



Alessandro Sparaco  
Partner

**Gli investimenti infrastrutturali per la Silver Economy in Italia ed in Europa**



# Threestones Capital

## Background



## Fondata in un'epoca di grande incertezza

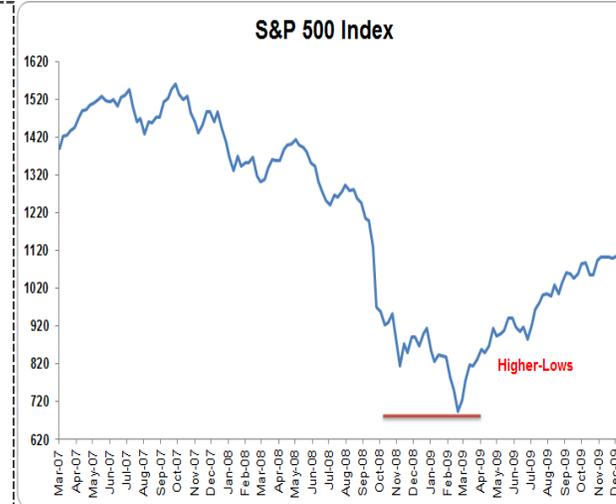
Fondata nel 2009 da tre partners con un background complementare nel settore immobiliare, bancario e del private equity:

- Durante la crisi finanziaria peggiore dalla Grande Depressione degli anni 30
- S&P 500 aveva perso quasi il 60% del suo valore in 17 mesi (Ott 2007-Apr.2009) – la peggior perdita nella storia S&P e peggio della crisi del 2020
- I partners investivano dal 2006 nel settore “long term care” e decidono di lanciare un nuovo fondo specifico sul comparto

- Inizia il “fund-raising” alla fine del 2009, con **investitori preoccupati (lo sono ancora!!)** per il futuro

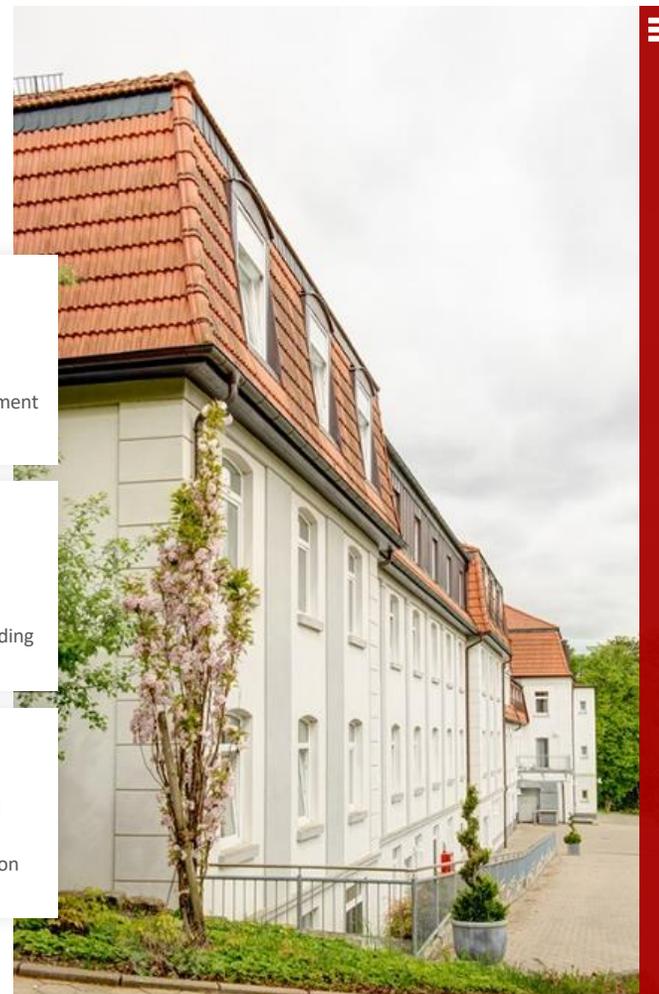
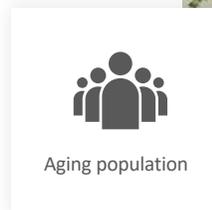
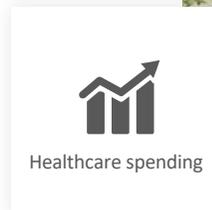
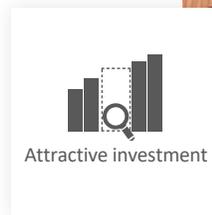
- La raccolta ebbe successo, per le caratteristiche del comparto:
- **In crescita**
- **Non correlato**
- **In consolidamento**

Oggi Threestones Capital, con quattro fondi lanciati nel comparto, è un investitore leader in Europa negli investimenti in immobili healthcare e senior living con oltre Eur 2 miliardi AUM nel comparto, ca 10,000 posti letto e oltre 1'000 appartamenti “assisted living” in portafoglio.



# Le dinamiche del mercato europeo

Il settore cresce principalmente per fattori naturali, sociali e demografici ed è resiliente ai cicli economici e ai mercati. Regolamentato e con supporti pubblici

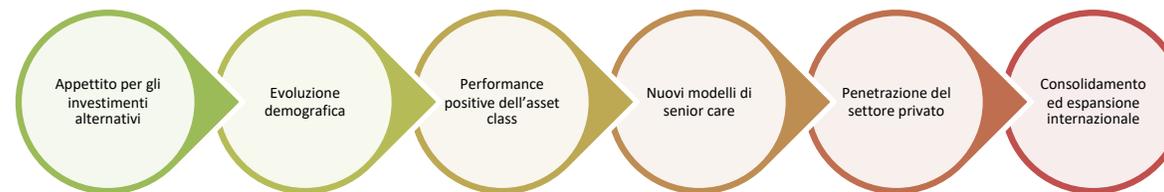


## Il mercato delle residenze per la silver economy

- C'è un chiaro incremento di investimenti che hanno come target strutture long term care e senior living negli ultimi anni. In termini assoluti, il volume degli investimenti ha superato **EUR 6.5 miliardi per annum** in confronto a livelli inferiori ai 3 miliardi prima del 2015.
- In percentuale del comparto immobiliare commerciale, le transazioni in strutture long term care e senior living sono cresciute al **2.5%**.
- Per le sue caratteristiche (rendimenti elevati e prevedibili nel lungo periodo, alti tassi di occupazione e rischio default più basso rispetto ad alter asset class) un sempre più importante numero di investitori nel mondo sta analizzando il mercato e afferma apertamente che il mercato long term care e senior living è parte delle loro strategie di investimento.

\*\*  
Per le sue  
caratteristiche, il  
comparto long  
term care  
continua a  
crescere e  
diventare un  
allocazione  
sempre più  
importante per  
gli investitori

- Nonostante molti investitori istituzionali siano attratti dal settore, l'allocazione è ancora molto bassa in quanto:
  - ✓ il mercato è ancora molto frammentato e molti operatori non sono "investment grade"
  - ✓ il mercato è granulare ed i singoli investimenti sono spesso piccoli
  - ✓ Mancanza di know how e dati poco accessibili
- I **fondi specializzati** consentono agli investitori di entrare nel mercato investendo in portafogli diversificati regionalmente e per operatore
- L'asset class long term care e senior housing è inoltre il segment più accessibile dell'intero mercato healthcare in molti paesi europei, specialmente se paragonato ad ospedali e cliniche per acuti, molto spesso controllati da aziende pubbliche ed autorità locali.



References:  
Active Capital, The Report 2019, Knight Frank  
Emerging Trends in Real Estate: Creating Impact – Europe 2019, PWC & Urban Land Institute

## L'evoluzione demografica europea

### Invecchiamento della popolazione – Una bomba pronta ad esplodere

- Il rapido **invecchiamento della popolazione** in Europa è il **principale fattore di crescita del settore a lungo termine**. L'impatto si può già vedere in molti paesi europei, ma le previsioni sul settore healthcare dicono che il vero impatto sarà monumentale e che avrà un effetto bomba. La percentuale di persone over 80 è previsto esplodere nei prossimi anni, specialmente in Italia, Spagna e Germania.
- Il cambiamento demografico sarà anche molto influenzato dall'incremento delle aspettative di vita, risultato principalmente dai progressi della medicina. Oggi in Europa si prevede già che uomini e donne hanno un **aspettativa di vivere 18-24 anni dopo il compimento dei 65 anni**. Ciò è il risultato di società avanzate, ma avrà anche un forte impatto sui budget dei Governi Europei.
- Le stime suggeriscono che il costo della long-term care in Europa passerà **dall'attuale 1.8% del PIL ad uno stimato 3-5% del PIL nel 2060**, per non parlare dell'impatto ancora maggiore che avrà sui costi per le pensioni e la salute. Alcuni Paesi, come l'Olanda ed i Paesi Scandinavi, stanno già allocando per la long term care tra il 3 ed il 4% del PIL, mentre in Italia o Spagna, soprattutto per motivi culturali, oggi l'allocatione è molto più bassa ed è prevista esplodere.

Source:  
Eurostat 2020  
Active Capital, The Report 2019, Knight Frank - Facts and figures on Healthy Ageing and Long-term Care,

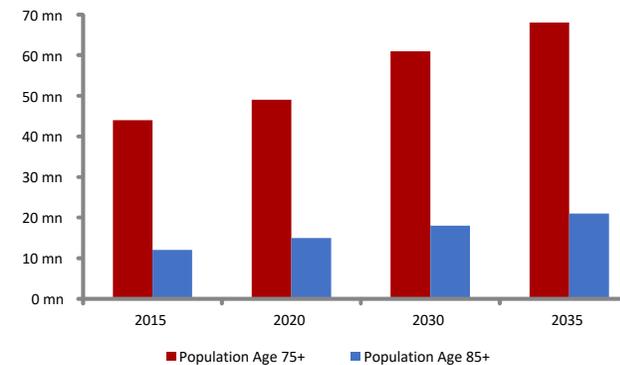
#### EUROPEAN STATUS 2020



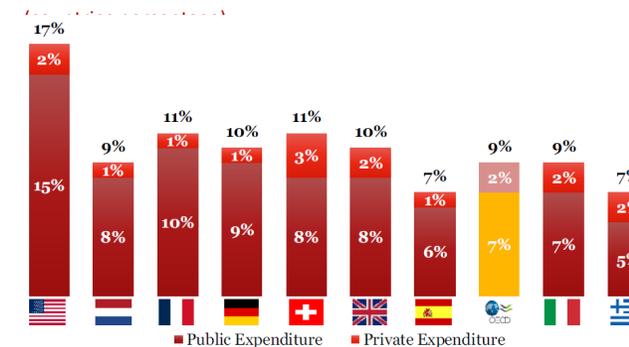
La percentuale di over 80 è prevista esplodere in tutta Europa, specialmente in Italia, Spagna e Germania

\*\*

#### EUROPEAN UNION: GROWING SENIOR POPULATION



#### Healthcare Expenditure as % on GDP (public and private), 2016





# Caratteristiche ESG degli investimenti



## Senior living e strutture long term care come investimento ESG

---

Varie sono le iniziative che hanno un impatto ESG nelle strutture senior living e long term care.

- E**
  - Incremento materiale dell'efficienza energetica delle strutture in portafoglio, che può essere misurata e certificata.
  - Valutazione e miglioramento degli impatti ambientale sulle strutture durante il processo di due diligence ed analisi dei rischi, anche legati ai fattori ambientali.
  - Manutenzione continua delle strutture e analisi delle CapEx necessarie a migliorare le certificazioni ambientali.
  - Efficientare le strutture in modo da essere in regola con le direttive ambientali.
  
- S**
  - Incremento della capacità delle strutture in modo da poter ospitare più persone.
  - Migliorare la qualità della vita dei residenti nelle strutture e rendere la loro vita più integrate socialmente.
  - Migliorare l'accessibilità e la sicurezza per le persone anziane e a mobilità ridotta.
  - Survey sulla soddisfazione di operatori e residenti, con punteggi misurabili.
  
- G**
  - Migliorare cure e governance con collaborazioni a lungo termine con primary operatori sanitari.
  - Migliorare le strutture in modo che siano sempre aggiornate agli standard regolamentari.

# *Grazie per l'attenzione*

## CONTACTS

---



### **Threestones Capital Management SA**

23, Rue Aldringen  
L-1118 Luxembourg  
Inv.relations@threestonescapital.com  
www.threestonescapital.com

---

#### **Alessandro Sparaco**

Partner  
a.sparaco@threestonescapital.com



**Distributore per l'Italia**

### **Banca Profilo SPA**

28, Via Cerva  
20122 Milano - ITALY  
sviluppoprodotti@bancaprofilo.it  
www.bancaprofilo.it

---

#### **Matteo Mauti**

Head of Institutional Sales  
matteo.mauti@bancaprofilo.it  
Tel. +39.348.3648444