

Generare valore con le Special Situation

Banor, società indipendente nella gestione dei capitali, è sempre stata attiva nella ricerca di soluzioni che generassero valore per i propri clienti. Il 2022 è stato un anno complesso e sfidante per tutti. Le principali *asset class* hanno perso valore e attivi come le azioni e le obbligazioni sono state piuttosto correlate, rendendo l'*asset allocation* poco stabile. Un rapido rialzo dei tassi, causato da un'inflazione che ha accelerato bruscamente, hanno messo sotto stress i portafogli di investimento. In questo difficile contesto abbiamo fatto due importanti considerazioni:

1. nei portafogli più strutturati, l'esposizione ai mercati privati ha permesso agli investitori di contenere le perdite e di bilanciare il rischio in maniera più efficiente;
2. banche europee meno presenti sui finanziamenti e tassi sensibilmente più alti rispetto a 24 mesi fa stanno creando delle grandi opportunità sul mercato immobiliare.

Questo combinato disposto rende l'*asset class real estate* molto interessante, soprattutto nelle *special situation*. Si tratta di situazioni di stress finanziario dove le garanzie reali sono costituite da immobili: procedure concorsuali, liquidazioni, prestiti ponte.

Banor Special Situation II è il secondo vintage di un fondo RAIF che si focalizza proprio su:

1. crediti *non-performing*;
2. finanziamenti di attivi e progetti immobiliari attraverso strumenti di debito subordinato (mezzanino, *preferred equity*, ecc.);

Amir Kuhdari, Responsabile Sviluppo Clientela Istituzionale Banor

Entra nel mondo dell'*asset management* nel 2006 e da allora si focalizza sul mercato *retail* e la distribuzione di fondi di investimento.

Dopo l'esperienza da *manager* alla guida del *team retail* in Franklin Templeton Italia, si dedica alla creazione di un team commerciale per l'*asset management* in Kairos.

Nel 2021 approda in Banor per sviluppare e consolidare il posizionamento dell'azienda sul mercato istituzionale italiano.



Amir Kuhdari, Responsabile Sviluppo Clientela Istituzionale Banor
Email: amir.kuhdari@banor.it

XVII Itinerario Previdenziale
"Recuperare valore: un percorso lungo e non facile"

3. acquisto (e riqualificazione) di immobili rilevati nel contesto di situazioni di *distress* o tramite la conversione di strumenti di debito.

Posto che tali tipologie di investimento hanno un'importante componente immobiliare, il Fondo si concentra solo sulla fascia alta di immobili e localizzazioni (*prime assets*), che tendono a essere più resilienti in un contesto economico avverso, e che quindi forniscono una forte protezione del rischio d'investimento e rendimenti attesi interessanti. Il posizionamento del Fondo è su operazioni tra i 5milioni e i €25milioni di euro, che è una dimensione di investimento in cui l'*investment team* di Banor riesce a originare transazioni prevalentemente *off-market* e su base bilaterale, riuscendo quindi a ottenere dei ritorni più interessanti.

Per concludere, tra i principali punti di forza del comparto si evidenziano:

1. transazioni proprietarie di difficile accesso agli investitori per la complessità del *sourcing* e della strutturazione;
2. strategia contro-ciclica con una forte protezione al *downside*, ben posizionata per il contesto economico attuale;
3. profilo *risk/return* molto interessante;
4. focus sui singoli crediti e singoli attivi, che mitiga i rischi (di *due diligence* e gestione delle "code") legati all'acquisto di grandi portafogli;
5. bassa correlazione con altre *asset classes*;
6. durata del Fondo più limitata (6 anni) rispetto ad altri strumenti illiquidi comparabili (*private debt/equity*).

Banor

Banor è una società indipendente nata nel 2000 per iniziativa di un gruppo di professionisti che lavora insieme da oltre 20 anni. Con uffici nel cuore di Milano, Torino, Roma, Biella, Londra e Montecarlo, si propone come *partner* di riferimento per clienti istituzionali e privati operando su un'ampia offerta di servizi finanziari con focus sul *wealth management* e sull'*asset management*.



L'esperienza e l'indipendenza di giudizio dei propri *manager* hanno contribuito alla costruzione di relazioni uniche sul territorio italiano e all'estero. Tramite Banor Capital e le gemellate Banor SICAV, Aristeia SICAV e Banor Alternative Assets RAIF SICAV, Banor propone alla propria clientela una vasta gamma di prodotti che mira a rappresentare diverse strategie di investimento, mercati e classi patrimoniali.

Banor inoltre applica un modello sviluppato internamente per la valutazione della sostenibilità ESG negli investimenti, è membro della *Sustainable Finance Partnership* di Borsa Italiana e del Forum della Finanza Sostenibile.

Sito web: www.banor.it