

Una nuova stagione per il debito privato immobiliare

In Europa l'investimento in Debito Immobiliare è da sempre sinonimo di operazioni di grandi dimensioni, con *duration* medio-lunghe e rendimenti contenuti. La funzione del debito immobiliare restava quindi relegata a mera leva finanziaria, standardizzata, senza valore aggiunto. L'introduzione di Basilea III, prima, e l'avvento di Basilea IV, stanno però allontanando il settore bancario Europeo dal finanziamento immobiliare. La conseguenza di un contesto di crescente rigore normativo è rappresentata da un allargamento del *financing-gap* per il settore immobiliare, in particolare per il segmento *middle-market*.

L'opportunità è quella di procedere in una **selettiva sostituzione** del sistema bancario nel finanziamento del **middle market immobiliare**. Questa selettività richiede un cambio di tendenza nelle modalità con cui si finanzia la singola operazione immobiliare. Il **debito immobiliare** diventa allora una **soluzione su misura**, a servizio dell'operazione immobiliare, con cui **creare valore**. Il finanziamento come **strumento specializzato** ha caratteristiche precise:

- finanziamenti a **tasso variabile**;
- **duration** media a **3-4 anni**;
- operazioni di **medie dimensioni**;
- **margin** tra i **400 e 500** punti base.

Il tutto all'interno di una **struttura aperta** che favorisca la costruzione di un portafoglio liquido e flessibile. Questo mix permette di unire i **benefici** dell'investimento immobiliare e la **flessibilità** del debito privato, il tutto con una **bassa correlazione** rispetto alle altre *asset class* e un **costo del capitale contenuto**. Attraverso un team di **professionisti dedicati**, un **network locale** e il supporto di una **struttura globale**, la nostra esperienza nel **Real Estate** viene applicata al **debito privato** con un approccio '**Property First**'. La chiave sta proprio nell'approccio '**Property First**': mettere al centro il bene immobiliare finanziato richiede un **impegno attivo** del finanziatore per tutta la durata del finanziamento, dalla selezione, alla strutturazione, fino al rimborso.

Lavorando a stretto contatto con lo sponsor, con un finanziamento su misura e un supporto passo a passo nella realizzazione del *business plan*, è la migliore modalità con cui creare un **allineamento di interessi**. Fare una scelta di specializzazione permette, al contempo, di **mitigare il rischio** per la singola operazione e di mantenere **margini elevati**.

Andrea Mornato, Head of EMEA Client Relationship Management Platform Invesco Asset Management

Ha iniziato la sua carriera in Invesco nel 2000 come *Senior Institutional Client Service Manager*.

Ha completato gli studi in Giurisprudenza presso l'Università degli Studi di Milano ed ha conseguito un Master Evoluto sui Mercati Finanziari presso l'Università di Pavia.

Ha iniziato la sua carriera per conto della Banca Popolare di Brescia con responsabilità nel servizio titoli, di *trading* nei cambi e delle annesse attività contabili del portafoglio.





Via Bocchetto 6,
20123 - Milano

www.invesco.com

**Andrea Mornato, Head of EMEA Client
Relationship Management Platform**

andrea.mornato@invesco.com

Invesco Asset Management

Invesco, con un patrimonio gestito di 1.902,8 miliardi di dollari (al 31 gennaio 2025), è uno dei principali gestori finanziari indipendenti al mondo.

Non vi è una sola filosofia d'investimento, ma i team d'investimento generano valore tramite le loro competenze e le diverse esperienze; ciò si traduce in nuove idee che aiutano a immettere velocemente sul mercato i prodotti in svariate regioni e classi di attivi.

Oltre 8.500 dipendenti in 26 Paesi si avvalgono di un'approfondita conoscenza della realtà locale e un'ampia visione globale. La vasta gamma di strategie d'investimento attive, passive o alternative, consente a Invesco di aiutare i clienti a concretizzare le diverse opportunità.