



Independent Senior Living Real Estate in Italia

Panoramica di mercato e idea di investimento

XIX Itinerario Previdenziale

Valencia, 23-26 settembre 2025

Privato e confidenziale



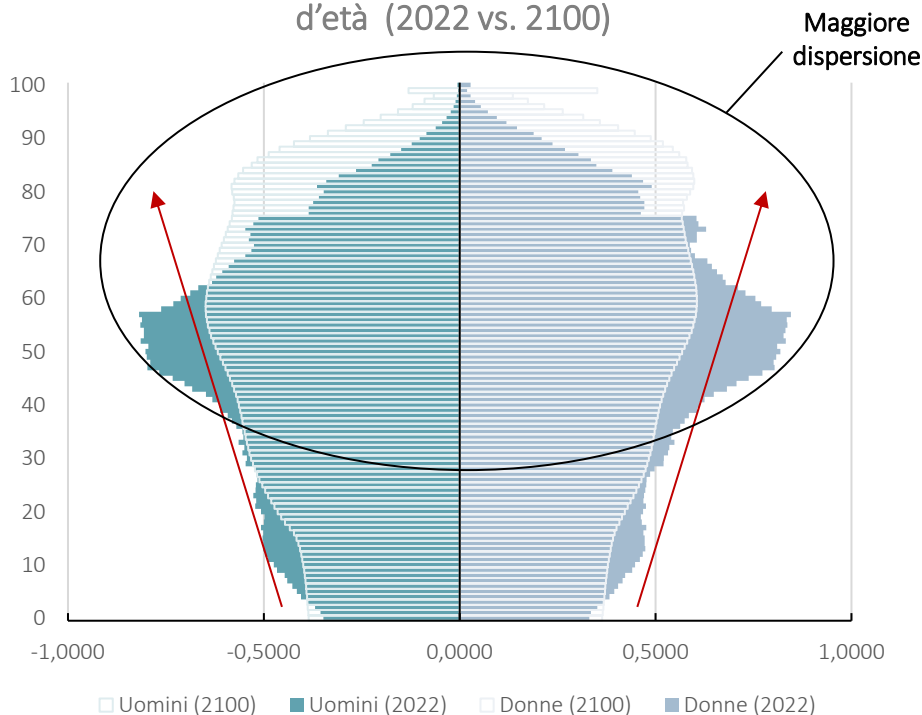
(Page intentionally left blank)

FONDAMENTALI DEMOGRAFICI IN EUROPA E ITALIA

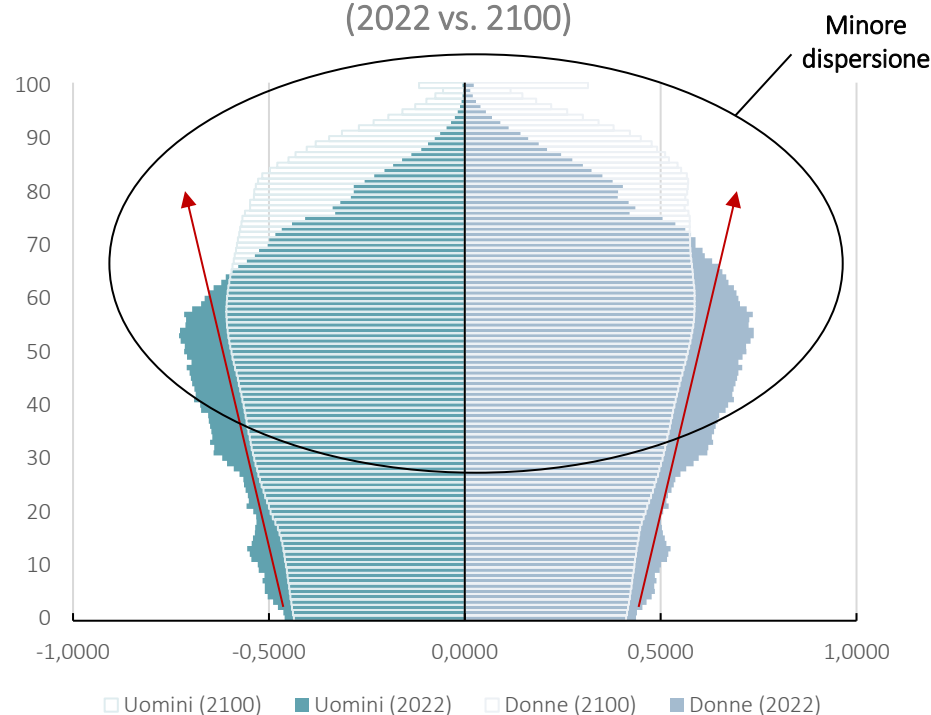
L'Italia è destinata a consolidare la propria posizione di paese più anziano dell'UE

- Nel 2022 l'UE ha registrato una popolazione over 65 pari a 94,3M di persone, di cui ben 14,1M in Italia
 - Si prevede che entro il 2100 la quota di over 65 sul totale della popolazione UE crescerà del 10 %, con l'Italia che raggiungerà il picco più alto (34 %)
- L'Italia è il 2° paese per aspettativa di vita in Europa (oltre 81 anni nel 2022) e, nell'ultimo decennio, la popolazione over 65 è aumentata di quasi il 3 %; le donne vivono più a lungo degli uomini (83 anni vs 78 anni)

Distribuzione popolazione Italiana per fascia d'età (2022 vs. 2100)



Distribuzione popolazione EU per fascia d'età (2022 vs. 2100)

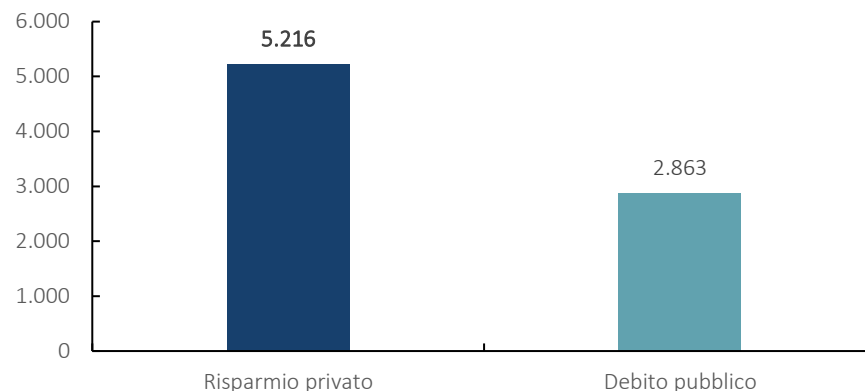


FONDAMENTALI ECONOMICI IN EUROPA E IN ITALIA

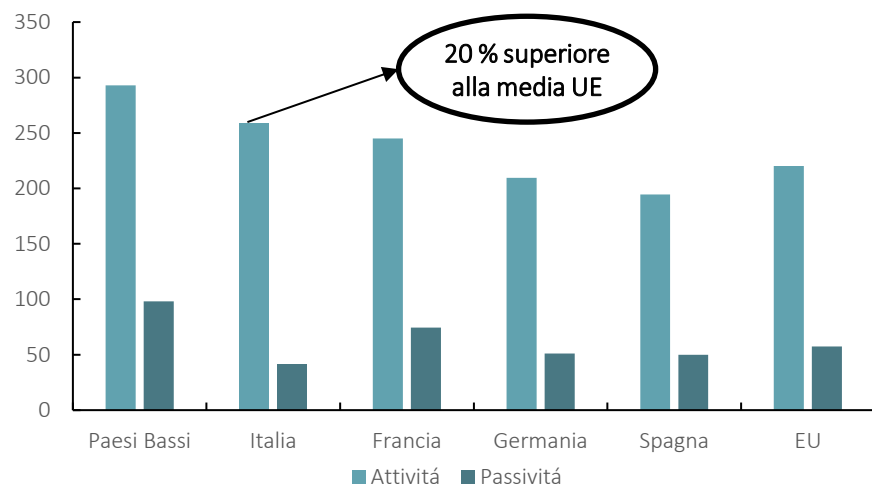
La ricchezza privata e il risparmio degli italiani sono di livello mondiale

- La ricchezza privata in EU cresce ad un ritmo molto più rapido del PIL, con l'Italia in testa al trend
- Pur considerando l'alto debito pubblico, l'Italia rimane il 5° paese al mondo per risparmio privato
- Da molti decenni l'Italia registra una forte propensione al risparmio, che è ulteriormente aumentata negli ultimi anni

Risparmio privato in Italia vs. debito pubblico in €md (2023)

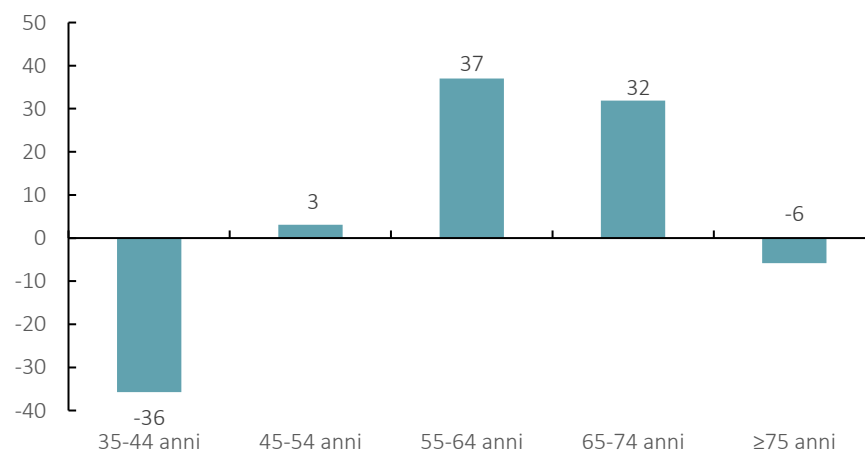


Bilancio finanziario delle famiglie - % of GDP



Ricchezza netta in Italia per fascia di età (2017)

Variazione relativa alla media totale (pari a 100)

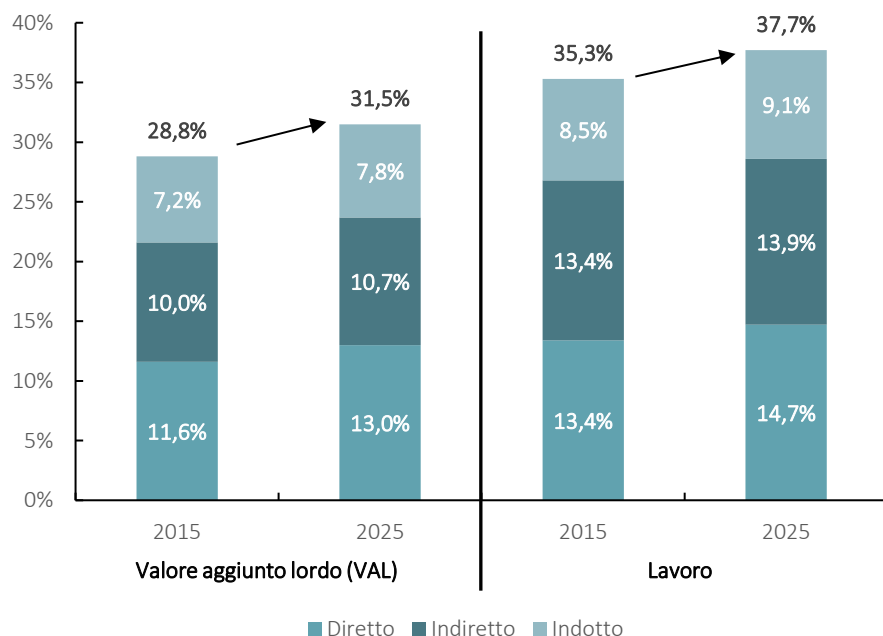


SILVER ECONOMY: IMPORTANTE COMPONENTE DELLA SOCIETÀ MODERNA

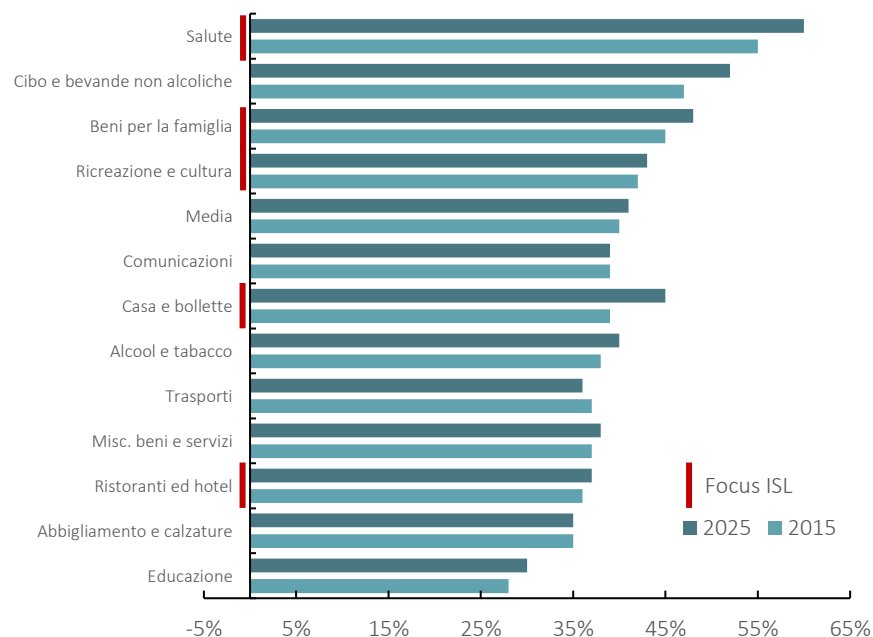
Un settore trasversale in crescita spinto dall'invecchiamento della popolazione

- La **Silver Economy** include attività volte a **soddisfare le esigenze degli anziani** attraverso prodotti e servizi. È un'**economia trasversale** che interessa mercati come hospitality, assistenza, socializzazione e abitazione
- Nell'Unione Europea, il valore della Silver Economy dovrebbe crescere da **€ 3,7 miliardi** nel 2015 fino a € 5,7 miliardi nel 2025, registrando un'impressionante tasso di **crescita annuale del 5%**
- Ciò crea opportunità per **innovare il settore** tramite **nuovi prodotti e servizi** che migliorano la qualità della vita degli anziani europei

Impatto economico della Silver Economy in EU



Consumi chiave per la Silver Economy in EU



Fonti: Eurostat, EU Commission

LA SOLUZIONE IMMOBILIARE PER LA SILVER ECONOMY: INDEPENDENT SENIOR LIVING

Un sotto-settore del residenziale focalizzato nel soddisfare le esigenze degli anziani autosufficienti

SEGMENTAZIONE DEL SENIOR LIVING

- **Case di cura (RSA in Italia):** assistenza medica completa
- **Assisted living:** supporto quotidiano senza cure mediche intensive
- **Modelli integrati:** soluzioni miste
- **Independent senior living:** residenze per anziani indipendenti con servizi simili a quelli di un hotel con focus sull'**active aging**

FOCUS SUL INDIPENDENT SENIOR LIVING

- **Residenti:** anziani autosufficienti (>65 anni), senza necessità di cure mediche intensive, che desiderano godersi la terza età in una comunità di pari età
- **Immobili:** altamente accessibili, in aree attrattive dei centri città o in location idilliache di campagna o mare
- **Unità:** appartamenti da 1-3 camere da letto con arredi accoglienti e atmosfera familiare, locati con contratti di affitto a lungo termine
- **Servizi:** concierge, ristorante, palestra, tour cittadini e altre attività fisiche e intellettualmente stimolanti

I BENEFICI DELL'ACTIVE AGEING PER LE PERSONE

Un catalizzatore per la crescita sostenibile del senior living indipendente

PERCHÉ L'ACTIVE AGEING CONTA PER GLI OVER 65

Salute: ritardare la fragilità, ridurre l'incidenza delle malattie croniche

Partecipazione: permettere agli anziani di restare coinvolti socialmente ed economicamente

Sicurezza: garantire l'indipendenza tramite ambienti sicuri e di supporto

Diversi studi a livello internazionale hanno dimostrato la validità e i risultati portati dall'*Active Aging*

MEDICALNEWS TODAY

Could being more active in middle age help prevent Alzheimer's disease?



Aging as a target for the prevention and treatment of Alzheimer's disease



The Impact of Loneliness and Social Isolation on Cognitive Aging: A Narrative Review



National Institute on Aging

Combination of healthy lifestyle traits may substantially reduce Alzheimer's disease risk



Social isolation and dementia risk

Social isolation is linked with an increased risk of developing dementia.

I BENEFICI DELL'ACTIVE AGEING PER LE NAZIONI

Un catalizzatore per la crescita sostenibile del senior living indipendente

PERCHÉ L'ACTIVE AGEING È IMPORTANTE PER LE NAZIONI

Impatto Sanitario & Sociale

- Meno ricoveri e dipendenza da cure mediche
- Riduzione dei costi sanitari pubblici
- Minore isolamento, migliore benessere mentale

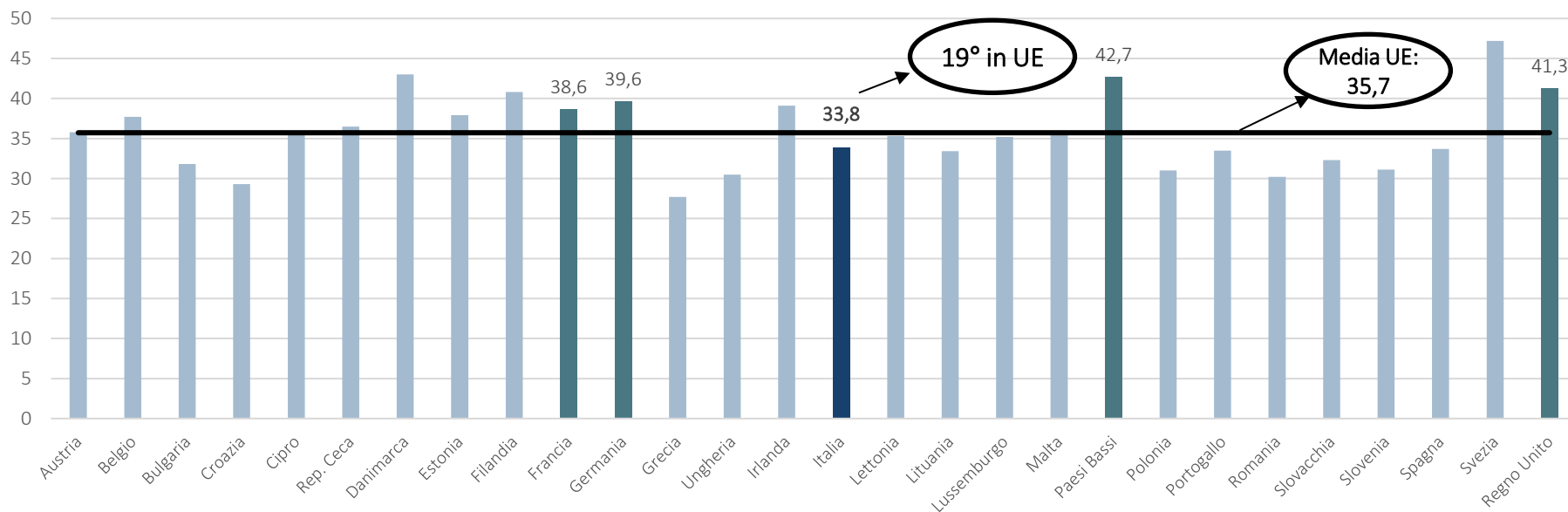
Implicazioni Economiche

- Elevata spesa discrezionale in benessere, cultura, viaggi
- Genera domanda per immobili progettati ad hoc e servizi age-friendly
- Spinge l'innovazione in sanità, soluzioni digitali e nell' settore ospitalità

Allineamento Normativo

- Sostenuto da UE e ONU (es. *Active Ageing Index* UNECE)
- Aumento dei finanziamenti pubblici e istituzionali per infrastrutture legate all'invecchiamento

Active Aging Index (2020)



PANORAMICA DI MERCATO ITALIA VS EUROPA

Nonostante i solidi fondamentali demografici ed economici, l'Italia è ancora un mercato emergente per l'ISL

PAESE	UNITÁ OGNI 1,000 OVER 65	PLAYER PRINCIPALI (numero residenze)	STATUS
Paesi Bassi	75	Domus Magnus, Aedifica	Avanzato
Regno Unito	60	Audley, McCarthy Stone	Maturo
Germania	50	Korian, Terianum	In espansione
Italia	<10	Over, Specht, Domitys	Emergente

MERCATO ISL ATTUALE IN ITALIA

- <300 residenze senior living (escluse RSA)
- Forte **concentrazione** nel Nord del Paese
- Dominato da **operatori locali** ed **enti religiosi**
- Assenza di **player istituzionali** su larga scala

IL MERCATO ISL ITALIANO PRESENTA
UN NOTEVOLE DIVARIO RISPETTO AI
PARI EUROPEI, OFFRENDO FORTI
OPPORTUNITÀ DI CRESCITA PER GLI
INVESTITORI

OPPORTUNITÀ DI INVESTIMENTO

Primo operatore su larga scala in Italia del ISL, in grado di superare barriere culturali e generare rendimenti elevati

OPPORTUNITÀ DI INVESTIMENTO

VANTAGGIO DEL PRIMO PLAYER

Opportunità unica di creare la **prima piattaforma** su larga scala in Italia, replicando l'esperienza dei Paesi del Nord Europa

PIPELINE DI SVILUPPO

Forte domanda nelle aree metropolitane con elevati standard di vita, ad es. (unità): **Milano** (3.200) e **Bologna** (1.800)

POSIZIONAMENTO PREMIUM

Offerta high-end con asset di qualità e ampia componente di servizi su misura per i residenti

PARTNERSHIP PUBBLICO-PRIVATO

Rigenerazione di asset immobiliari pubblici inutilizzati, incrementando il valore attraverso progetti di urbanizzazione

PREMI ECONOMICI

Rendimento target è pari al 5,5% - 7,5% vs 4-5% negli altri settori residenziali

OPPORTUNITÀ PER SUPERARE BARRIERE CULTURALI E ACCELERARE LA CRESCITA DEL MERCATO

MARKETING EFFICACE

Marketing verso le famiglie, passaparola, open day e testimonianze reali per creare consapevolezza

AFFITTI BREVI & RESIDENTI STRANIERI

Per accelerare / sostenere il ramp-up delle residenze

TEST TEMPORANEI

Soggiorni brevi dei potenziali residenti per testare lo stile di vita e superare le resistenze

STRATEGIA DI INVESTIMENTO

Attenta acquisizione di asset inutilizzati in posizioni strategiche seguita da esecuzione all'avanguardia nella riconversione ISL

Location

- **Contesto urbano** di riferimento **stimolante**
- **Città d'arte** (con forte vocazione turistica)
- Presenza di **servizi alla persona di alta qualità**
- Possibilità di **valorizzare l'area circostante**

Assets

- **Destinazione d'uso turistica** (evitando oneri di strutture sanitarie)
- **Tra 40 e 120 unità per asset**, per generare **forti economie di scala** evitando l'effetto concentrazione
- **Inclusione di spazi per servizi** come giardini, parcheggi, piscina, SPA, bar/bistrot, biblioteca, ecc.

Riposizionamento degli asset
con focus su

BENESSERE

- Accesso a **palestra, piscina, ecc.**
- **Programmi personalizzati** di salute & benessere
- Attività di **riduzione dello stress**

LONGEVITÀ

- **Analisi cliniche** e di laboratorio
- **Punto salute, telemedicina, ecc.**
- **Fisioterapia** ed esercizi posturali

SOCIALIZZAZIONE

- **Organizzazione eventi** (riunioni familiari, ecc.)
- **Attività di gruppo** (escursioni, viaggi)
- **Attività fitness** di gruppo

INDIPENDENZA

- **Servizi di pulizia e lavanderia**
- **Assistenza per manutenzione** base dell'unità
- **Servizi di cura degli animali domestici**

SICUREZZA

- **Reception diurna**
- **Disponibilità 24h** in loco per chiamate di emergenza
- **Assistenza amministrativa** e digitale

IMPATTO ESG

Un investimento regolamentato dall'Art. 8 SFDR con obiettivi ambiziosi

Il fondo di investimento alternativo riservato sarà classificato come Art. 8 SFDR, contribuendo a cinque Obiettivi di Sviluppo Sostenibile delle Nazioni Unite

#3

Buona Salute e Benessere

#7

Energia accessibile e pulita

#10

Riduzione delle disuguaglianze

#11

Città e comunità sostenibili

#16

Pace, Giustizia e Istituzioni Forti



**SUSTAINABLE
DEVELOPMENT**

GOALS



DISCLAIMER

There are special risk considerations associated with investing in securities of companies engaged in the real estate industry, including the cyclical nature of real estate values, risks related to general and local economic conditions, overbuilding and increased competition, increases in property taxes and operating expenses, demographic trends and variations in rental income, changes in zone laws, casualty and condemnation losses, environmental risks, regulatory limitations on rents, changes in neighborhood values, related party risks, changes in the appeal of properties to tenants, increases in the interest rates and other real estate capital market influences. Generally, increases in interest rates will increase the cost of obtaining financing, which could directly and indirectly decrease the value of the Fund.

The information in this report has been prepared by Corefields Partners. This document is not for distribution to private customers. Nothing in this document constitutes legal, accounting or tax advice or individually tailored investment advice. This material has been prepared without regard to the individual financial circumstances and objectives of persons who receive it and who may invest in the Fund. This document does not constitute an offer to sell or the solicitation of an offer to buy and should not be construed as such in any jurisdiction where such an offer or solicitation would be illegal. The information contained herein is for discussion purposes only and, in the case of any security, subject to the terms and conditions set forth in the related offering document or prospectus, as amended or supplemented.

An offering may be made only by means of final offering document or prospectus, which will contain a complete description of the terms of the security, the offering and the issuer of the security, including a description of certain risks associated with the security.

The transactions and financial matters may not be suitable for every investor and any offering may be restricted to those investors that meet certain criteria imposed by applicable law or regulation. Corefields Partners strongly urges each recipient to consult with its accounting, legal and tax advisers before entering into any transaction. Corefields Partners expressly disclaims any advisory, fiduciary or similar relationship with any recipient or investor.

The information contained in this presentation is preliminary in nature, is subject to change and may have been obtained in part from sources other than Corefields Partners and has been compiled by it from sources believed to be reliable, but no representation or warranty, expressed or implied, is made by Corefields Partners or any other person as to its accuracy, completeness or correctness of any such information.

All opinions and estimates contained are subject to change without notice and are provided in good faith but without legal responsibility. To the fullest extent permitted by law Corefields Partners or any other person does not accept any liability whatsoever for any direct or consequential loss arising from any use of the information contained herein.

No matter contained in this document may be reproduced or copied by any means without the prior consent of Corefields Partners.



Luxembourg

(Registered office)

Royal Grace, 4 Boulevard Royal
2449 Luxembourg City
Tel. +352 2704 8418 1

United States

(Headquarter)

280 Congress Street, 13th Floor
02210 Boston, MA
Tel. +1 339 237 8886

Germany

(Branch)

Kurfürstendamm 103-104
10711 Berlin
Tel. +49 30 498560 100

United Kingdom

(Representative office)

Berkeley Square House
W1J 6BD London
Tel. +44 20 3036 0014