



arsenale sgr



I VOSTRI SOLDI NEL MATTONI

# Un fondo nell'Arsenale

di Teresa Campo

**C**on Areus I - Arsenale Real Estate United States I, primo fondo immobiliare al via per Arsenale sgr, società di gestione italiana fondata a gennaio 2020 e interamente controllata dalla famiglia Stevanato attraverso il family office Sfem. Alla guida della sgr Massimiliano Rossi, amministratore delegato, e Marco Stevanato, presidente. Il nuovo veicolo, chiuso e riservato a investitori qualificati, punta a raccogliere 150 milioni di dollari entro un anno dal lancio, tutti da investire nel segmento di mercato già individuato e collaudato da tempo dal management della società, e cioè la riqualificazione di uffici negli Usa. Zone prescelte le aree metropolitane di New York, Boston, San Francisco e Los Angeles, tutte aree caratterizzate da un tasso di crescita economica importante e da un mercato molto dinamico grazie anche alla presenza delle principali società tech e biotech americane. Proprio a loro si rivolge del resto l'offerta di Arsenale sgr, che punta alla realizzazione di uffici cosiddetti creativi, ovvero moderni, innovativi, flessibili e dotati di spazi interni ed esterni a disposizione dei lavoratori, dalla palestra a sale di ritrovo. In sintesi, spazi di lavoro innovativi e non convenzionali, sul modello

Nata a gennaio, la sgr della famiglia Stevanato è pronta a partire con il suo veicolo immobiliare. Già individuato il primo investimento



Massimiliano Rossi (a sinistra) e Marco Stevanato. Accanto, uffici nella contea di Santa Barbara locati alla software house Procure

dei talent garden.

La scelta di questa particolare nicchia, come accennato, viene da lontano. Già nel 2012 attraverso Stem (veicolo di investimento per family office attraverso cui investire in vari settori tra cui l'immobiliare) la famiglia Stevanato aveva cominciato a puntare sugli uffici da riqualificare negli States. La scelta è caduta su questo particolare segmento perché ai tempi il mercato immobiliare in Italia era assolutamente in panne, e

anche in Europa le occasioni non abbondavano. Inoltre hanno potuto contare sulla collaborazione con il partner locale Montana Avenue Capital Partners, società con sede a Santa Monica con un solido track record nella riqualificazione e ristrutturazione appunto di uffici creativi. Da lì alla creazione della sgr il passo è stato solo una naturale conseguenza: vista la buona riuscita degli investimenti effettuati, con ritorni anche del 25% l'anno di media su una quindicina di operazioni effettuate, alla famiglia si sono presto aggiunti altri investitori. Le operazioni successive sono state condotte attraverso club deal per poi passare alla creazione di una holding, cui partecipavano

una decina di famiglie, ma molte altre erano interessate a partecipare. Da qui il passaggio alla sgr che a differenza del club deal consente di condurre più operazioni contemporaneamente e al contempo, attraverso i fondi, offre comode finestre di ingresso e uscita dai vari investimenti. «Lottica di ogni investimento resta comunque opportunistica, quindi a breve termine», prosegue Stevanato. «Il fondo investirà in maniera opportunistica e in un'ottica strategica value added sulla riqualificazione di uffici. Già individuato il primo asset su cui puntare, 90 milioni di investimento tra acquisto e riqualificazione: al momento è occupato da Sanofi che lo libererà nel 2022».

La raccolta è già stata avviata, al punto che a marzo il management conta di fare già un primo closing a 100 milioni di dollari, per arrivare a marzo 2021 a 250 milioni di potenza di fuoco del fondo tra raccolta e leva. Il rendimento target è intorno al 15% annuo. «L'orizzonte temporale di ogni singolo investimento sarà di 3-4 anni a partire dal primo closing», aggiunge Rossi. «Lottica è infatti opportunistica e non abbiamo intenzione di creare un patrimonio in gestione, ma di investire, riqualificare e rivendere, più sul modello di un private equity che di una sgr. Proprietà e management restano comunque sempre investitori diretti dei fondi con una quota almeno del 15%». Al suo attivo attraverso le operazioni precedenti Arsenale/Stem ha già clienti importanti come Uber e Amazon, cui ha locato un asset a Los Angeles, e HP. Nonostante il lungo track record di operazioni, e l'intenzione di replicare quanto fatto negli Usa anche in altri Paesi (a patto di trovare un partner locale preparato e affidabile), la famiglia Stevanato non punta a fare l'immobiliarista. L'sgr si propone oggi come spin off del gruppo principale su una diversa area di business. (riproduzione riservata)