



arsenale sgr

AP ADVISOR PRIVATE

Wealth / Real Estate Disruption



Pronti a varcare i confini dell'immobiliare

Ha debuttato recentemente sul mercato italiano una nuova società di gestione. Si tratta di **Arsenale SGR**, un nome che nasconde un obiettivo ambizioso.

} Marcella Persola

Ha debuttato recentemente sul mercato italiano una nuova società di gestione. Si tratta di **Arsenale SGR**, controllata dalla famiglia Stevanato, attraverso il family office Sfem. Abbiamo incontrato **Marco Stevanato**, presidente della SGR e **Massimiliano Rossi**, a.d. della società per capire i progetti e lo sviluppo della newco.

Arsenale SGR è legata alla famiglia Stevanato, in che modo?

M.S. Abbiamo deciso di lanciare Arsenale SGR forti della nostra esperienza nel mercato immobiliare USA. La società fa capo al family office della famiglia Stevanato Sfem (dalle iniziali di Sergio, mio padre, Franco, mio fratello e Marco che sono io). Otto anni fa abbiamo deciso di investire nel mercato immobiliare ma, considerando che il mercato



arsenale sgr

Real Estate Disruption / Wealth

italiano nel 2012 era in grande difficoltà, abbiamo guardato ad altre piazze, prime tra queste gli USA. In particolare, abbiamo investito a New York e poi abbiamo allargato i nostri investimenti anche alla California. Abbiamo scelto gli USA perché ottimisti verso l'economia americana, per la grande trasparenza del mercato immobiliare locale ed anche per la presenza di figure altamente specializzate, quelle dei developer, partner importanti nel processo di investimento. L'ambito nel quale abbiamo deciso di specializzarci è quello degli uffici, ma in un'accezione molto più moderna, innovativa e creativa. Gli spazi sviluppati, infatti, sono molto lontani dall'idea di uffici tradizionali e molto più simili a grandi spazi collaborativi o a veri e propri campus. Visto il successo ottenuto e il fatto che in molte operazioni sono intervenuti come co-investitori anche delle altre famiglie vicine a noi attraverso i loro veicoli di investimento, abbiamo deciso di costituire prima una holding per investire in questo segmento e, successivamente, poiché l'interesse è cresciuto oltre le nostre aspettative, abbiamo deciso di lanciare la SGR. Volevamo essere più flessibili in termini di governance nel totale rispetto delle normative. Gli investitori ora possono contare su un team di professionisti che coniuga una comprovata esperienza nel mondo degli investimenti e un network consolidato di relazioni a livello locale, grazie alla presenza nel team di un partner qualificato che affianca Arsenale nell'operatività. E recentemente abbiamo lanciato il primo fondo AREUS I - Arsenale Real Estate United States I.

Può spiegare qualcosa di più sul fondo?

M.R. Certamente, il fondo è stato approvato il 10 febbraio scorso, e sono già iniziate le sottoscrizioni. Abbiamo previsto un primo closing per metà marzo tra i 90 e i 100 milioni di dollari, mentre il target di raccolta totale è di 150 milioni di dollari. Il settore di riferimento è il segmento degli uffici, ma come accennato in precedenza, si tratta di spazi innovativi, "creativi", adeguati al mercato di domanda sottostante come quello della tecnologia e del biotech, mercati nei quali è indispensabile la disponibilità di spazi di lavoro non convenzionali. Spesso si tratta di campus multi-edificio, ciascuno tra i 2.000 ed i 5.000 mq, con open-space, spazi esterni accessibili e fruibili e laboratori. Spazi pensati per attrarre talenti che necessitano di particolari infrastrutture (penso ad esempio al settore biotech). Aggiungo, inoltre, che il mercato nel quale andremo ad operare ha caratteristiche uniche sia dal punto di vista geografico, che in termini di offerta. I dati del FMI confermano, ad esempio, che la California, presa singolarmente, rappresenta la quinta po-



Marco Stevanato e Massimiliano Rossi
Arsenale SGR



arsenale sgr

Wealth / Real Estate Disruption



tenza mondiale per PIL e la prima per crescita del mondo occidentale ed è indubbiamente l'area in cui hanno sede le più innovative aziende tech del mondo. Si tratta di un mercato estremamente dinamico che offre opportunità di investimento soprattutto in termini di riqualificazione degli immobili poiché molto restrittiva in termini di permessi a costruire il nuovo.

Quali sono i rendimenti del settore?

Noi vi investiamo dal 2012 con all'attivo 15 operazioni, di cui 5 a New York nel residenziale e le restanti in California nel comparto uffici. In genere le prospettive sono di un ritorno lordo annualizzato del 20-25%. Per questo progetto abbiamo ipotizzato un rendimento lordo annualizzato intorno al 17-18% che al netto quindi dei costi di gestione e delle relative imposte federali USA sarà di circa il 12% annuo.

70

Quali sono i rischi, invece?

Bassi quelli amministrativi, poiché non vi sono conversioni d'utilizzo, così come sono bassi i rischi esecutivi perché si tratta di ristrutturazioni e riconversioni. Come per il settore degli uffici tradizionali esiste il rischio commerciale, dovuto alla ricerca degli inquilini e al tema dell'occupancy. Ma considerando i sottostanti, ossia il settore biomedicale - che è un mercato anticiclico - e il tech, uno dei mercati maggiormente in crescita, riteniamo che il rischio commerciale sia abbastanza mitigato.

Siete interessati ad accogliere partecipazioni istituzionali?

Al momento non abbiamo partecipazioni istituzionali, ma non lo escludiamo per il futuro. Il fondo appena lanciato, AREUS I, può avere caratteristiche interessanti anche per il target istituzionale, se non altro per la componente di diver-

sificazione in una nicchia. Non essendo però un fondo di grandi dimensioni - il target di raccolta è di 150 milioni di dollari - è un prodotto che si rivolge ad istituzionali che possano investire anche ticket minimi più bassi, intorno ai 5/10 milioni di dollari.

Come valutate l'impatto dei megatrend sull'immobiliare. Si parla sempre più di smart working, sostenibilità...

Nel lungo termine questi trend impatteranno sul settore degli uffici tradizionali. Riteniamo che sia più un tema per quell'ambito. Noi stiamo investendo in spazi che già abbracciano un nuovo modo di lavorare, più moderno, all'avanguardia, dedito alla collaborazione, e alla condivisione.

Ora siete concentrati sulla California, ma investirete anche sugli emergenti?

Abbiamo un atteggiamento cauto. Ci siamo focalizzati sugli USA perché possiamo contare sull'esperienza del nostro partner locale con cui abbiamo ormai un rapporto consolidato negli anni. Un team di 12 persone che vanta competenze e ampia conoscenza del mercato in cui andiamo ad investire. Non è così facile trovare lo stesso livello di professionalità e affinità oltre che di fiducia anche in altri mercati.

Infine una curiosità. Perché Arsenale?

Il nome scelto incarna l'idea di avvicinare l'investitore a un mercato lontano e poco conosciuto così come lo storico Arsenale di Venezia ha rappresentato in passato; il simbolo della potenza commerciale della città che ha consentito a Venezia di varcare i confini del Mediterraneo e oltre ●