

IL GRUPPO BANCARIO HA COSTITUITO IL REAL ESTATE FINANCE GROUP, UN TEAM SPECIALIZZATO NEL SETTORE

IntesaBci alla sfida del mattone

Fabrizio Bonelli a capo della squadra di esperti racconta a I&O l'approccio di IntesaBci a supporto del mattone. Dall'advisory alla finanza strutturata, la nuova attività punta anche all'estero

DI STEFANIA PEVERARO

«Nonostante che per il settore immobiliare la finanza strutturata implichi sostanziali barriere all'entrata e vi sia un notevole grado di concorrenza, gli operatori italiani sembrano non voler sfruttare il vantaggio competitivo che il carattere domestico del mercato immobiliare concede almeno temporaneamente». Era stata questa la denuncia che non più di 15 giorni fa l'ufficio studi di IntesaBci aveva lanciato, ponendola tra le conclusioni del suo ultimo numero di *Tendenze monetarie*, il noto rapporto trimestrale monografico, che questa volta è stato dedicato appunto alla finanza immobiliare. «I ritardi nell'entrata delle banche italiane nella finanza strutturata immobiliare facilitano gli operatori stranieri nell'acquisire competenze professionali afferenti le tecniche valutative, la dimestichezza con normative locali, oltre che i contatti e la conoscenza delle condizioni dei mercati immobiliari locali nelle diverse regioni italiane. Un recupero di questo ritardo, per gli ope-

riori italiani che non abbiano saputo entrare per tempo su questo mercato, potrebbe diventare pertanto in futuro piuttosto difficoltoso».

La Banca commerciale da parte sua si è mossa per tempo e ha costituito un apposito gruppo dedicato alla finanza immobiliare, il Real estate finance group o Ref group, guidato da Fabrizio Bonelli, che nella nuova logica di IntesaBci si colloca all'interno dell'area structured finance & advising guidata da Giuliana Tozzi, che fa capo all'area grandi clienti della divisione banca d'affari, a sua volta guidata dal vicedirettore generale di Banca Intesa, Francesco Caputo Nassetti. I&O ha intervistato Fabrizio Bonelli per capire qual è il tipo di approccio di IntesaBci alla nuova finanza immobiliare. Bonelli, che viene dalla finanza strutturata di Société générale, è a capo del gruppo Ref da alcuni mesi.

Domanda. Quando e come è nata l'idea di creare un gruppo separato all'interno di Bci dedicato alla finanza immobiliare?

Risposta. L'idea di creare una business unit ad hoc è nata nei primi mesi del '99. Ci siamo resi conto del fatto che esisteva una domanda crescente da parte italiana ed estera per il finanziamento di progetti e operazioni in un'ottica di cash flow lending rispetto a un approccio che fino a quel momento era stato maggiormente incentrato sul concetto di asset lending. Chi chiedeva denaro lo faceva quindi proponendo alla banca di finanziare un progetto immobiliare sulla base del fatto che questo aveva i presupposti per creare flussi di cassa e non, o almeno non solo, sulla base del valore patrimoniale dell'immobile in questione. Abbiamo deciso di rispondere a questa domanda e abbiamo iniziato a chiudere le prime operazioni appunto nel '99. Inoltre in quel periodo sono stati supportati clienti che volevano partecipare ad aste di dismissioni di patrimoni immobiliari. A quel punto abbiamo deciso che non si doveva trattare di operazioni isolate, ma che valeva invece la pena di costituire un team dedicato per studiare e sviluppare altre operazioni analoghe.



Fabrizio Bonelli

D. In che cosa consiste a oggi la vostra attività?

R. Distinguiamo innanzitutto l'advisory o consulenza dalla finanza strutturata (i cosiddetti finanziamenti strutturati).

Per quanto riguarda il primo settore di attività ci concentriamo sull'Italia, i nostri clienti sono da un lato le aziende e dall'altro la pubblica amministrazione.

Con i clienti corporate lavoriamo per trovare soluzioni volte a valorizzare i patrimoni immobiliari in un'ottica di creazione di valore, mentre con la pubblica amministrazione l'idea è quella di

consolidare i rapporti come interlocutore di lungo periodo e contribuire alla ricerca di soluzioni per la gestione, razionalizzazione e dismissione dei patrimoni immobiliari.

Per quanto riguarda la finanza strutturata la clientela è rappresentata prevalentemente dal mondo corporate e dagli investitori finanziari, ma qui il target non è più soltanto l'Italia.

Per quanto riguarda l'attività di consulenza, infatti, non ha senso che una banca italiana vada all'estero a fare consulenza quando all'estero ci sono con-

Alcune delle ultime operazioni di IntesaBci

PARK HYATT

Una società-veicolo partecipata dal gruppo Hyatt ha acquisito un immobile nel centro storico di Milano (via Tommaso Grossi) per riconvertirlo in hotel a cinque stelle, con circa 120 camere e 30 suite. IntesaBci ha strutturato ed erogato un finanziamento, successivamente sindacato con successo, di circa 100 miliardi di lire.

GRESHAM PALACE

Una società-veicolo partecipata dal gruppo Four Seasons ha acquisito il palazzo Gresham nel centro di Budapest per riconvertirlo in hotel a cinque stelle con circa 160 camere e 20 suite. Il palazzo è uno dei migliori esempi di art nouveau in Europa e la collocazione in città è particolarmente interessante, essendo vicino a molti ministeri. IntesaBci ha finanziato l'operazione insieme alla sua controllata in Ungheria Cib (Central-european international bank), erogando circa 120 miliardi di lire.

SHURGARD

Bci è arranger e Credit Suisse First Boston lead arranger di un'operazione a supporto dell'espansione di Shurgard storage centers inc in Europa. La società è leader negli Stati Uniti nel settore del self-storage e cioè dei centri di magazzinaggio moderni e razionali che offrono a privati e piccole imprese la possibilità di affittare aree chiuse di varia dimensione dove depositare oggetti personali e di lavoro. Shurgard possiede negli Usa circa 2.500 centri e ha deciso di espandersi in Europa con la sua controllata

Shurgard storage centers Benelux&co sca. in particolare in Belgio, Inghilterra, Francia, Olanda, Svezia e Danimarca, dove si ritiene esistano forti potenzialità per lo sviluppo dell'attività. IntesaBci e Csfb hanno strutturato e successivamente sindacato con successo un finanziamento di circa 215 milioni di euro, i cui utilizzi saranno parametrati al raggiungimento di certi livelli di performance dei centri già operanti. (riproduzione riservata)



Il Gresham palace a Budapest

correnti che sono nel settore da molto più tempo di noi.

Ha senso quindi partecipare a operazioni di finanziamento non solo in Italia ma anche altrove, magari con partner stranieri, e specializzarsi invece nella consulenza in Italia, dove sul nostro terreno siamo più forti. Coni-

ghiamo peraltro una presenza capillare sul territorio e una conoscenza approfondita della realtà del nostro paese con un monitoraggio internazionale che è assicurato dalla presenza estesa del nostro gruppo all'estero.

D. C'è qualche paese in parti-

colare che prediligete?

R. In Europa sicuramente la Francia, il Regno Unito e la Germania. Gli Stati Uniti offrono know-how e rendimenti molto interessanti, quindi sono certamente tra i nostri target.

Tuttavia lì la nostra presenza sarà molto più selettiva.

D. Quali sono i progetti che vi interessa valutare?

R. Gli asset che ci interessano sono in genere uffici, shopping center, centri di distribuzione, alberghi d'affari e cioè non soggetti a cicli stagionali e quindi meno soggetti a volatilità. Gli asset poi devono tutti avere certe caratteristiche. Per esempio vogliamo che gli alberghi abbiano tutti una po-

traprendere una certa operazione?

R. Una volta che l'operazione che ci viene proposta soddisfa le caratteristiche degli asset di cui sopra, dobbiamo certamente tener presente gli obiettivi del gruppo. Tanto per fare un esempio, il roe che nel 2000 era del 13,5% dovrà passare al 20,5% nel 2003. Quindi il pricing sarà determinato da uno spread sull'Euribor che terrà conto da un lato del rapporto rischio/rendimento dell'operazione e dall'altro ovviamente di questi obiettivi di gruppo, considerando anche che l'obiettivo va raggiunto con un portafoglio adeguatamente diversificato sia come tipo di asset sia come area geografica in cui gli asset sono collocati.

D. Che tipo di competenze interne presenta il gruppo Ref e come è composto?

R. Abbiamo voluto raccogliere un ventaglio di competenze molto ampio, grazie alla somma di più competenze molto specifiche. C'è per esempio chi è esperto di finanza strutturata, chi invece lo è di questioni fiscali, chi da parte sua conosce molto bene il mercato immobiliare e chi invece sa gestire operazioni e relazioni con i clienti esteri. Per ora siamo tutti basati qui a Milano, ma stiamo pensando di portare qualche risorsa all'estero dove vogliamo sviluppare il business. Il nostro gruppo è ancora in evoluzione. Al momento siamo in nove, ma a regime e cioè tra sei-otto mesi diventeremo 12 o 13. (riproduzione riservata)

sizione strategica nelle città, mentre per i centri di distribuzione ci interessa che siano vicini alle reti di connessione viaria.

D. Ha parlato prima di rendimenti, esiste un benchmark di riferimento per il rendimento in base al quale valutate l'opportunità o meno di in-