

L'INTERVISTA/1

Carrez (Amundi), il real estate private debt aiuta, ma è molto selettivo

EY M&A COMPASS

Cacciapaglia, per l'm&a ci vogliono governance e strategia adeguate

IMMOBILIARE
TASSI ANCORA
TROPPO ALTI?
NON SE
IL REAL ESTATE
INCROCIA
IL PRIVATE
EQUITY

P	R	I	V	A	T	E		D
	E					Q		E
	A					U		B
	L			E	S	T	A	T
						Y		E

L'INTERVISTA/2

Prudentino (Yeldo),
il real estate debt funding gap
è un'occasione da non perdere

L'INTERVISTA/3

Martin Hahn (Capital Dynamics),
puntiamo sull'Italia
con il secondary private equity



Sommario

Inchiesta

REAL ESTATE

- 06 Se le banche hanno difficoltà a finanziare i progetti immobiliari e i fondi di private debt chiedono rendimenti elevati, vanno percorse strade nuove

Tassi ancora troppo alti? Non se il real estate incrocia il private equity



Il meglio del private capital in Italia e nel mondo

- 24 ■ Private Equity&Spac
- 25 ■ Private debt, M&A, Corporate Finance
- 26 ■ Crisi&Rilanci / NPL e altri crediti deteriorati
- 27 ■ Angels&Incubators Venture capital/ Crowdfunding
- 28 ■ Real estate
- 29 ■ Private capital e Real estate nel mondo
- 30 ■ Greenbeez
- 31 ■ Imprese
- 32 ■ Arte&Finanza/Libri

EY M&A Compass

L'APPROFONDIMENTO

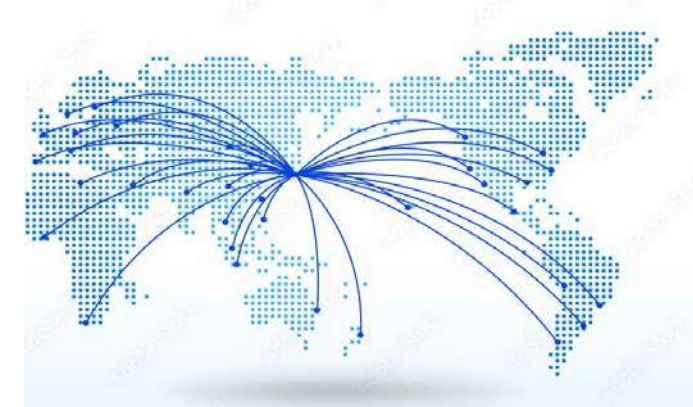
- 16 Andrea Cacciapaglia, per comprare, soprattutto all'estero, ci vogliono, oltre ai capitali, anche la giusta governance e la giusta strategia

L'INTERVISTA

- 20 Martin Hahn (Capital Dynamics), puntiamo sull'Italia con il secondary private equity Il nostro track record secondario è un IRR netto del 29%

NEWS NEL MONDO

POPHOUSE ENTERTAINMENT, DEL FRONTMAN DEGLI ABBA, BJÖRN ULVAEUS, E DEL FONDATORE DEL PRIVATE EQUITY SVEDESE EQT, CONNI JONSSON, COMPRA I DIRITTI MUSICALI DEI KISS (PAG. 29)



PRIVATE DEBT

I numeri del Report di BeBeez

8,2
MLD EURO
E' il valore dei deal di commercial real estate mappati da BeBeez nel 2023

Deal di real estate per **oltre 1,9 miliardi di euro nel primo trimestre** dell'anno in Italia, dopo un 2023 con transazioni per soli **8,2 miliardi**. Emerge dal **Report Real Estate BeBeez 2023 e Q1 2024** (disponibile agli [abbonati a BeBeez News Premium e BeBeez Private Data](#)) appena pubblicato, che evidenzia quindi un recupero del mercato dopo un **2023** da dimenticare, affossato dagli alti tassi di interesse che hanno reso difficile il finanziamento delle operazioni. Lo scorso anno, infatti, i principali centri studi hanno mappato **deal per soli 6-6,6 miliardi di euro, cioè circa la metà di quelli mappati nel 2022**. Un dato un po' più basso di quello di BeBeez. Mentre le transazioni mappate nel primo trimestre in media sono state calcolate tra **1,3 e 1,9 miliardi di euro**, in ogni caso in netta crescita dal primo trimestre dello scorso anno. I dati come al solito differiscono in parte a seconda della fonte, per differenze di classificazione nelle tempistiche o nelle tipologie dei deal, ma il dato di tendenza è quello che più conta. Scarica [qui l'intero report con la tabella con tutti i deal](#).

6,6
MLD EURO
E' il valore dei deal di commercial real estate mappati da vari centri studi nel 2023

1,9
MLD EURO
E' il valore dei deal mappati da BeBeez nel primo trimestre 2024

30
E' il numero dei deal mappati da BeBeez nel primo trimestre 2024

Be Beez
Private Data

BeBeez, dopo 10 anni di attività passa al paywall. Ora solo sino a un massimo di 20 articoli di libera lettura

Cari lettori, a dieci anni dal lancio di BeBeez (era il marzo 2013!) e di tanti articoli accessibili a tutti gratuitamente, abbiamo deciso di fare una scelta importante che speriamo comprenderete e condividerete.

I nostri abbonati a **BeBeez News Premium**, e **database BeBeez Private Data**, potranno continuare a leggere tutti gli altri articoli che sino a oggi erano di libero accesso, senza dover sottoscrivere un ulteriore abbonamento.



<https://bebeez.it/abbonati/>

Alla faccia dell'IA, contano le persone



Cari lettori,

con il rischio di sembrare vecchio stampo, più il tempo passa e più mi convinco del fatto che il successo del business dipende dalle persone. Certo i soldi servono, la tecnologia serve, ma senza le persone non si va da nessuna parte. Ci vuole da un lato qualcuno che decida come utilizzare soldi e tecnologia per creare il prodotto o il servizio da offrire e dall'altro lato qualcuno che questo prodotto o servizio lo voglia comprare.

E, alla faccia dell'IA e dei marketplace, quando si tratta di B2B le persone contano ancora di più, bisogna conoscersi, bisogna fidarsi, creare il famoso network.

Lo dico perché come editore specializzato in una nicchia di mercato dove si incrociano le strade di gestori di fondi, investment banker, private banker, imprenditori, consulenti finanziari, legali, fornitori di servizi a banche e imprese, continuo a imbattermi in persone che chiedono di aiutarle a raggiungerne altre, loro potenziali clienti o investitori, per spiegare quello che sanno fare, ma spiegarlo davanti a un caffè o a un aperitivo, stringendo una mano, guardandosi in viso.

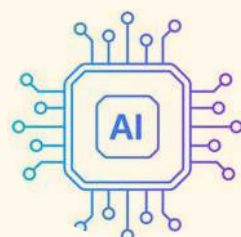
Noi scriviamo contenuti, raccontiamo storie di investimenti e storie di imprese, proponiamo ragionamenti su trend di mercato, confrontiamo opinioni, tutto

quanto sul web perché il web è comodo e veloce, perché ormai è parte della nostra vita, ma per fortuna siamo persone e non IA e il contatto diretto ha ancora un'importanza senza pari, che ha un grande valore per noi e per i nostri lettori. Per questo *BeBeez* può giocare un ruolo cruciale. Per questo già anni fa avevamo studiato il format del [Caffè di BeBeez](#), a cui di recente abbiamo affiancato quello del [BeBeez Networking Cocktail](#). Per questo abbiamo lanciato [BeBeez Enterprise Network](#). Stay tuned, perché il programma sarà ricco.

Nel frattempo vi propongo la lettura dell'inchiesta di questo mese, con un ragionamento interessante in tema di real estate. Dopo la gelata dello scorso anno per colpa dei tassi di interesse impazziti al rialzo, quest'anno le cose vanno un po' meglio, ma i costi dei finanziamenti restano alti, quindi vanno trovate soluzioni per aumentare i rendimenti, altrimenti le cose non si fanno. Ecco qui raccontiamo quali saranno queste soluzioni.

Buona lettura!

Stefania Peveraro
Direttore di BeBeez
Founder di EdiBeez srl
stefania.peveraro@edibeez.it



Leggi
online

tutti i numeri
di BeBeez
Magazine



Be Beez
INTERNATIONAL



bebeez.eu

**BeBeez International is the new born internet site
where you need to be as a private capital investor
in Europe or willing to come to Europe**

REAL ESTATE

Tassi ancora troppo alti? Non se il real estate incrocia il private equity

Le banche oggi hanno difficoltà a finanziare i progetti immobiliari. Soccorrono allora i fondi specializzati di private debt. Ma questi ultimi chiedono rendimenti molto più alti. I progetti classici su uffici e retail non ci arrivano. La soluzione è l'equity, e gli investitori specialisti, su iniziative dal forte contenuto aziendale. Primo esempio in Italia è Clessidra. Ma pare che a Londra anche Blackstone studi qualcosa...

di Giuliano Castagneto

I real estate si allea con il private equity. Alcune settimane fa **Clessidra Private Equity sgr** ha avviato colloqui con **Hines** in vista di una possibile gestione congiunta della fiorentina **Human Company**, cui fa capo una serie di campeggi di alto livello (cosiddetto glamping) di cui Clessidra ha in vista l'acquisto del controllo (si veda [altro articolo di](#)

[BeBeez](#)). Si tratta del primo esempio in Italia, almeno in tempi recenti, di alleanza tra gestori di immobili e gestori di aziende. "Uno schema che secondo me rivedremo molte volte, soprattutto in settori come l'hospitality", pronostica **Raoul Ravara**, managing director presso l'ufficio milanese di Hines. Ma perché proprio adesso, e perché proprio in settori come la ricettività?

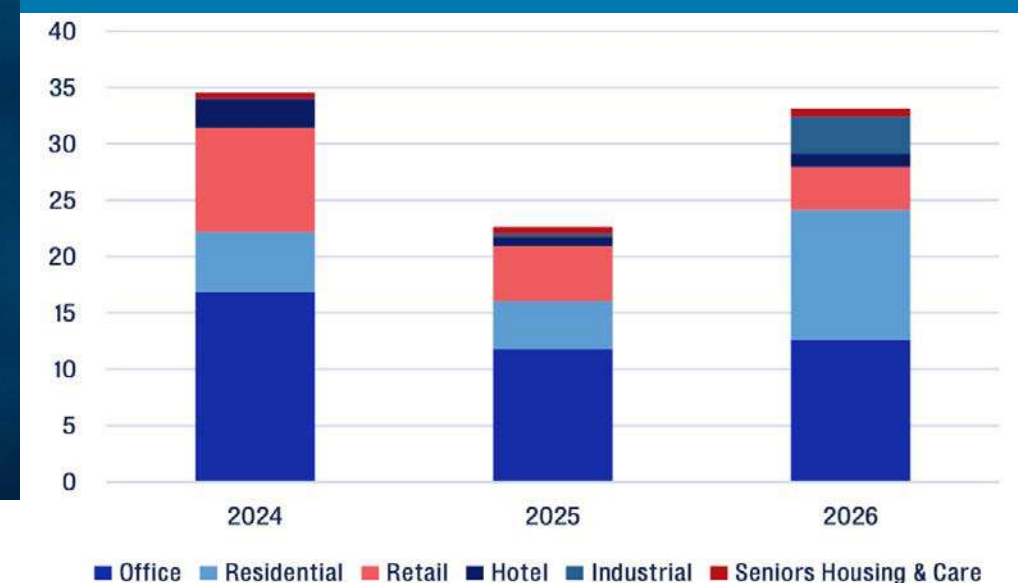
Le banche oggi fanno fatica a finanziare gli sviluppi real estate Per capire il momento, bisogna tenere presente che negli ultimi due anni, le banche tradizionali hanno fatto sempre più fatica a finanziare i progetti di sviluppo immobiliare. Il che potrebbe apparire sorprendente, visto che fino allo scoppio dell'emergenza pandemica, e grazie al livello estremamente basso del costo

DEBT FUNDING GAP EUROPEO 2024-2027 (SULLA BASE DEGLI ATTUALI VALORI DEGLI ASSET)



Fonte: CBRE Research, dicembre 2023

90 MLD EURO DI REAL ESTATE DEBT FUNDING PER IL 2024-2026



Fonte: RCA e AEW Research & Strategy

della raccolta, gli istituti di credito facevano a gara a finanziare gli investimenti in beni immobili, sia dei privati sia degli investitori istituzionali.

Ma il susseguirsi delle emergenze, dapprima quella sanitaria e poi quella geopolitica, hanno portato a un aumento vertiginoso

quanto repentino dei costi di costruzione. “Le situazioni più comuni sono state o un allungamento al di là del previsto del periodo di costruzione o uno sfondamento del budget. Ciò ha fatto sì che gran parte delle esposizioni delle banche a questi progetti si tramutassero in UTP, che comportano un



Raoul Ravara
managing director
presso l'ufficio milanese di Hines

PRUDENTINO (YELDO), IL REAL ESTATE DEBT FUNDING GAP EUROPEO È UN'OCCASIONE DA NON PERDERE

C'è una grande opportunità da sfruttare nel real estate debt. Perché “nei sette principali Paesi europei la domanda di **rifinanziamento** di progetti immobiliari, cioè iniziative il cui debito bancario è prossimo alla scadenza, per il 2024-27 è stata stimata da **CBRE in quasi 200 miliardi di euro**, che da qualche parte devono provenire. E la situazione è destinata a durare a lungo”. Non ha dubbi **Carlo Prudentino**, managing director responsabile per la distribution di **Yeldo**, gruppo svizzero specializzato nella raccolta di capitali per operazioni immobiliari di livello istituzionale, che ha già portato a termine con successo 36 operazioni di equity e debito in tutta Europa e in particolare in Italia, per un valore complessivo dei progetti di circa un miliardo di euro.

Certo, sulle dimensioni del cosiddetto funding gap ci sono stime diverse: per esempio **AEW** calcola che a livello europeo il funding cap per il **periodo 2024-2026 sia di 90 miliardi**, mentre il citato studio di CBRE calcola un funding gap di 176 miliardi agli attuali costi del capitale per i 4 anni 2024-207 e un gap inferiore, di “soli” 114 miliardi, al costo del capitale previsto per i prossimi anni. Detto questo, stiamo sempre parlando di cifre molto grandi e quindi di una grande opportunità di investimento.

Il gruppo luganese fondato dall'ex Boston Consulting **Antonio Borgonovo** fin dalla nascita, nel 2019, ha avuto un interesse specifico sul **real estate lending**. E non a caso a metà del 2023 ha lanciato un **fondo di real estate private debt con focus paneuropeo**, con rimborso semestrale, che essendo di tipo open non prevede una vera e propria durata, e il cui obiettivo di raccolta è fissato in **250 milioni di euro**. Sinora gli impegni di sottoscrizione già raccolti ammontano a 50 milioni. Nel frattempo 15 singoli deal sono giù stati sottoscritti. Si tratta di un veicolo di co-investimento, che fornirà fino al 30% del fabbisogno di ciascun progetto ritenuto finanziabile, affiancando co-investitori terzi.

Continua Prudentino: “Al di là delle note restrizioni poste dalla normativa di vigilanza, come l'alto assorbimento di capitale, ciò che ha indotto le banche a essere riluttanti sul settore è il timore di esporsi ad asset che in alcune fasi rischiano di essere sopravvalutati”. Un rischio amplificato quando aumenta la volatilità sui mercati, come sta accadendo ora e quindi, “per cautelarsi, le banche hanno introdotto dei covenant molto rigidi. Di conseguenza molte

operazioni di valore non riescono a essere finanziate, creando un'opportunità unica per gli operatori di finanza alternativa. Infatti un vantaggio, spesso determinante, a favore dei fondi è la velocità di delibera, oltre alla flessibilità sulle scadenze”, segnala il manager di del gruppo ticinese.

Il tutto, però, senza dimenticare l'equity. In pentola bolle infatti il progetto di un fondo paneuropeo di **real estate equity** che accompagnerà altri fondi e sviluppatori in altrettanti progetti, che sarà lanciato dopo l'estate del 2024. Alla luce di questi sviluppi è significativa la nomina nelle scorse settimane all'advisory board di **Federico Ghizzoni**, ex ceo di **Unicredit** e oggi chairman di **Rothschild & Co**, Executive Vice Chairman di **Clessidra Holding** e senior advisor per l'Italia di **BlackRock** (si veda [qui il comunicato stampa](#)).

Non solo. Nel marzo 2023 la società ha anche lanciato **Yeldo Crowd**, piattaforma di equity crowdfunding immobiliare che ha l'obiettivo di permettere a investitori retail di investire in progetti immobiliari di livello istituzionale, partendo da un ticket d'ingresso di 10 mila euro replicando quanto è stato fatto da Yeldo per i propri investitori professionali che investono con Yeldo a partire da un minimo di 125 mila euro. Yeldo ha ottenuto l'autorizzazione a operare in Europa, in base al nuovo Regolamento Europeo in materia di crowdfunding (si veda [altro articolo di BeBeez](#)), che è entrato in vigore lo scorso 10 novembre 2023 (si veda [qui l'inchiesta di copertina di BeBeez Magazine n. 17 del 27 gennaio 2024](#)).



Carlo Prudentino,
managing director
responsabile per la
distribution di Yeldo



RACCOLTA 2018-2023 DEI TOP 50 FONDI DI PRIVATE REAL ESTATE DEBT NEL MONDO

Classifica	Gestore	Capitale raccolto (mln \$)	Sede
1	AXA IM Alts	28,867	Paris
2	PGIM Real Estate	19,156	Madison
3	PAG	13,898	Hong Kong
4	PIMCO	10,530	Newport Beach
5	Blackstone	9,539	New York
6	AllianceBernstein	8,597	Nashville
7	Cerberus Capital Management	8,051	New York
8	Berkshire Residential Investments	6,823	Boston
9	Kayne Anderson Capital Advisors	6,698	Los Angeles
10	M&G Investments	6,256	London
11	Goldman Sachs Asset Management Real Estate	6,231	New York
12	Affinius Capital*	6,170	New York
13	Oaktree Capital Management	6,169	Los Angeles
14	Brookfield Asset Management	6,034	Toronto
15	Pretium Partners	5,700	New York
16	ACORE Capital	5,692	Larkspur
17	Rialto Capital Management	5,634	Miami
18	Madison Realty Capital	5,567	New York
19	ICG Real Estate	5,225	London
20	Prime Finance	4,929	San Francisco
21	PCCP	4,706	Los Angeles
22	Bridge Investment Group	4,647	Salt Lake City
23	Torchlight Investors	4,578	New York
24	BentallGreenOak	4,547	New York
25	MaxCap Investment Management	4,370	Melbourne
26	Cheyne Capital Management	4,170	London
27	LaSalle Investment Management	4,098	Chicago
28	AEW	3,968	Boston
29	DRC Savills Investment Management	3,633	London
30	Heitman	3,542	Chicago
31	Harbor Group International	3,483	Norfolk
32	Nuveen Real Estate	3,146	London
33	Ares Management Corporation	3,138	Los Angeles
34	Qualitas	2,979	Melbourne
35	CAERUS Debt Investments	2,716	Düsseldorf
36	Barings	2,564	Charlotte
37	AgFe	2,515	London
38	Niam Credit**	2,386	Stockholm
39	Amundi Group	2,327	Paris
40	Trez Capital	2,324	Vancouver
41	KSL Capital Partners	2,294	Denver
42	Mesa West Capital	2,248	Los Angeles
43	3650 REIT	2,222	Miami
44	Greystar Real Estate Partners	2,199	Charleston
45	KKR	2,170	New York
46	BlackRock Real Estate	2,136	New York
47	TCI Fund Management	2,100	London
48	Incus Capital	2,004	Madrid
49	Silverstein Properties	2,000	New York
50	SBICAP Ventures	1,978	Mumbai

fonte PERE



Enrico Cantarelli
managing partner
di Phinance Partners

assorbimento di capitale molto maggiore sulla singola esposizione”, spiega **Enrico Cantarelli**, managing partner di **Phinance Partners**, boutique specializzata nella strutturazione di operazioni di asset-backed finance, tra cui cartolarizzazioni di NPL legati all'immobiliare.

“A causa degli obblighi imposti dalle autorità di vigilanza le banche hanno ristretto la disponibilità di credito al punto che oggi il credito bancario non può finanziare un immobile per più del 50% del valore”, sottolinea ancora Ravara, confermando quanto riferito lo scorso anno a *BeBeez Magazine* (si veda [qui l'inchiesta sul N° 7](#)) da **Paolo Bottelli**, fondatore di **Kryalos sgr**,

tra i principali gestori italiani di fondi immobiliari e partecipata al 35% da **Blackstone**, il quale segnalava che le banche avevano attuato un robusto giro di vite sulla concessione di credito ai progetti immobiliari.

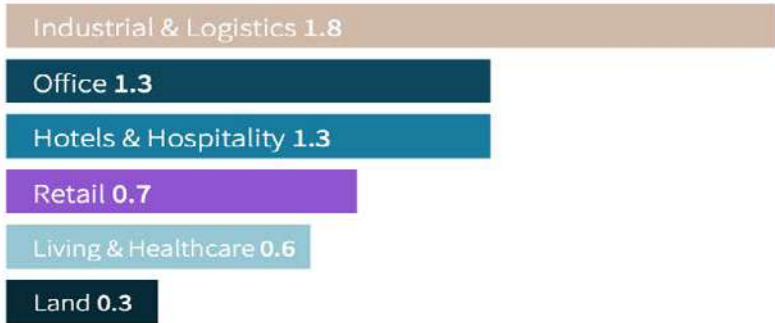
In altri termini, in Europa e ovviamente anche in Italia sul mattone si è improvvisamente abbattuto un **credit crunch**. “Tanti progetti sono stati finanziati alla fine dello scorso decennio o poco dopo a tassi molto bassi, e nel periodo 2024- 27 dovranno essere rifinanziati. Ma i soldi per tutti non ci sono”, segnala **Edoardo Cosenza**, ceo di **Maston Investment Management**, gestore immobiliare con 1,5 miliardi in gestione, soprattutto in top location a Milano.

Al posto delle banche, il real estate lending
Il cosiddetto **debt funding gap** in Europa è molto ampio: si calcola che nel quadriennio 2024-2027, sulla base delle valutazioni attuali degli immobili, resteranno scoperti dal settore bancario rifinanziamenti per un totale di **176 miliardi di euro** (fonte **CBRE**). E i **fondi di real estate lending** stanno quindi certo contribuendo a colmare, almeno in parte, la carenza di credito bancario, soprattutto per quei progetti che, come detto sopra, sono stati riclassificati come UTP. In Italia un esempio è il veicolo lanciato da Kryalos sgr nel febbraio del 2022, un fondo per apporto, battezzato **Keystone**, a cui le banche conferiscono UTP legati al real estate, che alla fine dello scorso anno ha ricevuto asset per 200 milioni di euro portando la massa in gestione a 530 milioni (si veda [qui articolo di BeBeez](#)). Un altro esempio è **SC Lowy**, che sta lavorando a un fondo di private debt con focus geografico sull’Italia e con il real estate tra le principali destinazioni a livello

L'ATTIVITÀ DI COMMERCIAL REAL ESTATE NEL 2023 IN ITALIA

Fundamentals		2023	YoY %
Office Milan	Take-up	426,000 sqm	-15%
	Prime rent	700 €/sqm/pa	+1.4%
Office Rome	Take-up	250,000 sqm	+70%
	Prime Rent	520 €/sqm/pa	0%
Logistics	Take-up	2.8 M sqm	0%
	Prime rent	67 €/sqm/pa	+11.7%

Italy Capital Markets volumes 2023 (€ Bn).
Over € 6 Bn, lands and share deals included (-53%)



fonte JLL

lo settoriale (si veda [qui articolo di BeBeez](#)).

Spiega Ravara: “I fondi di real estate lending non sono soggetti alle limitazioni delle banche, che non finanziano più del 50% del valore degli immobili. I primi invece possono coprire percentuali più alte, e per periodi più lunghi, su progetti magari più rischiosi”.

Già ma questi fondi non hanno abbastanza risorse. I fondi immobiliari di debito, non sono in grado di colmare il gap. Per capirci basta guardare alla classifica dei 50 gestori immobiliari globali top stilata annualmente dalla rivista specializzata **PERE**: negli ultimi 5 anni i fondi hanno raccolto complessivamente 267 miliardi di dollari di debito

immobiliare, un dato aumentato del 19% rispetto al totale dei 5 anni precedenti calcolato a fine 2022. Il che significa che nell’ultimo anno questi fondi hanno portato a casa impegni per poco più di 42 miliardi a livello globale. E in Europa la raccolta non è andata bene, anzi. Alla fine dello scorso anno i top asset manager europei mappati da PERE avevano raccolto 62,8 miliardi di euro negli ultimi 5 anni, con un calo del 5% rispetto al dato di fine 2022.

La causa principale della difficoltà di raccolta sta nel cosiddetto **denominator effect** che sta penalizzando un po’ tutti i fondi di private capital. Il concetto, infatti, è che la discesa delle valutazioni degli asset quotati ha portato a un aumen-

to della quota percentuale del valore degli asset non quotati sul totale dei portafogli degli investitori istituzionali, i quali però sono vincolati a rispettare specifiche politiche di asset allocation e quindi si trovano ora in molti casi sovra-allocati sui private markets, con la conseguenza che non possono assumere

nuovi impegni in nuovi fondi, che li spingano ulteriormente al di sopra di quei limiti. Da qui le difficoltà di raccolta da parte dei fondi di private capital, ivi compresi quelli di real estate lending.

Ma i rendimenti richiesti

sono molto alti
L’effetto combinato di questi fattori è stato un considerevole **aumento dei rendimenti** richiesti da questi investitori agli sviluppatori, che possono essere anche **tre volte superiori** a quelli praticati dalle banche. Non ci sono statistiche precise, ma stando a fonti di mercato sentite da *BeBeez*

CARREZ (AMUNDI), IL PRIVATE DEBT PUÒ AIUTARE, MA È MOLTO SELETTIVO

Amundi, tra i principali asset manager francesi, guarda molto allo sviluppo del private debt immobiliare, in cui oggi gestisce circa 2,4 miliardi di euro, e l’Italia rientra nei piani di espansione di questa attività. *BeBeez Magazine* ha parlato con il responsabile della divisione Real Estate Debt del gruppo, ossia **Bertrand Carrez**, di quanto sia duraturo il trend che vede una progressiva disintermediazione delle banche a favore degli fondi specializzati.

Domanda. Quanto è rilevante questa tendenza?

Risposta. Le principali banche d’investimento che prestano al settore immobiliare sono sempre più limitate a causa di alcuni fattori principali, di cui ritengo più rilevanti anzitutto il mutato contesto normativo (Basilea III e IV), che limita le loro capacità di finanziamento a causa di un crescente costo del capitale regolamentare, in particolare sullo sviluppo di progetti considerati più rischiosi rispetto a iniziative su edifici già esistenti. In secondo luogo, la necessità di prestare attenzione ai portafogli di prestiti immobiliari in essere, che presentano significativi debiti in scadenza proprio mentre i valori degli immobili sottostanti diminuiscono, mettendo alla prova la possibilità di rifinanziarli (spesso con pratiche cosiddette “amend & extend”). I fondi di private debt immobiliari sfruttano la situazione per espandere la propria attività, anche se raramente in concorrenza con le banche, bensì sotto forma di partnership, per esempio tramite club deal, e potrebbero effettivamente essere più disposti a finanziare progetti di sviluppo. Ma lo fanno su base selettiva e a condizione che il rischio sia adeguatamente remunerato con spread di più elevati, e ciò potrebbe verificarsi grazie a una minor concorrenza in questo segmento di mercato.

D. Quali sono le asset class immobiliari più influenzate da questo nuovo sviluppo?

R. La differenziazione non dipende tanto dalle preferenze di chi eroga credito, ma da una convinzione generale degli investitori in equity immobiliare. Per esempio logistica o ospitalità mostrano una forte resilienza e pro-

Bertrand Carrez, responsabile della divisione Real Estate Debt di Amundi



spettive positive di medio e lungo termine, mentre sugli uffici occorre essere più selettivi, in particolare in relazione al nuovo paradigma del telelavoro.

D. Questa tendenza può modificare gli attuali equilibri competitivi tra gli sviluppatori e, se sì, come?

R. Dipende dal settore. Gli sviluppatori residenziali stanno soffrendo, ma non per un eccesso di offerta (nella maggior parte delle economie dell’Eurozona c’è carenza di abitazioni), bensì a causa degli alti tassi di interesse e delle relative conseguenze sulla capacità di finanziarsi dei potenziali acquirenti privati. Gli sviluppatori impegnati in altri settori si trovano a fronteggiare una dinamica generale direttamente collegata all’andamento intrinseco del settore. Ancora una volta, logistica e ospitalità godono di un contesto abbastanza positivo, a differenza degli uffici (si osserva oggi una polarizzazione del mercato, in particolare su criteri critici quali localizzazione e flessibilità).

D. Questa tendenza riguarda anche il mercato italiano?

R. Il mercato immobiliare italiano sta sperimentando un trend abbastanza simile a quello europeo, senza alcuna specificità rilevanti sul versante dell’equity e, di conseguenza, anche del debito.

D. Pensate di finanziare gli sviluppatori italiani in futuro?

R. Se uno di essi dovesse raccogliere debito su un progetto specifico (in una struttura asset backed, quindi con una rete di garanzie e senza rivalsa sullo sponsor), noi di Amundi, magari al fianco di altri fondi di private debt, potremmo valutare la possibilità di finanziarlo.

Magazine, il costo dei finanziamenti ottenuti tramite questo canale spesso arriva alla doppia cifra ma può essere ancora più alto, se si includono anche i finanziamenti mezzanini. “Non si tratta solo dei rendimenti. I fondi di real estate lending hanno anche forme di garanzia più stringenti, come il pledge sulle quote della società promotrice del progetto, oltre alla classica

ipoteca sull’immobile”, aggiunge Cosenza di Maston. E non è che i finanziamenti bancari siano necessariamente più economici. “Alcune banche hanno erogato prestiti ad aziende del settore al 12%”, ha riferito a *BeBeez Magazine* una fonte di mercato.

Livelli di costo che i progetti cosiddetti “core”, come quelli

HUMAN COMPANY, PRIMO ESPERIMENTO IN ARRIVO PER UN DEAL IN JV TRA PRIVATE EQUITY E ASSET MANAGER REAL ESTATE

La fiorentina **Human Company**, tra i nomi di riferimento nella gestione di villaggi open air di alto livello, è il primo esempio di alleanza tra un investitore di private equity (**Clessidra**) e uno specializzato nel real estate (**Hines**) finalizzata all’ingresso nel capitale di un’azienda.

L’operazione, di cui non è stata ancora data notizia ufficiale, ma a cui i due investitori stanno lavorando da qualche mese (si veda [altro articolo di BeBeez](#)), è molto interessante perché l’elevato numero di strutture in gestione, in tutta Italia ma anche all’estero, non solo di camping ma anche di ostelli (marchio **Plus Hostels**) e di punti ristorazione (**Mercato Centrale**), fa di Human Company un’entità molto simile a un gruppo immobiliare, ma al tempo stesso adatta a una strategia di buy and build, strategia tipica del private equity.

Human Company ha appunto progetti di questo tipo, anzitutto l’apertura dell’**Hu Eraclea Village** in Veneto nel 2025, destinato a diventare l’ammiraglia del portafoglio di Human Company. Proprio la possibilità di un importante sviluppo ha attirato l’attenzione di Clessidra, dato che la crescita dell’azienda prelude a redditività importanti, con ritorni superiori a quelle ottenibili da un asset immobiliare. “Possiamo definirla come un’operazione di private equity con sottostanti asset immobiliari”, puntualizza una fonte vicina all’operazione.

Peraltro Human Company parte già da numeri di tutto ri-

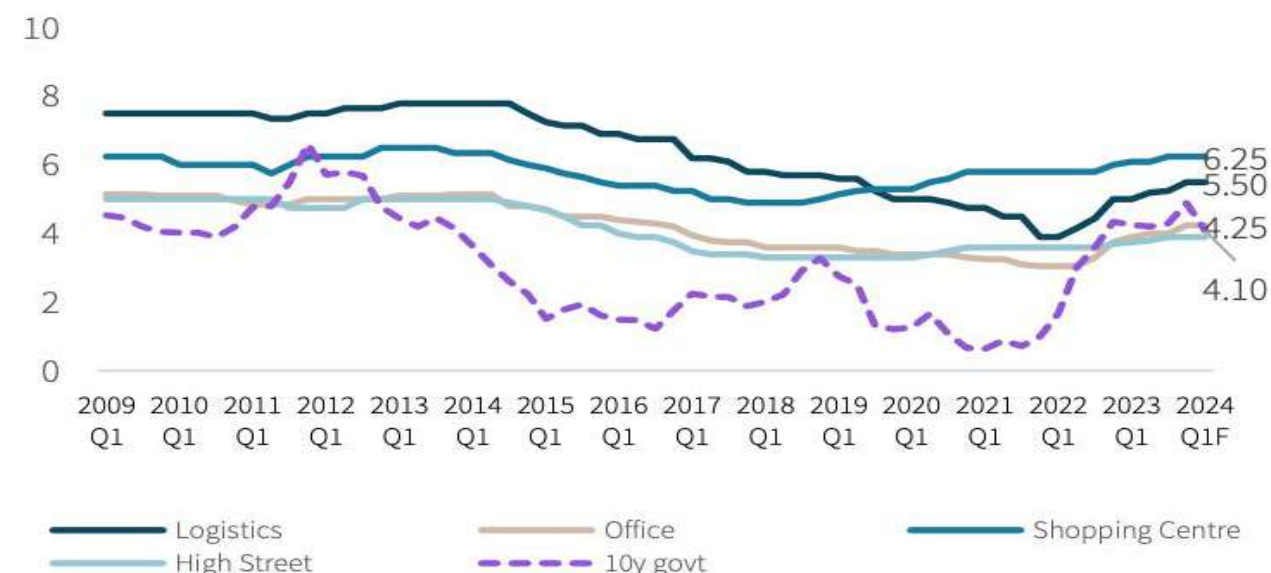
spetto. Lo scorso ottobre ha annunciato che avrebbe chiuso l’anno con un incremento sia dei ricavi, con un aumento del 19%, sia delle presenze che, superando i 4 milioni, crescono del 9% rispetto allo scorso anno (si veda [qui il comunicato stampa](#)). Il gruppo aveva chiuso il **2022 con 126,1 milioni di euro di ricavi**, un ebitda di 38,8 milioni e un debito finanziario netto di 34,1 milioni (si veda [qui il report di Leanus](#), dopo essersi registrati gratuitamente), grazie al successo della formula che unisce il camping a un’offerta di servizi di alto livello, oltre che a una forte ripresa della domanda dopo l’emergenza Covid.

I termini dell’operazione sono lungi dall’essere definiti, anche perché la proprietà di Human Company è disseminata tra una miriade di piccoli soci coagulati attorno alle famiglie **Cardini** e **Vannucchi**, il che si traduce in lunghe trattative. Fonti vicine a queste ultime ipotizzano un closing negli ultimi mesi dell’anno. Nel frattempo bocche cucite sui dettagli. In realtà l’operazione è ancora allo stato embrionale, si sta negoziando sulla quota di capitale da acquisire e persino il nome della società target è stato un segreto gelosamente custodito sinché a inizio anno la stampa specializzata sul settore non lo ha rivelato. Ma da quanto trapela, la struttura finanziaria dovrebbe essere articolata su una **Operating Company**, gestita da Clessidra, e una **Property Company**, controllata da Hines, che curerà gli aspetti di natura più strettamente fondiaria.

HU Firenze
Camping in Town



IT PRIME YIELDS - ALL SECTORS %



fonte JLL

negli uffici o spazi commerciali, dai rendimenti in linea con il costo del credito bancario, circa il 6% ai livelli attuali, difficilmente riescono a sostenere. Anzi, attualmente quasi nessuna asset class raggiunge quel livello, e alcune fanno fatica a battere il Btp.

Come evidenziato dal grafico in pagina preparato da **JLL** per il suo [ultimo Report sui dati 2023](#), i rendimenti del segmento

prime high street sono rimasti stabili al 4,25% a Milano e al 4,5% a Roma. Inoltre, asset come spazi direzionali o centri commerciali sono stati fino a poche settimane fa i meno ambiti del mercato, eccezion fatta per alcune location al centro di Milano o Roma, dove però le quotazioni sono molto elevate. “Chi ha investito nelle top location è in una posizione molto più tranquilla sul fronte del funding rispetto a tanti altri operatori”,

conferma ancora Cosenza di Maston. L’esempio estremo in tal senso è stato l’acquisto dello stabile in **Via Montenapoleone 8** a Milano, 11.800 mq di negozi e uffici in pieno Quadrilatero della Moda, per il quale il gigante francese del lusso **Ke- ring** ha potuto permettersi di offrire **1,3 miliardi di euro**, anche perché in grado, forte di un free cash flow superiore a 3 miliardi di euro nel solo 2023, di non ricorrere al credito ban-



Alberico Radice Fossati
responsabile Capital Markets Italia
di JLL

cario e in previsione di un forte aumento dell'afflusso di turisti ad alto potere di spesa dai Paesi emergenti (si veda [qui articolo di BeBeez](#))

Dove il private equity può aiutare

“Diversamente, per gli uffici situati in location secondarie, è possibile un ripensamento della loro funzione, con un’attività di riconversione, per esempio da Office a Living come nel caso degli **studentati**, il Build-to-Sell e il Build-to-Rent”, spiega **Alberico Radice Fossati**, responsabile Capital Markets Italia di JLL, che aggiunge: “Ulteriori esempi di riconversione dagli uffici sono il **self storage**, di cui c’è una crescente richiesta in Italia, soprattutto nelle città più densamente abitate, e il segmento degli hotel e ostelli”.

Questi investimenti, così come gli **alberghi**, la cui gestione tuttavia è da tempo terreno di caccia delle grandi catene internazionali, per una misura importante riguardano l’**erogazione di servizi**, (manutenzione, controllo e sicurezza, ma anche attività ricreative o ristorazione) che richiedono competenze che vanno al di là della gestione dell’immobile. In alcuni casi il valore della componente servizi può divenire determinante. Un



Francesco Macri
responsabile del team real estate
dello studio legale Orrick

esempio è **Aparto**, il marchio di proprietà di una società operativa, sempre del gruppo Hines, basata a Londra, lanciato alcuni anni fa per sviluppare una rete di studentati e presente in Italia dall’inizio del 2022 (si veda [qui articolo di BeBeez](#)). “Il marchio Aparto sta acquisendo sempre maggior forza sul mercato” conferma Ravara.

La gestione dei servizi può essere anche di competenza di un fondo private equity, che dal canto suo si vedrebbe sollevato dalla gestione della componente immobiliare. Spiega **Francesco Macri**, da due mesi responsabile del team real estate dello studio legale **Orrick** con alle spalle una lunga militanza in **Dla Piper** e **Linklaters**: “Al di là delle singole asset class, ritengo che questo nuovo modello renda possibili progetti di sviluppo in location alternative, quindi non nelle aree tradizionalmente di interesse per gli investitori come i centri di Roma e Milano, al di fuori delle quali le banche difficilmente sono disposte a finanziare progetti. L’accoppiata private debt-private equity consente di superare questo ostacolo, posto che si tratti di iniziative con una forte componente aziendale più che di mercato. In altri termini, se oggi non ha molto senso investire in uffici a

Parma, ne ha invece molto costruirvi degli studentati, di cui c’è forte richiesta nell’area visto che è una città universitaria”. E aggiunge Ravara di Hines: “Si tratta di generare una sinergia, in termini di creazione di valore, tra gestione aziendale, di competenza del private equity, e gestione immobiliare, di cui si occupa un investitore specializzato. Il secondo ottimizza la gestione della struttura, consentendo all’azienda di risparmiare e generare maggior valore. L’azienda a sua volta, fornendo servizi di qualità, aumenta il valore della struttura in cui quei servizi sono offerti in quanto ne fa una meta ricercata”.

Sottolinea poi Radice Fossati di JLL: “In questa tipologia di riconversioni sono molto attivi i



fondi di private equity, che agiscono con logiche di piattaforma, investendo da un lato sugli asset da riconvertire (PropCo) e dall’altro sugli operatori che gestiscono gli asset (OpCo), con exit strategy di portafoglio che determinano un effetto amplificatore sui rendimenti”. Naturale quindi che la possibilità di combinare i rendimenti di un immobile con quelli ottenibili nel private equity può essere un’allettante opportunità, in grado tra l’altro di aggirare con relativa facilità gli ostacoli recentemente sorti sul finanziamento dei progetti.

“Il private debt può essere un ottimo strumento di **bridge financing**, magari per rifinanziare il debito bancario che ha

scadenze più rigide. Successivamente, si può rifinanziare questo debito con un apporto di equity, ed è qui che può intervenire un fondo”, chiarisce ancora Ravara, secondo il quale questo nuovo schema ha buone possibilità di prendere piede in settori come appunto l’hospitality, dove c’è una grande frammentazione ed è possibile ottenere importanti sinergie. E aggiunge: “Si pensi per esempio alla riviera romagnola, popolata da piccoli alberghi a conduzione familiare”.

“Proprio nell’hospitality si fa sentire maggiormente il funding gap”, **Carlo Prudentino**, responsabile marketing per l’Italia di **Yeldo**, società di gestione svizzera specializzata nel crowdfun-

ding immobiliare, che ha lanciato di recente un fondo di private debt real estate. “E’ un discorso applicabile a strutture ricettive, alberghi, studentati, ma volendo anche ai **porti turistici**, dove la qualità del servizio è un fattore determinante la scelta degli utenti”, riferisce un advisor.

Certo alla scalabilità di queste operazioni possono pensare solo investitori di grandi dimensioni. Proprio come Clessidra, operatore di riferimento in Italia, mentre all’estero sono attivi **Brookfield**, **BlackRock** e **Blackstone**, con quest’ultimo che, secondo quanto risulta a *BeBeez Magazine*, proprio in queste settimane sta studiando iniziative simili a sud delle Alpi.

EY M&A COMPASS

M&A, PER COMPRARE, SOPRATTUTTO ALL'ESTERO, CI VOGLIONO, OLTRE AI CAPITALI, ANCHE LA GIUSTA GOVERNANCE E LA GIUSTA STRATEGIA

Quarta puntata di EY M&A Compass, l'approfondimento sul mercato m&a italiano sviluppato da EY insieme a BeBeez

di Stefania Peveraro

" Il rafforzamento della governance e l'apertura a capitali esterni funge da leva strategica per rafforzare le acquisizioni, ottimizza il rischio/rendimento di operazioni trasformatrici come quelle di m&a e infonde maggiore confidenza nel muoversi sulle acquisizioni. Se guardiamo alla tipologia di acquirenti italiani all'estero, infatti, le aziende con innesto di capitali esterni (quotazione in

Borsa, investitori di private equity ecc.) riportano la gran parte delle acquisizioni all'estero, ad esempio ben il 60% circa delle operazioni all'estero del 2023". E' il risultato complessivo di un'analisi condotta da **Andrea Cacciapaglia**, partner, Strategy & Transactions, EY Italia, su dati *Mergermarket* e presentata in occasione della **quarta puntata di EY M&A Compass**, l'approfondimento sul mercato m&a italiano sviluppato da EY insieme a *BeBeez*.



Andrea Cacciapaglia
partner, Strategy & Transactions, EY Italia

In sostanza, sottolinea Cacciapaglia, "le aziende italiane più attive sul fronte m&a internazionale sono quelle che si sono strutturate per farlo in termini di organizzazione interna, management adatto e strategia focalizzata, il che accade più spesso nel caso di aziende nel cui capitale siano presenti **investitori di private equity** oppure investitori istituzionali, nel caso di **aziende quotate**. Detto questo, nulla vieta che anche le aziende familiari possano lavorare per essere in grado di cogliere a pieno le opportunità di sviluppo internazionale attraverso acquisizioni, ma serve appunto un piano strategico adeguato".

Domanda. In tema di operazioni di m&a cross-border con protagoniste aziende italiane, che cosa dicono i dati più recenti?

[Clicca qui per vedere il video](#)
DELLA QUARTA PUNTATA DI EY M&A COMPASS



Da sin, Andrea Cacciapaglia, Partner Strategy and Transaction di EY Italia, e Stefania Peveraro, direttore di BeBeez

EY M&A COMPASS

EY

Building a better working world

76%
business portfolio transformation to be planned
VS.
58%
At a global level

98%
transactions initiatives to be pursued
VS.
84%
At a global level

Fonte: EY CEO Pulse

Risposta. Confermano che le aziende italiane, per le loro dimensioni e struttura di governance, sono tipicamente viste come target di acquisizione piuttosto che come soggetti attivi nelle operazioni di m&a cross-border. Se guardiamo infatti ai flussi di m&a internazionale che hanno coinvolto aziende italiane negli ultimi 10 anni (elaborazione EY su dati *Mergermarket*), escludendo quindi le operazioni Italia su Italia, si vede una forte prevalenza di transazioni sia per numero sia per valori di acquisizioni di target italiani promossi da acquirenti esteri piuttosto che su target esteri promosse da aziende italiane.

In particolare, del numero di transazioni cross-border complessive, in media **oltre il 60% sono state acqui-**

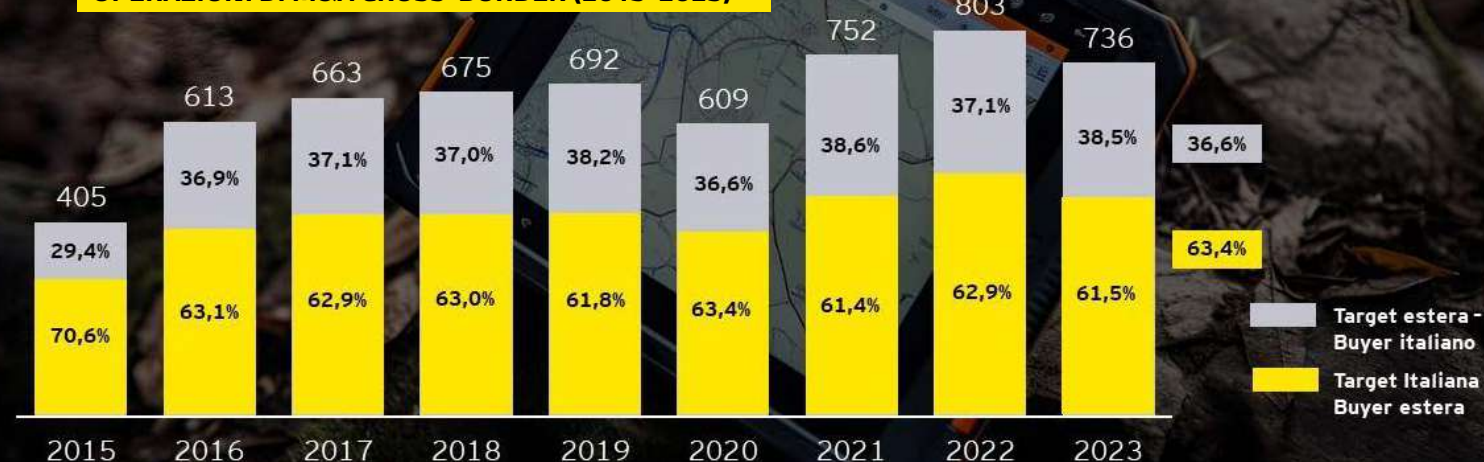
sizioni di target italiani da soggetti esteri e solo il restante **40% acquisizioni di target esteri da parte di italiani**. Vero è però che negli ultimi anni l'attività di m&a all'estero per le aziende italiane è stata decisamente più dinamica tanto che, nel 2023, si è raggiunta un picco storico di investimenti con quasi 300 operazioni completate e circa 18 miliardi di euro di valore.

D. Dove investono all'estero le aziende italiane, quando lo fanno?
R. I settori più rilevanti oggi da un punto di vista di attività di m&a internazionale per le nostre aziende sono quelli dove la forza del tessuto imprenditoriale italiano è maggiormente sviluppato e quindi nel mondo industriale che nel 2023 contava

quasi il 25% delle operazioni all'estero, insieme a tecnologia, seguiti da farmaceutico e beni di consumo. Quanto ai Paesi target, sono stati principalmente i maggiori Paesi europei con cui ci sono maggiori scambi industriali e commerciali con una significativa quota della Spagna, seguita da Germania, Francia e Regno Unito. Interessante il focus sugli Stati Uniti che è mercato di grande attenzione per molte aziende italiane e che è al secondo posto come Paese target con 43 operazioni.

D. Forse questo cambio di passo nel 2023, con l'aumento degli investimenti sull'estero, è dovuto a operatori di private equity che hanno spinto le loro partecipate lungo questa strada?

OPERAZIONI DI M&A CROSS-BORDER (2015-2023)



R. E' possibile. Sicuramente il peso delle operazioni di m&a condotte dai fondi sul totale del mercato italiano sta crescendo. A oggi siamo a circa il 35% del numero complessivo di deal, per un peso in termini di valore ben più elevato, perché molte delle operazioni di private equity più grandi vengono condotte da operatori esteri, principalmente di derivazione anglosassone.

D. Tornando alle medie e quindi alla difficoltà delle imprese italiane nell'avventurarsi in acquisizioni all'estero, quali sono le principali ragioni, secondo lei?

R. Questa tendenza storica è spiegata secondo me da due motivi fondamentali. Da un lato, dalle dimensioni aziendali mediamente ridotte, che quindi rendono più complesso imbarcarsi in operazioni di m&a all'estero per limitazioni sia di capitale sia di management. E dall'altro lato, da aspetti culturali legati alla minore confidenza delle aziende di natura familiare rispetto alle operazioni di m&a soprattutto su Paesi diversi dal mercato domestico.

D. E quindi, visto che lo sviluppo su mercati internazionali è sempre più rilevante per sostenere gli obiettivi di crescita delle aziende, come si può uscire dall'impasse?

R. È fondamentale strutturare una strategia chiara di obiettivi per aree geografiche e specifici di business per indirizzare l'attività di identificazione dei target e definire una



coerenza forte tra strategia ed esecuzione delle attività di m&a. L'attività di m&a è infatti una delle vie strategiche di crescita e non un obiettivo di per sé. In questo senso, un rafforzamento delle aree di strategia/m&a all'interno delle aziende e la composizione di una squadra interna ed esterna focalizzata su questo filone di attività è importante per avere focus e risorse dedicate. L'approccio all'operazione di m&a all'estero risulta più efficace quando è proattivo, cioè studiando i target e provando a strutturare l'operazione in anticipo rispetto a quando andrà sul mercato, rispetto a un approccio reattivo in cui può accadere che quando l'azienda di interesse va sul mercato è troppo tardi.

D. Secondo lei gli imprenditori italiani sono pronti a farsi guidare

lungo questa strada?

R. Le rispondo con i risultati di un sondaggio che EY ha commissionato lo scorso gennaio tra imprenditori e manager di numerose aziende italiane come contributo al nostro **EY CEO Outlook Pulse**. Abbiamo registrato una forte priorità di sviluppo e trasformazione da parte di chi guida le nostre aziende con un 76% di ceo che vedono trasformazioni del proprio business nei successivi 12 mesi (rispetto il 58% a livello globale) e ben il 98% che intende perseguire operazioni straordinarie nello stesso orizzonte di tempo (rispetto 84% a livello globale). Nello specifico, nei dialoghi quotidiani che abbiamo con i clienti sulle strategie di crescita, quella legata allo sviluppo inorganico (quindi m&a) all'estero è argomento di sempre maggiore interesse.

Qui di seguito le precedenti puntate di EY M&A Compass:

[M&A, è il private equity paziente il compagno di viaggio che piace ai family business](#) - marzo 2024

[Private equity motore dell'm&a. Ben 38,5 mld euro di deal su un totale di 58,6 mld è avvenuto a opera di fondi e player finanziari nel 2023](#) - febbraio 2024

[M&A, bene l'attività nel 2023 nel Nord Est e in Emilia Romagna, trainata da acquirenti strategici. Il video di EY M&A Compass](#) - gennaio 2024



EY M&A COMPASS

Be Beez
Private Data

BeBeez, dopo 10 anni di attività passa al paywall. Ora solo sino a un massimo di 20 articoli di libera lettura

<https://bebeez.it/abbonati/>

Cari lettori, a dieci anni dal lancio di BeBeez (era il marzo 2013!) e di tanti articoli accessibili a tutti gratuitamente, abbiamo deciso di fare una scelta importante che speriamo comprenderete e condividerete.

I nostri abbonati a

BeBeez News Premium, e **database BeBeez Private Data**, potranno continuare a leggere tutti gli altri articoli che sino a oggi erano di libero accesso, senza dover sottoscrivere un ulteriore abbonamento.

CAPITAL DYNAMICS PUNTA SULL'ITALIA, CON IL SECONDARY PRIVATE EQUITY

Punta a coinvolgere investitori italiani **Capital Dynamics**, operatore di private capital nato in Gran Bretagna nel 1988 con il suo

quartier generale stabilito in Svizzera nel 1999 e che oggi vanta circa 14 miliardi di dollari di asset in gestione, su tre linee di prodotto: private equity, soprattutto come co-investitore, private equity secondario e generazione di energia da fonti rinnovabili. A sottolineare la crescente importanza che gioca il mercato italiano nella strategia globale del gruppo è [Martin Hahn](#), americano con sangue europeo nelle vene, ex ceo e consulente di aziende dell'informatica, dal novembre 2011 al comando di Capital Dynamics e che in questa intervista esclusiva a *BeBeez Magazine* spiega come e perché è molto interessato ad aumentare la presenza del gruppo presso i fondi pensione e casse previdenziali più piccole, offrendo loro soprattutto prodotti come i

[Lo racconta a BeBeez Magazine il ceo Martin Hahn, che sottolinea: il nostro track record secondario è un IRR netto del 29%.](#)

di Giuliano Castagneto

fondi di secondary private equity, a detta di Hahn molto adatti all'attuale, non facile, situazione di mercato

Domanda. Qual è al momento il mercato europeo per voi più importante?

Risposta. Storicamente il nostro più grande mercato è la Germania, dove siamo presenti sin dal 2008. Avevamo messo assieme un team con profonda conoscenza di quel mercato, dove è inoltre molto importante, dato anche il lungo orizzonte temporale degli investimenti che seguiamo, essere presenti stabilmente. Vi abbiamo effettuato molti investimenti in private equity.

D. In tale contesto che importanza riveste per voi l'Italia?

R. E' un mercato tra i più interessanti perché le caratteristiche di diversi investitori istituzionali attivi nel Paese, inclusi HNWI e family office, si adattano piuttosto bene a quelle dei nostri prodotti. Nel 2018 abbiamo acquisito una società di gestione del risparmio per stabilire la nostra presenza locale in questo mercato così strategico (si veda [altro articolo di BeBeez](#), ndr).

D. Potrebbe fare qualche esempio?

R. In Italia esiste un gran numero di fondi pensione di dimensione medio-piccola, che non dispongono di grandi divisioni per gli investimenti, a differenza di quelli più strutturati. Nelle organizzazioni più grandi, la presenza e le relazioni locali sono meno importanti e aggiudicarsi i deal è più difficile e attira un maggior numero di partecipanti.

Le realtà più piccole, invece, collaborano con gli advisor locali e con i consulenti per selezionare le soluzioni di investimento pri-

IN ITALIA ESISTE UN GRAN NUMERO DI FONDI PENSIONE DI DIMENSIONE MEDIO-PICCOLA, CHE NON DISPONGONO DI GRANDI DIVISIONI PER GLI INVESTIMENTI, A DIFFERENZA DI QUELLI PIÙ STRUTTURATI.

Martin Hahn,
Chief Executive Officer
di Capital Dynamics



vate. Una situazione molto simile a quella che si verifica negli Stati Uniti, dove ci sono molti piccoli investitori pensionistici. Qui l'importanza della presenza locale è molto più rilevante e in generale la concorrenza è meno intensa. Tuttavia, questi investitori più piccoli effettuano investimenti più ridotti e molti di loro hanno appena iniziato a investire nei mercati del private equity, quindi sono piuttosto cauti e attenti a non prendersi troppo velocemente un'esposizione in questi mercati.

Da parte sua, Capital Dynamics è specializzata in fondi e investimenti di medie dimensioni. Nel private equity, ad esempio, il nostro segmento focus di investimenti è rap-

presentato dalle società del mid-market, non dai grandi LBO o dal venture capital. Abbiamo appena lanciato il nostro sesto fondo di buyout paneuropeo e globale, **Mid Market Direct VI**, che mira a raccogliere circa **750 milioni di euro**. In questo fondo ci procuriamo le opportunità di investimento co-investendo con altri GP e le commissioni sono in genere la metà rispetto ai fondi capofila, quindi stiamo offrendo **commissioni di gestione di circa l'1% e un carried interest del 10%**, e rendimenti stimati in linea con quelli ottenibili da altri fondi diretti di private equity. Condizioni che sono in grado di suscitare l'interesse dei piccoli investitori.

D. Attualmente gli istituzionali italiani a quale dei vostri prodotti guardano di più?

R. C'è molto interesse per le energie rinnovabili. Non a caso **gli investimenti nel settore delle rinnovabili in Italia rappresentano il 50% del nostro portafoglio europeo**. E il nostro ultimo fondo dedicato al settore, **Clean Energy Europe Fund**, che si propone di raccogliere un miliardo di euro, sarà focalizzato principalmente su Italia e Spagna. Inoltre ne abbiamo un altro da 600 milioni di sterline espressamente dedicato al Regno Unito. Le rinnovabili piacciono perché generano rendimenti stabili per periodi lunghi, sebbene inferiori a quelli ottenibili su private equity e private debt

D. Di che rendimenti parliamo?
R. Mediamente i flussi annui di dividendi oscillano tra il 6 e il 7%, quelli realizzati sulle exit un altro flusso tra il 5 e il 7%. Considerate assieme le due componenti, il rendimento complessivo è tra il 10 e il 12%.

D. A quali strumenti mostrano interesse gli istituzionali italiani?
R. C'è un forte interesse per il **private credit**, in quanto mira ad ottenere rendimenti medi a doppia cifra, senza richiedere un investimento in equity, che può immobilizzare capitali per periodi piuttosto lunghi. Abbiamo visto forte interesse nel nostro ultimo fondo sul **secondario del private equity** che stiamo promuovendo più attivamente in Italia. Sul secondario, infatti, i volumi si stanno intensificando a causa dei problemi di raccolta dei fondi attivi sul primario, che guardano a questo mercato come a una fonte di liquidità. Inoltre, acquisendo quote da singoli Limited Partners, è possibile comprare ticket di taglio più piccolo. La particolarità del nostro attuale fondo globale, il sesto, con il quale abbiamo raccolto per ora oltre 700 milioni di dollari con l'obiettivo finale di 850 milioni di dollari e una hard cap di un miliardo, è quella di concentrarsi su operazioni di piccola taglia, tra 10-50 milioni di dollari ciascuna, dove c'è meno competizione come avviene sulle grandi operazioni (sui 250-500 milioni dollari) sulle quali è più tipico che vengano organizzate vere e proprie aste a cui partecipano i grandi secondary (ossia più grandi di 5 miliardi di dollari). Questa focalizzazione sulle transazioni più piccole ci permette di offrire diversi tipi di fondi secondari con rendimenti interessanti e competitivi. Il nostro track record secondario è un **IRR netto del 29%**.

D. Lei ha accennato prima ai problemi di raccolta dei fondi di private capital, dovuto al denomi-

nator effect a sua volta innescato dall'impennata dei tassi. Problemi che tuttavia non sembrano superati, perché le aspettative di una costante discesa nel 2024 sono state frustrate dalle ultime dichiarazioni sia della Fed sia della Bce, che lasciano intendere tassi all'attuale livello ancora per mesi. Vi preoccupa questo nuovo scenario?
R. Nel 2023 la raccolta globale del private capital è diminuita del 35-40%. E anche le exit, un possibile canale alternativo di liquidità, hanno sofferto. La speranza era che il 2024 fosse l'anno di una grande normalizzazione, ma per buona parte dell'anno non pare essere stato così. I tassi infatti non stanno calando perché le continue emergenze geopolitiche sono altrettanti focolai di inflazione. Tuttavia Capital Dynamics non è stata impattata più di tanto. Per esempio negli Stati Uniti il 2023 per noi non è stato diverso dal normale in quanto ci sono molti fondi pensione poco esposti al private capital, essendo investiti per la maggior parte in titoli del Tesoro, e ai quali il discorso del denominator effect non ha avuto lo stesso impatto. Inoltre, questo è uno scenario molto favorevole a chi come noi investe sul secondario. Molti investitori si sono rivolti ai fondi

secondari come fonte di exit per i loro portafogli e hanno potuto individuare nuovi investimenti a prezzi molto interessanti. **Abbiamo trovato diverse opportunità di investimento in Italia.**

D. Ci sono asset class più penalizzate di altre da questa situazione?
R. Soprattutto gli investimenti nelle infrastrutture, che mediamente rendono tra il 4 e il 6%. Noi però investiamo nelle rinnovabili, che come le ho detto prima rendono notevolmente di più e continuano a godere di un contesto socio economico favorevole, soprattutto in Europa e in Italia in particolare.

D. Avete mai pensato di diversificare su altre asset class, per esempio alcune nicchie del real estate come i data center, o anche nel real estate debt?

R. Per ora no, per due motivi. Il primo è che i nostri core business sono tutti in grande crescita, quindi non c'è motivo per dedicare risorse ad altre attività sulle quali, e questo è il secondo motivo, dovremmo investire notevoli risorse per assicurarci il know how necessario ad avere successo su quei mercati. Vediamo molte nuove opportunità nel nostro core business per espanderci e offrire soluzioni nuove nei prossimi anni.



Be Beez
INTERNATIONAL

Gateways to Italy

Offer your services to funds and investors willing to explore opportunities in Italy.
 Become a partner!

Show up on
 BeBeez International
 to offer your
 valuable services
 to international clients
 who needs your help to
 efficiently operate in Italy

GATEWAYS TO ITALY

36 BRAINS
Technology-driven investigations.

36Brains - Considering Cross-Border M&A? We stand as your partner for ESG, Reputational and Supply Chain Due Diligence

BY PARTNER: OCTOBER 2023



La Scala Law Firm - Innovative Services for Banking, Finance and Corporates

BY PARTNER: OCTOBER 2023



Di Luccia & Partners Executive Search - Senior Management for Private Capital Funds' participated companies

BY PARTNER: SEPTEMBER 2023



PATRIZIA RILEVA IL 28,33% DI GREENTHESIS. OPA FINALIZZATA AL DELISTING

08.04. Anche Greenthesis, quotata a Euronext Milan, si prepara a dare l'addio a Piazza Affari.

La controllante Planesys, che fa capo alla famiglia Grossi con circa l'85,758% del capitale, ha infatti siglato un accordo vincolante con l'asset manager tedesco Patrizia SE, che acquisirà, tramite la società interamente controllata Greta Lux sarl, il 28,33% dell'azienda quotata attiva nella gestione dei rifiuti. Questa minoranza, assieme alla maggioranza in capo a Planesys sarà conferita nella newco, che lancerà poi un'opa obbligatoria sul flottante a 2,25 euro per azione con obiettivo il delisting. Le azioni proprie saranno di conseguenza annullate. L'offerta pubblica di acquisto assegna alla società un equity value pari a 340 milioni di euro. [Leggi tutto](#)



ACCENTURE CONQUISTA INTELLERA RICCA EXIT PER GYRUS CAPITAL

03.04. Finisce nelle braccia del colosso Accenture la società di consulenza organizzativa, gestionale e tecnologica Intellera Consulting. A vendere sono il management e il fondo svizzero Gyrus Capital. L'operazione è soggetta alle approvazioni previste dalla legge e dovrebbe concludersi nei prossimi mesi. Intellera Consulting è nata nel giugno 2021 come management buyout, realizzato dai partner della linea di business dedicata alla Pa e all'Healthcare di PwC Italia. [Leggi tutto](#)



PE E VC, NEL 2023 CROLLANO GLI INVESTIMENTI SOTTO GLI 8,2 MLD

29.03. Sono crollate nel 2023 le statistiche italiane del private equity e del venture capital, dopo un 2022 da record. I dati presentati da AIFI in collaborazione con PwC Italia-Deals, non lasciano spazio alle interpretazioni: la raccolta è scesa a 3,772 miliardi di euro (di cui 2,502 miliardi raccolti sul mercato), in calo del 36% dal 2022, mentre l'ammontare investito dagli operatori è stato pari solo a 8,162 miliardi, di euro, in calo del 66% dal 2022, distribuito su 750 operazioni, rispetto alle 848 dell'anno prima. [Leggi tutto](#)

Gruppo Florence si compra l'intero capitale di SNG

16.04. Gruppo Florence, piattaforma integrata formata da laboratori e imprese che sviluppano e producono prodotti di alta moda, controllata dallo scorso anno da Permira, acquisirà l'intero capitale sociale di Star New Generation spa (SNG), il cui capitale è posseduto al 70% da Star Capital sgr, attraverso il fondo Star IV-Private Equity Fund, e al 30% dalla famiglia Marzoni. [Leggi tutto](#)

Impresoft integra anche Ribes Solutions

12.04. Impresoft, gruppo ICT controllato da Clessidra Private Equity sgr dal 2021, ha annunciato l'acquisizione di Ribes Solutions, a sua volta azienda che opera dal 2004 sul mercato ICT attraverso la fornitura di servizi, soluzioni innovative e consulenza alle imprese. Ribes Solutions è partner SAP per la soluzione SAP Business One dedicata alle pmi. [Leggi tutto](#)

Banca Progetto, Oaktree riceve offerta d'acquisto

11.04. Oaktree Capital Management, che la controlla dal 2015, ha sospeso il processo di quotazione in Borsa delle azioni di Banca Progetto dopo aver ricevuto un'offerta di acquisto non vincolante da parte di un potenziale acquirente. L'offerta supera il valore totale della società che, nell'ambito dell'ipo, è stato stimato in 600 milioni di euro. [Leggi tutto](#)

La Bottega prende il 70% di Vanity Group

09.04. Nuova operazione per La Bottega spa, società partecipata al 48,91% dal club deal promosso da Mediobanca Private Banking, The Equity Club, che ha acquisito il 70% dell'australiana Vanity Group, che fornisce luxury amenities ad alberghi di lusso, con un'ulteriore opzione per l'acquisto del restante 30% nei prossimi due anni. [Leggi tutto](#)

Un club deal va al controllo di Ksenia Security

18.04. Un club deal di investitori organizzato da Cronos Capital Partners, ha annunciato l'acquisizione della maggioranza di Ksenia Security, eccellenza italiana attiva nel campo dei sistemi per la sicurezza antintrusione, Smart Home e controllo accessi. [Leggi tutto](#)

Apheon cede il suo 66% di IPE a FARO AI Sicav

16.04. Il fondo di private equity paneuropeo Apheon ha ceduto la sua quota di maggioranza del 66% in IPE srl, proprietaria e fondatrice del marchio di design Visionnaire, a FARO Alternative Investments Sicav RAIF. [Leggi tutto](#)

Fabrizio Rindi e Boris Collardi diventano soci di Diplomatici

12.04. Diplomatici, società attiva nel settore dell'education con oltre 10mila studenti all'anno, ha annunciato l'ingresso di Fabrizio Rindi (Kairos Partner sgr) e Boris Collardi (ex top banker svizzero) come investitori e soci strategici al fianco dei fondatori Claudio Corbino e Alessandra La Rocca, che sinora possedevano la società al 50% ciascuno. [Leggi tutto](#)

OVS sottoscrive accordo per il 100% di Goldenpoint

10.04. OVS spa, quotata a Piazza Affari e partecipata da TIP al 28,44%, ha sottoscritto un accordo vincolante con l'obiettivo di giungere in più fasi al 100% di Goldenpoint. L'accordo prevede un primo investimento di 3 milioni destinato a sottoscrivere un prestito obbligazionario convertibile e all'acquisto del 3% del capitale della società, con la facoltà di arrivare al 51% entro il 31 luglio 2025. [Leggi tutto](#)

Sintesi dati 2019-2023					
	2019	2020	2021	2022	2023
Raccolta totale (mln euro)	385	551	979	1.001	1.141
N. investimenti	195	215	283	252	154
N. società oggetto di investimento	153	127	140	142	129
Ammontare investito (mln euro)	1.244	1.756	2.263	3.228	2.814
N. società che hanno effettuato rimborsi	105	195	177	119	83
Ammontare rimborsi (mln euro)	323	403	365	317	645

Anche Saes Getters verso il delisting

18.04. Anche Saes Getters, gruppo leader nella produzione di materiali funzionali avanzati, si prepara a dire addio a Piazza Affari. L'azionista di riferimento SGG Holding, che detiene il 30,11% del capitale, ha infatti appena lanciato un'opa volontaria totalitaria a 26,3 euro per azione, finalizzata proprio al delisting del gruppo dal segmento Euronext Star Milan. [Leggi tutto](#)

Società Gas Rimini incassa 20 mln

18.04. Il gruppo Società Gas Rimini, holding del Gruppo SGR attivo nei settori della distribuzione e commercializzazione di gas ed energia elettrica, prodotta anche da fonti rinnovabili e nel mondo dell'efficienza energetica, ha incassato un finanziamento di 20 milioni da UniCredit. [Leggi tutto](#)

Versalis (ENI) compra il 100% di Tecnofilm

17.04. Nuova acquisizione nel settore compounding nelle Marche per Versalis, la società chimica del Gruppo ENI, che ha perfezionato il closing per acquisire il 100% di Tecnofilm spa, specializzata nella produzione di poliolefine funzionalizzate e compound termoplastici. [Leggi tutto](#)

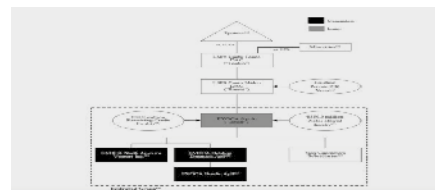
MedVida si prepara al debutto di una strategia di private credit

11.04. Mediterraneo Vida (MedVida), compagnia di assicurazione spagnola attiva nei rami delle rendite vitalizie e assicurazioni sulla vita dedicate al risparmio, controllata da Elliott Management attraverso Ember Capital, sta lavorando per lanciare una strategia di lungo termine di private credit da inserire all'interno delle gestioni separate, ovvero a capitale garantito di ramo I. [Leggi tutto](#)

FONDI DI PRIVATE DEBT, RACCOLTA RECORD NEL 2023 A 1,14 MLD EURO

17.04. Il 2023 per i fondi di private debt in Italia è andato maluccio in termini di investimenti e meglio sul fronte della raccolta. È quanto emerge,

in sintesi, dalla presentazione dei dati sul mercato italiano del private debt, realizzata da AIFI in collaborazione con CDP e Deloitte. Più nel dettaglio, nel 2023 la raccolta degli operatori di private debt attivi nel mercato italiano è cresciuta del 14% dal 2022, attestandosi a 1,141 miliardi (di cui 1,100 raccolti sul mercato) contro un miliardo nel 2022. E il trend è risultato completamente ribaltato rispetto al dato del primo semestre, quando si era registrato invece un calo importante della raccolta a soli 316 milioni di euro, in discesa del 23% dal primo semestre 2022, quando era stata di 410 milioni. [Leggi tutto](#)



Long-term performance of RDM Group									
RDM Group's performance over the last 10 years (2012 and 2020-2023) has proven to be a stable growth business. In the future, further growth expected to come from new products and other potentially related business.									
Bar chart (USD)	Revenue (USD)								Comments
2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Revenue has been growing steadily over the last 10 years, with a slight dip in 2020 due to the pandemic. The company is expected to continue its growth in the future.
Contribution margin (USD)									
2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Contribution margin has been growing steadily over the last 10 years, with a slight dip in 2020 due to the pandemic. The company is expected to continue its growth in the future.
Profit (USD)									
2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Profit has been growing steadily over the last 10 years, with a slight dip in 2020 due to the pandemic. The company is expected to continue its growth in the future.
Operating cash flow (USD)									
2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Operating cash flow has been growing steadily over the last 10 years, with a slight dip in 2020 due to the pandemic. The company is expected to continue its growth in the future.

LE VENDING MACHINE EVOCA EMETTONO BOND DA 550 MLN

11.04. Evoca, l'ex N&W Global Vending, leader di mercato tra i produttori di distributori automatici di snack e bevande, controllato da Lone Star, ha prezzato al 98% del nominale un nuovo bond senior secured da 550 milioni di euro, con cedola euribor 3 mesi più 525 punti base con un reset trimestrale, che è stato quotato alla Borsa del Lussemburgo e che andrà a rifinanziare il bond della stessa dimensione emesso nel 2019 con scadenza 1 novembre 2026 e cedola euribor 3 mesi più 425 punti base, quotato all'Irish Stock Exchange. [Leggi tutto](#)

RENO DE' MEDICI OTTIENE SUPER SENIOR REVOLVING FACILITY DA 100 MLN EURO

11.04. Reno de' Medici (RdM) Group ha prezzato al 98% del nominale un nuovo bond da 600 milioni di euro (inizialmente proposto per 590 milioni) a scadenza 15 aprile 2029 e con cedola pari al tasso euribor a 3 mesi più 500 punti base e ha inoltre ottenuto una super senior revolving credit facility per un ammontare complessivo di 100 milioni. Le risorse raccolte con il bond sono destinate a rimborsare il bond da 445 milioni sustainability-linked senior secured a tasso variabile attualmente in circolazione e quotato alla Borsa del Lussemburgo e a ripagare la senior term facility da 126 milioni, siglata in relazione all'acquisizione di Fiskeby International Holding ab. [Leggi tutto](#)

Redelfi si procura un prestito di 15 mln da Anthilia

17.04. Redelfi spa, holding con sede a Genova che investe in società italiane ed estere ad alto potenziale di crescita, quotata dal giugno 2022 sul segmento Euronext Growth Milan di Borsa Italiana, si è assicurata un finanziamento di 15 milioni da Anthilia Capital Partners sgr. Il finanziamento sarà erogato integralmente in due tranches entro il febbraio 2025. [Leggi tutto](#)

Guizzardi senior advisor di Vitale

16.04. Goffredo Guizzardi è stato nominato senior advisor di Vitale, società indipendente di financial advisory, che rafforza così il team di debt advisory. Guizzardi vanta una forte expertise negli ambiti capital structure advisory, debt advisory, structured finance, leveraged and acquisition finance, e asset based finance. [Leggi tutto](#)

Apo Conerpo riceve 50 mln da BPER Banca

11.04. APO Conerpo, società cooperativa agricola di Villanova (Bologna), ha incassato da BPER Banca un finanziamento di 50 milioni destinato a sostenere i propri progetti di sviluppo 2023-2024. L'accordo consentirà alla F.In.A.F., AOP di riferimento di APO Conerpo, di sviluppare importanti investimenti messi in campo nell'ambito delle attività del biennio corrente. [Leggi tutto](#)

Napoleon Abrasives lancia un minibond da 1,5 mln

10.04. Napoleon Abrasives, società veronese attiva nella produzione di abrasivi flessibili, ha annunciato l'emissione di un minibond da 1,5 milioni di euro, finalizzato a finanziare i piani di riorganizzazione e sviluppo del gruppo, con durata 72 mesi, assistito dalla garanzia di MCC e sottoscritto da Banca Valsabbina. [Leggi tutto](#)

**Cherry Bank chiude
il 2023 con 5,4 mld lordi
di NPL in portafoglio**

08.04. E' salito a 5,4 miliardi di euro il valore lordo degli NPL in portafoglio a Cherry Bank, banca specializzata nei servizi di supporto alle imprese, nella gestione di portafogli NPL e nell'acquisto di crediti fiscali. Nel 2023 sono stati effettuati acquisti di NPL per un prezzo netto di 64 milioni. [Leggi tutto](#)

**P&G sgr e Fire
lanciano Persefone**

08.04. P&G sgr, società di gestione del risparmio specializzata in investimenti alternativi, e Fire, gruppo specializzato in credit servicing, hanno lanciato Persefone, fondo di investimento alternativo dedicato alla gestione e valorizzazione di portafogli NPL e UTP di taglio medio-piccolo. [Leggi tutto](#)

**Ok alla ristrutturazione
del debito per Verdeoro**

25.03. L'azienda olearia laziale di Priverno (Latina) Verdeoro srl ha ottenuto l'omologazione dell'accordo di ristrutturazione dei debiti a efficacia estesa pronunciata, ai sensi degli artt. 57 e 61 del Codice della Crisi d'Impresa, dal Tribunale di Latina con sentenza n. 14 del 19 marzo 2024. [Leggi tutto](#)

**C Capital acquisisce
il 50% di Metalbrass
e salirà al 100% entro giugno**

22.03. C Capital, boutique di consulenza finanziaria su realtà distressed, ha acquisito il 50% di Metalbrass, azienda specializzata nella produzione di particolari in ottone e acciaio con sede a Omegna (Verbania). L'operazione verrà completata nel corso del prossimo mese di giugno con l'acquisto del restante 50% del capitale e quindi con l'ingresso di C Capital come socio unico. [Leggi tutto](#)

**AUTOSTRADE MERIDIONALI
IN LIQUIDAZIONE DICE
ADDIO A PIAZZA AFFARI**

12.04. Addio ad Autostrade Meridionali dopo quasi un secolo di attività. La società, costituita il 21 maggio 1925 e controllata dal 1987 al 58,983% da Holding Reti Autostradali spa, la holding che a sua volta fa capo a CDP Equity, Blackstone Infrastructure Partners e Macquarie Asset Management e che dal maggio 2022 controlla Autostrade per l'Italia, è stata infatti messa in liquidazione volontaria lunedì 8 aprile, quando è stato nominato come liquidatore unico Fabio Bernardi e sospesa a tempo indeterminato dalle negoziazioni a Piazza Affari, con l'ultimo prezzo segnato venerdì 5 aprile a 14,76 euro. Di conseguenza, giovedì 11 aprile FTSE Russell ha comunicato l'esclusione del titolo dagli indici FTSE Italia a partire da lunedì 15 aprile. [Leggi tutto](#)

**OTTO BCC VENDONO CREDITI UTP
A BANCA FININT PER 41 MLN SU BLINKS**

17.04. Otto banche di credito cooperativo affiliate al gruppo Cassa Centrale hanno venduto crediti Utp a Banca Finint in un'operazione da 41 milioni di euro. L'operazione, conclusa sulla piattaforma Blinks del gruppo Prelios, marketplace digitale specializzato in trading di portafogli di crediti, è stata strutturata come cartolarizzazione, che è stata condotta attraverso il veicolo Fantasia spv srl, che ha emesso titoli integralmente sottoscritti da Banca Finint. [Leggi tutto](#)

**BERTOLOTTI, USCITA DAL CONCORDATO
UN ANNO FA, DEBUTTA ALL'EGM A 4,7 EURO**

27.03. Bertolotti spa, società specializzata nella produzione di sistemi complessi per la movimentazione di materiali, principalmente al servizio dell'industria siderurgica e ferroviaria, ha debuttato giovedì 28 marzo su Euronext Growth Milan-Segmento Professionale. La società, che era uscita in anticipo dal concordato un anno fa grazie a un minibond da 3 mln in scadenza il 27 marzo, ha infatti concluso con successo il collocamento che è stato condotto al prezzo di 4,7 euro per azione, raccogliendo 291.400 euro dagli investitori. [Leggi tutto](#)

**Aeroviaggi
compra il Grand
Hotel et Des Palmes**

17.04. La proprietà dell'hotel 5 stelle Grand Hotel et Des Palmes di Palermo passa al gruppo Aeroviaggi, proprietario del brand Mangia's Resorts & Clubs. A vendere è il fondo Algebris NPL Partnership II, specializzato nell'acquisto e valorizzazione di NPL garantiti da immobili, che lo aveva acquistato nel 2018 per 12 milioni di euro. [Leggi tutto](#)

**Millemiglia
finisce
a Trenitalia**

08.04. È Trenitalia, parte del gruppo Ferrovie dello Stato, il nuovo proprietario di Italia Loyalty, la società di Alitalia in amministrazione straordinaria, che possiede MilleMiglia, oggi denominata MyMiglia, il programma di fidelizzazione al quale sono iscritti oltre 6,2 milioni di passeggeri, anche se meno di un milione risulta attivo. [Leggi tutto](#)

**Pelligra rileva
il sito ex Blutech
di Termini Imerese**

29.03. Via libera del ministro delle Imprese e del made in Italy, Adolfo Urso, alla vendita per 8 milioni del ramo d'azienda di Termini Imerese Blutech spa in amministrazione straordinaria dal 2019 a Pelligra Italia Holding srl, partecipata italiana dell'impresa australiana Pelligra Australia PTY Ltd, che opera nel settore dello sviluppo immobiliare commerciale, industriale e residenziale. [Leggi tutto](#)

**Via libera
al risanamento
del gruppo TBI**

28.03. Parte la ristrutturazione del debito del gruppo TBI, composto da 5 società marchigiane che operano nel campo dello sviluppo immobiliare e della gestione di centri commerciali. Il gruppo è stato assistito da Ways Advisory, che in particolare si è occupata della predisposizione e della negoziazione di un accordo di ristrutturazione ai sensi dell'art. 57 del Codice della Crisi d'Impresa. [Leggi tutto](#)

**LIFTT partecipa al round
(Serie B) da 26 mln \$
di Evergreen Theragnostics**

18.04. C'è anche LIFTT fra gli investitori che hanno partecipato al terzo round di finanziamento di Evergreen Theragnostics. Evergreen ha raccolto 26 milioni di dollari (24,3 milioni di euro) da una serie di investitori fra cui ci sono anche Petrichor Partners e investitori che avevano già partecipato alle operazioni precedenti. [Leggi tutto](#)

**Il nuovo acceleratore
Frontech pronto al via**

17.04. Nuovo acceleratore al via nella serie promossa da CDP Venture Capital sgr, che ha annunciato il lancio di Frontech, il programma dedicato alle tecnologie di frontiera e in particolare all'AI, web 3.0 e metaverso, in linea con la strategia del Piano Industriale 2024-2028. [Leggi tutto](#)

**Venture capital italiano
in controtendenza
rispetto all'Europa**

16.04. Il 2024 del venture capital in Italia si apre con segnali positivi e numeri in crescita: nel primo trimestre del 2024 sono stati infatti investiti 443 milioni, contro i 389 del quarto trimestre del 2023 e i 201 del primo trimestre 2023, mentre i round d'investimento sono passati da 88 del quarto trimestre 2023 a 108, segnando un nuovo record. [Leggi tutto](#)

**EdiBeez apre raccolta
con obiettivo 500k euro
per crescere ancora**

04.04. EdiBeez srl, pmi innovativa, società editrice specializzata in private market e finanza alternativa, che pubblica BeBeez, BeBeez Magazine, BeBeez International, CrowdfundingBuzz e BeBeez Private Data, ha aperto un nuovo aumento di capitale, con obiettivo massimo di 500mila euro e che si chiuderà a fine agosto, per finanziare la crescita italiana e internazionale delle sue testate giornalistiche e dei portali di informazione. [Leggi tutto](#)



Deep Tech AI/Cyber. Gli altri 500 milioni andranno ad alimentare gli investimenti in AI in sei nuovi fondi dedicati ad altrettanti settori che sono stati individuati come strategici: spazio, infrastrutture e trasporti; tecnologie ambientali ed energia pulita; industria; salute e scienze della vita; agroalimentare. In occasione della conferenza stampa che si è tenuta l'8 aprile a Milano è stata illustrata la strategia "Shaping Future" dalla presidente Anna Lambiasi e dal nuovo amministratore delegato e direttore generale Agostino Scornajenchi, che hanno presentato il Piano Industriale 2024-2028 che prevede l'obiettivo di arrivare a 8 miliardi di risorse in gestione, di cui un miliardo raccolto da terzi. [Leggi tutto](#)

**IL COLOSSO NORVEGESE VISMA
PRENDE IL CONTROLLO DI FISCOZEN**

17.04. Il gruppo norvegese di software in cloud per aziende ed enti pubblici Visma è entrato in Italia con un "investimento strategico" in Fiscozen, tech company proprietaria dell'omonima piattaforma online italiana dedicata alla gestione delle partite Iva. Secondo quanto risulta a BeBeez, il colosso di Oslo ha acquisito il controllo della società milanese, rilevando, tra le altre, le intere partecipazioni dei fondi di venture capital United Ventures e Keen Venture Partners, titolari finora rispettivamente del 26,43% e 16,86% del capitale. [Leggi tutto](#)

**Debutta Talents'
Dream, progetto
dedicato ai giovani
talenti della moto**

17.04. Al via Talents' Dream, progetto finanziario nato per supportare la crescita sportiva di giovani talenti del motociclismo, attraverso la copertura, totale o parziale, dei costi connessi alla carriera sportiva e a remunerarsi attraverso diritti d'immagine e sponsorizzazioni. Il progetto è stato lanciato da Swiss Superbike Academy. [Leggi tutto](#)

**Roberto Bossi
lancia il miopsi**

12.04. Roberto Bossi, managing partner di Global Tech Ventures, holding d'investimento lussemburghese dal cuore italiano che investe nelle più promettenti aziende digitali e tecnologiche globali, ha lanciato in Italia il miopsi, piattaforma per il benessere mentale che offre servizi di psicoterapia e supporto psicologico, in presenza e a distanza, tramite una rete di circa cento professionisti. [Leggi tutto](#)

**Proxima Fusion
ottiene 20 mln
da redalpine**

11.04. Proxima Fusion, startup tedesca che mira a costruire impianti di energia prodotta dalla fusione nucleare, fondata un anno fa da tre italiani, Francesco Sciortino, Lucio Milanese e Andrea Merlo, insieme all'americano Martin Kubie e ai tedeschi Jorrit Lion e Jonathan Schilling, ha chiuso un seed round da 20 milioni di euro, guidato dalla società svizzera di venture capital redalpine. [Leggi tutto](#)

**Bending Spoons
acquisisce Hopin**

11.04. Dopo l'ultimo round con cui ha raccolto 155 milioni di dollari (144 milioni di euro) in equity, Bending Spoons ha raggiunto un accordo per acquisire StreamYard Top Corp, meglio conosciuta come Hopin, società che detiene e gestisce i prodotti StreamYard, Streamable e Superwave, tre piattaforme che consentono di trasmettere contenuti in diversi formati con qualità professionale via web. [Leggi tutto](#)

**LA PIATTAFORMA OPSTART VA
ALLA CONQUISTA DI BACKTOWORK**

10.04. Opstart, piattaforma italiana di equity e lending crowdfunding, fondata a Bergamo nel 2015 da Giovanpaolo (ceo) e Alessandro Arioldi (cio), ha annunciato l'acquisizione del controllo di BackToWork, portale italiano di equity crowdfunding fondato nel 2012 e partecipato da Intesa Sanpaolo, con la banca che entrerà nel capitale di Opstart. Si dice che Opstart acquisirà il 60% del capitale di BacktoWork. L'operazione rappresenta il primo caso di aggregazione fra grandi portali italiani, successiva all'entrata in vigore, il 10 novembre 2023, del Regolamento Europeo in materia di crowdfunding. [Leggi tutto](#)

Kryalos chiude il 2023 con 12,5 mld euro (+5%) di asset in gestione

15.04. Kryalos sgr, la società di gestione di fondi di real estate e asset management del gruppo Kryalos fondato da Paolo Bottelli, ha chiuso il 2023 con circa 12,5 miliardi di euro di asset in gestione, in aumento del +5% rispetto ai 12 miliardi del 2022. [Leggi tutto](#)

FNAS investe 40 mln nel Fondo Pitagora

11.04. Il Fondo Nazionale dell'Abitare Sociale (FNAS) gestito da CDP Real Asset sgr ha deliberato un investimento di 40 milioni di euro nel Fondo Pitagora gestito da Finint Investments sgr, grazie al quale verranno realizzati studentati a Padova, Modena e Pisa. [Leggi tutto](#)

KREF2 finalizza l'acquisto di due edifici nel quartiere Isola

03.04. Con l'acquisizione di un secondo immobile in via Lario 16, dopo quella conclusa in viale Stelvio 13, si completano le attività del secondo investimento nel quartiere Isola di Milano del fondo d'investimento immobiliare riservato Kervis Real Estate Fund II (KREF2) gestito da Kervis sgr. [Leggi tutto](#)

PAT con Invimit per risanare le perdite

28.03. Il Pio Albergo Trivulzio (PAT), la casa di riposo più importante di Milano, ha siglato un documento di intenti con Invimit sgr (MEF), con lo scopo di valutare la fattibilità di un progetto dedicato all'istituzione di un fondo immobiliare con conseguente conferimento di parte del patrimonio di proprietà del Trivulzio. [Leggi tutto](#)

**BLACKSTONE CEDE PALAZZO DI VIA MONTENAPOLEONE 8 A KERING PER 1,3 MLD EURO**

05.04. Gran colpo messo a segno a Milano da Blackstone, precisamente dal fondo immobiliare Blackstone Property Partners Europe Lower Fund 2 (BPPE LF), gestito da Blackstone Property Partners Europe Holding sarl (BPPEH), che ha ceduto al gigante francese del lusso Kering, per la bella cifra di 1,3 miliardi di euro, l'immobile di via Montenapoleone 8, quello dove si trova la pasticceria Cova (tra l'altro di proprietà dello storico arcirivale di Kering, cioè il gruppo LVMH, che l'aveva acquisita nel 2013 per circa 33 milioni di euro). Lo stabile da 11.800 mq, di cui 5mila commerciali, è passato di mano a una valutazione superiore a 110mila euro al mq, il più grande acquisto in valore di un singolo asset immobiliare mai effettuato sul mercato italiano. Non a caso Kering prevede l'intervento di uno o più co-investitori che presumibilmente seguiranno la gestione di natura più strettamente immobiliare dell'asset. [Leggi tutto](#)

**FS SISTEMI URBANI VENDE EX SCALI FERROVIARI A MILANO**

03.04. FS Sistemi Urbani, società capofila del Polo Urbano del Gruppo FS Italiane ha venduto a Redeus Fund, gestito da Prelios sgr, gli scali ferroviari dismessi di Milano, Farini e San Cristoforo, per 489,5 milioni di euro. Con il closing di questa operazione, prosegue il programma di rigenerazione urbana dei sette scali ferroviari dismessi nel capoluogo lombardo, avviato nel 2017 con la sottoscrizione dell'Accordo di Programma "Scali Milano". [Leggi tutto](#)

RealStep Sicaf ottiene 20 mln da BPER Banca

15.04. RealStep Sicaf, società di sviluppo immobiliare specializzata nella riqualificazione sostenibile di siti industriali dismessi, ha ottenuto da BPER Banca un finanziamento di oltre 20 milioni di euro per valorizzare un immobile di proprietà, situato in via Barrella 6, nel Milano Certosa District. Lo stabile sarà oggetto di un progetto di riconversione in uno spazio dedicato principalmente al co-living. [Leggi tutto](#)

Cloud Care compra Crea.re Digital

11.04. Cloud Care spa, digital leader nel mercato italiano dei servizi che opera con un modello di business di marketplace, controllato da Investcorp, ha annunciato l'acquisizione della maggioranza di Crea.re Digital e della sua piattaforma di intermediazione vivoqui, portale che avvicina domanda e offerta per trovare casa e il mutuo per acquistarla. [Leggi tutto](#)

SGT AREO Umbrella rileva due immobili

09.04. Il fondo SGT AREO Umbrella Real Estate (Italy) Fund, gestito da Sagitta sgr con il supporto di Europa Investimenti, entrambe controllate dal gruppo Arrow Global, ha perfezionato l'acquisto da due fondi immobiliari gestiti da DeA Capital Real Estate sgr e Castello sgr di due immobili che fanno parte del complesso ubicato a Milano nell'area della ex Richard Ginori. [Leggi tutto](#)

Va al fondo King Street l'Hotel Bauer di Venezia

02.04. L'Hotel Bauer di Venezia passa al fondo americano King Street Capital Management, che insieme a Starwood Capital Group nel 2022 aveva già sottoscritto un'emissione obbligatoria da 330 milioni con cui il gruppo Statuto ha rifinanziato il debito dell'Hotel Danieli, con cui sono stati finanziati anche investimenti per 30 milioni a servizio di lavori strutturali in vista del re-branding dell'hotel. [Leggi tutto](#)

Floating Point archivia il Fondo II a 70 mln S

15.04. Floating Point, una società di venture capital in fase iniziale con sede a New York e Boston, ha chiuso il suo secondo fondo a 70 milioni di dollari. Fondata nel 2021 da Eddie Segel e John Loser, Floating Point investe in settori complessi che sono spesso nascosti o trascurati per costruire un portafoglio di venture capital distintivo. [Leggi tutto](#)

Blackstone punta all'opa sull'Occitane

10.04. Blackstone sta chiudendo un accordo con Reinold Geiger, proprietario de L'Occitane International, per delistare da Hong Kong l'azienda globale di prodotti per la cura della pelle, con il più grande gestore patrimoniale alternativo del mondo che potrebbe fornire un finanziamento di debito per l'acquisizione. [Leggi tutto](#)

Thoma Bravo mira a raccogliere 27 mld S per due veicoli

10.04. Thoma Bravo LLC, società di investimenti di PE americana focalizzata sul settore del software, sta pianificando di raccogliere circa 20 miliardi di dollari in impegni di capitale per un nuovo fondo di buyout di punta. Inoltre, Thoma Bravo punta a circa 7 miliardi per il suo nuovo veicolo di investimento di fascia media, Discover Fund V. [Leggi tutto](#)

Silver Lake farà suo il 100% di Endeavour per 13 mld dollari

04.04. Endeavour Group Holdings, società globale di sport e intrattenimento, proprietaria di TKO Holdings, verrà acquisita dalla società di investimenti tecnologici Silver Lake, in collaborazione con il team di gestione di Endeavour e altri investitori di riferimento, in un accordo privato con un valore azionario di 13 miliardi di dollari. [Leggi tutto](#)

**LA SVEDESE POPHOUSE COMPRA I DIRITTI DEI KISS**

10.04. Pophouse Entertainment, una società di investimenti svedese focalizzata su intrattenimento e musica, fondata dal frontman degli ABBA Björn Ulvaeus e dal fondatore della società PE EQT Conni Jonsson, ha acquisito la quota di artista delle registrazioni master e

i diritti di pubblicazione della rock band americana KISS. I termini finanziari della transazione non sono stati resi noti, anche se un rapporto di Private Equity News afferma che l'accordo dovrebbe valere più di 300 milioni di dollari. In un comunicato, Per Sundin, ceo di Pophouse, ha dichiarato: "I KISS hanno venduto più di 100 milioni di dischi in tutto il mondo e durante i loro 50 anni di carriera hanno continuato a spingere i confini della cultura popolare. I personaggi enigmatici della band e le immagini iconiche li hanno resi un atto leggendario con un fascino multigenerazionale". Come parte della partnership, Pophouse creerà versioni digitali dei KISS, un'anteprima della quale è stata vista in uno spettacolo "KISS" a New York il 2 dicembre 2023. Il lancio degli avatar KISS dovrebbe avvenire nel 2027. [Leggi tutto](#)

HELLMAN & FRIEDMAN

HELLMAN & FRIEDMAN PORTA A CASA UN BOTTINO DI 24 MLD \$

12.04. Hellman & Friedman, società d'investimento con sede a San Francisco, ha chiuso il Fondo XI con 22 miliardi di dollari di capitale degli investitori, raccogliendo altri 2,1 miliardi in un grande fondo secondario per portare il bottino totale a 24 miliardi. La strategia si concentra su acquisizioni con leva finanziaria e opportunità di capitale di crescita in Nord America ed Europa, principalmente nei settori della tecnologia e del software, della sanità, della finanza e dei beni di consumo e al dettaglio. [Leggi tutto](#)

**AXA INVESTMENT MANAGERS ACQUISTA IL PE NEWYORCHESE W CAPITAL**

08.04. Il gestore patrimoniale francese AXA Investment Managers ha acquistato W Capital Management (o WCP), una società di private equity con sede a New York. Non sono stati resi noti i dettagli dell'acquisto, sebbene AXA abbia impegnato 200 milioni di dollari nella strategia di investimento secondario di WCP. L'accordo, che dovrebbe essere completato nel secondo trimestre del 2024, vede AXA IM sviluppare ulteriormente la propria offerta sui mercati privati. L'acquisizione rafforza inoltre la presenza dell'azienda in Nord America, compresi gli Usa, che rappresentano una regione chiave per gli investimenti nel secondario. [Leggi tutto](#)

VKAV chiude a 60 mln S il fondo di rischio panafricano

15.04. La nigeriana Verod-Kepple Africa Ventures (VKAV) ha annunciato una chiusura finale di 60 milioni di dollari per il suo fondo di rischio panafricano, che investe in startup scalabili, abilitate alla tecnologia e post-reddito che affrontano le difficili sfide del continente. Il Fondo VKAV è il primo veicolo di investimento della società. [Leggi tutto](#)

Austrian Elevator Ventures lancia EV II

11.04. Austrian Elevator Ventures ha lanciato EV II, un fondo di venture capital da 70 milioni di euro per supportare le startup che stanno sviluppando le loro soluzioni nei settori fintech oltre quello bancario. Il veicolo era sostenuto dalla RBI, dalla Raiffeisen-Holding Niederösterreich-Wien e dalla Raiffeisen-Landesbank Steiermark. [Leggi tutto](#)

Smartpay finisce round pre-serie A da 7 mln S

09.04. Il leader giapponese del fintech Smartpay ha ricevuto una sottoscrizione eccessiva per raccogliere 7 milioni di dollari nel round pre-serie A guidato dall'investitore tecnologico giapponese SMBC Venture Capital. Il round ha visto anche la partecipazione di Angel Bridge, Global Founders Capital e Matrix Partners. [Leggi tutto](#)

Bridgepoint vende la quota in Dorna per 4,2 mld euro

03.04. Bridgepoint, uno degli investitori leader a livello mondiale, quotato alla Borsa di Londra, ha venduto il suo investimento in Dorna Sports, che detiene i diritti globali per l'organizzazione dei campionati MotoGP e WSBK, a Liberty Media, in una transazione che valuta la società 4,2 miliardi di euro. [Leggi tutto](#)

IFM Investors sale al 49% di San Quirico Renewables

17.04. Si intensifica il rapporto fra la famiglia Garrone e IFM Investors, che ha aumentato dal 35% al 49% la sua partecipazione in San Quirico Renewables, il veicolo che controlla il 62,5% di ERG spa. Il rimanente 51% rimane proprietà di San Quirico spa, società con la quale le famiglie Garrone e Mondini controllano ERG. [Leggi tutto](#)

AC Finance raccoglie 5 mln nel nuovo club deal Green Building

15.04. AC Finance, società lodigiana di consulenza aziendale, ha raccolto 5 milioni in un nuovo club deal denominato Green Building Holding, un veicolo d'investimento dedicato alla riqualificazione energetica e al fotovoltaico, con l'obiettivo di aggregare un portafoglio di aziende attive nel settore. [Leggi tutto](#)

Ciro Paone si assicura prestito da CDP con garanzia green di SACE

11.04. Ciro Paone spa, società leader nel mondo dell'abbigliamento (Kiton e altri brand), si è assicurata da CDP un finanziamento con garanzia green SACE. L'operazione è volta a supportare nuovi investimenti in efficientamento energetico, promozione dello sviluppo sostenibile e green economy del gruppo Kiton. [Leggi tutto](#)

EDP installerà pannelli solari sui tetti di Decathlon in Italia

26.03. EDP, azienda che sviluppa progetti rinnovabili e solari decentralizzati in Europa, è stata selezionata da Decathlon per installare entro il 2026 fino a 80 impianti solari sui tetti e in altri luoghi dei punti vendita del gruppo, in Italia, Spagna, Francia, Belgio e Germania, per un totale di 42mila pannelli solari per 21 MWh all'anno. [Leggi tutto](#)



VINCI SCOMMETTE 50 MLN SUI PROGETTI DI ENERGIA RINNOVABILE DI NATPOWER

16.04. Vinci, gruppo francese leader mondiale nel settore delle concessioni, dell'energia e delle costruzioni, ha investito 50 milioni in aumento di capitale per una quota del 10% di NatPower sa, sviluppatore indipendente di progetti per la creazione di energia rinnovabile attivo principalmente in Italia, Gran Bretagna e Stati Uniti. Con uffici a Milano, Londra e Washington, NatPower è guidata dal ceo e partner Fabrizio Zago (in foto), che sinora possedeva il 60%. [Leggi tutto](#)



PER L'INCENTIVO "FILIERA IDROGENO" TERMINI DOMANDE FINO AL 13 MAGGIO

04.04. Come da previsioni, il 2024 della finanza agevolata e alternativa è cominciato all'insegna della transizione ecologica. Risale infatti a pochi giorni fa la riapertura dei termini fino al 13 maggio per richiedere l'incentivo Filiera idrogeno rinnovabile promosso dal Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica (MASE) e gestito da Invitalia, con un plafond di 100 milioni di euro a supporto della filiera dei componenti per la produzione di idrogeno rinnovabile, inclusi i componenti per gli elettrolizzatori. [Leggi tutto](#)

Anche Tages nell'operazione IPlanet

10.04. C'è anche Tages Capital sgr, tramite il fondo Tages Helios Net Zero, nell'operazione IPlanet (controllata al 50% da EV Asset Holding spa), JV paritetica romana annunciata a ottobre da IP-Italiana Petroli spa e Macquarie Capital per portare le ricariche elettriche veloci e ultraveloci in oltre 500 aree di servizio in tutta Italia, il cui closing è avvenuto i primi di aprile. [Leggi tutto](#)

Bacciardi Partners lancia la nuova divisione BP for ESG

04.04. Bacciardi Partners, società di consulenza specializzata in m&a e corporate finance, scommette sullo sviluppo sostenibile delle aziende, secondo i criteri ambientali, sociali e di governance, e lancia la divisione BP for ESG. All'interno della divisione BP for ESG operano professionisti con competenze integrate e multidisciplinari. [Leggi tutto](#)

Hirpinia Holding ottiene project financing da 57 mln

26.03. Hirpinia Holding, società del gruppo Energia&Servizi, controllato da Ardian Clean Energy Evergreen Fund, si è assicurata un finanziamento, su base project finance, di circa 57 milioni concesso da un pool di banche composto da BPER Banca e Unicredit, per la costruzione e gestione di due impianti eolici e un impianto fotovoltaico greenfield. [Leggi tutto](#)

GreenYellow punta 100 mln sul "verde" in Italia

22.03. GreenYellow, gruppo francese controllato da Ardian e specializzato in produzione di energia solare decentralizzata, punta a investire in progetti di transizione energetica per le imprese italiane oltre 100 milioni in tre anni. Il gruppo opera in Italia attraverso la sua controllata GreenYellow Italy, con sede a Milano, alla cui guida è stato nominato Alessandro Albano. [Leggi tutto](#)

Nuovo super ruolo per Luigi Tommasini in FIL Sgr



Luigi Tommasini è stato nominato Head of Strategic Initiatives di Fondo Italiano d'Investimento (FIL) Sgr, mantenendo gli attuali ruoli di responsabile Funds of Funds e di co-responsabile delle attività di co-investimento. Tommasini, in FIL fin dalla sua costituzione, ne ha guidato l'attività dei Fondi di Fondi. [Leggi tutto](#)

Andrea Coda responsabile attività di m&a di Unicredit



Andrea Coda, sinora managing director e head of media di HSBC Bank plc, guiderà la divisione m&a di Unicredit. Coda, che farà base a Milano, vanta 25 anni di esperienza nella gestione di operazioni di finanza aziendale, m&a e transazioni di capitale e debito. [Leggi tutto](#)

Maximiliano Turelli entra in Banca Akros



Maximiliano Turelli è il nuovo responsabile del team M&A Corporate & Financial Sponsors Coverage di Banca Akros. Turelli, che arriva dal gruppo Equita, nel corso della sua carriera professionale ha gestito con successo oltre 50 operazioni di finanza straordinaria, assistendo fondi di private equity e realtà imprenditoriali. [Leggi tutto](#)

Giancarlo D'Ambrosio partner di Freshfields



Giancarlo D'Ambrosio lascia Latham & Watkins per entrare in Freshfields Bruckhaus Deringer in qualità di equity partner. D'Ambrosio ha grande esperienza nel settore del private equity e ora si unisce al team private capital di Freshfields nella sede di Milano in qualità di socio, dopo aver trascorso vent'anni in Latham & Watkins, di cui sette da partner. [Leggi tutto](#)

AZIMUT DÀ VITA A UNA BANCA FINTECH CON LO SPINOFF DELLA RETE. LA GUIDA MARTINI



29.03. Al via lo spinoff di una parte delle rete italiana di consulenti finanziari di Azimut che confluirà in una nuova banca digitale guidata dall'ad Paolo Martini (in foto) con l'obiettivo di quotarla entro 6-9 mesi. La nuova realtà, indipendente dal gruppo Azimut, potrà includere nell'azionariato anche partner bancari/finanziari e avrà all'avvio almeno 20 miliardi di masse in gestione a cui fanno riferimento circa 1.000 consulenti finanziari. In 5 anni verrà assegnato il 10% del capitale sociale della nuova banca ai consulenti già in struttura e a quelli che entreranno nella nuova realtà. [Leggi tutto](#)

STEFANIA BOSCHETTI CEO DI EY ITALIA PRIMA DONNA IN TESTA A UNA BIG4



15.04. La sede italiana di EY, una delle Big4 a livello internazionale della consulenza e dell'assistenza legale e fiscale, ha una nuova ceo: Stefania Boschetti (in foto). La manager, che sarà operativa a partire dal prossimo 1° luglio, sarà la prima donna alla guida di una realtà simile in Italia. La Boschetti ha iniziato la sua carriera in EY nel 1992 e dal 2003 ne è diventata partner. [Leggi tutto](#)

FABIO BOSCHI SOCIO DI INDUSTRY 4.0 FUND DI QUADRIVIO GROUP



15.04. Fabio Boschi (in foto) è nuovo partner di Industry 4.0 Fund, il fondo di private equity gestito da Quadrivio Group, che investe nell'innovazione tecnologica e nella digitalizzazione delle pmi. L'annuncio è stato dato contestualmente a quello all'ingresso nel team del gruppo anche di Sara Airini, Caroline Pedrazzini, Alessandro D'Orazio e Alessia Olari. Boschi nel corso degli ultimi 15 anni ha maturato esperienze di gestione, ridisegno strategico e sviluppo industriale. [Leggi tutto](#)

Koinos Capital sgr. Marco Morgese diventa ceo

Rivoluzione in Koinos Capital, la sgr indipendente di private equity fondata da Marco Morgese, Francesco Fumagalli, Marco Airoldi e con la presidenza operativa di Beppe Fumagalli. Infatti, Roberto De Carlo è entrato in sgr in qualità di partner, mentre Morgese è il nuovo ad sostituendo Airoldi. Quest'ultimo andrà a presiedere un comitato investimenti. [Leggi tutto](#)

Roberta Battaglia a capo dell'ufficio di Milano di DIF

DIF Capital Partners, uno dei principali gestori di fondi infrastrutturali a livello mondiale, apre un ufficio a Milano, che sarà diretto da Roberta Battaglia, sino allo scorso febbraio head of Infrastructure presso CDP Equity, dove è stata responsabile dell'origination, dell'esecuzione delle transazioni e della gestione del portafoglio di asset infrastrutturali. [Leggi tutto](#)

Raffaele Ciotta investment director di Foresight Group

Foresight Group, gestore britannico di fondi e leader negli investimenti infrastrutturali oltre che di private equity, ha nominato nuovo investment director Raffaele Ciotta, che si unisce al team italiano. Ciotta è stato direttore per gli investimenti in equity presso Glenmont Partners. [Leggi tutto](#)



Luca Bucelli lascia Tikehau Capital

Luca Bucelli lascia la guida in Italia di Tikehau Capital, asset manager alternativo francese quotato su Euronext Parigi, per nuove sfide professionali. Al suo posto, il timone del gruppo in Italia sarà preso da Roberto Quagliuolo, sinora managing director, deputy head of private equity e co-head of Italy. [Leggi tutto](#)



"Cattiverie a domicilio", un film di Thea Sharrock

14.04. È arrivato il 18 aprile nelle sale italiane "Cattiverie a domicilio", un film di Thea Sharrock con Olivia Colman, Jessie Buckley, Anjana Vasan e Timothy Spall. La pellicola è un concentrato dello spirito inglese al cinema, una commedia graffiante senza aggressività, agrodolce, che dimostra quanto la vita abbia più fantasia della realtà.

[Leggi tutto](#)

Gli Impressionisti a Roma fino al 28 luglio

14.04. Roma celebra i 150 anni dell'Impressionismo con una mostra allestita, scelta a dir poco insolita e originale, nel Museo Storico della Fanteria. "Impressionisti-L'alba della modernità" resterà aperta al pubblico fino al 28 luglio. [Leggi tutto](#)

Antonio Donghi e "La magia del silenzio"

14.03. Tra i maggiori interpreti del realismo magico italiano, Antonio Donghi è protagonista di una mostra a Palazzo Merulana a Roma, aperta al pubblico fino al 26 maggio prossimo, focalizzata sull'evoluzione stilistica e tematica del pittore romano, e intitolata "La magia del silenzio". [Leggi tutto](#)

"Anselm" di Wenders dal 30 aprile al cinema

13.04. Arriva al cinema dal 30 aprile Anselm, il documentario di Wim Wenders dedicato al pittore e scultore tedesco Anselm Kiefer. Quest'esperienza cinematografica unica, in 3D, consente al pubblico di immergersi nel lavoro e nel percorso di vita dell'artista. [Leggi tutto](#)

SCENDE A 88,1 MLN IL VALORE MEDIO DEI 5 TOP LOT BATTUTI IN ASTA NEL 2023. LO CALCOLA DELOITTE



14.04. Fatturato in contrazione nel 2023 per le grandi case d'aste d'arte e beni da collezione, con un prezzo medio dei primi top lot che è sceso a 88,1 milioni di dollari, dal record di 140,9 milioni di dollari del 2022, che si confrontava con gli 89,9 milioni del 2021 (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Un dato, quello del 2022, che era stato secondo soltanto a quello dei 156,7 milioni del 2017, quando però le statistiche erano state distorte dal valore incredibile di 450 milioni di dollari raggiunto dal Salvador Mundi di Leonardo (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). È quanto emerge dal report 2024 di Deloitte Private "Il

mercato dell'arte e dei beni da collezione" presentato da Deloitte Private nei giorni scorsi in anteprima durante la Mia Photo Fair di Milano (si veda [qui l'intero report](#)). Per Christie's, Sotheby's e Phillips, infatti, lo scorso anno è mancato il traino delle diverse single owner collection vendute nel 2022, tra cui spiccava quella di Paul G. Allen (1,6 miliardi di dollari), insieme a quelle di Anne H. Bass e dei coniugi Ammann, battute da Christie's; quelle dei coniugi Macklowe e di David M. Solinger (Sotheby's). Queste collezioni da sole avevano totalizzato oltre 2,6 miliardi di dollari. [Leggi tutto](#)

L'arte tra ecologia, riuso e futuro in mostra a Perugia

14.04. "Natura/Utopia: l'arte tra ecologia, riuso e futuro" è la nuova mostra di Fondazione Perugia. L'esposizione, a cura di Marco Tonelli, dal 23 aprile al 3 novembre animerà le sale di Palazzo Baldeschi con un percorso che intende raccontare le tematiche del rapporto dell'uomo con la natura e il suo futuro. [Leggi tutto](#)

Gauguin, il mercato e le distorsioni informative

14.04. Il mercato delle opere moderne da sempre è stato caratterizzato da distorsioni informative e da una realtà falsata che i vari portatori di interessi, continuano a generare. E' il caso di Paul Gauguin, il valore delle cui opere ha solleticato e solletica gli appetiti di tanti. La storia del dipinto inedito "Bellezze a Tahiti-Sorgente sul Mare". [Leggi tutto](#)

David Horvitz in Bicocca a Milano

06.04. Organizzata in occasione della ventesima edizione di miart, la fiera internazionale d'arte moderna e contemporanea organizzata da Fiera Milano, "Abbandonare il locale" è la prima grande mostra personale in Italia dedicata a David Horvitz, che si tiene a Milano fino al 30 giugno negli spazi di BiM-Bicocca in contrada Masaccio a Caravaggio. [Leggi tutto](#)

I capolavori di Capodimonte alla Reggia di Venaria

31.03. La mostra "Capodimonte da Reggia a Museo. Cinque secoli di capolavori da Masaccio a Andy Warhol" sarà aperta fino al 15 settembre nelle sale delle Arti della Reggia di Venaria a Venaria Reale (Torino). Oltre 60 capolavori provenienti dalle collezioni artistiche di Capodimonte che annoverano grandi maestri da Masaccio a Caravaggio. [Leggi tutto](#)

LIBRI**La governance nelle aziende**

Di Paola Galbiati e Antonella Negri Clementi - Edizioni McGraw Hill. Professionalità diverse, che hanno vissuto in prima persona situazioni di crisi e rilancio, danno qui il loro contributo sotto ottiche diverse: gestionale, civilistica, manageriale, profili di responsabilità individuali. Il libro è costituito da 12 capitoli per i quali si alternano vari altri autori. [Leggi tutto](#)

Quanto vale una balena. Le illusioni del capitalismo verde

Di Adrienne Buller - ADD Editore. L'autrice analizza la logica del pensiero capitalista "verde" dell'attribuire un valore al vivente: dai cetacei alle compensazioni di carbonio fino ai prodotti finanziari come "obbligazioni legate alla sostenibilità". [Leggi tutto](#)

Crescere è una cosa da grandi

Di Giuseppe Morici - Edizioni Feltrinelli. L'autore ci guida alla scoperta e alla comprensione dell'universo aziendale. Crescere per un'azienda non è questione solo di numeri. Crescere ha a che fare con la cultura, con le esperienze, con gli incontri. E soprattutto con la possibilità che concediamo a tutti questi fattori di influenzarci e di cambiarsi. [Leggi tutto](#)

La società resiliente

Di Markus K. Brunnermeier - Edizioni Il Mulino. La resilienza è la bussola che porta a un contratto sociale vantaggioso per tutti: solo in una società resiliente le istituzioni, le famiglie e gli individui possono superare shock e momenti critici da quali altrimenti non riuscirebbero a riprendersi. [Leggi tutto](#)



CLEARWATER OSPITA LA MOSTRA "SE TUTTO BRUCIASSE" DI CALABRESE

07.04. Fino al 31 maggio, gli uffici milanesi della società di m&a e debt advisory Clearwater International ospitano la mostra "Se tutto bruciasse" di Alessandro Calabrese, a cura di Francesca Interlenghi e in collaborazione con la galleria d'arte contemporanea Viasaterna. Il progetto espositivo raccoglie 12 opere fotografiche, che indagano il modo di produzione delle immagini, la loro proliferazione bulimica, il tema dell'inconscio tecnologico e il ruolo del caso nel processo di esecuzione. [Leggi tutto](#)

Fino al 31 maggio una collettiva alla Cittadella degli Archivi

13.04. Resterà aperta al pubblico fino al 31 maggio, la mostra collettiva "Wandering out into this great unknown", ideata e organizzata dall'associazione culturale Isorropia Homegallery, con la partecipazione di Ribot Gallery, presso la Cittadella degli Archivi di Milano. [Leggi tutto](#)

Liliana Cano a Palazzo di Città a Cagliari

07.04. Il Palazzo di Città di Cagliari ospita un'importante antologica dedicata all'artista Liliana Cano, "Il racconto di una vita", in scena fino al 19 maggio, con la quale i Musei Civici Cagliari proseguono il ciclo di mostre dedicate alle grandi artiste sarde. La mostra raccoglie più di cento opere, tra dipinti e disegni. [Leggi tutto](#)

Fotografia europea a Reggio Emilia dal 26 aprile al 9 giugno

06.04. "La natura ama nascondersi" è il tema della rassegna che si terrà a Reggio Emilia dal 26 aprile al 9 giugno, che si propone appunto di catturare la natura esplorando le interconnessioni fra occultamento e scoperta. Il programma completo delle mostre. [Leggi tutto](#)

All'ADI, lettura culturale inedita del design giapponese

31.03. ADI Design Museum di Milano presenta fino al 9 giugno una lettura culturale inedita del design giapponese, evidenziandone l'unicità tra tradizione e ricerca con la mostra "Origin of Simplicity. 20 Visions of Japanese Design", a cura di Rossella Menegazzo (progetto di allestimento e progetto grafico di Kenya Hara). [Leggi tutto](#)

I CONSIGLI DI ALESSIO MUSELLA AI GIOVANI COLLEZIONISTI

06.04. BeBeez ha chiesto ad Alessio Musella, consulente di Gallerie e Collezioni, come avvicinarsi all'arte per un neocollezionista, dato che si sta creando una fascia di nuovi collezionisti giovani e con aspirazioni più contenute. "Il modo più corretto per un potenziale collezionista che voglia affacciarsi al mondo dell'arte, è valutare questo primo passo come un investimento alternativo, con l'intento di diversificare una parte del proprio portafoglio, con il piacere, da non sottovalutare, di investire in qualcosa di non tassato", afferma Musella. [Leggi tutto](#)



A MILANO NASCE ARTFLOOR, NUOVA PIATTAFORMA DI CONSULENZE

31.03. Nasce con l'obiettivo di favorire, consolidare e ampliare i servizi dedicati all'arte e alla cultura ArtFloor, l'hub che riunisce esperti di più settori per fornire consulenze complementari e specializzate. I partner (e fondatori) del progetto, che ha sede a Milano in via Moscovia 18, sono LCA Studio Legale, Artshell, Condense, Fonderia Artistica Battaglia, Lara Facco P&C e Mazzini Lab Benefit, tra supporto legale, fiscale, digitale e comunicativo. ArtFloor si rivolge a chi intende avviare un'attività in ambito culturale, voglia valorizzare un bene artistico, tutelare una collezione o comunicare un progetto. [Leggi tutto](#)



www.privatedata.bebeez.it

un potente database che contiene informazioni sui profili
e i contatti dei principali investitori di private capital del
mondo attivi in Italia e sulle loro portfolio companies



corso Venezia, 8 - 20121 Milano