

FOCUS/1

Condhotel, la prossima frontiera è il Lazio

FOCUS/2

Quanto costa entrare nei members-only club italiani

PRIVATE EQUITY IL CLUB? UN DEAL MOLTO DELICATO



L'ANALISI

Praexidia, ecco come mantenere italiano l'hi-tech tricolore

L'INTERVISTA

Paracchi, così aggregheremo industrie strategiche, libereremo valore nei settori regolati dalla Golden Power



Sommario

PRIVATE EQUITY

- 06 I circoli esclusivi sono il nuovo Eldorado della hotellerie di lusso, che non a caso fa gola ai private equity. L'Italia sembra terreno ideale per la diffusione di queste strutture e gli investitori sono molto interessati. Pro e contro del modello di business

Il meglio del private capital in Italia e nel mondo

- 26 ■ Private Equity&Spac
- 27 ■ Private debt
- 28 ■ Crisi&Rilanci / NPL e altri crediti deteriorati
- 29 ■ Angels&Incubators Venture capital/ Crowdfunding
- 30 ■ Real estate
- 31 ■ Private capital e Real estate nel mondo
- 32 ■ GreenBeez
- 33 ■ Arte&Lifestyle/Libri

L'INTERVISTA

- 16 Paracchi, così aggregheremo industrie strategiche e libereremo valore nei settori regolati dalla Golden Power



Il club? Un deal molto delicato



NEWS NEL MONDO

AL VIA LA STABLECOIN IN EURO. LA LANCIANO NOVE GRANDI BANCHE EUROPEE. AL PROGETTO PARTECIPANO ING, BANCA SELLA, KBC, DANSKE BANK, DEKABANK, UNICREDIT, SEB, CAIXABANK E RAIFFEISEN BANK INTERNATIONAL [LEGGI TUTTO](#)



PRIVATE DEBT

I numeri del Report di BeBeez

313

I deal di private equity annunciati in Italia nel primo semestre 2025

Sono state 313 le operazioni di private equity annunciate o concluse nel primo semestre 2025 in Italia. Emerge dal [Report Private Equity H1 2025 di BeBeez](#) (disponibile agli [abbonati a BeBeez News Premium e BeBeez Private Data](#)). La cifra rappresenta ben più della metà del totale di 588 deal mappati per l'intero 2024 (si veda [qui il Report Private Equity 2024 di BeBeez](#)), spianando la strada quindi a un dato per l'intero 2025 in netta crescita rispetto a quello dello scorso anno. Lo calcola [BeBeez Private Data](#), il database del private capital di BeBeez, tenendo conto sia dell'attività di investimento sia di quella di disinvestimento e considerando non solo le operazioni annunciate dai fondi, ma anche quelle organizzate da club deal di investitori privati e da holding di investimento e Spac. A trainare il mercato in Italia nella prima metà di quest'anno sono state ancora una volta **le operazioni di add-on**, che in totale sono state 162, pari a **oltre il 60% del numero totale di operazioni di investimento**. Gli investimenti diretti dei fondi nel semestre si sono invece limitati a 95, pari a poco più del 35% del totale degli investimenti. [Leggi tutto qui](#)

95

Gli investimenti diretti di private equity nel primo semestre

162

Gli add-on di private equity nel primo semestre

588

I deal di private equity in tutto il 2024 in Italia



Guerre e corsa allo spazio attraggono investitori. PE e VC sono in prima linea



Cari lettori, l'escalation di tensione legata ai due conflitti in atto tra Russia e Ucraina e in Medio Oriente, insieme alla rivalità geopolitica tra Usa e Cina e la crescente pressione sui paesi europei della NATO affinché spendano il 5% del PIL per la difesa stanno rialimentando la domanda globale di difesa, innovazione e resilienza tecnologica, catalizzando sempre più l'attenzione degli investitori sulle nuove tecnologie nel settore aerospaziale e difesa. Se fino a pochi anni fa gli investitori privati erano restii a impegnarsi in comparti percepiti come "sensibili" e ad alto rischio regolatorio, oggi infatti i dati mostrano un'accelerazione netta, soprattutto negli Stati Uniti ed Europa. Secondo [un'analisi di S&P Global Market Intelligence](#), già nei primi due mesi e mezzo del 2025 gli investimenti PE e VC nei settori aerospace & defense avevano raggiunto 4,27 miliardi di dollari, praticamente in linea con il totale dell'intero 2024 (4,31 miliardi). E ovviamente il trend è continuato. Uno [studio pubblicato a metà settembre da DC Advisory](#) indica che da inizio anno a oggi a livello globale le valutazioni delle aziende target di m&a nel settore difesa europee sono aumentate di ben l'87%. Ciononostante, sussiste ancora una notevole disparità tra le valutazioni della difesa statunitensi ed europee, con le prime scambiate a 17 volte l'ebitda contro le seconde a 22 volte.

L'ultima notizia di operazioni nel settore è di pochi giorni fa in relazione al round di Serie C da 60 milioni di dollari della scaleup Usa **Firehawk Aerospace**, la prima azienda al mondo ad applicare su larga scala la stampa 3D alla produzione di propellenti solidi e motori a razzo, che ha raccolto capitali da un gruppo di investitori guidato da **1789 Capital**, società nella quale tra i partner figura **Donald Trump Jr.**, e al quale ha partecipato anche **Czechoslovak Group (CSG)**, gruppo industriale ceco con sede a Praga, attivo a livello globale nei settori aerospaziale, difesa, trasporti, ferrovie e progetti di sviluppo (si veda [altro articolo di BeBeez](#)), che lo scorso aprile ha acquisito l'intera proprietà dell'italiana **Fiocchi Munizioni** dalla famiglia Fiocchi e da **Charme Capital** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). L'operazione da parte di CSG è stata realizzata attraverso il **fondo Presto Tech Horizons (PTH)**, creato da CSG in partnership con **Presto Ventures** per sostenere tecnologie innovative in ambito difesa e resilienza. Negli Stati Uniti operano da anni fondi verticali dedicati a difesa e aerospaziale, che oggi attraggono crescente deal flow. **Liberty Hall Capital Partners**, **Arcline Investment Management**, **Enlightenment Capital**, **Arlington Capital Partners**, **AE Industrial Partners** e **CORE Industrial Partners** sono tra i player più attivi, con strategie di buyout su società medie e tecnologie critiche. L'approccio è quello di piattaforme settoriali integrate, capaci di assorbire target di nicchia attraverso operazioni add-on e di diventare fornitori chiave per governi e contractor primari. La logica non è diversa da quella che guida gli investimenti nel software o nella sanità: frammentazione

iniziale, alto tasso di innovazione, barriere tecnologiche ed elevate spese in R&D, che rendono l'aggregazione un modello di creazione di valore.

Anche in Europa il trend è in accelerazione. Bruxelles ha avviato iniziative di sostegno diretto al capitale privato, come la [Defence Equity Facility lanciata dalla BEI nell'ambito di InvestEU](#), che fornisce risorse a fondi di venture capital e private equity specializzati in piccole e medie imprese della difesa. In parallelo, lo [European Defence Fund](#) e i programmi nazionali stanno aumentando i canali di finanziamento per startup e scaleup. In Italia il comparto aerospaziale rappresenta una filiera di eccellenza. **Investindustrial** la scorsa primavera ha acquisito per esempio **Logic Group**, produttore di sistemi elettronici critici per aerospazio e difesa (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Mentre [a fine luglio è stato firmato l'accordo tra Iveco e Leonardo](#) per la cessione della divisione difesa del gruppo per 1,7 miliardi di euro, che si dovrebbe concludere a inizio 2026, dopo che nei mesi scorsi per **Iveco Defence** avevano manifestato un forte interesse i fondi **Bain Capital** e **KPS** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Sul fronte venture, **Primo Capital sgr** è attiva da tempo con il **Primo Space Fund**, tra i primi veicoli europei dedicati allo space tech, che a inizio settembre ha guidato un round di investimento seed da 2 milioni di euro di Astradyne, che sviluppa soluzioni fotovoltaiche di nuova generazione pensate per la New Space Economy. Il round ha visto anche la partecipazione di **Galaxia**, il Polo Nazionale di Trasferimento Tecnologico per l'Aerospazio, nato su iniziativa del Fondo Technology Transfer di CDP Venture Capital sgr, insieme a Obloo Ventures (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Sempre CDP Venture Capital nel 2022 aveva lanciato il fondo **Italia Space Venture** per catalizzare investimenti in startup e pmi innovative della space economy (si veda [altro articolo di BeBeez](#)).

Per sensibilizzare mercato e istituzioni sulla necessità di rafforzare politiche industriali e promuovere strumenti che aiutano a mantenere il controllo delle aziende all'interno dei confini nazionali (Golden Power, fondi sovrani, aggregazioni tra investitori domestici) ed evitare che interi comparti, in particolare aerospaziale e difesa, finiscano stabilmente sotto controllo estero, con pregiudizio per la sicurezza nazionale, è nata la **Fondazione Praexidia**. **BeBee Magazine** in queste pagine ha intervistato il promotore **Pierluigi Paracchi**. Ma prima vi propone un'inchiesta sugli investimenti in social private club, un settore ben più effimero, ma che a sua volta di questi tempi attrae parecchio i private equity in Italia e all'estero. Buona lettura!

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

BeBeez

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

PRIVATE EQUITY.

Il club? Un deal molto delicato

La crescente domanda di prestigio, riservatezza e servizi della massima qualità rende i circoli esclusivi, accessibili solo se presentati e previo pagamento di laute tasse di ammissione, il nuovo Eldorado della hotellerie di lusso, che non a caso fa gola ai private equity. L'Italia sembra terreno ideale per la diffusione di queste strutture e gli investitori sono molto interessati, ma non mancano insidie in grado di nuocere alla gallina dalle uova d'oro. Il caso di Soho House

di Giuliano Castagneto

Cosa spinge un grande gruppo come **MCR**, il terzo più grande gestore alberghiero degli Stati Uniti cui fanno capo marchi come **Hilton** e **Marriott**, a guidare un'opa, insieme al suo ceo **Tyler Morse** e a un consorzio di investitori guidato dall'attore hollywoodiano **Ashton Kutcher**, noto investitore tech, e rilevare il 25% del capitale trattato in borsa, su un gruppo come **Soho House** (si veda qui articolo di *BeBeez*), gravato da un debito di 2,2 miliardi di dollari (inclusi i leasing operativi e finanziari come da IFRS 16) e in perdita cronica, come evidenziato dal grafico in pagina?

La curiosità aumenta, leggendo l'opinione che su Soho House aveva nel 2024 il broker **GlassHouse** (si veda qui il report). Definirla negativa è un eufemismo, visto che i suoi analisti, in modo certo poco elegante, definiscono il gruppo "uno zero" (si veda qui il report), arrivando persino a chiedersi se Soho House farà mai soldi.



Ciononostante, MCR e i suoi co-investitori hanno probabilmente colto il momento giusto per comprare il biglietto d'ingresso a Soho House a un costo non astronomico, 9 dollari per azione contro un prezzo di quotazione, nel 2021, di 14 dollari per un EV di circa 2,7 miliardi di dollari di cui 1,7 miliardi di debito.

Così, il presidente esecutivo della società, **Ron Burkle**, e **The Yucaipa Companies**, la società di private equity da lui fondata nel 1986, entrambi soci storici di **Soho House**, reinvestiranno nel gruppo. A reinvestire sarà anche **Goldman Sachs Alternatives**, investitore di Soho dal 2021 attraverso forme di capitale ibrido. Altri attuali azionisti significativi, tra cui l'imprenditore britannico Richard Caring (che a sua possiede una serie di altri iconici private club, come Annabel's, Mark's Club, Harry's Bar, the Bath & Racquets Club e George) e il fondatore Nick Jones, cederanno la maggior



Ashton Kutcher,
attore hollywoodiano
noto investitore tech

parte delle loro azioni ordinarie della società, pur rimanendone azionisti. Non solo. Il deal è inoltre supportato da **Apollo Global Management** attraverso fondi di capitale ibrido di debito ed equity, che, insieme a nuovi finanziamenti messi a disposizione da **Goldman Sachs AM**, per un totale di 845 milioni di dollari, serviranno in parte a rifinanziare il debito del gruppo e quindi



Alessandro Lombardo,
direttore commerciale di Gabetti

a riacquistare alcuni dei bond in circolazione.

D'altra parte Soho House è il principale gestore mondiale di social club, un business che è in continua ascesa e che presenta barriere all'ingresso non trascurabili, e non solo di natura finanziaria. Si tratta di strutture ricettive gestite da veri e propri circoli, i cui criteri di ammissione sono

CONDHOTEL, LA PROSSIMA FRONTIERA È IL LAZIO

L'interesse dei gestori di social club per l'Italia è andato di pari passo con lo sviluppo nel Paese della normativa sui **condhotel**. Il concetto, che si adatta molto bene al format del club, è nato con il **DPCM 13/2018**, che definisce queste strutture come complessi a gestione unitaria composti da camere d'albergo e unità abitative residenziali, nello stesso comune e con servizi integrati. La normativa nazionale ha poi demandato alle Regioni il compito di disciplinare requisiti e procedure applicative. In **Lombardia**, il **Regolamento Regionale 7/2022** (in vigore dal 15 ottobre 2022) ha introdotto regole precise: le unità residenziali non possono superare il 40% della superficie destinata alle camere; la struttura deve avere almeno 7 camere e una reception unica; le unità abitative devono trovarsi entro 200 metri dall'edificio principale; la gestione deve essere unitaria per almeno 10 anni. Inoltre, l'avvio richiede interventi di riqualificazione tali da garantire almeno la classificazione a 3 stelle.

La Regione ha anche fissato standard qualitativi per camere, spazi comuni e unità residenziali, oltre a obblighi di contrassegno identificativo con logo regionale e classificazione. Ogni variazione di destinazione d'uso va accompagnata da

documentazione urbanistica idonea. I controlli e le eventuali sanzioni restano in capo al gestore unico. Nel **Lazio** l'interesse verso i condhotel è più recente. Con la **Legge Regionale 8/2022** è stata modificata la disciplina turistica regionale per includere questa tipologia, demandando a un regolamento di giunta la definizione operativa. La Giunta ha quindi approvato un atto che integra il regolamento sulle strutture alberghiere, introducendo requisiti minimi e modalità di gestione dei condhotel.

I principi ricalcano l'impostazione nazionale: gestione unitaria, integrazione di servizi alberghieri e residenziali, classificazione minima a 3 stelle e vincoli di qualità. L'obiettivo dichiarato è la valorizzazione del patrimonio edilizio esistente e la rigenerazione urbana, evitando consumo di nuovo suolo. Restano però da chiarire i dettagli su percentuali residenziali, distanze e modalità di cambio di destinazione d'uso, che verranno precisati nei testi attuativi.

In sintesi, la Lombardia ha già un quadro operativo completo, mentre il Lazio ha avviato il percorso normativo e sta definendo nel dettaglio i criteri applicativi, con l'intento di rafforzare l'offerta turistica e incentivare il recupero immobiliare.

molto rigidi anche prescindere dalla formula scelta e del relativo costo, e concepite in modo che i propri utenti/soci si sentano "a casa". Strutture in grado di offrire livelli di comfort, sicurezza e privacy tali che a chi li frequenta non sembra di essere in un luogo pubblico ma in una situazione quasi domestica. In queste strutture i soci non solo dispongono di camere e ristoranti al più alto livello, ma anche sale di studio/lettura, spazi riservati per incontri d'affari, aree benessere e concierge pronti a soddisfare qualsiasi esigenza.

Un concetto di hospitality che in realtà risale all'Ottocento, cioè i club londinesi resi famosi dalla letteratura del periodo, ma che ultimamente sta vivendo un boom. Il perché lo spiega **Alessandro Lombardo**, direttore commerciale di **Gabetti**, gruppo di riferimento nell'intermediazione immobiliare: "Nell'hospitality moderna è sempre più importante l'elemento esperienziale. E' il motivo per cui l'albergo a quattro stelle interessa sempre meno e tende a scomparire anche nelle preferenze di gestori e investitori, mentre c'è il boom dei cinque stelle lusso. Nei

social club invece il fattore esperienza si esprime ai massimi livelli, e la crescente domanda di questi servizi è una diretta conseguenza. Basti pensare che sono sempre più numerosi i businessmen che preferiscono tenere incontri d'affari al club piuttosto che in ufficio, in quanto il club è un ambiente meno formale e più rilassato". Tendenza talmente forte da indurre qualche analista a chiedersi se ciò non vada a detrimento del valore degli uffici stessi, che effettivamente oggi non sono al centro degli appetiti degli investitori.

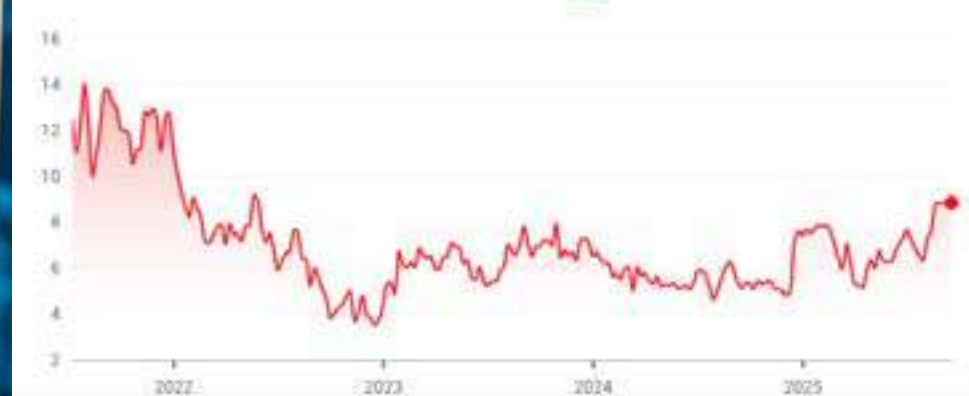
SOHO HOUSE IN BORSA

8,85 \$ -429.20% -3.65 MAX

After Hours: 8,85 \$ (0,00%) 0,00

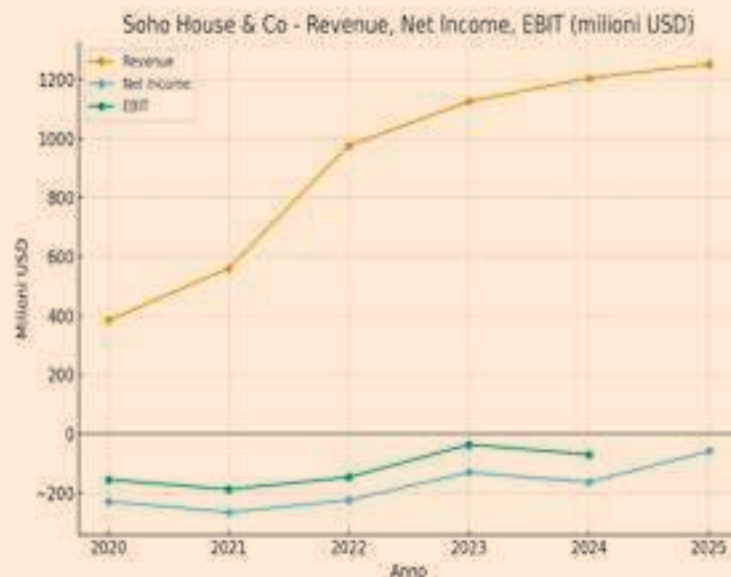
Data e ora chiusura: 19 set, 18:21:12 UTC-4 - USD - NYSE - Disclaimer

1G 5G 1M 6M YTD 1A 5A MAX



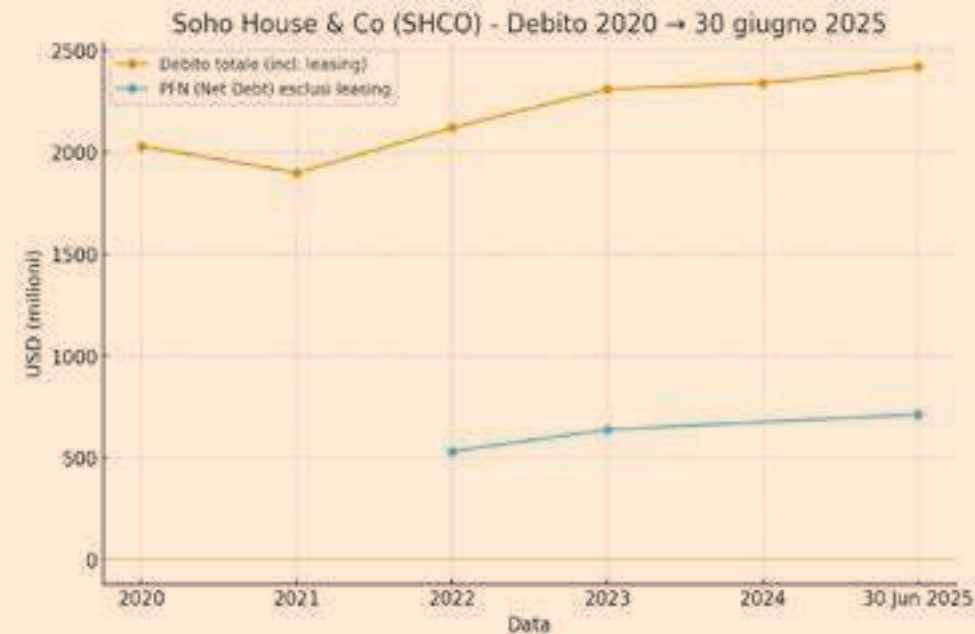
Soho House & Co - Analisi Storica Ricavi, Utile Netto ed EBIT

Questo documento riassume l'andamento finanziario di Soho House & Co negli ultimi anni, con particolare focus su Ricavi, Utile Netto ed EBIT. I valori sono espressi in milioni di USD.

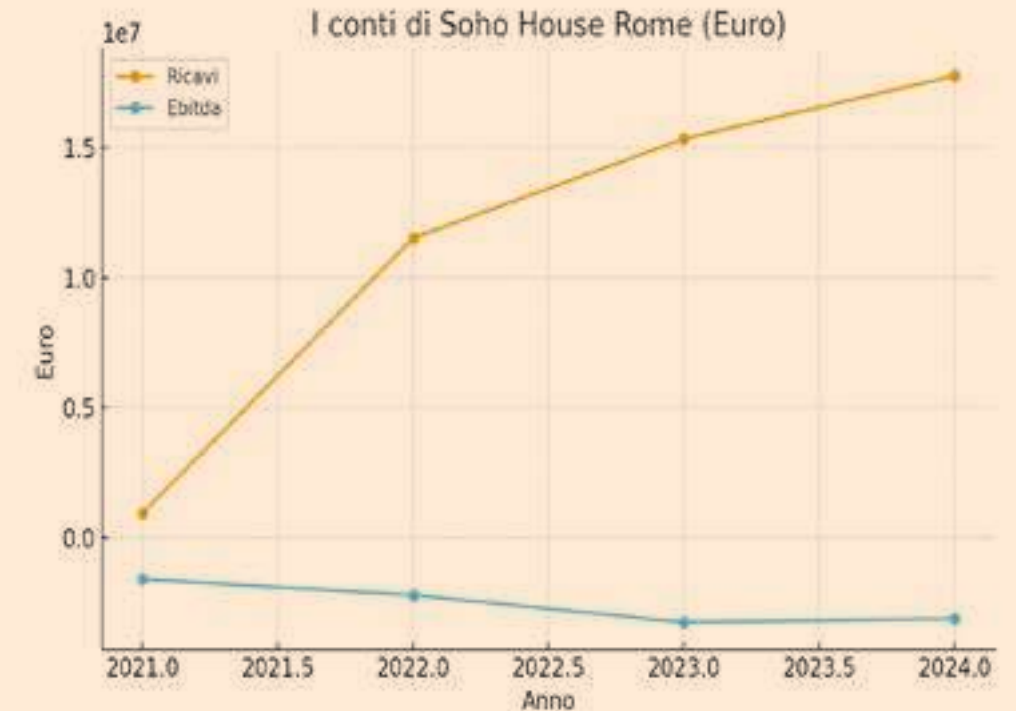


Soho House & Co (SHCO) – Debito 2020 → 30 giugno 2025

Confronto tra Debito totale (inclusi leasing) e PFN/Net Debt aziendale (esclusi leasing). Valori in milioni di USD.



I conti di Soho House Rome (Euro)



Che succede in Italia

Questo trend si sta replicando anche in Italia, dove “i members’ club e le club house, sebbene siano ancora un mercato nascente e di nicchia, concentrato a Milano e Roma, hanno un chiaro potenziale di sviluppo. Il fenomeno è alimentato da una crescente domanda di servizi di hospitality che superano la tradizionale offerta e trasmettano un forte senso di comunità e opportunità esclusive di networking. L’arrivo e l’espansione di operatori quali **Soho House**, **The Wilde**, **Casa Cipriani Milano** e **Aethos Club**, presenti in più location, conferma la progressiva affermazione anche in Italia di tali strutture, un fenomeno da seguire attentamente per le sue future implicazioni sul mercato” sottolinea **Andrea Mancini**, responsabile per l’Italia dell’area Hospitality di **JLL**.

Un’affermazione che comincia a vedersi anche nei numeri, come dimostra l’andamento dei ricavi di **Soho House Rome srl**, gestore della (per ora) unica presenza dell’omonimo gruppo in Italia, che si mantengono su un trend crescente malgrado una



Andrea Mancini, responsabile per l’Italia dell’area Hospitality di **JLL**.

redditività ancora in rosso (si veda qui il report di Leanus dopo essersi registrati gratuitamente).

In altri termini l’Italia si sta allineando alla tendenza internazionale, ma forse con un potenziale di crescita ancora maggiore rispetto agli altri Paesi dell’Ue. Aggiunge Lombardo: “Oggi l’Italia è al terzo posto nel mondo, dopo Dubai e gli Stati Uniti, per presenza di Ultra High net Worth Individuals (UHNWI)”. E’ una diretta conseguenza delle agevolazioni fiscali come la flat tax da



Riccardo Rezza, titolare dell’omonimo gruppo di consulenza immobiliare

100 mila euro introdotta nel 2017, raddoppiata a 200 mila nel 2024, che dal 2020 hanno convinto 5 mila personaggi molto facoltosi a trasferire, o ristabilire, la residenza in Italia, in particolare a Milano. Ma è molto probabile che questo afflusso si intensifichi. I “nuovi italiani” infatti provengono soprattutto da Usa e Regno Unito, Paese quest’ultimo in cui le difficoltà del bilancio pubblico hanno costretto il governo Starmer a rimuovere progressivamente le agevolazioni fiscali per le classi più

agiate. Ed è proprio negli Usa e in Regno Unito che è maggiormente diffusa la cultura del social club. “Possiamo dire che per chi produce alti redditi all’estero l’Italia è diventata un paradiso fiscale”, chiosa **Riccardo Rezza**, titolare dell’omonimo gruppo di consulenza immobiliare focalizzato sul segmento extra lusso.

Viene certo da chiedersi se un afflusso di nuovi residenti che prendono casa a Milano porti automaticamente una richiesta di servizi come quelli offerti dai members’ club, ma le due tendenze sono più correlate di quanto si pensi. “Se devo tenere un incontro d’affari riservato non lo faccio a casa mia” spiega Lombardo.

A fornire un’ulteriore spinta al fenomeno, almeno nell’area di Milano, è intervenuto nel 2022 il nuovo **Regolamento Regionale della Lombardia sui condhotels**, strutture miste residenziali ricettive che sembrano ideali per l’impianto di un social club (si veda box a pag. 8). Quindi non desta meraviglia che proprio dopo l’avvento di queste nuove normative gli investimenti nei social club a Sud delle Alpi si stiano infittendo.



I members' club hanno esordito nel capoluogo lombardo nel 2021 con **Aethos Club**, seguita nell'ottobre 2022 da **Casa Cipriani**, in zona Via Palestro; dalla **Rocco Forte House** che non è propriamente un members only club ma la cui struttura è molto simile (si veda [altro articolo di BeBeez](#)) e soprattutto, nell'ottobre del 2024, da **The Wilde**, a **Villa Platano** in Via dei Giardini, ex residenza di **Santo Versace**. The Wilde è stato aperto, con il supporto del private equity britannico **Three Hills**, fondato da **Mauro Moretti**, insieme al presidente **Gary Landesberg**, che ha guidato per anni l'iconico **The Arts Club** a Londra, aprendo successivamente anche a Dubai (si veda [altro articolo di BeBeez](#)).

Milano o Roma?

La stessa Soho House ha in programma di aprire a Milano in zona San Babila, precisamente in Via Mascagni, nell'immobile dove una volta c'era il cinema Arti, molto noto ai milanesi nati negli anni '60 perché vi venivano proiettate sostanzialmente solo pellicole per bambini (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Ora, dopo oltre un decennio d'abbandono,

il palazzo che venne costruito nel 1935 come sede per l'**Opera Ballila** dall'architetto **Mario Cereghini**, per anni sfritto, sarà quindi oggetto di completa ristrutturazione e rifunzionalizzazione per ospitare il club-hotel **Soho House Milano**. Un'operazione orchestrata dal fondo britannico **Trophaeum**, che ha acquisito l'immobile nel 2018 per 34,5 milioni di euro (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). A rifinanziare il debito per l'acquisto dell'edificio, insieme a quello relativo a un altro edificio collocato in via Montenapoleone 12, era stato allora un altro fondo londinese, in questo caso specializzato in direct lending: **Hayfin Capital Management**. Detto questo, i tempi di apertura continuano a slittare, e lo stesso sta avvenendo per la prossima grande apertura nel capoluogo lombardo: quella di **The Core** in Corso Matteotti.

Incertezza accentuata dalle recenti vicende giudiziarie che hanno coinvolto le autorità comunali competenti sull'urbanistica hanno aumentato l'incertezza. Segnala Rezza: "In questi mesi su Milano gli investitori richiedono immobili certo da ristrutturare ma sui quali sono già state



QUANTO COSTA ENTRARE NEI MEMBERS-ONLY CLUB ITALIANI

Azienda	Città	Data inaugurazione	Quota annuale (Eur)*	Superficie (mq)
Casa Cipriani	Milano	1 settembre 2022	1.000 una tantum + 3000	~4.000 mq (clubhouse + 15 camere + spa + ristoranti)
House of Nine	Firenze	1 marzo 2024	2.160	1.000 mq (palazzo rinascimentale ristrutturato, con gym, spa e social club)
Aethos Club	Milano	primavera 2022	1.800	2.000 mq (ex palazzo in Brera con lounge, ristoranti, gym, spa, coworking)
Soho House	Roma	1 ottobre 2021	2.050	~10.000 mq (palazzo storico a San Lorenzo con camere, spa, cinema, rooftop pool)
The Wilde	Milano	7 novembre 2024	1.250 una tantum + 4.000	~2.000 mq (Villa Platano in Via dei Giardini, con ristoranti, lounge, terrazza, spazi privati)
The Core	Milano	In fase di apertura	10.000 una tantum + 10.000	4.500 mq (previsti nella sede di Corso Matteotti 14, in restauro)

Standard membership, senza riduzioni per età

ottenute tutte le autorizzazioni. Al momento non ci sono molti immobili che soddisfano questo requisito".

Il punto è che per ospitare un members' club uno stabile deve essere sottoposto a una profonda ristrutturazione, e gli immobili di prestigio in centro hanno tutti un valore storico, quindi devono sottostare a un processo autorizzativo che dopo le ultime vicende si è fatto molto più complesso. Quindi alcuni esperti del mercato prevedono che per queste facility non ci saranno entro breve nuove aperture, almeno nel capoluogo lombardo.

Se Milano è in stand by, viene naturale guardare all'altro polo italiano di riferimento dell'hospitality di lusso, cioè Roma, dove sono già previste numerose aperture di alberghi cinque stelle (si veda l'inchiesta [Real estate, all'Italia va di lusso](#) di [BeBeez](#)

[Magazine n. 32 del 31 maggio 2025](#)).

Tra l'altro chi investe in real estate nella Capitale sa già in partenza che ottenere i permessi per apportare modifiche a immobili di valore storico richiede tempi molto lunghi, tenendone conto quando vengono redatti i business plan. Tra l'altro anche la Regione Lazio, al pari della Lombardia, sta mettendo a punto una disciplina incentivante sui cond-hotels, tuttavia devono ancora essere definiti molti importanti dettagli operativi, quindi il quadro normativo non è ancora preciso.

E' uno dei motivi per cui nemmeno a Roma abbondano gli immobili adatti a ospitare un members' club. "Al momento sul mercato non ce ne sono più di cinque o sei" riferisce un operatore. Tra questi c'è l'ex **Hotel de Paris**, che secondo quanto risulta a *BeBeez Magazine* è oggetto di interesse anche da parte di operatori di social club.

Il problema? La giusta dimensione

A ben vedere tuttavia gli aspetti giuridici (e politico/giudiziari, nel caso di Milano) non sono l'aspetto più problematico. Tra l'altro nel capoluogo meneghino le ultime settimane hanno visto un ridimensionamento dei provvedimenti restrittivi della libertà per i personaggi coinvolti.

Molto più impegnativo è definire una dimensione operativa del social club che sia sostenibile e al tempo stesso ne preservi il valore nel tempo. Un equilibrio non semplice. Il social club ha delle caratteristiche che lo rendono molto attraente: una domanda in crescita si accompagna a un flusso di ricavi stabile e indipendente dall'afflusso di frequentatori: le quote di iscrizione. Inoltre i servizi offerti sono rivolti per definizione a una clientela ad alta capacità di spesa.

Tuttavia gli investimenti, non solo nelle strutture ma anche nella formazione delle risorse umane, sono necessariamente molto elevati. Nel caso di The Wilde, Three Hills ha investito, tra immobile e ristrutturazione, circa **50 milioni di euro** su una superficie operativa di circa 2.000 mq, il che si traduce in 25.000 euro al mq.

Poi ci sono i costi operativi, molto elevati, data l'alta qualità dei servizi, per di più offerti da un personale che deve essere di prim'ordine e della massima discrezione. Difficile avere ritorni positivi nel breve periodo. Viene allora spontaneo pensare che le economie di scala possano quadrare il cerchio: aumentare il numero di membri/utenti consentirebbe di ripagare in un tempo più breve gli investimenti sostenuti.

Ma qui scatta il trabocchetto. Spiega il senior manager di una sgr im-



Casa Cipriani Milano



mobiliare: “Nel caso dei social club occorre guardarsi dalla tentazione di massimizzare i flussi di clientela. Componente essenziale del valore di queste strutture è l'esclusività. Se nel tempo incrocio le stesse persone, tutte del livello cui appartengo, mi sento più tranquillo e fiducioso che la mia privacy non è a rischio. Se invece il numero di frequentatori cresce di continuo, tutto questo viene meno insieme all'unicità dei servizi di cui fruisco. Per chi gestisce la struttura non è trascurabile il rischio che questa venga percepita come una palestra o spa di lusso. Va inoltre tenuto presente che in una fase di debolezza dell'economia, utenti di fascia medio/alta, per esempio dirigenti d'azienda sono più facilmente indotti a tagliare questo tipo di spesa che non gli UHNWI”.

E una perdita di reputazione, con conseguente calo di iscritti, può avere effetti letali per la sopravvivenza della struttura. “In questo settore la reputazione è una formidabile barriera all'ingresso di nuovi competitor”, conferma Lombardo di Gabetti. Già nel 2018, proprio l'anno dell'apertura di Soho House a Roma, *Robb Report*, prestigiosa rivista Usa dedicata al super lusso, osservava un declino, soprattutto nell'area di New York, della voglia di appartenere a un club esclusivo (si veda [qui l'articolo](#)) e il motivo era proprio l'inflazione di iniziative del genere, proprio con Soho House tra i principali fattori alla base del fenomeno.

Nota interessante, già allora *Robb Report* inseriva The Core nel Gotha dei members-only club d'America.



Rihanna Fenty,
popstar che ha investito in The Wilde

Promosso dalle imprenditrici **Jennie Saunders** e **Dangene McKay-Bailey**, the Core conta oggi tra i suoi promotori/investitori anche **Steve Schwarzman**, il co-fondatore di **Blackstone**. Con una fee unatantum di ammissione di 50 mila dollari, è uno dei più esclusivi d'America. E la filiale italiana sarà in linea con questo standard, visto che è prevista una fee una tantum di 10 mila euro e altrettanto per l'iscrizione annuale. Una netta differenza rispetto a quanto richiesto dagli altri club italiani (si veda tabella a pag. 12).

In altri termini, quello dei social club è un business difficilmente scalabile, almeno nello stesso ambito territoriale. Motivo per cui il sentiero di crescita più praticabile è stabilire presenze in diverse location piuttosto che massimizzare le presenze in una singola area. In tal modo si riesce anche a fidelizzare una clientela che per definizione si muove in ambito globale, offrendole

la possibilità di “sentirsi a casa” in varie parti del mondo.

E' la strategia che sta attuando la stessa The Wilde, la quale ha pianificato aperture a **Londra, New York e Los Angeles** tra il 2025 e il 2028. Ciò spiega l'ingresso nel capitale del club lo scorso aprile da un lato dell'agenzia di intrattenimento Usa **Roc Nation**, fondata da **Jay-Z, Jay Brown** e **Tyran “Ty Ty” Smith**, e dall'altro della cantante **Rihanna Fenty**, una delle pop star rappresentate da Roc Nation, che dovrebbero catalizzare l'interesse della high society per The Wilde (si veda [altro articolo di BeBeez](#)).

Tra l'altro la presenza di personaggi famosi, potenziali testimonial, come co-investitori nelle operazioni sui social club è un fenomeno che sta prendendo piede. Si è già detto sopra per esempio del coinvolgimento di Ashton Kutcher nell'opa su Soho House, in un deal per il quale l'attore hollywoodiano potrebbe aver avuto il giusto timing, dato che il gruppo ha già da tempo sostenuto i costi di impianto sulla sua rete e si sta avvicinando al break even. Non solo. Il riequilibrio del debito, principale responsabile della caduta del titolo dai 14,1 dollari dell'Ipo a 3,7 dollari alla fine del 2022, grazie al già citato rifinanziamento da parte di Apollo Global Management tramite fondi di capitale ibrido e di Goldman Sachs AM, spianerebbe la strada verso la redditività. Inoltre il de-listing rimuove la pressione degli investitori per i risultati di breve periodo. Un insieme di caratteristiche tali da rendere The Soho House un'opportunità praticamente unica per il gruppo MCR.



<https://privatedata.bebeez.it/database/>

BeBeez Private Data è un potente database che contiene informazioni sulle società italiane in portafoglio agli investitori di private equity, venture capital e private debt e informazioni sui profili e i contatti dei principali investitori di private capital italiani e del resto del mondo attivi in Italia.



L'unico database delle aziende italiane finanziate da investitori in capitale di rischio o di debito

per prenotare una demo clicca qui

L'ANALISI

PRAEXIDIA, ECCO COME MANTENERE ITALIANO L'HI-TECH TRICOLORE

La Fondazione lanciata da Pierluigi Paracchi, ceo di Genenta, e Giuseppe Orsi, ex top manager di Leonardo, basa la sua missione sui risultati di una ricerca condotta dall'ufficio studi di Banca Investis che mostra che il 65% delle exit di private equity su aziende italiane negli ultimi 25 anni ha visto come acquirenti soggetti esteri. La ricetta? Aggregare aziende hi-tech tricolori, soprattutto se coinvolte nella difesa, tramite una strategia buy and build da parte di un veicolo da quotare in borsa. Ancora in via di definizione i dettagli operativi.

di Giuliano Castagneto

Cos'è il private equity? A ben vedere, è un potente intermediario, o un ponte, in grado di portare un piccola o media azienda familiare, con scarse possibilità di crescita autonoma, in un'organizzazione manageriale capace di condurre campagne di acquisizioni, sviluppare tecnologie e attingere risorse ai mercati finanziari. "Ma cosa viene dopo il Private Equity?". E' la domanda che, riflettendo con *BeBeez Magazine*, si è posto **Pierluigi Paracchi**, ceo e fondatore del gruppo biotech **Genenta**, **quotato al Nasdaq**, specializzato in terapie antitumorali e partecipato dall'**Ospedale San Raffaele**. In altri termini, quando il fondo investitore ha stabilito che è il momento di passare il testimone del controllo a qualcun altro, chi è questo qualcuno? E' un operatore che tiene conto degli interessi nazionali oppure ne persegue altri che con l'Italia hanno poco a che fare, come il trasferimento di marchi e tecnologie o il mero ottenimento di economia di scala?

Per rispondere a questa domanda, lo stesso Paracchi e **Giuseppe Orsi**, ex amministratore delegato dell'allora **Finmeccanica** (oggi **Leonardo**, tra i principali produttori mondiali di sistemi di difesa), hanno promosso una **ricerca, materialmente realizzata dall'Ufficio studi di Banca Investis (la ex BIM)**, in cui vengono analizzate le exit da parte dei fondi di private equity, italiani ed esteri, avvenute negli ultimi 25 anni dalle aziende italiane in cui gli stessi fondi avevano investito. L'analisi condotta dalla Fondazione e Banca Investis esamina il fenomeno del **company flight**, ossia il trasferimento di controllo delle imprese italiane attraverso **operazioni di private equity tra il 2000 e l'agosto 2025**. Il campione considerato è ampio: 5.221 operazioni che hanno coinvolto 4.267 società italiane e 959 operatori di PE, prevalentemente statunitensi, italiani e britannici. Un dato rilevante è l'elevata incidenza di exit: 2.073 operazioni di rivendita hanno interessato 1.560 società, con 1.138 nuovi acquirenti.

Dalla ricerca è però emerso che nel **65% dei casi il controllo delle aziende in portafoglio ai fondi di private equity è stato acquisito da gruppi esteri**. In pratica, in due casi su tre, a beneficiare del rafforzamento delle aziende italiane attuato dai fondi di private equity sono stati gruppi esteri. Ciò conferma la difficoltà del sistema nazionale a mantenere il controllo sulle proprie imprese, soprattutto in settori strategici. L'ambito del B2B rappresenta la quota maggiore di deal (38,2%), seguito da beni di consumo, tecnologia, energia, sanità e finanza.

Dai poco tranquillizzanti risultati dell'indagine, pubblicati nelle scorse settimane, ma emersi già da mesi, è nata l'esigenza di promuovere uno strumento che aumentasse le tutele del know-how nazionale. Da qui la nascita della **Fondazione Praexidia**, che intende avere una sorta di Golden Share nelle operazioni sulle aziende più esposte in termini di sicurezza nazionale (si veda l'intervista a Paracchi in queste pagine).



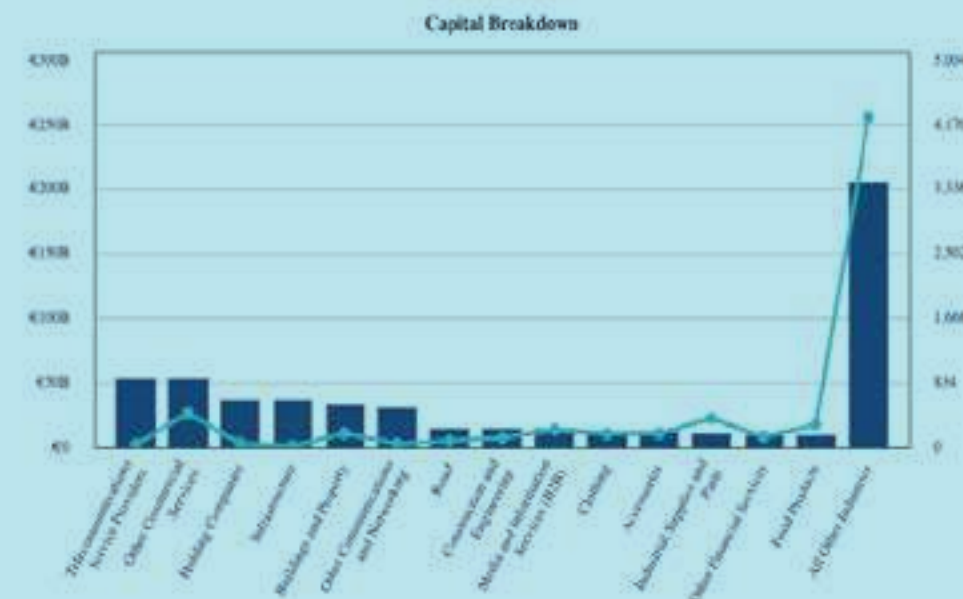
Giuseppe Orsi,
ex amministratore delegato
dell'allora Finmeccanica oggi Leonardo



Gianni Letta,
sasasasaas

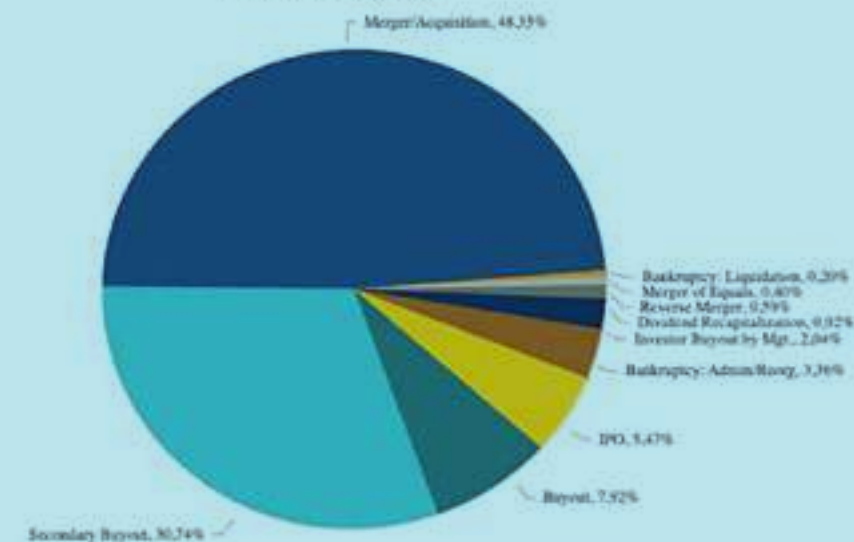
Tornando alla ricerca, viene evidenziato che le operazioni di investimento più rilevanti in termini di valore da parte di operatori di private equity si sono concentrate nelle **infrastrutture** e nelle **telecomunicazioni** (**NetCo**, **Telecom Italia**, **Autostrade per l'Italia**, **Mundys**), in tecnologia e IT (**Telecom**, **Nexi**, **Engineering**, **Bending Spoons**) e in beni di consumo di fascia alta (**Moncler**, **Valentino**, **Ducati**, **Ferrari**, **Golden Goose**). La cosa si fa ancora più preoccupante se si tiene conto che tante delle aziende cedute operano nei comparti che più incidono sulla sicurezza nazionale, quindi aerospazio e difesa, meccanica, elettronica, nuovi materiali, tecnologie *dual use*, tlc, AI e cybersecurity. Tutti settori in cui c'è abbondanza di aziende italiane, spesso di eccellenza nei rispettivi ambiti, e che coincidono in gran parte con quelli tutelati dal **Golden Power**, evidenziando quindi implicazioni di sicurezza economica e nazionale.

INVESTIMENTI PER SETTORE/CAPITALE INVESTITO



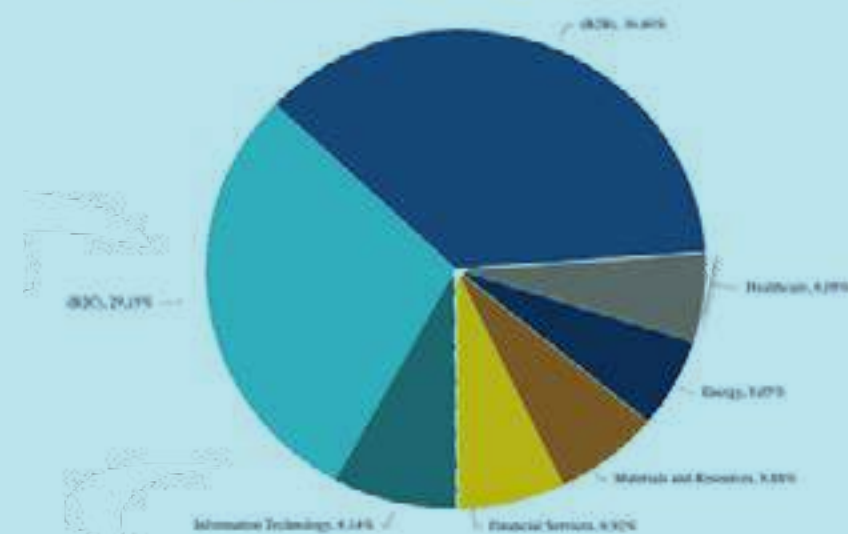
TIPOLOGIE DI EXIT

Deal Count by Exit Type



SETTORE DELLE AZIENDE OGGETTO DELLE EXIT

Deal Count by Primary Industry Sector





Pierluigi Paracchi,
ceo e fondatore del gruppo
biotech Genenta,

PARACCHI, CON PREAEXIDIA AGGREGHEREMO INDUSTRIE STRATEGICHE, LIBEREREMO VALORE NEI SETTORI REGOLATI DALLA GOLDEN POWER

“Sponsorizzare un aggregatore industriale quotato, dedicato al consolidamento e alla crescita delle imprese italiane ad alto valore strategico”. E’ la missione della neonata Fondazione Praexidia, secondo **Pierluigi Paracchi**, co-fondatore della Fondazione, oltre che ceo e fondatore del gruppo biotech **Genenta**, **quotato al Nasdaq**, che ha spiegato a *BeBeez Magazine* come intende muoversi per rafforzare e al tempo

stesso tutelare quel vasto sistema di imprese piccole e medie, dalla difesa all’aerospazio, dalle tecnologie dual use alle infrastrutture critiche, fino all’energia e alle biotecnologie, soggette alla normativa Golden Power.

Domanda. Anzitutto, come è nata l’idea di formare un presidio come Praexidia?

Risposta. Dalla considerazione poi confermata dalla prima analisi effettuata dalla Fondazione, che larga parte dell’azione di operatori finanziari si è conclusa con il cambio di controllo delle imprese, ovvero il trasferimento all’estero della proprietà. Ciò, in molti casi, si è trasformato in perdita di tecnologie e know-how. Questo diventa un tema più sensibile per i settori strategici. Se per curarmi mi devo recare in Germania e se per difendere i confini devo chiedere alla Francia, mi devo interrogare sul senso profondo di Stato.

D. Cosa ha determinato questa situazione?

R. Nei Paesi leader a livello globale, innanzitutto gli Stati Uniti, i mercati finanziari, le borse valori come Wall Street e Nasdaq, sono state la potente chiave di sviluppo dell’industria. La quotazione permette agli investitori finanziari di trovare liquidità e ritorno dei loro investimenti e agli imprenditori di tenere il controllo operativo dell’azienda. La mancanza in Europa e in Italia di un mercato finanziario sviluppato e con investitori poco preparati sulla tecnologia, ci ha condannato fino ad ora a un ruolo minore.

D. Cosa intende fare allora Praexidia per arginare questa tendenza?

R. Sponsorizzare un aggregatore industriale quotato, dedicato al consolidamento e alla crescita delle imprese italiane ad alto valore strategico. La finalità è **capitalizzare e fare massa critica nelle industrie strategiche per renderle competitive** nel panorama internazionale. L’aggregatore industriale avrà come target le imprese strategiche emergenti, le small e mid cap, ciò con il vantaggio che, la Fondazione, per come è statutariamente organizzata, rende l’aggregatore conforme alla normativa sulla Golden Power permettendo investimenti più veloci e acquisizioni più efficienti.

D. E cosa succederebbe se qualcuno lanciasse un’opa dopo lo sbarco in borsa?

R. Lo statuto della Fondazione, che detiene una **stability share nell’aggregatore**, prevede che in caso di interesse per l’acquisto di questa stability share, la Fondazione si coordini con la Presidenza del Consiglio o il ministero competente. In altre

parole, è un meccanismo che produce effetti simili a quello che CDP ha in Fincantieri o il Ministero dell’Economia in Leonardo.

D. Tuttavia ultimamente in borsa i delisting sono stati molto più numerosi delle ipo. La exit a Piazza Affari non sembra una delle vie più semplici.

R. C’è una richiesta di carta quotata nella difesa e in settori strategici impressionante. La domanda degli investitori sta spingendo alle stelle le valutazioni di una **Palantir** o di una **Leonardo**. Le previsioni di crescita del settore sono impressionanti con interventi come il **SAFE** che porteranno, soli in Italia, 15 miliardi di euro di investimenti. L’aggregatore industriale libera valore, quota in borsa, e rende quindi accessibili agli investitori, imprese private che non possono, se non sotto vari condizionamenti, essere sostenute da operatori finanziari tradizionali.

D. Come attuerete materialmente questo progetto?

R. Lo schema prevede la **Fondazione privata come garante sul cambio di controllo delle società acquisite** dall’aggregatore industriale quotato. Ciò si traduce in velocità di penetrazione nei settori strategici, efficienza e velocità negli investimenti, creazione di valore.

D. Chi lo gestirà e che dimensione dovrebbe avere? Sarà una holding o un fondo?

R. L’aggregatore industriale avrà un team di gestione indipendente formato da gestori con lunga esperienza nel private equity e che provengono da carriere in settori strategici. I dettagli saranno resi pubblici a breve.

D. Il governo italiano ha di recente rafforzato l’esercizio del Golden Power sulle acquisizioni di aziende italiane da parte di investitori esteri. Questo controllo non rischia di diventare eccessivo creando tensioni con le istituzioni europee?

R. Ci sono settori e settori, se, ad esempio, abbiamo una società di cyber security italiana che lavora solo con Marina Militare, Esercito e Ministero degli Interni, anche se fattura 100 con 40% di ebitda forse è bene, per tutti noi, che non sia comprata da un fondo di private equity che dopo tre anni la rivende a Kim Jong-Ho della Korea del Nord. Negli Stati Uniti hanno il **CFIUS (Committee on Foreign Investments in the United States, ndr)** e nei fatti, Meta, Tesla, Oracle, Palantir sono intoccabili. Abbiamo perso parte dell’industria del lusso e della moda, bene (male) ma teniamoci chi produce terapie innovative o droni.

D. L’obiettivo del **progetto Biotech** era stimolare gli investimenti, anche dall’estero, nel biotech italiano. Praexidia sembra invece porsi l’obiettivo opposto. Non c’è una contraddizione nei due approcci? E quest’ultima iniziativa non rischia di avere ricadute negative sugli investimenti dall’estero nell’hi-tech italiano?

R. Esattamente l’opposto. Lo schema Fondazione più aggregatore crea un unicum per gli investitori esteri per investire nei settori strategici nazionali. Esattamente come oggi una Leonardo o una Palantir attirano investimenti da tutto il mondo. Il punto è l’investimento e il ritorno economico, non la governance.

Il flusso di capitali investiti è significativo: nel solo 2022 circa 65 miliardi di euro e nel 2024 oltre 63 miliardi. Eppure, a fronte della mole di capitali, il rischio sistemico è che molte aziende italiane diventino veicolo di consolidamento internazionale più che di sviluppo nazionale. In particolare, nei comparti innovativi e ad alta tecnologia, il passaggio di proprietà verso operatori esteri può comportare una perdita di know-how e di sovranità industriale.

Quindi, il private equity da un lato ha fornito liquidità, accelerato processi di ristrutturazione e sostenuto la crescita delle imprese italiane; dall’altro, la scarsità di investitori a livello nazionale e la limitata capacità delle istituzioni di presidiare le filiere strategiche hanno favorito un deflusso di controllo con effetti potenzialmente critici sul tessuto industriale. L’Italia è stata molto attraente per i fondi di private equity, ma non altrettanto capace di difendere la proprietà delle proprie imprese strategiche. Tra l’altro i settori coinvolti sono anche quelli dove è maggiore la presenza delle **startup**, che tuttavia, a causa del nanismo del mercato italiano del **venture capital**, quando devono fare il salto dimensionale e passare da early stage a scaleup devono giocoforza ricorrere alle ben più profonde tasche dei fondi venture internazionali.

Un problema sentito anche a livello istituzionale. Già nell’autunno del 2024, il sottosegretario alla Presidenza del Consiglio **Alfredo Mantovano** aveva dichiarato a *BeBeez* in occasione di un convegno sul Golden Power organizzato presso **Mediobanca**: “Occorre condurre un’opera di sensibilizzazione delle aziende innovative italiane, soprattutto quelle che hanno bisogno di raccogliere sul mercato importanti risorse, circa i possibili rischi per la sicurezza nazionale, soprattutto in tema di proprietà e controllo delle tecnologie, legati alla provenienza di questi capitali, considerato che molto spesso provengono da investitori esteri (si veda **altro articolo di BeBeez, ndr**)”.

Praexidia nasce quindi con l’intento di sensibilizzare mercato e istituzioni

LA GOVERNANCE DELLA FONDAZIONE PRAEXIDIA

Negli organi di governance della Fondazione lanciata da Pierluigi Paracchi e Giuseppe Orsi si leggono chiaramente la filosofia e la strategia della neonata Fondazione, volte a tutelare la sicurezza, ovvero il mantenimento in mani italiane, del tessuto industriale italiano di interesse strategico e militare. Sono infatti presenti sia in Consiglio di amministrazione sia nel Comitato Consultivo autorevoli esponenti dell’industria, della difesa e dell’analisi geopolitica, alcuni dei quali hanno già lavorato a stretto contatto con le istituzioni politico/militari nazionali.

COMITATO NOMINE:

Gianni Letta	già sottosegretario alla Presidenza del Consiglio dei ministri sotto quattro governi
Giuseppe Orsi	già amministratore delegato di Finmeccanica-Leonardo e AgustaWestland
Pierluigi Paracchi	fondatore e ceo di Genenta Science, Moderatore del Tavolo di Lavoro per l’Internazionalizzazione del Settore Biotecnologico istituito dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE:

Pierluigi Paracchi	Presidente
Alessandro Aresu	scrittore e consulente, già consigliere della Presidenza del Consiglio con il governo Draghi
Alvise Biffi	presidente di Assolombarda
Giovanni Bozzetti	già consigliere del Ministro della Difesa e tra i maggiori esperti di processi di internazionalizzazione
Luca Goretti	già Capo di Stato Maggiore dell’Aeronautica Militare
Giacomo Paracchi	partner dello studio legale Lexia, in precedenza General Counsel in multinazionali attive in settori strategici e regolamentati
Leonardo Tricarico	già Capo di Stato Maggiore dell’Aeronautica Militare

COMITATO CONSULTIVO

Antonio Alunni	imprenditore dell’Aerospazio (Fucine Umbre), Vicepresidente PMI di AIAD – Federazione Aziende italiane per l’Aerospazio, Difesa e Sicurezza
Giorgio Cella	scrittore, analista di politica internazionale per Fondazione Med-Or
Carlo Festucci	già Segretario Generale di AIAD;
Giacomo Fogazzaro	imprenditore (Martec) nel settore dei sistemi navali e di difesa

sulla necessità di rafforzare politiche industriali e promuovere strumenti che aiutano a mantenere il controllo delle aziende all’interno dei confini nazionali (Golden Power, fondi sovrani, aggregazioni tra investitori domestici), se si vuole evitare che interi comparti finiscano stabilmente sotto controllo estero, con pregiudizio per la sicurezza nazionale. Non a caso nel cda della Fondazione figurano generali dell’Aviazione ed esperti di

geopolitica. Nell’iniziativa Orsi e Paracchi sono stati sponsorizzati da personalità politiche del calibro di **Gianni Letta** e del ministro degli Esteri **Antonio Tajani**, in pratica replicando il “team” che aveva promosso nello scorso decennio il **Progetto Biotech**, che vedeva Genenta, il gruppo guidato da Paracchi, come perno centrale di un’iniziativa volta a stimolare gli investimenti esteri nel biotech italiano.

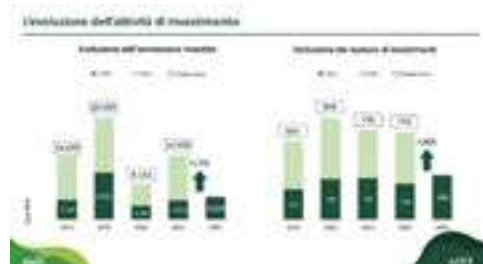
Eurizon Capital Real Asset sgr e Ersel Asset Management sgr acquistano il 49,9% di Techbau Green Energy, parte di Techbau (BentallGreenOak Europe)

17.09. Ora è ufficiale. Come anticipato da BeBeez tre settimane fa, quando l'operazione era al vaglio dell'Authority Antitrust, Eurizon Capital Real Asset sgr (controllata da Eurizon Capital sgr, società capofila della Divisione Asset Management del Gruppo Intesa Sanpaolo) ed Ersel asset management sgr hanno acquistato il 49,9% di Techbau Green Energy srl (TBGE), società specializzata nello sviluppo di progetti nel campo delle energie rinnovabili, fondata nel 2023 da Techbau spa, gruppo piemontese attivo nella realizzazione e gestione di impianti fotovoltaici. Quest'ultimo dal 2022 è partecipato al 50% dal fondo immobiliare BentallGreenOak Europe Fund IV, al fianco dell'imprenditore Andrea Marchori (attraverso la sua AMH srl) [Leggi tutto](#)



CRESCERE DEL 17% L'ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO DEL PRIVATE EQUITY E VENTURE CAPITAL ITALIANO NEL PRIMO SEMESTRE, MA CROLLA DEL 40% LA RACCOLTA. I DATI

19.09. Sul primo fronte gli investimenti sono stati trainati dai fondi internazionali, a cui si deve il 77% del controvalore totale delle operazioni [Leggi tutto](#)



ANIMAL WELLNESS INVESTMENTS (INVESTINDUSTRIAL) UFFICIALIZZA L'ACQUISIZIONE DI FATRO, SPECIALISTA DI PRODOTTI FARMACEUTICI A USO VETERINARIO

17.09. Sino ad ora il gruppo era controllato da Silvana Dal Magro (vedova del fondatore Gualtiero Zaini), che reinvestirà nel 20% mantenendo il doppio incarico di presidente e ceo [Leggi tutto](#)



OU(R) GROUP, HOLDING DELLA FAMIGLIA RUFFINI, AFFIANCA LA FAMIGLIA PACINI NE LA BOTTEGA. THREE HILLS MANTIENE IL 50,4%

15.09. Obiettivo dell'operazione è: consolidare il ruolo internazionale della società come punto di riferimento esaustivo per l'ospitalità di alta gamma [Leggi tutto](#)

È scomparso a 68 anni Francesco Trapani, ex ceo di Bulgari e figura di spicco nel private equity

12.09. E' mancato ieri a Roma all'età di 68 anni Francesco Trapani. Lo ha annunciato con un post LinkedIn Marco Piana, fondatore di VAM Investments, holding di investimento di private equity di cui Trapani era stato presidente e socio sino a pochi mesi fa. [Leggi tutto](#)



Nuova tranche da 23 mln euro per il Basket Bond Sella, che raggiunge quota 111,5 mln e 13 aziende emittenti

16.09. Nuova tranche da 23 milioni di euro con sottostanti i minibond di tre società per il programma di basket bond di gruppo Sella, Cassa Depositi e Prestiti e Mediocredito Centrale (MCC) dedicato alle pmi e mid cap, lanciato nel 2021 con un target iniziale di 100 milioni e poi ampliato nel 2023 a 200 milioni, per includere emissioni green, che abbiano l'obiettivo di supportare piani di investimento e sviluppo specificatamente orientati verso la sostenibilità. La tranche precedente, da 20 milioni, era stata emessa lo scorso febbraio. Con questa nuova tranche, il programma raggiunge così quota 13 aziende emittenti per un valore complessivo di 111,5 milioni di euro di minibond sottoscritti. [Leggi tutto](#)

SNAM VALUTA DI CEDERE BIOENERYS (BIOMETANO) E DÀ MANDATO A ROTHSCHILD & CO E BNP PARIBAS. DEAL DA 500 MLN EURO

22.09. Nuova operazione in vista nel settore del biometano in Italia. Snam starebbe valutando di cedere Bioenerys (controllata al 100%) e avrebbe dato conseguente mandato di gestire l'operazione a BNP Paribas e a Rothschild & Co che, contattata da BeBeez non ha commentato l'indiscrezione. [Leggi tutto](#)



IP-ITALIANA PETROLI SPA, API HOLDING SOTTOSCRIVE ACCORDO PRELIMINARE PER CEDERE LA PARTECIPAZIONE ALLA COMPAGNIA AZERA SOCAR

18.09. Lo ha scritto Ugo Brachetti Peretti, presidente della holding di controllo, in una lettera ai dipendenti. L'operazione si fa in base ad un enterprise value di 2,5 mld, secondo Reuters [Leggi tutto](#)



EDGE GROUP (ANACAP FINANCIAL PARTNERS) EMETTE BOND DA 40 MLN EURO IN DUE TEMPI. LO SOTTOSCRIVE MACQUARIE PRINCIPAL FINANCE

08.09. Dopo i primi 20 mln varati ad agosto per rafforzare la struttura finanziaria, in arrivo la seconda tranche per proseguire con lo shopping: già in porto cinque operazioni [Leggi tutto](#)

Biscotti P. Gentilini emette bond convertibile che sottoscrive Fondo Salvaguardia Imprese. Ipo possibile fra 3-5 anni

24.09. Nell'ambito dell'operazione è prevista anche l'emissione di un altro prestito obbligazionario convertibile sottoscritto dalla Fondazione Rosa e Giovanni Melchiorri Ente del Terzo Settore e da Paolo Gentilini, cui fa capo il 100% del capitale [Leggi tutto](#)





Nextalia sigla accordo per comprare il 49% di FLO, tra i leader europei delle stoviglie in plastica

26.08. Nextalia sgr, attraverso il suo fondo Nextalia Capitale Rilancio (NCR), ha sottoscritto un accordo per acquisire il 49% di FLO, tra i principali operatori europei nella produzione e commercializzazione di stoviglie in plastica e contenitori monouso per alimenti, controllata dalla famiglia Simonazzi. Lo si legge tra gli avvisi al mercato pubblicati dall'Authority Antitrust, che specifica che eventuali osservazioni vanno inviate entro oggi [Leggi tutto](#)

HOTEL BAUER, MOHARI HOSPITALITY E OMNAM INVESTMENT GROUP RIFINANZIANO IL DEBITO PER 280 MLN EURO. ECCO TUTTA LA STORIA

22.09. La società che possiede l'hotel è stata oggetto di scissione parziale, in logica OpCo/PropCo, con la società originale ora proprietaria solo dell'immobile, che è stata trasformata in Sicaf, eterogestita da Kryalos sgr [Leggi tutto](#)



BANCA PROGETTO, SCATTA IL RISANAMENTO GRAZIE ALL'ACCORDO CON IL FONDO INTERBANCARIO DI TUTELA DEI DEPOSITI, BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA, BANCO BPM, BPER BANCA, INTESA SANPAOLO E UNICREDIT



17.09. Si tratta di un'operazione del valore di 400 mln, secondo Il Sole 24Ore, che le parti intendono finalizzare nel più breve tempo possibile [Leggi tutto](#)



LA PIEMONTESE MARVAL (CAZZURRA CAPITAL) AL SALVATAGGIO DI VM MOTORI. VI INVESTIRÀ 30 MLN EURO IN 5 ANNI

17.09. A vendere è Stellantis Europe. La società di Cento, specializzata nella produzione di motori per i mezzi marini, era in crisi da oltre un anno. nel 2024 perdita netta di 11,8 mln euro [Leggi tutto](#)

Coin, dal risanamento al rilancio, versato l'aumento di capitale da 33,2 mln euro. Ritorno all'utile nel 2026

4.09. La nuova compagine societaria vedrà Sagitta sgr al 33,06% del capitale, MIA al 32,34% e Invitalia al 30,09%. Alle loro spalle altri azionisti minori. [Leggi tutto](#)



Tot chiude un round da 7 mln euro, guidato da CDP Venture Capital sgr

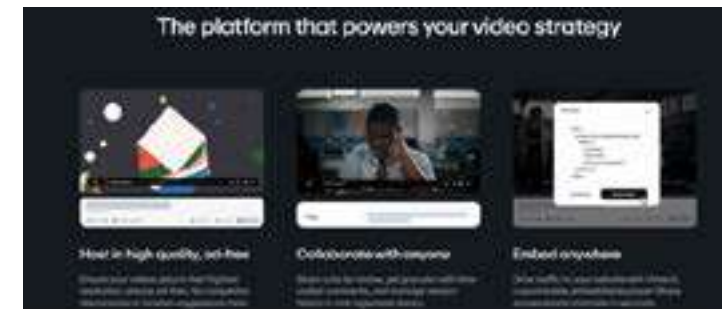
12.09. Tot, startup fintech che sviluppato una piattaforma in grado di digitalizzare la gestione amministrativa e finanziaria di professionisti, freelance, microimprese ed esercizi commerciali, guidata dalla ceo Doris Messina e dal coo Bruno Reggiani,



ha chiuso un round di investimento di pre-Serie A da 7 milioni di euro. L'aumento di capitale, guidato da CDP Venture Capital sgr attraverso il comparto ServiceTech del Fondo Corporate Partners I, ha visto la partecipazione del gruppo Azimut tramite i fondi sotto advisory di FNDX, di The Techshop (già lead investor di un precedente round seed del 2024, si veda qui la scheda dell'investimento), di X-Equity Venture Club srl, sotto advisory di FNDX, e di ClubDeal Digital, che ha collocato l'operazione tramite la propria infrastruttura regolamentata coinvolgendo investitori high net worth individual. [Leggi tutto](#)

BENDING SPOONS ACQUISIRÀ VIMEO (PIATTAFORMA VIDEO) PER 1,38 MLD \$. E' LA NONA ACQUISIZIONE DA GENNAIO 2024

11.09. Al termine della transazione la società, ora quotata al Nasdaq, diventerà interamente privata. Lo sviluppatore di app nei mesi scorsi aveva raccolto 550 mln di euro di venture debt, ad agosto, e 600 mln di dollari, a marzo [Leggi tutto](#)



NEXTALIA VENTURES RAFFORZA LA SCOMMESSA SU SHOP CIRCLE: ROUND DI SERIE B ESTESO A 100 MLN \$ CON CDP E PRIMO CAPITAL

17.09. Partecipano all'operazione nella tech company europea 645 Select Fund, gli italiani FNDX e FG2 Capital e family office imprenditoriali legati a gruppi industriali e tecnologici [Leggi tutto](#)



AATECH FINALIZZA L'ACQUISIZIONE DEL 100% DELLA FINTECH OPYN, VALUTATA 20 MLN EURO

11.09. Exit per gli investitori di venture capital che hanno accompagnato la scaleup in questi anni. Nominato il nuovo Cda [Leggi tutto](#)

Tretau, innovatore nel settore dei fili magnetici, chiude maxi round di Serie C da 20 mln euro, guidato da T2Y Capital

17.09. Tretau (ex TAU Group), startup che sviluppa fili magnetici ad alte prestazioni e privi di solventi, con applicazioni nei settori automotive, energia e agricoltura, con sede a Pianezza (Torino) e Berlino e fondata da italiani, ha incassato un round di Serie C da 20 milioni di euro [Leggi tutto](#)



**Fondo Atlantic 1 (DeA Capital Real Estate sgr) vende gli ultimi tre immobili a San Donato Milanese per 22 mln euro**

12.09. DeA Capital Real Estate ha accettato una proposta irrevocabile di acquisto per 22 milioni di euro complessivi per gli ultimi tre immobili cielo-terra del sito di San Donato Milanese di proprietà del Fondo Atlantic 1, quotato sul segmento MIV di Borsa Italiana (si veda si veda qui il comunicato stampa). Il nome dell'acquirente non è stato rivelato, ma la stipula del contratto definitivo di compravendita è prevista entro il terzo trimestre dell'anno, in considerazione dell'imminente scadenza del fondo il prossimo ottobre. Si tratta in particolare di due edifici a uso uffici, i cosiddetti 4° Palazzo Uffici e 3° Palazzo Uffici, in precedenza locati a Saipem spa, mentre il terzo è un edificio destinato a mensa aziendale, in precedenza locato a Eniservizi spa. [Leggi tutto](#)

SETTIMANA CRUCIALE PER IL FUTURO DI SAN SIRO, C'È IL RISCHIO CHE MILANO SI PRESENTI A EURO 2032 SENZA STADI

24.09. Il ceo dell'Inter Marotta: Senza il sì alla vendita entro fine mese, noi e il Milan via dalla città. Il sindaco Sala: Possibilità concreta, ora sta alla coscienza di ognuno [Leggi tutto](#)

**LEADCREST CAPITAL PARTNERS RILEVA 11 ASSET NEL NORD ITALIA (SOTTO IL MARCHIO LEROY MERLIN), CON UN'OPERAZIONE SALE-LEASEBACK DA 125 MLN**

22.09. L'operazione, finanziata dalla filiale italiana di BNP Paribas, è avvenuta tramite l'investimento di un fondo alternativo immobiliare gestito da Polis Fondi sgr [Leggi tutto](#)

**IL COMPARTO STONE 18 (GREEN STONE SICAF) VENDE A UN FAMILY OFFICE VENETO L'IMMOBILE DI VIA ALBRICCI 5 A MILANO (ZONA MISSORI)**

15.09. L'asset, locato alla catena B&B Hotels dal dicembre 2023, sarà trasformato in un nuovo albergo (con apertura prevista per il secondo semestre del 2026) [Leggi tutto](#)

La Reeco lanciata dai fondatori di Reviva avvia la sua piattaforma di cartolarizzazione immobiliare, che punta a 50 mln euro di investimenti

18.09. Reeco (Real Estate External Company), società costituita a fine 2021 da Giulio Licenza e Ivano De Natale, fondatori della proptech italiana Reviva, specializzata nella vivacizzazione delle aste immobiliari (si veda altro articolo di BeBeez), ha avviato la sua piattaforma di cartolarizzazione immobiliare ex art. 7.2 della Legge 130/1999, dedicata al recupero e alla riconversione di immobili dismessi in nuove unità abitative, con un piano di acquisizioni fino a 50 milioni di euro, [Leggi tutto](#)

**Figure, scaleup Usa che realizza robot umanoidi dotati di AI, incassa round da un mld \$**

18.09. Figure, scaleup californiana che realizza robot umanoidi dotati d'intelligenza artificiale, ha annunciato la chiusura di un round di Serie C da oltre un miliardo di dollari, che ha portato la valutazione post-money a 39 miliardi di dollari. Il round è stato guidato da Parkway Venture Capital con una partecipazione significativa da parte di Brookfield Asset Management, NVIDIA, Macquarie Capital, Intel Capital, Align Ventures, Tamarack Global, LG Technology Ventures, Salesforce, T-Mobile Ventures e Qualcomm Ventures. Fondata a Palo Alto in piena Silicon Valley nel 2022 da Brett Adcock, aveva raccolto 675 milioni di dollari per il suo round di Serie B nel 2024 [Leggi tutto](#)

CANONACO (CANSON CAPITAL), ECCO COME SI FANNO 80 MLD \$ DI DEAL IN 8 ANNI

15.09. La boutique londinese fondata dall'ex HSBC ha strutturato mega-operazioni di private equity come Refinitiv, Kantar, Inwit, Fedrigoni e Stada. Per i quali ha anche raccolto in club e co-investito 500 mln. Al via ora anche il primo investimento diretto con capitali propri [Leggi tutto](#)

Matteo
Canonaco**CI SONO 70 FAMIGLIE ITALIANE CLIENTI DI UNICREDIT NEL CLUB DEAL DI LANZAVECCHIA E MONTI SU GRUPPO CASAGRANDE**

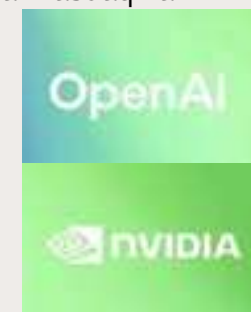
15.09. Lo ha confermato a BeBeez Gennaro Del Sorbo, responsabile UHNW della banca, il cui team ha ormai un track record consolidato nei co-investimenti al fianco di operatori di private equity [Leggi tutto](#)

**TRADE REPUBLIC SIGLA PARTNERSHIP CON APOLLO ED EQT PER FAR INVESTIRE IN PRIVATE MARKETS I CLIENTI RETAIL**

16.09 Trade Republic, piattaforma di investimento globale tramite app dedicata agli investitori retail, con milioni di clienti in 18 Paesi europei e oltre 150 miliardi di euro in gestione, fondata in Germania a Monaco nel 2015 da Christian Hecker, Thomas Pischke e Marco Cancellieri, ha siglato una doppia partnership con Apollo Global Management ed EQT e sviluppato due prodotti dedicati che saranno disponibili a breve [Leggi tutto](#)

Nvidia investe 100 mld \$ in OpenAI per sviluppare almeno 10GW di data center per AI

24.09. Il gigante Usa dei chip per AI Nvidia quotato al Nasdaq ha annunciato lunedì 22 settembre che investirà progressivamente ben 100 miliardi di dollari nel capitale di OpenAI, il colosso dell'intelligenza artificiale che ha sviluppato ChatGPT. Obiettivo dell'operazione è finanziare lo sviluppo di almeno 10 gigawatt di data center in grado di supportare l'addestramento della prossima generazione di modelli AI con l'implementazione dei nuovi sistemi Nvidia. [Leggi tutto](#)





La veronese EN.IT incassa finanziamento da 20 mln euro da BPCE Energeco per lo sviluppo di 3 impianti agrivoltaici nel centro-sud Italia

10.09. EN.IT spa, gruppo italiano attivo nel settore dell'energia rinnovabile da fonte eolica e solare, si è assicurato un finanziamento multilinea su base project-holdco financing per oltre complessivi 20 milioni di euro. Il finanziamento, che costituisce un market first per tipologia e struttura nel settore agrivoltaico, è funzionale alla realizzazione di tre impianti agrivoltaici nel centro-sud Italia, autorizzati e beneficiari del grant PNRR, per una capacità complessiva pari a oltre 22 MW. Il finanziamento è stato messo a disposizione da parte di BPCE Energeco in qualità di mandated lead arranger, finanziatore e agente, per conto di BPCE Bail [Leggi tutto](#)

SONNEDIX (JP MORGAN AM) RILEVA DA CAPITAL DYNAMICS UN PORTAFOGLIO FOTOVOLTAICO DI CINQUE IMPIANTI DA 226 MW (UBICATI TRA LAZIO E SICILIA)

24.09. Grazie a questa acquisizione, il gruppo supererà la capacità operativa di 800 MW in Italia, con un portafoglio in fase di sviluppo pari a circa 1,1 GW. [Leggi tutto](#)



BTS DEVCO ED EIFFEL INVESTMENT GROUP INVESTONO 35 MLN EURO PER TRE IMPIANTI DI BIOMETANO IN ITALIA

25.09. Gli impianti, situati nei comuni di Codroipo (Udine) e Livraga (Lodi), una volta a regime, produrranno infatti oltre 7,2 milioni di metri cubi di biometano all'anno, complessivamente [Leggi tutto](#)



ENFINITY GLOBAL (ICG) OTTIENE 316 MLN EURO PER COSTRUIRE 8 IMPIANTI SOLARI IN ITALIA, DOVE HA RACCOLTO 1,3 MLD IN DUE ANNI. ING, RABOBANK E BNP PARIBAS I FINANZIATORI

05.09. L'accordo è strutturato tramite un club deal e prevede 214 mln debito "senior non recourse", oltre a 101 mln di finanziamento dell'IVA, delle linee di credito per PPA, moduli fotovoltaici e obblighi di smantellamento [Leggi tutto](#)

Datlas Group (KYIP Capital) si assicura sustainability link loan da 33 mln euro

19.09. Datlas Group, partner strategico per la trasformazione digitale dei processi aziendali, controllato da KYIP Capital, si è assicurato un sustainability linked loan da 33 milioni di euro da un pool di primari istituti finanziari composto dal Gruppo Azimut tramite il fondo Azimut Diversified Corporate Credit ESG-8, Banca Sella, BNL BNP Paribas, Cherry Bank e Crédit Agricole Italia in qualità di banca agente [Leggi tutto](#)



Dopo un primo semestre difficile, segnali di ripresa nell'attività delle case d'asta internazionali. I numeri del mercato e i prossimi appuntamenti

31.08. Il mercato globale dell'arte ha dato segnali di vivacità in questi ultimi mesi, dopo un primo semestre in raffreddamento. In particolare, Il Ritorno del Bucintoro al molo nel giorno dell'Ascensione di Giovanni Canaletto è stato battuto in asta da Christie's a Londra per 31,94 milioni di sterline, classificandosi come il quadro più caro venduto a luglio ed entrando nella top list degli "Old Master" strappati a prezzi record. [Leggi tutto](#)

DAL 26 AL 27 SETTEMBRE A VENEZIA LA RASSEGNA LETTERARIA UNA MAREA DI LIBRI A PALAZZO DONÀ DALLE ROSE. BEBEEZ È MEDIA PARTNER



21.09. In concomitanza il vernissage mostra Neospazialismo Numerico con opere di Florin Codre, Rosa Mundi e Giorgio Piccaia, aperta sino al 12 ottobre. E la presentazione del Bando 2026 per il prestigioso Premio Letterario del Doge e della Dogaressa [Leggi tutto](#)

MATIS PORTA IN ITALIA I CLUB DEAL SULLE OPERE D'ARTE CONTEMPORANEA CON INVESTIMENTI MINIMI DA 20 MILA EURO. ALLA GUIDA ALBERTO BASSI (BACKTOWORK E EIGHTEEN CAPITAL)

18.09. È la prima società in Europa che consente a investitori retail, wealth manager, private bank e family office di co-investire in opere realizzate da artisti contemporanei [Leggi tutto](#)



CHRISTIE'S SI ASSICURA LA COLLEZIONE DI ROBERT F. E PATRICIA G. ROSS WEIS PER LE ASTE DI NOVEMBRE

17.09. Si tratta di 80 opere valutate complessivamente 180 mln \$. Tra queste lavori di Rothko, Picasso, Matisse, Mondrian e Miró [Leggi tutto](#)



Banca d'Italia punta a valorizzare il suo patrimonio artistico. In pipeline una serie di nuove iniziative

06.09. L'obiettivo è rendere accessibili al pubblico le opere d'arte, gli edifici storici e le testimonianze culturali custodite dall'Istituto [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