

Wall Street Italia

INVESTIMENTI

wallstreetitalia.com

70
PRIVATE CREDIT

72
CERTIFICATI

76
PIAZZA AFFARI

80
EDUCATIONAL



BANOR

Lorenzo
Guidi

Portfolio Manager

PRIVATE MARKETS

Banor accelera negli illiquidi

La società di gestione patrimoniale amplia la sua offerta di prodotti specializzati in credito immobiliare e punta a raccogliere altri 750 milioni di euro

di Massimiliano Volpe

Offrire un'alternativa al canale bancario per finanziare progetti di sviluppo immobiliare in asset class come residenziale di qualità, studentati e hospitality in aree geografiche con ottime prospettive di crescita. È questo l'obiettivo di Banor Real Estate Credit Opportunities, la linea di business di Banor specializzata nel credito immobiliare e operativa dal 2018 attraverso i due fondi BSS I e II. Con attivi in gestione che hanno superato i 500 milioni di euro, la strategia d'investimento incrementerà la sua offerta con due nuovi prodotti. Ne abbiamo parlato con Lorenzo Guidi, Portfolio Manager, a capo della strategia.

Lei gestisce i due fondi BAA Banor Special Situations I e II. Come stanno procedendo gli investimenti?

Banor Special Situations I e II sono due fondi chiusi nati con l'obiettivo di acquistare e/o fi-

nanziare progetti immobiliari attraverso strumenti di debito subordinato, tipicamente sotto la forma di mezzanini o preferred equity. Il fondo BSS I ha fatto entrambe le cose, mentre a partire dal BSS II ci siamo esclusivamente concentrati sulle operazioni di credito. Con una raccolta di 115 milioni di euro, il primo fondo ha effettuato 23 investimenti a partire dal 2018. Per due terzi hanno riguardato operazioni di credito, mentre il restante è stato investito direttamente in immobili.

Attualmente stiamo terminando di smobilizzare le ultime posizioni del portafoglio del Banor Special Situations I per restituire il capitale residuo (e i profitti) agli investitori. Il secondo fondo, Banor Special Situations II, chiuso nel 2024, ha una dotazione di capitale pari a 275 milioni di euro. La liquidità raccolta viene utilizzata per effettuare nuove operazioni, special-



SPECIAL SITUATION
STRATEGIA
CHE FORNISCE
FINANZIAMENTI
AD AZIENDE
IN MOMENTI
STRAORDINARI
O DI TRANSIZIONE

mente con strumenti di debito subordinato (mezzanini e preferred equity), e a volte anche senior debt, in Gran Bretagna, Spagna e Italia, mercati che secondo noi offrono le migliori prospettive di crescita.

In questi Paesi, un eventuale aumento dei tassi di interesse potrebbe ulteriormente favorire strumenti di credito alternativo alle banche che, in un contesto come quello attuale, tendono a ridurre l'esposizione al comparto immobiliare, limitando le erogazioni di prestiti e finanziamenti.



Come scegliete gli asset da inserire nei vostri fondi?

Siamo specializzati nelle cosiddette special situations (transazioni illiquide con profili di complessità e/o caratteristiche legali/finanziarie particolari, ndr), dove le garanzie reali sono costituite da sottostanti immobiliari, che vengono prima analizzate e poi gestite dal nostro team composto da 15 persone che operano tra Londra, Milano e Madrid.

L'importo delle singole operazioni è compreso tipicamente tra i 10 e i 40 milioni di euro, che è

Il centro di Londra, una delle aree in cui si concentra l'attività dei fondi Banor Special Situations

una dimensione di investimento con cui riusciamo ad operare su base prevalentemente off-market e bilaterale. Si tratta quindi di transazioni particolari, con un livello di complessità elevato, ma con opportunità di rendimento molto interessanti. Siamo focalizzati nel settore living, in particolare il residenziale di fascia medio/alta, l'hospitality e lo student housing. Non siamo invece presenti in altri segmenti del mercato immobiliare come quello commerciale, rappresentato da centri commerciali e uf-

fici, che sta vivendo una fase di consolidamento dopo periodi di forte crescita a cui hanno fatto seguito gli anni di sofferenza legati al Covid.

Quali progetti avete per il futuro?

Abbiamo deciso di ampliare la nostra offerta con un nuovo fondo, che verrà lanciato nel mese di giugno, che sarà interamente dedicato a strumenti di debito senior, con un obiettivo di raccolta tra 350-400 milioni di euro.

Abbiamo già iniziato a raccogliere adesioni rilevanti, soprattutto da parte di investitori istituzionali. È poi già in cantiere anche il lancio di un terzo fondo Banor Special Situations, che partirà col nuovo anno, con un obiettivo di raccolta di 400/500 milioni di euro. L'obiettivo è quello di finanziare 15-25 progetti di sviluppo immobiliare, nei prossimi 4-5 anni con un target di raccolta complessivo sui nuovi fondi, nel corso dei prossimi anni, tra i 750 e 900 milioni di euro.

Come è nato il suo interesse per questa asset class?

Già nel periodo 2016-17 Banor aveva l'interesse a lanciare una strategia di investimento nel segmento degli illiquidi. In quel periodo ho avuto l'occasione di incontrare Massimiliano Cagliero, fondatore e amministratore delegato di Banor, con il quale, a partire dal 2017, abbiamo messo a punto alcune strategie che poi hanno incontrato un particolare interesse da parte dei clienti di Banor, e quindi nei mesi successivi abbiamo iniziato la raccolta del primo fondo che si è conclusa nel 2019.