

CARTA STAMPATA

Il Sole 24 Ore Mercoledì 28 Maggio 2025 - N.145

29

Finanza & Mercati

Magazzini, hotel e retail: in Europa, sale & leaseback a quota 16 miliardi nel 2024

Immobiliare

Il sistema prevede cessione di spazi a una società terza che li riaffitti al venditore

Volumi in flessione a causa del calo dei tassi e del ritorno al prestito bancario

Laura Cavestri MILANO

Vendere a una società di leasing il proprio hotel, uno ipercentro commerciale, magazzini logistici o poli produttivi per poi, da quella stessa società, prenderli in affitto senza spostare arreoli o macchinari come se nulla fosse si chiama sale & leaseback. Un'operazione finanziaria diffusa negli Usa e molto meno in Europa, dove è cresciuta in questi anni di anni alti e rubinetti chiusi delle banche i creditori tradizionali. Ma ora che i tassi sono tornati a livelli accettabili, i mutui sono ripresi e, nonostante le incertezze economiche, non sono mancati al rialzo, ha ancora senso ricorrervi?

Secondo i dati di Capital IQ Capital market Outlook di Colliers, nel primo trimestre il volume di sale & leaseback in Europa ha raggiunto 4,6 miliardi di euro nel quarto trimestre 2024, con un calo del 7% rispetto allo stesso periodo del 2023 e del 64% rispetto al bi-

vegli massimi registrati nel 2019. In tutto il 2024 si stima un volume di investimenti di 16 miliardi, in flessione rispetto ai 18 miliardi del 2023. A gennaio la tedesca Ger Garbe Retail ha realizzato la sua prima acquisizione in Italia, rilevando per 222 milioni sette ipermercati e 17 supermercati da Coop Alleanza 3.0 con questa formula.

«Le aziende cercano di sbloccare liquidità disponibile dai loro asset immobiliari in un momento in cui l'accesso ai finanziamenti tradizionali è costoso e selettivo», spiega Christopher Merritt, managing director head of european investment di W.P. Carey. «L'Italia è gran parte dell'Europa si reggono sulle eccellenti manufatture di nicchia, spesso non comprese del tutto neppure dalle banche, peraltro strette da viscoli di liquidità. Sono ritimenti nel loro segmento produttivo ma spesso sottocapitalizzate. Con il sale & leaseback l'impresa ottiene liquidità immediata dalla vendita del bene, ne mantiene l'utilizzo, anche se non ne è più proprietaria, e i malcurati, può riacquistarlo alla scadenza del leasing e può usufruire di una flessibilità finanziaria che le consente di gestire meglio la liquidità aziendale, liberando capitali per nuove attività o investimenti. Le imprese italiane ed europee sono spesso sedate su un patrimonio im-

mobiliare di grande valore e neppure se ne rendono conto. In Italia c'è un mare di opportunità».

Per Merritt non meno evidenti sono i conseguenti effetti sul bilancio. «Per le aziende è un taglio dei costi. Non solo può ridurre l'indebitamento, sostituendo un finanziamento tradizionale con un canone leasing, ma si convertono attività illiquide in liquidità, si liberano capitali che possono essere allocati in investimenti più alti rendimento, come R&D, acquisizioni strategiche o espansione operativa, miglioramenti in chiave Esg in adeguamento alle normative. Un, con un maggiore ritorno sul capitale proprio. Inoltre monetizzare le attività fisse al valore di mercato migliora i parametri di liquidità, gli indici di solvibilità, quelli finanziari e le performance aziendali, come l'Ebitda, e può ridurre il costo medio ponderato del capitale. E poi si riducono gli oneri amministrativi se la gestione del bene può essere delegata alla società di leasing, permettendo all'azienda di concentrarsi sul core business. Il canone di leasing è solitamente fissato trasparente, così l'azienda può pianificare meglio i propri costi».

Idati e le restrizioni al commercio internazionale come impattano su questo business? «Gli Usa sembrano voler riportare produzioni nel proprio Paese - spiega ancora Merritt -, il che è una buona notizia per l'incertezza. Ma come investitori abbiamo una visione di lungo termine, che guarda oltre gli alti e bassi del momento. L'Europa è in qualche modo più orientata all'export, ma la direzio-

TXT APPROVA IL PIANO AL 2027
Via libera del cda di Txt e soluzioni al Piano Industriale 2025-2027. Il gruppo ha confermato la guidance 2025. Inoltre, nel triennio è prevista

una crescita organica, con l'Ebitda stimato a 70 milioni di euro nel 2027 e a 90 milioni, se incluso il contributo potenziale dell'attività di M&A (circa 52 milioni nel 2024), con

una crescita organica dell'11% medio annuo. I ricavi del Gruppo invece sono visti registrare un +10% medio annuo da 360 milioni a circa 475 milioni nel 2027



Il caso. A gennaio scorso prima operazione di sale & leaseback in Italia per la tedesca Ger Garbe Retail per 222 milioni

ne sembra essere quella di accrescere le catene di approvvigionamento, rendendole più resilienti. Gradualmente vediamo già un impatto. E a lungo termine potrebbe essere pure positivo per la nostra attività».

Quali asset hanno, in Italia, il maggior potenziale di crescita? «Nel selezionare le opportunità è essenziale comprendere la posizione finanziaria del finanziante, ma anche che l'immobile sia mission-critical, cioè essenziale per il locatario. Siamo concentrati nel settore industriale e logistico. Ma opportunità crescono nel retail, dal food al "fast da it". Stiamo valutando alcuni asset e guardiamo nuovi dividendi in breve periodo - conclude Merritt - L'Italia richiede maggiori sforzi in termini di strutturazione del business, ma il potenziale di crescita è tra gli altri d'Europa».

«È un trend in crescita in Italia e in Europa quello del sale & leaseback», spiega Fausto Muscato, head of logi-

stics, last mile & data center di Colliers Italy. «Negli ultimi mesi alla elevata raccolta di capitali da parte di net lease hoper e SCPI sta segnando un'attività di deployment a livello europeo e il sale & leaseback va dove c'è un tessuto manifatturiero solido. Sta ancora tendendo la domanda di aziende che chiedono di strutturare questa tipologia di transazioni. Del resto - conclude Muscato - se come imprenditore posso vendere l'immobile aziendale per 20 milioni, ottenendo una redditività implicita dell'8%, e reinvestire il capitale liberato in una nuova linea produttiva con un ritorno atteso del 25%, o oltre, allora l'operazione mi conviene. I canoni di locazione risultano fiscalmente deducibili, migliorando il cash flow e riducendo l'onere fiscale, più vantaggioso rispetto alla sola deducibilità con ammortamento tradizionale. Se sono un fondo di private equity e voglio vendere l'azienda non mi conviene, perché il canone di locazione alibetterà l'Ebitda su cui calcolare il multiplo di vendita dell'azienda. Ma con una prospettiva di medio-lungo periodo, il sale & leaseback resta un'opzione interessante».

BREVI

RIASSETTI
Nuovi investitori per PTAvant

PTAvant, realtà attiva nelle soluzioni software per le agenzie automotive, ha inaugurato una nuova fase con l'ingresso di un gruppo di investitori e il contestuale insediamento di Federico Isenborg nel ruolo di ad. L'operazione, sostenuta finanziariamente da Banco BPM, ha portato al passaggio del 100% delle quote della società a un team di investitori, guidato da Riccardo Martignoli, Lorenzo Lorenzini, Paolo Trossello e Federico Isenborg.

BILANCIO 2024

SolidWorld migliora la redditività

SolidWorld chiude il 2024 con un valore della produzione consolidato stabile a 66,4 milioni e un risultato netto negativo a -4,8 milioni. Migliora la redditività Ebitda a 6,5 milioni ed Ebitda Maggio pari al 10% (rispettivamente 3,4 milioni e 5,2% a fine 2023).

SERVIZI DIGITALI

Ue indaga su Pornhub e altri tre siti

La Commissione Ue ha aperto procedimenti formali contro Pornhub, Stripchat, XNXX e iVideo per sospette violazioni dell'equilibrio ai servizi digitali. Il Digital Service Act sulla protezione dei minori. Sotto esame l'assenza di adeguati sistemi di verifica dell'età e misure sulla sicurezza dei giovani utenti.

MERCATI

STELLANTIS PORTA A MODENA LA PRODUZIONE DEI MODELLI GRANTURISMO E GRANCABRIO

Maserati dice addio a Torino

È l'atto finale del polo del lusso voluto da Marchionne. A Mirafiori lavoratori spostati sulla nuova 500 ibrida

DI ANDREA BOERIS

Maserati saluta Torino e torna a casa a Modena. Stellantis ha annunciato ieri che i modelli GranTurismo e GranCabrio entro la fine del 2025 verranno prodotti nello stabilimento di Modena (attualmente di fatto fermo), spostandoli dall'attuale sede produttiva di Mirafiori, dove da novembre sarà avviata la produzione della nuova Fiat 500 Ibrida.

È l'atto finale del progetto del «polo del lusso» che l'ex ceo di Fca Sergio Marchionne aveva in mente e che era iniziato con la decisione di portare Maserati a Grugliasco nello stabilimento ex Bertone, oggi chiuso e in vendita. Un progetto mai decollato (la produzione fu poi trasferita a Mirafiori) e che con la mossa di ieri è svanito definitivamente.

I lavoratori attualmente impiegati sulle linee Maserati a Torino verranno trasferiti sulla produzione della nuova 500 Ibrida mentre altri lavoratori torinesi saranno destinati ad attività dif-

ferenti ma sempre connesse allo stabilimento di Mirafiori: nell'area dell'impianto torinese prosegue la produzione dei cambi Edct per i motori ibridi, oltre alle altre iniziative legate



Santo Ficili
Maserati

alla circular economy.

«Ripartire a Modena la GranTurismo e la GranCabrio è una decisione orgogliosa e strategica che coniuga il nostro patrimonio industriale con le capacità del futuro», ha spiegato l'amministratore delegato di Maserati, Santo Ficili. Tuttavia le

reazioni dei sindacati sono sta-

Il software italiano dell'automotive passa di mano

di Nicola Carosielli

Pronta a partire una nuova fase per PtAvant, realtà storica nel panorama italiano delle soluzioni software per le agenzie automobilistiche e i servizi digitali per la pubblica amministrazione fondata da Paolo Carrara e Loredana Tacchini. Secondo quanto può anticipare *MF-Milano Finanza*, i due soci fondatori hanno venduto il 100% della società a un team di investitori privati guidato da Riccardo Martinelli, Lorenzo Loredan, Paolo Toumon e Federico Isenburg. L'operazione, sostenuta finanziariamente da Banco Bpm, prevede il contestuale insediamento di Isenburg nel ruolo di ad. L'obiettivo di questa operazione è dare vita a un ambizioso piano di crescita tecnologica e commerciale, con l'obiettivo di raddoppiare il fatturato nei prossimi cinque anni tramite piani strategici e mirati di innovazio-

ne, sviluppo e acquisizioni.

PtAvant è conosciuta nel mercato per Sisco Suite, una piattaforma modulare e scalabile che digitalizza l'intero ciclo di vita delle pratiche auto - dall'immatricolazione al bollo, dalla gestione del noleggio ai servizi documentali. Ad oggi, è utilizzata da oltre 800 agenzie e studi di consulenza in tutta Italia, e integra moduli avanzati come Crm, portali pratiche, conservazione digitale e Api per l'interoperabilità con altri sistemi. La società dispone di un'infrastruttura cloud proprietaria e interamente italiana, certificata Iso 9001 e Iso 27001.

Con l'ingresso di Isenburg, PtAvant cambia passo anche nella cultura manageriale: l'obiettivo strategico è trasformare l'azienda in un hub di innovazione, con alla base AI, sviluppo prodotto e valorizzazione dei talenti. (riproduzione riservata)

te piuttosto fredde.

Per la Fiom, la situazione che riguarda Maserati è la «rappresentazione di una situazione a dir poco drammatica per il marchio del lusso della multinazionale» e secondo i metalmeccanici della Cgil «le attuali produzioni e soprattutto gli attuali volumi nei due impianti non saranno comunque sufficienti a saturare lo storico stabilimento modenese».

Secondo la Fiom «contestualmente si indebolisce il sito di Mirafiori» e quindi «siamo nel-

la classica condizione in cui la coperta è corta e, comunque la si muova, non determina garanzie in prospettiva». Per questo motivo «è sempre più urgente la nomina del nuovo amministratore delegato per iniziare un confronto sul futuro di Stellantis in Italia».

Di segno un po' diverso il parere di Fim, Uilm, Fismic, Uglm e Aqcfr, che in un comunicato congiunto parlano di ricadute «positive» per lo stabilimento modenese, pur ribadendo «l'urgente necessità di produzioni

di massa» per garantire la piena operatività di Mirafiori.

Intanto ieri sono tornati a parlare della situazione dell'industria dell'auto in Europa il presidente John Elkann e il ceo di Renault Luca de Meo. Al Futuro of the Car Summit organizzato dal *Financial Times* hanno nuovamente invitato l'Europa a semplificare le regole per il settore che «rendono troppo care le auto». Elkann ha smentito trattative con Renault per una fusione. (riproduzione riservata)



09 A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

[Home](#) [Notizie](#) [Quotazioni](#) [Rubriche](#) [Agenda](#) [Video](#) [Analisi Tecnica](#)



Get Consultant-Grade PowerPoint Templates - 100% Customizable - Try it Now



Slideworks

Open

[Home Page](#) / [Notizie](#) / [Innovazione digitale nell'automotive e PA: PTAvant accelera](#)

Innovazione digitale nell'automotive e PA: PTAvant accelera

Economia 19 maggio 2025 - 16.00



advertisement

Consulting PPT Template

242 PowerPoint Slides
Created by ex-McKinsey

Economia

Lavoro Agricoltura TuttoSoldi Finanza Borsa Italiana Fondi Obbligazioni

Consulting PPT Template

Complete Consulting Toolkit and Presentation Template Created by ex-McKinsey Consultants.



Innovazione digitale nell'automotive e PA: PTAvant accelera

TELEBORSA

Publicato il 19/05/2025
Ultima modifica il 19/05/2025 alle ore 16:00



PTAvant inaugura una nuova fase della sua storia con l'ingresso di un gruppo di investitori privati e il contestuale insediamento di Federico Isenburg nel ruolo di amministratore delegato.

L'operazione, sostenuta finanziariamente da Banco Bpm ha portato al passaggio del 100% delle quote della società a un team di investitori, guidato da Riccardo Martinelli, Lorenzo Loredan, Paolo Tournon e Federico Isenburg.

Obiettivo di questa operazione - si legge nella nota - è dare vita a un ambizioso piano di crescita tecnologica e commerciale, che punti a raddoppiare il fatturato nei prossimi cinque anni attraverso dei piani strategici e mirati di innovazione, sviluppo e acquisizioni.

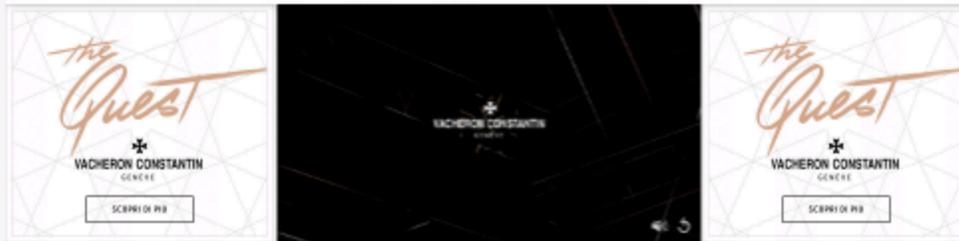
"Sono entusiasta di questa sfida e della possibilità di portare la mia esperienza alla guida di un'azienda con fondamenta così solide", dichiara Federico Isenburg. "Vogliamo portare la cultura dell'innovazione in settori ad alta complessità normativa e operativa, come l'automotive e la Pubblica Amministrazione. Partiamo da una base eccellente, con infrastrutture e competenze già solide, e spingiamo l'acceleratore su tecnologia, organizzazione e visione a lungo termine; la roadmap è chiara: crescita del team, espansione in nuovi servizi verticali e creazione di valore su tutta la filiera digitale".

Con Noi Puoi scoprire che la solidità genera leggerezza da oltre 170 anni

CNP ASSICURA
SCOPRI DI PIÙ

LEGGI ANCHE

informazione pubblicitaria



Innovazione digitale nell'automotive e PA: PTAvant accelera



19 maggio 2025 - 16.05

Ricerca titolo

(Teleborsa) - PTAvant inaugura una nuova fase della sua storia con l'ingresso di un gruppo di investitori privati e il contestuale insediamento di Federico Isenburg nel ruolo di amministratore delegato.

L'operazione, sostenuta finanziariamente da Banco Bpm ha portato al passaggio del 100% delle quote della società a un team di investitori, guidato da Riccardo Martinelli, Lorenzo Loredan, Paolo Tournon e Federico Isenburg.

Obiettivo di questa operazione - si legge nella nota - è dare vita a un ambizioso piano di crescita tecnologica e commerciale, che punti a raddoppiare il fatturato nei prossimi cinque anni attraverso dei piani strategici e mirati di innovazione, sviluppo e acquisizioni.

"Sono entusiasta di questa sfida e della possibilità di portare la mia esperienza alla guida di un'azienda con fondamenta così solide", dichiara Federico Isenburg. "Vogliamo portare la cultura dell'innovazione in settori ad alta complessità normativa e operativa, come l'automotive e la Pubblica Amministrazione. Partiamo da una base eccellente, con infrastrutture e competenze già solide, e spingiamo l'acceleratore su tecnologia, organizzazione e visione a lungo termine; la roadmap è chiara: crescita del team, espansione in nuovi servizi verticali e creazione di valore su tutta la filiera digitale".

LUNEDÌ SCENARI MERCATI IL PRODOTTO



Piattaforme digitali, nuovi servizi per il cittadino

in collaborazione con **VISA**

Market Overview

MERCATI MATERIE PRIME TITOLI DI STATO

Descrizione Ultimo Var %

Dj 30 Industrials Average 42.099 INV.

FTSE 100 8.715 -0,13%

Sei in: [Home page](#) › [Notizie e Formazione](#) › [Teleborsa](#) › [economia](#)

INNOVAZIONE DIGITALE NELL'AUTOMOTIVE E PA: PTAVANT ACCELERA

teleborsa 

(Teleborsa) - **PTAvant** inaugura una nuova fase della sua storia con l'ingresso di un gruppo di investitori privati e il contestuale insediamento di **Federico Isenburg** nel ruolo di amministratore delegato.

L'operazione, sostenuta finanziariamente da **Banco Bpm** ha portato al passaggio del 100% delle quote della società a un team di investitori, guidato da **Riccardo Martinelli, Lorenzo Loredan, Paolo Tournon**

e **Federico Isenburg**.

Obiettivo di questa operazione - si legge nella nota - è **dare vita a un ambizioso piano di crescita tecnologica e commerciale, che punti a raddoppiare il fatturato** nei prossimi cinque anni attraverso dei piani strategici e mirati di innovazione, sviluppo e acquisizioni.

"Sono entusiasta di questa sfida e della possibilità di portare la mia esperienza alla guida di un'azienda con fondamenta così solide", dichiara **Federico Isenburg**. "Vogliamo portare la cultura dell'innovazione in settori ad alta complessità normativa e operativa, come l'automotive e la Pubblica Amministrazione. Partiamo da una base eccellente, con infrastrutture e competenze già solide, e spingiamo l'acceleratore su tecnologia, organizzazione e visione a lungo termine; **la roadmap è chiara: crescita del team, espansione in nuovi servizi verticali e creazione di valore su tutta la filiera digitale**".