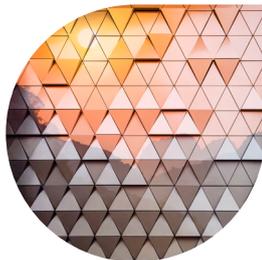


Linklaters



Interview with:

Anna Maria Pacini - Responsabile ESG Management, DeA Capital Real Estate SGR S.p.A.

Anna Maria Pacini, Head of ESG Management di DeA Capital Real Estate SGR S.p.A. parla con Francesco Calabria e Alessandro Rossi, membri del gruppo ESG di Linklaters Italia, dei parametri ESG e della loro influenza nelle politiche, negli investimenti e nella gestione della relazione con il cliente per un lead player come DeA Capital Real Estate.

Q: Un *player* di settore dell'importanza di DeA Capital Real Estate SGR, prima SGR italiana per dimensioni, come affronta le tematiche ESG nei suoi rapporti con i vari *stakeholders*, quindi con la clientela, con gli investitori, con le controparti immobiliari e con le controparti finanziarie?

A: Dea Capital Real Estate SGR non è nuova a quelli che sono gli aspetti e i principi etici dell'ESG. Sicuramente la normativa che in questo momento impatta sul settore finanziario sta accelerando un percorso, che la nostra SGR aveva già cominciato anzitempo rispetto agli obblighi permettendoci di essere avanti rispetto alla media dei nostri *competitor* nell'implementazione delle variabili ESG.

In relazione alla domanda, gli *stakeholder* e quindi tutta la filiera, a partire da quelli che noi consideriamo i nostri clienti primari, ovvero gli investitori, i conduttori utilizzatori degli immobili e comunque tutti i fornitori coinvolti durante il ciclo di vita degli immobili, sono fondamentali: l'implementazione di sistema di gestione e di strategie ESG da affiancare a quelle finanziarie deve vedere coinvolto tutto il settore. Quindi, sicuramente una delle principali sfide da affrontare è la sensibilizzazione e l'accrescimento della conoscenza della materia da parte di tutti i soggetti coinvolti.

Essenziale è quindi il dialogo con gli investitori facendo capire quelle che possono essere le opportunità per poter creare nuovi prodotti con queste caratteristiche in un'ottica futura, considerando che questo tipo di valutazione è già in atto non solo per i nuovi prodotti ma anche per il patrimonio che la SGR ha in gestione.

Stiamo utilizzando il medesimo approccio ovviamente anche nei confronti dei conduttori, considerando che uno dei più importanti aspetti da raccogliere, monitorare e migliorare è proprio quello della *performance* immobiliare, ovvero della quantità di consumi e di relative emissioni di CO2. E il confronto e la collaborazione da parte dei nostri conduttori è fondamentale, perché la SGR può anche creare, riqualificare, e locare degli edifici con destinazioni d'uso differenti molto performanti, ma poi vien da sé che l'utilizzatore e quindi il modo di utilizzare i nostri immobili è fondamentale. La collaborazione con i conduttori è un'attività quotidiana: per spiegare loro quali sono le nostre finalità e quali i benefici. Importante è sottolineare che esistono non solo benefici etici di base, ma anche economici e di *marketing*, su cui anche i grandi conduttori e i *player* internazionali sono già molto sensibili, vanno, quindi, alla ricerca di immobili con determinate caratteristiche; infine, da qualche tempo, anche i conduttori meno sofisticati stanno cominciando a capire il valore delle strategie ESG.

Con le controparti finanziarie, che come noi sono coinvolte da questa normativa che ha impattato su tutto il settore finanziario, stiamo cominciando a definire quelle che possono essere le metriche per i famosi *green loan*, ovvero dei finanziamenti che volti a supportare lo sviluppo di immobili in cui siano individuabili le metriche ambientali. Anche nel settore bancario si trovano, differenti livelli di maturità; il percorso non è semplicissimo anche perché introdurre "nuove metriche" implica un nuovo tipo di reportistica basata su nuovi parametri e che possano servire a identificare e validare nel lungo periodo un finanziamento, come *green* per tutta la sua durata. Stiamo lavorando anche in questa direzione, difatti, la SGR ha già ottenuto un *green loan*, forse per prima in Italia, per l'acquisto di un grosso complesso immobiliare nel centro di Milano e sta definendo un nuovo *green loan* con un grosso *player* finanziario italiano proprio per lo sviluppo di una serie di immobili che abbiano delle metriche squisitamente ESG.

Q: Se dovessimo fare un esempio, quanto e come le tematiche ESG influenzano le scelte di investimento e – più in generale – di *policy* interna, ossia quale può essere una *checklist* ideale, quali sono gli aspetti che vanno ad essere considerati nel momento in cui una SGR attenta alle tematiche ambientali nella misura che ci hai rappresentato va a selezionare delle opportunità di investimento?

A: Le metriche sono diversificate e dipendono dal tipo di *asset class*, nonché dalla location in cui si va a cercare un investimento. Diciamo che in generale nel settore degli uffici, sviluppato soprattutto nei centri urbani e principalmente a Roma e Milano, in questo momento quello che viene considerato da parte della clientela uno degli aspetti più premianti è la presenza o meno di certificazioni definite "certificazioni *green*", quindi le varie LEED, BREEAM, ecc. È ovvio che questo tipo di certificazioni, se sono presenti, sono presenti su degli immobili che hanno già subito una riqualificazione. Diversamente, avviene per gli immobili soggetti a riqualificazione, che secondo me è una delle spinte maggiori e più impattanti per la sostenibilità. Ormai le normative a livello anche nazionale, oltre che quelle regionali, impongono dei criteri molto alti di efficienza energetica, di efficienza di utilizzo dell'acqua, di riutilizzo dell'acqua, di riduzione degli sprechi; quindi, laddove si va ad identificare un immobile che possa essere riqualificato, anche con interventi di ristrutturazione molto profondi, si va a guardare in che modo poter contemplare questo genere di certificazioni, che peraltro partono da quelle squisitamente legate al building ed arrivano addirittura a quelle

di *community*, quando c'è la possibilità di poter fare dei progetti più ampi di rigenerazione urbana. Diversamente invece in settori come il residenziale, che in questo momento sta riprendendo un certo tipo di interesse da parte del mercato, si vanno a vedere invece delle metriche un po' diverse: per esempio, prodotti come l'*housing sociale*, le *RSA*, il *senior living*, stanno acquisendo finalmente la dovuta dignità che gli spetta proprio in virtù di questo rinato interesse al sociale. Infatti, prima erano delle *asset class* che non erano viste forse come remunerative, e considerate poco importanti da parte degli investitori, mentre in questo momento rappresentano, forse nel modo più ovvio, quell'aspetto della "S" dell'ESG che è molto più difficile da misurare, ma che i nostri clienti ricercano. Per *asset class* come la logistica, solitamente si lavora acquistando terreni con la possibilità di costruire da zero, piuttosto che riqualificare quello che è esistente, anche perché insomma si tratta di opere che richiedono poco tempo in termini di tempistiche di costruzione; inoltre, si lavora moltissimo anche a livello di compensazione con l'utilizzo dei pannelli solari, mediante lo sfruttamento dei lastrici solari degli immobili logistici permettendo non solo l'autosufficienza dell'immobile ma anche l'immissione sul mercato di ulteriore energia nel mercato, attività che viene effettuata anche con un atteggiamento compensativo rispetto alla tipologia di utilizzatore. Queste differenziazioni mostrano come un'unica *checklist* è molto difficile da definire ed utilizzare: i parametri, devono essere poi calzati di volta in volta su quello che è la strategia immobiliare, la tipologia di *asset class* e sulla base dell'idea che si ha per sviluppare e riqualificare un determinato *asset*.

Q: Ci hai parlato di rigenerazione urbana che è un tema sicuramente trasversale e ci hai anche offerto qualche spunto in tema di tendenze su quelle che sono le *asset class* che nel prossimo futuro meglio si presteranno a scelte di investimento anche con un occhio ai parametri ESG. Ti chiedo a questo punto quelli che sono a tuo avviso tre settori, tre tematiche, tre macro-tendenze che dal tuo angolo visuale possono, o devono, o guideranno in qualche modo l'immobiliare del futuro, al di là di quello che ci hai già detto. Considerando che il settore immobiliare è ciclico, quanto influiranno queste tematiche, per esempio, nel rilancio anche dei settori tradizionali e più colpiti dalla pandemia?

A: La risposta a questa domanda non è semplicissima. Il dato di partenza è, come abbiamo già detto, che il conduttore rappresentando a tutti gli effetti il fruitore dell'immobile, influenza la performance dell'*asset* attraverso il suo comportamento: quindi il contributo dei tenant è fondamentale.

Ad esempio, il settore *retail* è un settore che sta soffrendo in questo momento e credo che la qualità dell'operato dei conduttori possa contribuire al rilancio del settore; a questo scopo possono servire i *green lease*, ovvero dei contratti di locazione, che la SGR già utilizza, che richiedono la collaborazione del conduttori nel monitorare una serie di variabili che riguardano soprattutto la parte ambientale, ossia legata ai consumi ed alle emissioni.

In un futuro, quando il mercato sarà anche più maturo, si potrà richiedere ai conduttori l'utilizzo di certificazioni come la WELL e la FITWEL, che indicano la capacità degli stessi tenant di essere attenti agli aspetti ESG non solo legati all'immobile ma anche il proprio personale, la cui qualità di vita nella sede lavorativa è altrettanto fondamentale. Io credo che questo slancio ESG possa in qualche modo aiutare a superare e ad alzare il livello di qualità sotto diversi aspetti: il livello degli immobili, la riqualificazione degli immobili, il livello dei materiali, il livello della gestione dell'immobile e della qualità di vita dei dipendenti, sia che si tratti di destinazioni d'uso lavorative sia che residenziali.

Per esempio, dal punto di vista degli investimenti in ambito residenziale, l'Italia è ancora molto penalizzata sia dal fatto che non si ha la certezza dei tempi processuali, laddove il conduttore non paghi il canone di locazione, sia perché il mercato è da poco alle prese con un radicale cambio culturale ovvero il passaggio da casa di proprietà a casa in locazione. Storicamente il nostro paese è composto da case di proprietà, ma adesso le nuove generazioni non sono più stanziali, non vivono più nella medesima città di nascita ma tendono a seguire il lavoro e quindi a cambiare casa, più volte durante le diverse fasi della vita.

Nonostante sia aumentata per via del cambio generazionale la richiesta di residenziale in locazione, l'Italia ha ancora poco appeal in merito, rispetto ad esempio al mercato nordeuropeo. La mia opinione è che nel medio termine assisteremo comunque ad una poderosa crescita del residenziale in locazione dal lato dell'offerta, che consentirà alla nostra società e all'Italia di meglio posizionarsi in questo segmento di mercato andando anche a colmare su tale segmento la qualità delle performance immobiliari, che, quando centralizzate, sicuramente danno risultati migliori.



Anna Maria Pacini

Responsabile ESG Management

Anna Maria è entrata in DeA Capital Real Estate SGR S.p.A. nel 2014 come Responsabile Organizzazione, gestendo le attività di project management finalizzate a garantire il mantenimento di affidabilità e efficacia delle variabili organizzative, dei processi e della comunicazione interna. Dal 2017 si è anche occupata della formazione interna (pianificazione, implementazione e docenza) e del coordinamento delle attività di conformità alle normative a supporto delle aree di business.

In precedenza è stata Project Manager per il Ministero della Salute nella "European Joint Action on Health Workforce Planning and Forecasting" (2012-2014); Organization & Communication Manager di Abaco Team (2000-2010); Responsabile Comunicazione e MICE per diverse agenzie pubblicitarie (1994-2000). Dal 2000 qualificata dal CEPAS come "Auditor & Quality System Manager" e dal 2009 come "Lead Auditor".

Key contacts



Francesco Calabria
Managing Associate
Tel: +39 02 88 393 5488
francesco.calabria@linklaters.com



Alessandro Rossi
Associate
Tel: +39 02 88 393 5454
alessandro.rossi@linklaters.com

Linklaters

Delivering legal certainty in a changing world.