

FINANZIARE LA RIGENERAZIONE

*Un modello proposto
da Harley & Dickinson*

a cura di
Guglielmo Pelliccioli



La tematica legata ai processi di rigenerazione e riqualificazione delle città impone di trovare soluzioni innovative sotto tutti i profili: concessionari pubblici, tecnico amministrativi, finanziari. In particolare, per quest'ultimo aspetto, il ruolo delle banche appare un po' ridimensionato a causa delle difficoltà legate all'erogazione del credito agli operatori soprattutto di piccole dimensioni. **Harley & Dickinson Finance**, società italianissima a dispetto del nome, ha elaborato una formula che, in collaborazione con gli istituti di credito, finanzia i condomini che desiderano appaltare lavori di recupero e che comportano l'intervento di una serie di imprese della filiera dell'edilizia, dell'impiantistica e della componentistica. Ne abbiamo parlato con il **Managing Director, Alessandro Colciago**.



PERSONA



**ALESSANDRO
COLCIAGO**



SOCIETÀ



**HARLEY &
DICKINSON**

Qual è il modello di business che caratterizza la vostra società con riferimento al sistema immobiliare? In particolare verso quale tipologia meglio si adatta?

L'ottica con cui H&D si è mossa con gli Istituti di Credito per lo studio delle soluzioni finanziarie di seguito descritte si basa

su un cambio del modello di business in due aspetti cruciali:

- la scissione tra debitore del capitale da un lato e debitore degli oneri finanziari dall'altro;
- il finanziare non più l'appaltatore bensì i suoi clienti.

Quest'ultimo aspetto, che riduce il problema della bancabilità di un'azienda, assieme al ritorno dell'investimento grazie al risparmio generato dall'intervento eseguito tranquillizza la Banca che si rende dunque più propensa alla concessione del credito a tassi vantaggiosi, soprattutto nelle realtà condominiali.

Nel campo della rigenerazione immobiliare in Italia vi sono enormi possibilità. In quale ottica è stato costituito il REbuilding network? E chi ne fa parte?

REbuilding network è nato letteralmente sul campo, dalle richieste di un mercato sempre più bisognoso di un interlocutore unico, oltre che autorevole, e che sapesse unire alla tecnologia più all'avanguardia aspetti abilitanti come la certificazione di sostenibilità e la finanza.

Abbiamo quindi cercato di coinvolgere tutte le industrie che in modo complementare potessero dare il loro valore aggiunto agli interventi all'edificio tout court: dall'involucro con Saint Gobain, all'impianto con Riello, all'illuminazione con iGuzzini, il tutto coadiuvato da un sistema di integrazione e controllo di Schneider Electric. A chiudere il cerchio, la finanza rappresentata proprio da H&D e la certificazione di sostenibilità che fa capo ad Habitech.

La vostra attività si rivolge anche ad operatori del mercato real estate di dimensioni maggiori quali ad esempio le SGR e le società quotate? Con quali servizi approcciate questa tipologia di clienti?

Gli obiettivi sono diversi e a più livelli: passare dal concetto di efficientamento energetico di un immobile alla sua valorizzazione, fino al produrre nuovi posti di lavoro grazie alla diffusione di una cultura della riqualificazione edile.



REBUILDING NETWORK

È il network delle principali industrie del settore che uniscono le loro competenze per creare nuove e più performanti Soluzioni Sistemiche, integrate dai prodotti finanziari ideati da H&D Finance con gli Istituti di Credito aderenti.

VAI AL SITO

In particolare H&D vanta un'esperienza nella predisposizione di due diligence tecnico-economiche, nell'advisory per Fondi di Private Equity e nella consulenza strategica, organizzativa e finanziaria per le aziende del settore e grandi società di gestioni, fondi di investimento, ecc. In quest'ambito, H&D costituisce specifiche reti di imprese (ascensoristi, termotecnici, edili,...) per offrire grazie alla sua consulenza tecnico finanziaria un valore aggiunto alla gestione della filiera immobiliare.

Possiamo avere qualche numero sui volumi di fatturato e di finanziamenti erogati nel corso del 2013?

Stiamo gestendo delibere assembleari per circa 100 mln di euro.

Ritenete che vi siano ulteriori spazi di crescita e, se sì, in quale contesto operativo e con quale tipologia di offerta mirata?

La recente adesione di iGuzzini dimostra che la nostra rete è aperta a nuove eccellenze ovviamente, come detto sopra, in ambiti complementari a quelli già coperti dalle aziende che attualmente costituiscono il gruppo e previa valutazione della Governance dello stesso.

La vostra denominazione richiama un gruppo di origine internazionale. Come è composta la vostra compagine sociale?

La scelta del nome si è focalizzata su due elementi principali: un'esperienza trascorsa già proveniente dal mondo della finanza e dell'organizzazione per cui cercavamo un nome distintivo ed evocativo possibilmente di origine anglosassone, accanto alla volontà di rappresentare con due cognomi personali una società che fosse comunque di consulenza e dunque percepita vicina al territorio. La società è totalmente italiana.



H&D svolge costantemente numerosi studi e ricerche che hanno lo scopo di raccogliere informazioni su specifiche tematiche riguardanti l'immobile e le famiglie che abitano in condominio.

Sono un valido strumento interpretativo, oltre che descrittivo, dei fenomeni che riguardano la realtà condominiale.

