

La via collettiva all'investimento



Il principio del crowdfunding applicato all'immobiliare: una soluzione innovativa ed efficace che, grazie agli strumenti della comproprietà e del prestito partecipativo, democratizza l'accesso agli investimenti nel real estate e offre una valida alternativa di finanziamento ai professionisti.

Già ben consolidato nei Paesi anglosassoni, in Germania e in Francia, il crowdfunding immobiliare, che include investimenti partecipativi in comproprietà e prestiti partecipativi (crowdlending), sta raccogliendo crescente attenzione anche in Svizzera, sebbene lo sviluppo sia stato più lento, in parte a causa dei vincoli normativi. Da 35,2 milioni di franchi nel 2016 le campagne di raccolta di fondi immobiliari sono passate a 560,2 milioni nel 2021. Con la formula della comproprietà si possono acquistare direttamente immobili da investimento e ricevere il reddito da locazione, con una possibile plusvalenza quando l'immobile viene rivenduto, mentre tramite il crowdlending si possono finanziare progetti immobiliari e ricevere interessi fissi.

Sul totale di 792 milioni di franchi raccolti in Svizzera nel 2021 dalle 28 piattaforme di crowdfunding attive, 607 provenivano da investimenti nell'immobiliare, in crescita del 35% dall'anno precedente. Sopra, un edificio industriale a Ginevra i cui lavori di ristrutturazione, ampliamento e conversione sono stati parzialmente finanziati da investitori di Foxstone.

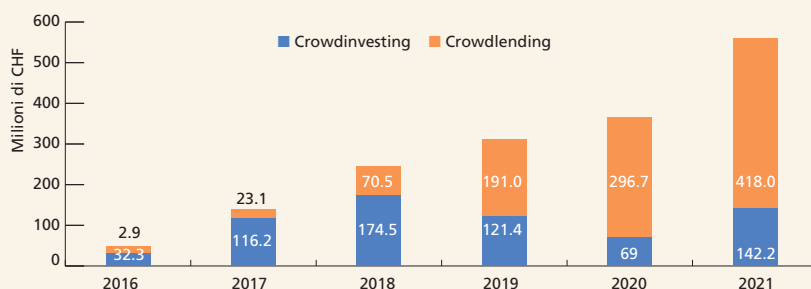
«Da una parte, si offre l'occasione per democratizzare gli investimenti nel settore abbattendo le alte barriere d'accesso. Dall'altra parte, ai professionisti del real estate viene messa a disposizione una fonte di finanziamento complementare ai prestiti bancari. È dunque l'applicazione dell'adagio "l'unione fa la forza" al settore immobiliare», commenta Dan Amar, Ceo Foxstone. Fondata nel 2018 a Ginevra, questa piattaforma digitale pioniera del crowdfunding immobiliare in Svizzera riunisce già una comunità di oltre 20mila investitori che hanno concluso una cinquantina di operazioni per un valore di oltre 220 milioni di franchi.

Nell'attuale contesto di aumento dei

costi di costruzione, alti costi di finanziamento, crescenti barriere amministrative ed elevati costi di opportunità, gli sviluppatori immobiliari hanno difficoltà a finanziare i loro progetti, il che rappresenta un ostacolo alla creazione di nuovi alloggi in un territorio dove già scarseggiano. «Fornendo una nuova fonte di finanziamento, gli investitori di Foxstone contribuiscono dunque alla creazione di nuove abitazioni e posti di lavoro in Svizzera per soddisfare le esigenze della popolazione locale. Non sostituiscono i finanziamenti bancari, ma forniscono agli sviluppatori fondi aggiuntivi, permettendo loro di rifinanziare un'attività esistente o di limitare l'apporto di capitale proprio a un progetto

Volumi in crescita per il crowdfunding immobiliare in Svizzera

2016-2021



Fonte: Crowdfunding Monitor 2021, Institute of Financial Services Zug IFZ

di sviluppo, mantenendo l'intero margine della transazione, con una maggiore flessibilità finanziaria per diversificare meglio i loro progetti immobiliari. L'inasprimento delle condizioni di prestito delle banche, e in particolare la riduzione del loan-to-value ratio sta portando molti sviluppatori a utilizzare la nostra soluzione», spiega il Ceo di Foxstone.

Alla confluenza tra proptech e fintech, la tecnologia gioca un ruolo fondamentale nella sua offerta: facilitando il flusso di informazioni e dematerializzando il round di finanziamento, permette di ampliare la cerchia dei potenziali investitori e di rendere accessibili e trasparenti le offerte immobiliari diversificate. Inoltre consente di digitalizzare l'intero processo di sottoscrizione, senza doversi spostare.

«I prestiti azionari sono strutturati sotto forma di emissioni obbligazionarie con le garanzie necessarie a proteggere gli investitori, come note ipotecarie e pegni su azioni di società immobiliari. Selezioniamo progetti validi, strutturiamo i prestiti obbligazionari e raccogliamo i fondi dai nostri investitori. In seguito, rendiamo conto dello stato di avanzamento dei progetti, paghiamo gli interessi e rimborsiamo gli investitori alla scadenza», sottolinea Dan Amar.

Nel caso di investimenti azionari, Foxstone gestisce e monitora l'intera transazione: dall'analisi, alla valutazione, alla riunione degli investitori, alla negoziazione dei finanziamenti bancari e all'acquisizione. «Manteniamo poi la responsabilità di amministrare la proprietà e di prendere decisioni strategiche per aumentare il valore dell'edificio, la cui gestione quotidiana è delegata a una società di gestione immobiliare. I comproprietari hanno la possibilità di partecipare alle principali decisioni relative alla gestione dell'edificio in occasione di un'assemblea generale annuale che si tiene in formato digitale», specifica il Ceo.

Dopo una prima fase di lancio in Svizzera francese, la piattaforma ginevrina sta estendendo le sue attività alla Svizzera tedesca. Obiettivo finale è coprire tutta la Svizzera, Ticino compreso, appoggiandosi a partner differenti per presentarsi sui diversi mercati. «Per gli investimenti in comproprietà, ci orientiamo su immobili multiresidenziali o commerciali, da 5 a 20 milioni di franchi. Concediamo prestiti di capitale tra 1 e 8 milioni di franchi per progetti che vanno dalla

«Da una parte, il crowdfunding immobiliare offre l'occasione per democratizzare gli investimenti nel settore abbattendo le alte barriere d'accesso.

Dall'altra parte, ai professionisti del real estate viene messa a disposizione una fonte di finanziamento complementare ai prestiti bancari»

Dan Amar,
Ceo di Foxstone



Uniti nel mattone

L'investimento partecipativo in comproprietà consiste nel riunire gli investitori per consentire loro di acquisire congiuntamente un immobile d'investimento esistente già affittato. Gli investitori vengono iscritti nel registro fondiario come proprietari dell'immobile e ricevono il reddito da locazione su base trimestrale. In media, nel caso di Foxstone, ogni immobile è finanziato per il 40% da fondi propri degli investitori e per il 60% da un'ipoteca bancaria suddivisa tra ciascun comproprietario, in modo che la responsabilità sia limitata in proporzione all'investimento, effettuato in tranche da 25mila franchi svizzeri. Il tasso ipotecario è fissato a 7 anni per proteggere dalle future oscillazioni e garantire rendimenti stabili per tutta la durata dell'investimento.

Il crowdlending invece consiste nel riunire investitori che concedono un prestito a una società immobiliare per realizzare uno sviluppo immobiliare o rifinanziare un bene esistente, in tranche da 10mila franchi nella proposta di Foxstone. In cambio, ricevono un interesse fisso, pagato periodicamente o alla fine della durata del prestito, che varia da 12 a 36 mesi. Gli investitori non si sostituiscono alle banche, ma integrano i fondi del promotore sotto forma di prestito subordinato.

costruzione di nuove unità residenziali al rifinanziamento di beni esistenti alla conversione. Quest'estate abbiamo anche offerto una prima proprietà interamente commerciale a Ginevra. Per farsi un'idea, in questo caso, tenendo conto di un accantonamento per gli affitti, del versamento al fondo di ristrutturazione che serve a preservare il valore dell'edificio a lungo termine e dell'ammortamento del debito ipotecario - complessivamente il 2,75% sul patrimonio netto - risulta un rendimento annuo distribuito del 6,33%, pagato trimestralmente», illustra Dan Amar.

A seconda dell'importo per raccogliere i fondi possono occorrere da pochi giorni a diverse settimane. Un caso emblematico è un prestito di 2 milioni per il rifinanziamento di un edificio residenziale nel Canton Soletta, che ha individuato tutti gli interessati in meno di 24 ore, concludendo la raccolta fondi in poco più di una settimana.

L'intenzione è quella di abbassare ulteriormente la soglia di accesso. «Il nostro obiettivo è continuare a muoverci verso una maggiore democratizzazione del settore, il che significa abbassare le quote minime per investimenti e prestiti partecipativi, oggi rispettivamente di 10mila e 25mila franchi, mantenendo un elevato standard di servizio», conclude il Ceo di Foxstone. Una soluzione win-win nel pieno senso del termine, tanto per i professionisti del settore, quanto per gli investitori, ma anche per i tanti locatari che in Svizzera continuano a costituire la maggioranza del mercato immobiliare, con una delle più elevate quote di affittuari nel confronto internazionale che, attualmente messa sotto pressione dalla scarsità dell'offerta e dal rincaro dei canoni, non potrà che beneficiare di un rinnovato dinamismo.

Susanna Cattaneo