

WEBINAR: Dall'appalto al portafoglio di asset

COME EVOLVE IL RUOLE DELLE IMPRESA TRA PPP, FINANZA E MANAGED ASSETS

Padova, 23 Settembre 2026



Questo documento è la base per una presentazione orale, senza la quale ha quindi limitata significatività e può dar luogo a fraintendimenti

© Copyright 2026 Sinloc ▪ Sistema Iniziative Locali SpA

Sono proibite riproduzioni, anche parziali, del contenuto di questo documento



Sinloc è un Gruppo di consulenza e investimento. Promuove lo sviluppo locale attraverso realizzazione di infrastrutture, assistenza tecnica, studi di fattibilità e investimenti. La capogruppo, Sinloc, è partecipata da 12 Fondazioni di Origine Bancaria

Il Gruppo riunisce:

- **società strumentali**, focalizzate su specifici comparti di mercato
- **società di progetto** che realizzano e gestiscono iniziative in PPP in cui Sinloc ha investito

Società Strumentali di Advisory

SINLOC MC

Mediazione Creditizia

CIBUSALUS

Cibo e Salute sostenibili

SINLOC Moving Energy

Decarbonizzazione dei territori e filiere produttive

SINLOC CUBE Sicilia&Calabria

Sviluppo locale Sicilia

OPEN IMPACT

Valutazioni d'impatto e CSRD

AS&P

Servizi di advisory strategica

Sinloc SpA

Capogruppo

Società Strumentali di Investimento

SINLOC Investimenti Sgr

Investimenti e gestione fondi

STEP

Engineering per l'efficiamento energetico

Partecipazioni non core

FRIULIA

Finanziaria regionale FVG

FINPIEMONTE PARTECIPAZIONI

Finanziaria regionale Piemonte

GEPAFIN

Finanziaria regionale Umbria

CITTÀ DEGLI STUDI

Formazione e Ricerca Piemonte



Società controllate consolidate



Società partecipate non consolidate



COSA FACCIAMO

Investimenti

- Investiamo, prevalentemente tramite i Fondi della SGR del Gruppo, nella realizzazione di iniziative locali ad impatto sui territori
- Attiviamo fondi di investimento, con focus sui settori della transizione energetica, delle infrastrutture e dell'immobiliare sociale
- Affianchiamo, come advisor tecnico, le Istituzioni Finanziarie nella creazione e gestione di strumenti di investimento territoriali o settoriali
- Sosteniamo l'investimento in tutte le sue fasi: dalla strutturazione iniziale, alla realizzazione e finanziamento, per lo più con schemi di PPP, fino alla gestione

Advisory

- Lavoriamo al fianco di Amministrazioni Pubbliche, Imprese e Organizzazioni Non Profit nella strutturazione di iniziative di sviluppo locale e nella ricerca di risorse finanziarie per realizzarle
- Definiamo strategie di intervento che massimizzino gli impatti economici, sociali e ambientali
- Verifichiamo la sostenibilità e fattibilità dei progetti e ci occupiamo del monitoraggio e della rendicontazione

I nostri servizi sono rivolti a Enti Locali e Pubbliche Amministrazioni, Imprese, Fondazioni e altre Istituzioni *Non Profit* e Istituzioni Finanziarie in **8 principali settori di attività**



Transizione
energetica



Reti e
public utilities



Rigenerazione
urbana



Sanità e
welfare



Formazione
e innovazione



Mobilità
e logistica



Arte, cultura
e turismo



Alimentazione
e salute

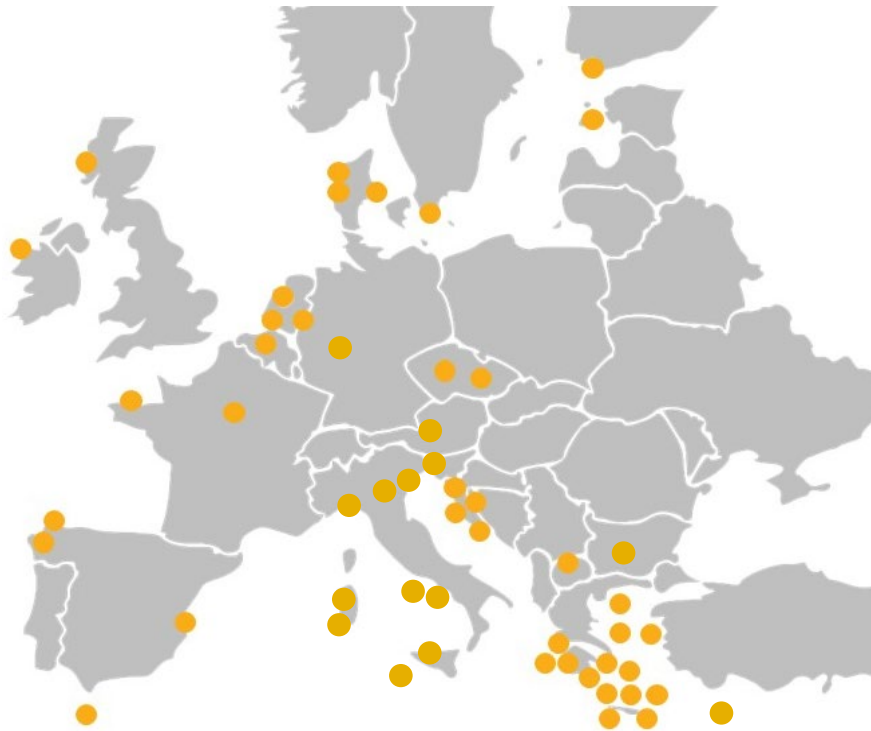


Dal 2006 Sinloc ha sviluppato oltre 1.480 progetti in tutta Italia e in 20 paesi europei con più di 100 partner internazionali



Progetti sviluppati dal 2006

- Investimenti diretti
- Servizi di *Advisory*
- *Fund Management*



Progetti Europei

- | | | | |
|---------------|--------------|---------------|---------------|
| ▪ Nesoi | ▪ Greenroad | ▪ Awaster | ▪ Leonardo |
| ▪ Hestia | ▪ PowerUp | ▪ Beyond | ▪ Nesoi+ |
| ▪ Padovafit | ▪ Spirit | ▪ Refinee | ▪ GreenSET |
| ▪ Eenvest | ▪ STEP- Wise | ▪ Fish Impact | ▪ ImpactIntel |
| ▪ Super-Heero | ▪ EnerCmed | ▪ Renova | ▪ SOCIAREM |



Dopo 20 anni di crescita Sinloc ha consolidato un Gruppo leader nel supporto allo sviluppo locale, capace di accompagnare progetti di impatto, sia con servizi di advisory che con investimenti



18+ Mln€€

di ricavi consolidati
attesi a fine 2025 di
cui oltre il 35% da
attività di Advisory
prevalentemente a
enti e imprese
locali



350+ Mln€

capex generati da
19 investimenti
diretti in energia e
infrastrutture,
attraverso società
di progetto



1480+
progetti di
consulenza

che hanno generato
centinaia di milioni
di euro di
investimenti in Italia
e in Europa



Circa **100**
i professionisti del
Gruppo lavorano
insieme ad una
rete di esperti
esterni altamente
specializzati



circa **1,4 Mld€**
di investimenti
attivati
da 13 fondi pubblici
e strumenti
finanziari co-gestiti



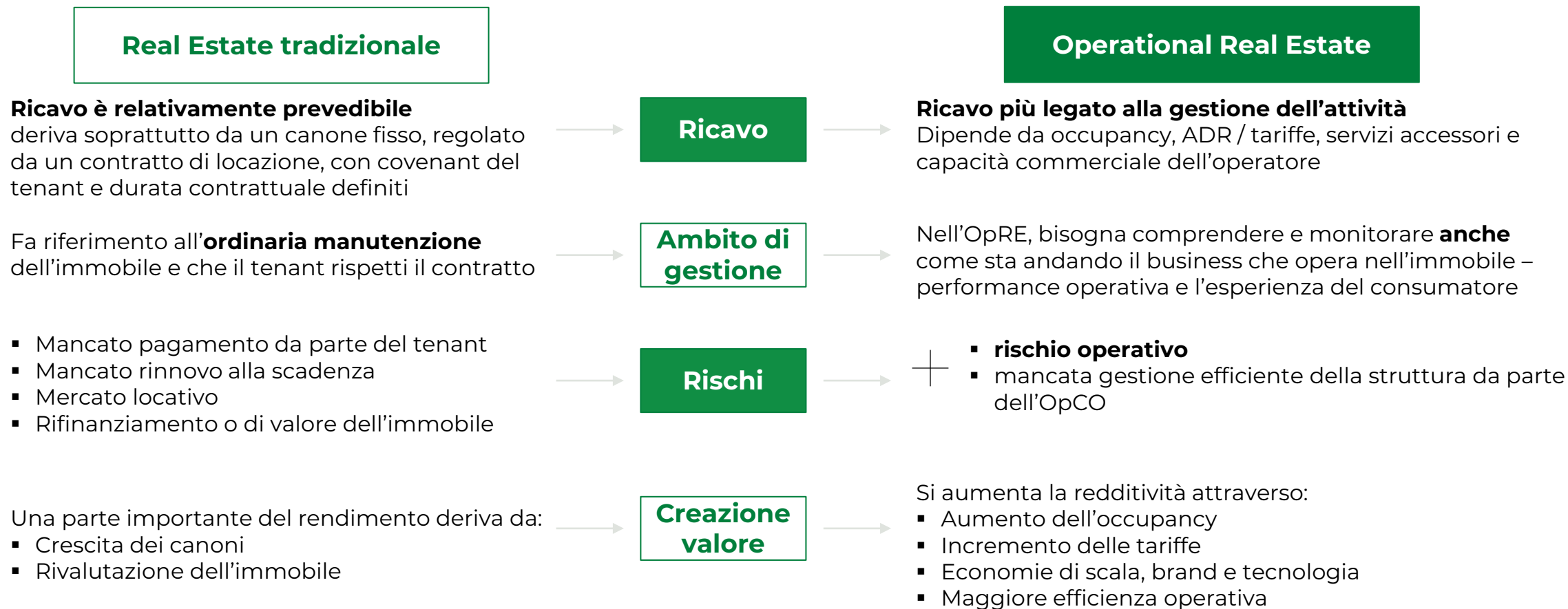
1. OPERATIONAL REAL ESTATE & MANAGED ASSETS

2. EVOLUZIONI DEL MERCATO E ANDAMENTO DEGLI INVESTIMENTI
3. PERCHÉ TUTTO QUESTO RIGUARDA DIRETTAMENTE I COSTRUTTORI E GLI OPERATORI DEL MONDO IMMOBILIARE?
4. PARTENARIATO PUBBLICO PRIVATO (PPP): QUADRO GENERALE
5. PROPOSTA PROMOTORE A INIZIATIVA PRIVATA
6. TREND DI MERCATO
7. SVILUPPI FUTURI
8. SESSIONE DI Q&A

REAL ESTATE TRADIZIONALE VS OPERATIONAL REAL ESTATE



Nell'OpRE il valore dell'immobile non dipende solo dal bene fisico e dal contratto di locazione, ma anche dalla qualità del servizio e gestione della struttura



Il rendimento non deriva più soltanto dal canone immobiliare
gli investitori possono creare valore intervenendo direttamente nel business operativo

CHE COS'È L'OPERATIONAL REAL ESTATE (OPRE)



Nell'Operational Real Estate (OpRE) il rendimento dipende dalla capacità di integrare il valore dell'immobile con la performance del business operativo; un maggiore coinvolgimento nella gestione aumenta complessità e rischio, ma amplia anche le opportunità di creazione di valore

Real Estate tradizionale

- Rendimenti da vendita, canoni e rivalutazione
- Gestione prevalentemente immobiliare
- Rischio principalmente immobiliare e locativo
- Creazione di valore sull'asset

Operational Real Estate

- Rendimenti legati anche alla performance operativa
- Gestione integrata dell'asset e del business
- Rischio immobiliare, gestionale e operativo
- Creazione di valore sull'asset e sulle operations



HOSPITALITY: Un caso emblematico

- Occupazione
- Tariffe
- Stagionalità
- Costi
- Esperienza del cliente

rendono l'expertise operativa decisiva per il rendimento



Diversi fattori stanno influenzando la crescita del settore dell'Operational Real Estate, dove si aprono opportunità di massimizzazione del valore, diversificazione e copertura contro l'inflazione

1

Space as a Service

Lo spazio diventa servizio e non solo mq locati

La necessità di acquistare spazi fisici sta diminuendo e il settore del Real Estate si sta spostando verso l'offerta di servizi di gestione della struttura

2

Demografia e lifestyle

L'evoluzione demografica e dei modelli di vita sta aumentando la domanda di strutture specializzate e gestite:

- una popolazione italiana sempre più anziana
- una crescente pressione sui costi abitativi per studenti e giovani
- l'evoluzione dei flussi turistici

favorisce soluzioni di OpRE

3

ESG e impatto

La rigenerazione e riqualificazione del patrimonio esistente consente di limitare il consumo di nuovo suolo, recuperando edifici obsoleti

Questo orientamento è rafforzato anche dalla direttiva europea EPBD – «Case Green» che spinge verso interventi di efficientamento (ESG)

4

Tassi più alti

L'aumento del costo del capitale orienta la domanda verso asset capaci di generare cash flow resilienti

Allo stesso tempo, spinge gli operatori a strutturare le operazioni in modo più efficiente, diversificando le fonti di credito e ricercando condizioni di funding competitive

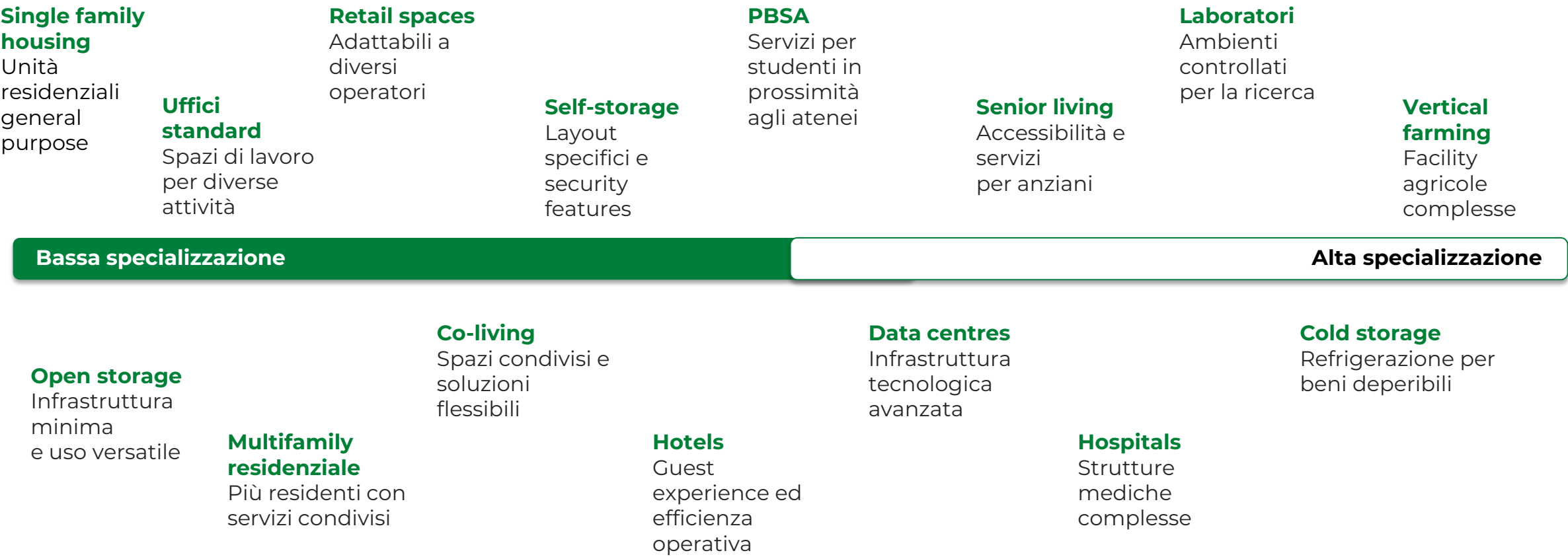
5

Dati operativi

La crescente disponibilità di dati su occupancy, pricing, consumi e comportamento degli utenti consente un maggiore controllo della fase di operation, permettendo di monitorare in modo continuo la performance della struttura e favorire una gestione più efficiente dell'asset



Quanto più l’asset è specializzato, tanto più la sua capacità di creare valore dipende dal know-how dell’operatore e dall’adeguatezza dell’asset alle esigenze operative





L'Operational Real Estate coinvolge essenzialmente tre principali gruppi di attori - investitori, managers e operatori – caratterizzati da obiettivi, ruoli e profili di rischio differenti

1 Investitori

Obiettivo

Forniscono il capitale necessario per acquisizione, gestione e sviluppo di iniziative OpRE

Elementi chiave

- Disponibilità a esporsi al rischio operativo
- Coerenza della natura operativa con le preferenze di investimento
- Interesse per i fondamentali dell'operatore e del business sottostante
- Accesso ai dati per valutare valore e potenziale dell'investimento
- Visibilità sulle performance dell'operatore e autonomia gestionale
- Capacità di misurare rischio e rendimento; definizione di target

2 Manager

Obiettivo

Gestiscono le strategie di investimento in linea con strategia e allocazione del capitale degli investitori

Elementi chiave

- Definizione di proposte e strategie attrattive per accedere all'OpRE
- Identificazione di strategie di exit coerenti con i ritorni attesi
- Adempimento dei doveri fiduciari connessi all'OpRE
- Canale dati tra investitori e operatori
- Monitoraggio e oversight dell'operatore per conto degli investitori
- Possibili incentivi e partecipazione nell'equity dell'operatore

3 Operatori

Obiettivo

Implementano e mantengono le strategie OpRE e gestiscono gli asset operativi.

Elementi chiave

- Focus sulla crescita del business sottostante
- Misure di controllo per assicurare il rispetto degli obblighi di manager e investitore
- Remunerazione per i servizi operativi, anche con incentivi legati alla performance
- Branding e marketing
- Resilienza e continuità del business

COME SI STRUTTURA IL RAPPORTO NELL'OPRE



L'OpRE è un modello di investimento immobiliare che esprime una maggiore creazione di valore perché cattura anche il flusso della componente gestionale, consentendo il controllo diretto sulla gestione dell'immobile e della relazione con l'utente finale



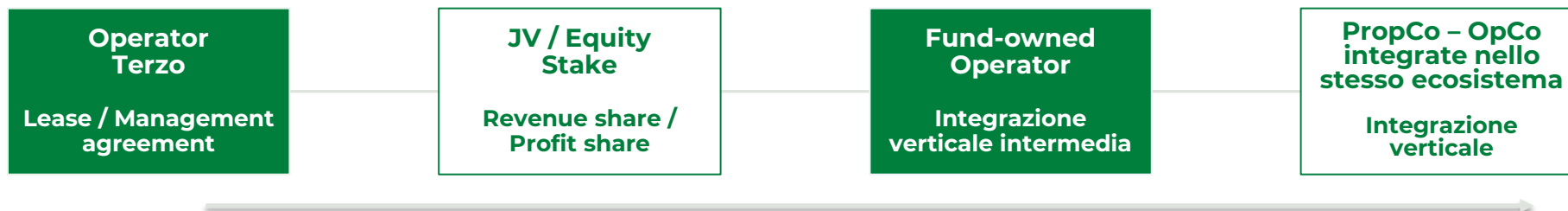
Il modello può assumere configurazioni diverse
Ad esempio:

- Property Company (PropCO) e Operating Company (OpCo) separati

Questo modello consente di trattare in modo distinto il rischio operativo e quello immobiliare

- PropCO e OpCO appartenenti allo stesso gruppo

Le soluzioni variano in funzione di controllo, rischio operativo e capacità gestionale interna:



Da sinistra a destra aumenta:

- Il controllo operativo del PropCO
- L'esposizione ai margini gestionali
- Assunzione del rischio operativo



1. OPERATIONAL REAL ESTATE &MANAGED ASSETS

2. EVOLUZIONI DEL MERCATO E ANDAMENTO DEGLI INVESTIMENTI

3. PERCHÉ TUTTO QUESTO RIGUARDA DIRETTAMENTE I COSTRUTTORI E GLI OPERATORI DEL MONDO IMMOBILIARE?

4. PARTENARIATO PUBBLICO PRIVATO (PPP): QUADRO GENERALE

5. PROPOSTA PROMOTORE A INIZIATIVA PRIVATA

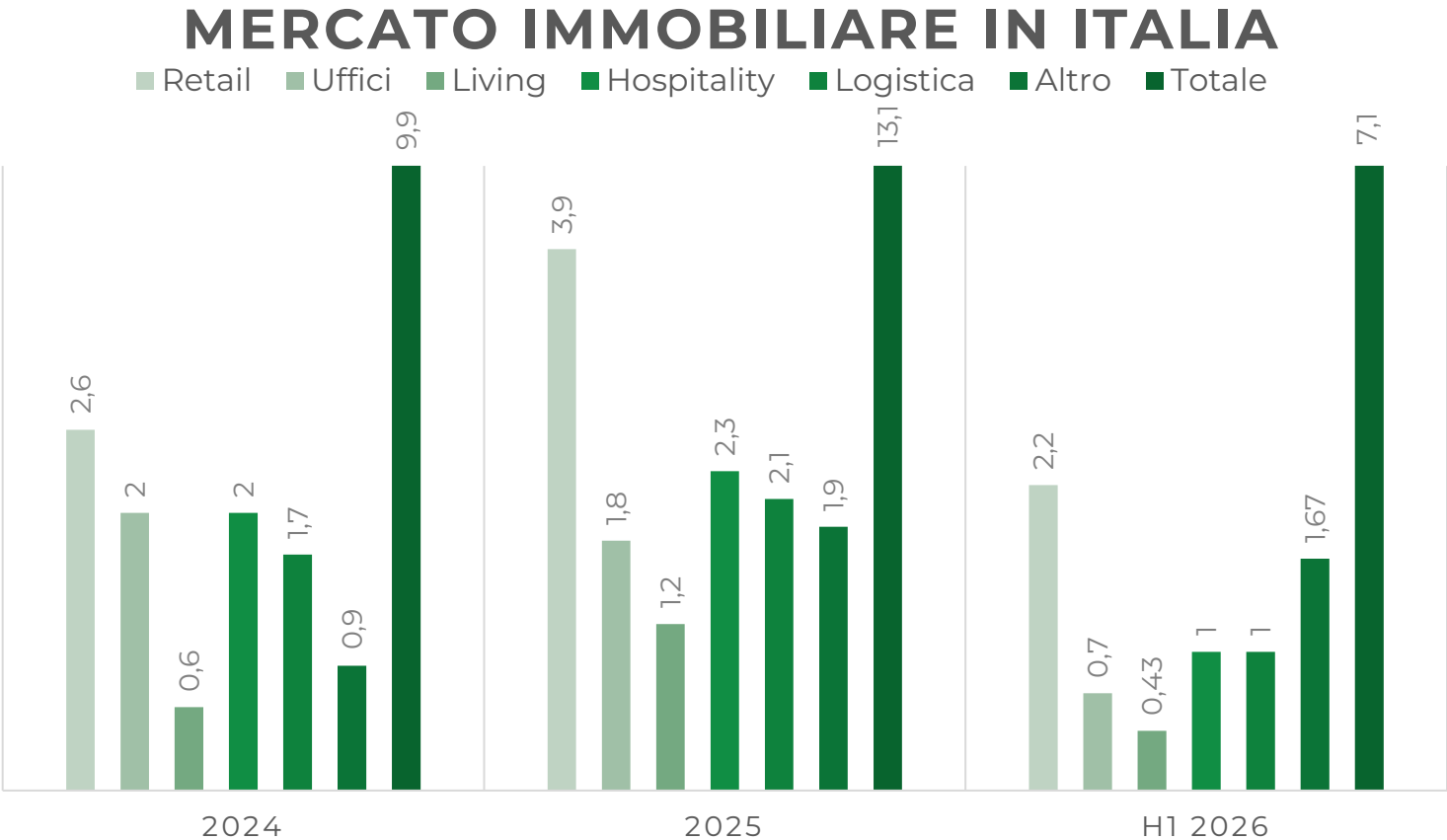
6. TREND DI MERCATO

7. SVILUPPI FUTURI

8. SESSIONE DI Q&A



Il mercato immobiliare corporate italiano ha accelerato la sua fase di attrazione di capitali, generando compravendite per 7,1 miliardi di euro, con un incremento del 32,6% rispetto al dato del primo semestre 2025, guidato in primis dal retail



ITALIA	H1 2025	H1 2026
Investimenti immobiliari Mld€	5,3	7,1
Tipologia di investitori Internazionali / Nazionali	69,4% / 30,6%	76,8% / 23,2%

ITALIA	Volumi di investimento immobiliari H1 2026
Nord Ovest	4.149,7 Mln€
Nord Est	506,8 Mln€
Centro	872,3 Mln€
Sud & Isole	418,8 Mln€



IL MERCATO ITALIANO CREA UN CONTESTO FAVOREVOLE PER STRATEGIE OPRE

La ripresa degli investimenti in Italia, insieme ai driver strutturali del settore, aumenta l'attenzione verso asset in cui la gestione rappresenta una leva di creazione di valore

1 Un mercato che torna ad attrarre capitale

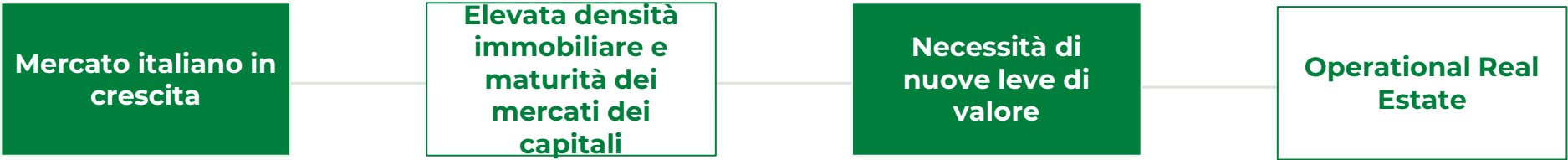
INVESTIMENTI	Italia	Milano
H1 2026 Mld€	7,1	2,9

2 Cresce la rilevanza delle asset class a componente operativa

Hospitality e living sono tra i comparti che attraggono volumi significativi di investimento

3 Presenza di liquidità e norme sul mercato

Contesto istituzionale maturo con regole consolidate che favoriscono l'ingresso di capitali e la gestione professionale del real estate





1. OPERATIONAL REAL ESTATE &MANAGED ASSETS
2. EVOLUZIONI DEL MERCATO E ANDAMENTO DEGLI INVESTIMENTI
- 3. PERCHÉ TUTTO QUESTO RIGUARDA DIRETTAMENTE I COSTRUTTORI E GLI OPERATORI DEL MONDO IMMOBILIARE?**
4. PARTENARIATO PUBBLICO PRIVATO (PPP): QUADRO GENERALE
5. PROPOSTA PROMOTORE A INIZIATIVA PRIVATA
6. TREND DI MERCATO
7. SVILUPPI FUTURI
8. SESSIONE DI Q&A

PERCHÉ INVESTIRE NELL'OPERATIONAL REAL ESTATE?



L'Operational Real Estate combina asset immobiliare e capacità operativa: due motori di creazione di valore in un unico investimento



L'Operational Real Estate offre:

- **rendimenti sostenibili**
- maggiore **protezione dall'inflazione**
- possibilità di investire in cambiamenti strutturali della società



L'Operational Real Estate è legato sia all'asset fisico sia al **business operativo**, creando molteplici leve di generazione del valore attraverso **miglioramenti operativi**, pricing, strumenti digitali e interventi ESG



Molti segmenti in cui l'Operational Real Estate opera restano ancora **frammentati** e caratterizzati dalla presenza di operatori di piccole e medie dimensioni, creando significative **opportunità di investimento e consolidamento**



Megatrends come **demografia, digitalizzazione, decarbonizzazione, deglobalizzazione** ed «**experience economy**» stanno inoltre sostenendo ulteriormente la **domanda** di Operational Real Estate



Nei managed asset l'operatore va coinvolto fin dallo studio di fattibilità: il costo va letto come CAPEX+OPEX lungo l'intero ciclo di vita, non come minimo costo di costruzione

1 L'operatore deve entrare prima nel progetto

In un managed asset, coinvolgere l'operatore soltanto a cantiere avanzato può produrre:

- layout inefficienti
- spazi non monetizzabili
- costi di modifica

Le esigenze operative devono entrare nello studio di fattibilità, nella progettazione e nella definizione del capitolato

“Prima si sceglie il gestore, meno si costruiscono metri quadrati sbagliati”

2 Il costo deve essere letto insieme all'OPEX

Una soluzione più economica in costruzione può produrre più manutenzione, più consumi, maggiore fabbisogno di personale o minore disponibilità dell'asset.

La decisione corretta non coincide sempre con il CAPEX minimo, ma con il miglior costo lungo il ciclo di vita

“Il costo di costruzione si paga una volta. L'inefficienza operativa si paga ogni giorno”

3 La flessibilità diventa valore

Un edificio facilmente adattabile alle esigenze degli utenti e dell'operatore può ridurre obsolescenza e costi futuri.

Strutture modulari, impianti accessibili, layout riconfigurabili e infrastruttura digitale possono contribuire alla resilienza del prodotto

“Il miglior edificio non è quello perfetto oggi, ma quello che saprà essere rilevante domani”

4 Le imprese possono ampliare il proprio ruolo

Il costruttore può evolvere da puro esecutore a partner della fase di sviluppo:

- supporto alla fattibilità tecnica
- stima integrata CAPEX-OPEX
- preconstruction services
- value engineering
- programmazione della manutenzione
- monitoraggio delle performance
- partecipazione a partnership di lungo periodo



Da appaltatore a partner dell'asset: le imprese partecipano al valore, non solo al cantiere

1

Cosa significa per le imprese di costruzioni

Diventare:

- partner industriali e non semplici appaltatori
- soggetti capaci di comprendere i KPI operativi del gestore
- attori coinvolti fin dalla fase di business planning
- interlocutori per investitori e operatori

2

Competenze: digitalizzazione e dati

Acquisire:

- digital twin
- smart building
- monitoraggio energetico
- manutenzione predittiva
- raccolta dati operativi

3

Nuove forme di ruolo

L'impresa può diventare:

- EPC contractor tradizionale
- socio della SPV
- investitore di minoranza
- concessionario
- partner industriale del gestore

Una quota crescente dei profitti può derivare dalla partecipazione al progetto e non soltanto dall'appalto

L'impresa di costruzioni dovrà passare da:

«Produco margine sul cantiere»



«Partecipo alla creazione di valore dell'asset nel tempo»



Messaggi chiave da ricordare



L'Operational Real Estate non è una singola asset class
È un diverso **modello di creazione del valore**



Il progetto immobiliare e il modello operativo devono essere sviluppati **contemporaneamente**



La PropCo protegge e finanzia il patrimonio, mentre la OpCo produce il servizio, ma i loro **risultati** rimangono **interdipendenti**



Il costruttore deve comprendere non soltanto come sarà utilizzato l'edificio, ma **come produrrà ricavi e sosterrà costi**



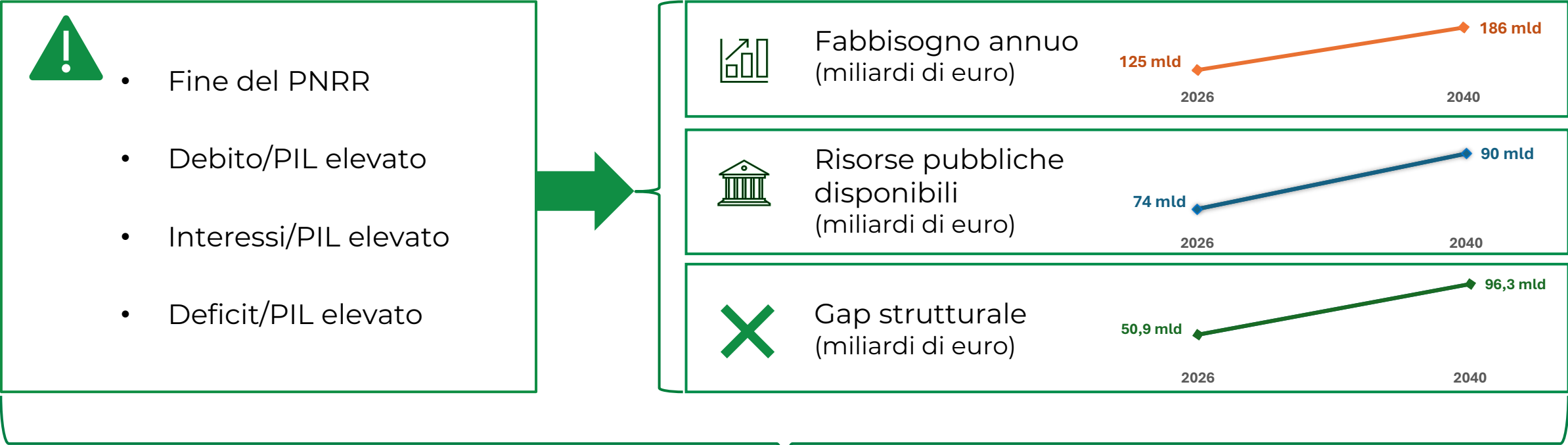
La qualità si misura durante **tutta la vita** operativa dell'asset



1. OPERATIONAL REAL ESTATE &MANAGED ASSETS
2. EVOLUZIONI DEL MERCATO E ANDAMENTO DEGLI INVESTIMENTI
3. PERCHÉ TUTTO QUESTO RIGUARDA DIRETTAMENTE I COSTRUTTORI E GLI OPERATORI DEL MONDO IMMOBILIARE?
- 4. PARTENARIATO PUBBLICO PRIVATO (PPP): QUADRO GENERALE**
5. PROPOSTA PROMOTORE A INIZIATIVA PRIVATA
6. TREND DI MERCATO
7. SVILUPPI FUTURI
8. SESSIONE DI Q&A



Guardando il contesto macroeconomico la sfida sarà garantire risorse adeguate ai nuovi fabbisogni



Tutte queste componenti riducono la capacità di investimento della PA e rischiano di rendere le risorse disponibili insufficienti rispetto ai fabbisogni finanziari

Fonte: Draghi Report 2024, EIB Municipalities Survey 2024-2025, UPB/PSB 2025-2029



La vera prova non è solo trovare le risorse ma saper strutturare, governare e misurare gli investimenti

Le competenze chiave da migliorare



Governance e project management

Pianificazione, coordinamento e controllo degli interventi infrastrutturali



Sostenibilità

Conformità ambientale e monitoraggio degli impatti



Finanza di progetto e gestione del rischio

PEF, bancabilità, value for money e matrice dei rischi



1. Risorse

Il capitale accelera investimenti che il bilancio pubblico, da solo, potrebbe rinviare



2. Know-how

Integra competenze private specialistiche: tecniche gestionali e digitali



4. Analisi finanziaria

Grazie al PEF si possono misurare equilibri economico-finanziari, rischi, sensitività e bancabilità



3. Performance

Collega la remunerazione a performance, livelli di servizio e risultati misurabili



1. OPERATIONAL REAL ESTATE &MANAGED ASSETS
2. EVOLUZIONI DEL MERCATO E ANDAMENTO DEGLI INVESTIMENTI
3. PERCHÉ TUTTO QUESTO RIGUARDA DIRETTAMENTE I COSTRUTTORI E GLI OPERATORI DEL MONDO IMMOBILIARE?
4. PARTENARIATO PUBBLICO PRIVATO (PPP): QUADRO GENERALE
- 5. PROPOSTA PROMOTORE A INIZIATIVA PRIVATA**
6. TREND DI MERCATO
7. SVILUPPI FUTURI
8. SESSIONE DI Q&A



Gli operatori economici possono presentare agli enti concedenti, in qualità di promotore, proposte relative alla realizzazione in concessione di lavori o servizi, elaborate su iniziativa privata per la realizzazione di interventi **anche non inclusi nella programmazione del Partenariato Pubblico-Privato** di cui all'articolo 175, comma 1.

Le proposte presentate ai sensi del primo periodo non sono soggette all'obbligo di preventiva presentazione di una **manifestazione di interesse** ai sensi del comma 2 e alla preventiva pubblicazione di un avviso ai sensi del comma 16

Ciascuna proposta contiene:

- un **progetto di fattibilità**, redatto in coerenza con l'articolo 6-bis dell'allegato I.7.
- una **bozza di convenzione**
- il **piano economico-finanziario asseverato**
- la specificazione delle **caratteristiche del servizio e della gestione**
- l'indicazione dei **requisiti del promotore**

Il piano economico-finanziario comprende l'importo delle spese sostenute per la predisposizione della proposta, comprensivo anche dei diritti sulle opere dell'ingegno

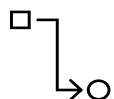


Dichiarato illegittimo il diritto di prelazione, il vantaggio competitivo dell'iniziativa privata resta però intatto e va giocato sulla qualità del progetto di fattibilità, KPI misurabili e allocazione dei rischi ben definita



Contesto

Sentenza CGUE 5 febbraio → **illegittimo il diritto di prelazione del Promotore** (art. 193 c.12) per violazione concorrenza, trasparenza, par condicio



Effetto pratico

Le sentenze della Corte europea sono immediatamente applicabili e anche l'Amministrazione è tenuta a disapplicare la normativa nazionale contrastante



Impatti operativi

- **Rilevanza strategica dell'iniziativa privata:** il progetto consente al promotore di trasferire nella procedura il proprio patrimonio tecnico-progettuale e industriale, ottenendo un vantaggio competitivo strutturale nella conoscenza del progetto, dei rischi e delle soluzioni tecniche e gestionali
- **Strutturazione del progetto di fattibilità:** valorizzare analiticamente gli elementi distintivi tecnici, gestionali ed economico-finanziari, definendo KPI chiari e misurabili e una corretta allocazione dei rischi tra pubblico e privato
- **Procedure già avviate:** fino alla pubblicazione del nuovo correttivo al Codice, è opportuno che le stazioni appaltanti, in autotutela e nel rispetto dei principi di proporzionalità e affidamento, eliminino formalmente il diritto di prelazione dagli atti di gara, riducendo il rischio di ricorsi da parte dei concorrenti pregiudicati dalla sua applicazione



1. OPERATIONAL REAL ESTATE &MANAGED ASSETS
2. EVOLUZIONI DEL MERCATO E ANDAMENTO DEGLI INVESTIMENTI
3. PERCHÉ TUTTO QUESTO RIGUARDA DIRETTAMENTE I COSTRUTTORI E GLI OPERATORI DEL MONDO IMMOBILIARE?
4. PARTENARIATO PUBBLICO PRIVATO (PPP): QUADRO GENERALE
5. PROPOSTA PROMOTORE A INIZIATIVA PRIVATA

6. TREND DI MERCATO

7. SVILUPPI FUTURI
8. SESSIONE DI Q&A

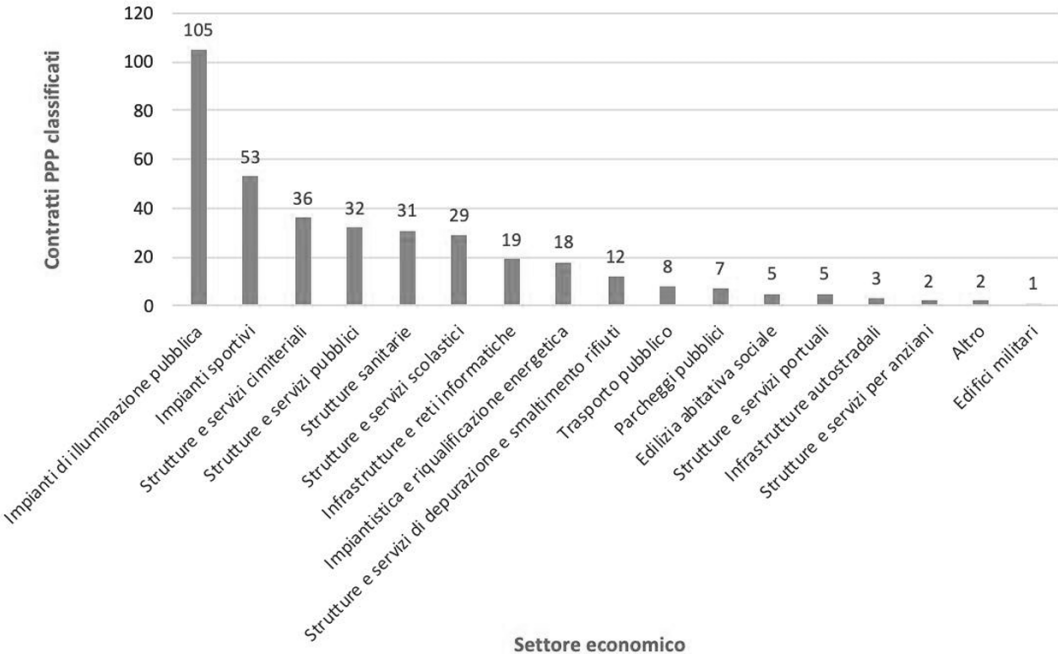
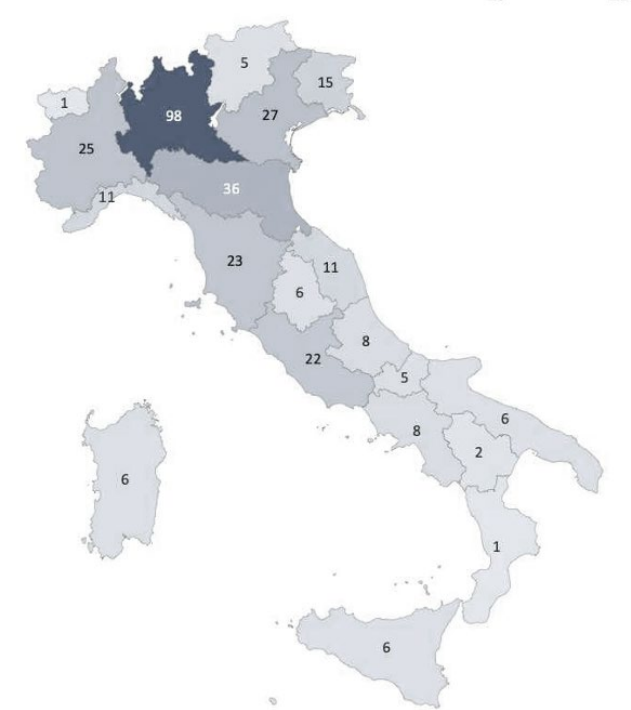
TREND DI MERCATO

PRESENZA TERRITORIALE E SETTORI DI RIFERIMENTO



Dove si concentra il mercato e quali settori generano più contratti PPP

Distribuzione territoriale delle Amministrazioni registrate



Presenza nazionale con forte concentrazione nel nord; la Lombardia rappresenta il principale bacino

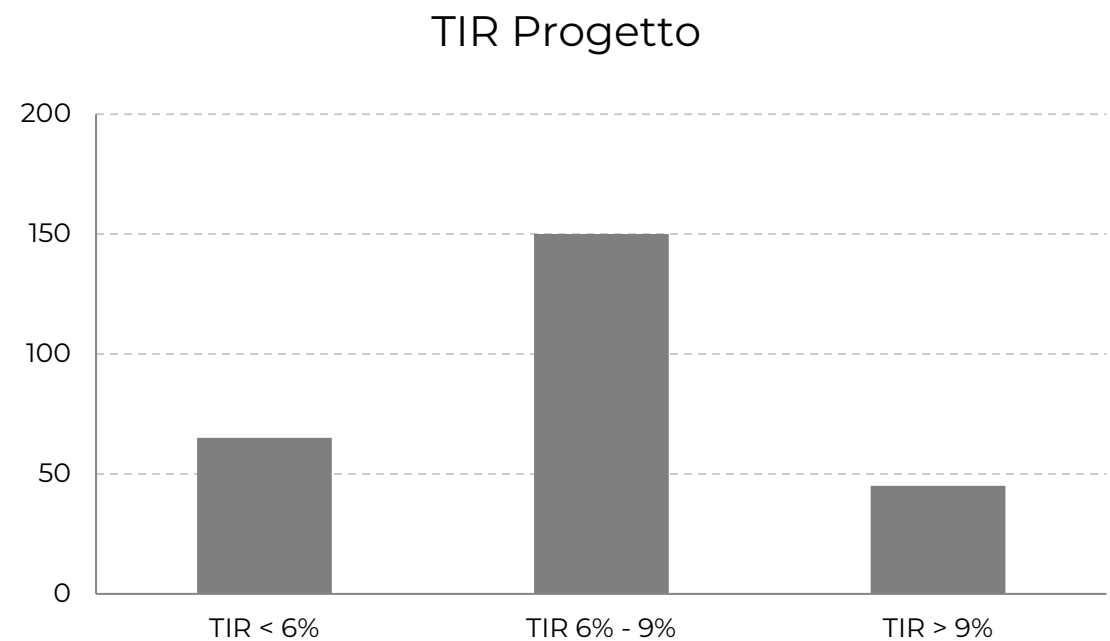
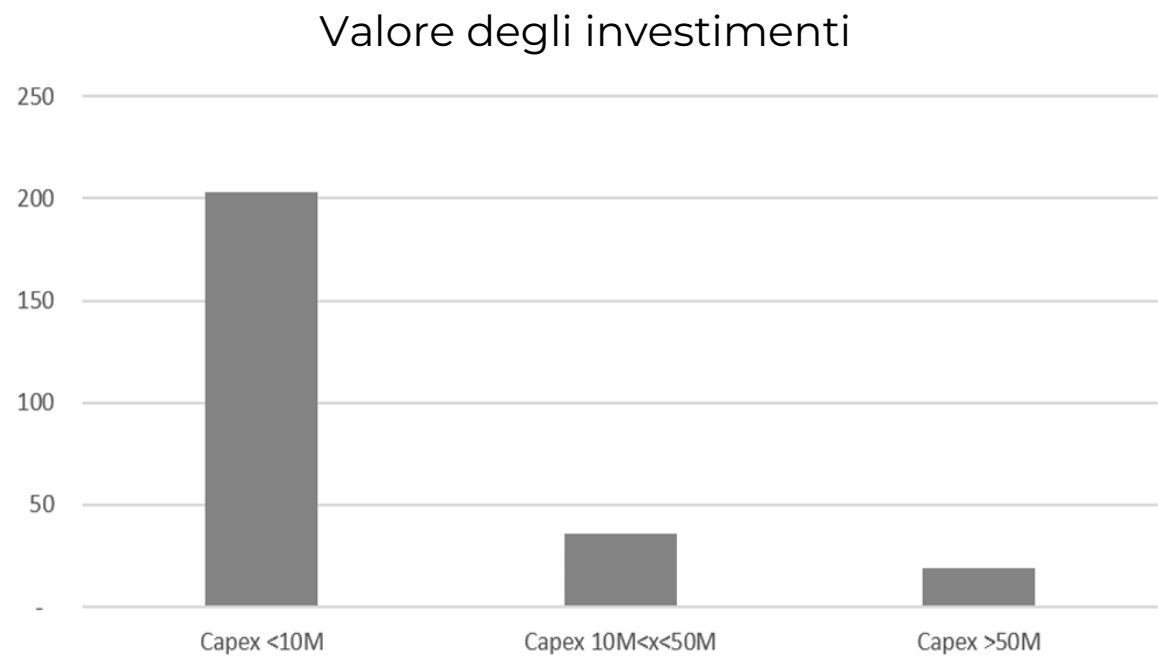


L'illuminazione pubblica guida nettamente il campione, seguita da impianti sportivi e servizi cimiteriali

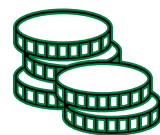
Fonte: elaborazione DIPE su dati PPP-RGS



Profilo degli investimenti e TIR per azionisti



Il mercato è dominato da iniziative sotto 10 Mln€: i progetti di maggiore dimensione sono i più selettivi



I rendimenti si concentrano prevalentemente nella fascia 6%-9%

Fonte: elaborazione DIPE su dati PPP-RGS



1. OPERATIONAL REAL ESTATE &MANAGED ASSETS
2. EVOLUZIONI DEL MERCATO E ANDAMENTO DEGLI INVESTIMENTI
3. PERCHÉ TUTTO QUESTO RIGUARDA DIRETTAMENTE I COSTRUTTORI E GLI OPERATORI DEL MONDO IMMOBILIARE?
4. PARTENARIATO PUBBLICO PRIVATO (PPP): QUADRO GENERALE
5. PROPOSTA PROMOTORE A INIZIATIVA PRIVATA
6. TREND DI MERCATO
- 7. SVILUPPI FUTURI**
8. SESSIONE DI Q&A



Il mercato del PPP rappresenta un'opportunità unica per le imprese capaci di strutturare proposte efficaci e che siano in grado di rispondere in modo strategico alle esigenze delle PA

QUALI VANTAGGI?

- Accesso ad opportunità di business strutturate che garantiscono **ricavi prevedibili e continuativi, legati a contratti di lungo periodo**
- **Maggior valore rispetto all'appalto tradizionale:** non solo realizzazione ma anche gestione
- **Posizionamento strategico e reputazionale** attraverso la collaborazione con la PA
- **Maggiore facilità di accesso alla finanza** bancaria e agevolata o strumenti europei

QUALI STRATEGIE PER LE IMPRESE?

- **Assumere un ruolo proattivo attraverso proposte ad iniziativa privata**
Rispetto al tradizionale appalto, la proposta promossa direttamente dall'impresa consente di far valere soluzioni progettuali, tecnologie e modelli gestionali innovativi. Le imprese possono posizionarsi strategicamente, evitando di "subire" bandi preconfigurati e contribuendo alla co-progettazione dell'intervento
- **Sviluppare proposte promotore di qualità**
Oltre il 50% del valore delle gare PPP nel 2023 è stato attivato su iniziativa privata, perciò la capacità di strutturare proposte solide e di dialogare con la PA è un fattore critico di successo
- **Integrare innovazione e sostenibilità**
Le PA sono sempre più orientate a valutare proposte capaci di coniugare innovazione, sostenibilità e impatto territoriale misurabile
- **Governare le complessità normative e procedurali**
Il D.Lgs. 36/2023 e il correttivo 2024 aprono opportunità, ma richiedono competenze verticali su strutturazione e dialogo con le PA



Nuovi scenari per PA, imprese e investitori

**Per la PA**

- Valutazione ex ante della sostenibilità economica con value for money e corretta allocazione dei rischi (matrice dei rischi)
- Selezionare meno progetti con più qualità nella strutturazione
- Governare il contratto dalla progettazione alla gestione

**Per le imprese**

- Rafforzare il dialogo continuativo con la PA, sempre più orientata a valutare proposte capaci di coniugare innovazione, sostenibilità e impatto territoriale misurabile
- Accesso ad opportunità di business strutturate che garantiscono ricavi prevedibili e continuativi, legati a contratti di lungo periodo

**Per gli investitori**

- Ampliare lo spazio per debito e capitale sui progetti con flussi di cassa prevedibili
- Costruire PEF solidi e allocare correttamente i rischi



La direzione da seguire:

- ✓ Il Partenariato Pubblico Privato si avvia a diventare uno degli strumenti strutturali dell'investimento pubblico italiano
- ✓ Innovazione e capacità di realizzazione sono i driver chiave
- ✓ La capacità di redigere correttamente il PEF, di determinare rischi e risultati saranno fattori cruciali per diventare partner della PA



Il supporto che offriamo alle imprese copre **tutto il ciclo di vita del PPP**: accompagniamo le imprese dalla valutazione iniziale dell'iniziativa fino alla valorizzazione dell'investimento, passando per la negoziazione della proposta con l'ente pubblico e il suo finanziamento

COSA FACCIAMO**ATTIVAZIONE DEL
PARTENARIATO (PPP)****FINANZIAMENTO E
SUPPORTO IN FASE DI
GESTIONE****VALORIZZAZIONE
DELL'INVESTIMENTO
(DUE DILIGENCE)****A CHI CI RIVOLGIAMO****OPERATORI INDUSTRIALI****INVESTITORI ISTITUZIONALI****PARTECIPATE PUBBLICHE****SETTORI D'INTERVENTO**

Efficientamento energetico



Illuminazione pubblica



Rinnovabili



Impianti di smaltimento rifiuti



Ospedali & RSA



Social & Student Housing



Hospitality



Marinas & Porti



Concessioni Balneari



Infrastrutture cimiteriali



Trasporto pubblico locale



Fabio De Gaspari

Referente Corporate Finance

fabio.degaspari@sinloc.com

+39 366 655 9976

Giacomo F. Tiozzo

Referente Project Finance

giacomo.tiozzo@sinloc.com

+39 334 639 0248

SINLOC – Sistema Iniziative Locali S.p.A.

Via G. Gozzi 2/G – 35131 Padova (PD)

Tel 049 8456 911

Email info@sinloc.com | www.sinloc.com



Grazie.
WWW.SINLOC.COM