

BANCHE E REAL ESTATE: NON È CHIUSURA, È SELETTIVITÀ

Anna Inebria, Amministratore Delegato di SIC - Sviluppo Immobiliare Corio

Il rapporto tra banche e real estate rimane strategico per noi sviluppatori: lo sviluppo, la gestione e la valorizzazione degli asset richiedono strutture finanziarie sofisticate. In un contesto dominato da tassi elevati, vincoli regolamentari e criteri ESG in evoluzione, le operazioni immobiliari devono essere solide, flessibili e ben articolate.

Non esiste un modello unico: la struttura finanziaria ideale dipende dall'asset class (residenziale, commerciale, logistico, infrastrutturale), dal profilo di rischio, dal mercato e dalle normative. Nel panorama italiano le banche restano protagoniste, ma filtrano le operazioni secondo criteri più rigorosi: maggiore attenzione ai progetti "sostenibili" con strumenti green; monitoraggio delle esposizioni CRE per contenere il rischio sistemico; utilizzo di strutture ibride come RE SICAF per integrare equity e debito; accesso a incentivi, contributi e garanzie pubbliche per rigenerazione urbana e social housing; cura nella durata del debito, nei meccanismi di rifinanziamento e nei margini di sicurezza.

Non si tratta di una chiusura, bensì di selettività. Le banche chiedono iniziative con ritorni misurabili e potenziale commerciale concreto. Per noi sviluppatori la sfida è rendere evidente, sia nella proposta progettuale sia nel business plan, il valore tangibile che giustifichi la fiducia bancaria e trasformi il dialogo finanziario in una vera partnership strategica.



Anna Inebria



**SIC - Sviluppo
Immobiliare Corio**