**WEBINAR – Analisi del valore di Primonial REIM**

**Settore immobiliare sanitario - contesto generale**

Nel 2040, si assisterà ad una **forte necessità di assistenza agli anziani,** il che potrebbe portare ulteriore liquidità agli asset sanitari. Infatti, entro quell’anno, la percentuale di persone con più di 85 anni crescerà in tutti i Paesi europei, poiché i baby boomer entreranno gradualmente nella terza età avanzata.

**L'età è un elemento strettamente correlato alla domanda di case di cura**, ma anche al consumo di prodotti e servizi medici, in particolare quelli eseguiti nelle cliniche. Tra le grandi sfide mediche dei prossimi vent'anni si trovano: patologie oncologiche, disturbi del sistema nervoso (come Parkinson e Alzheimer) e disturbi psichici. **Italia, Francia e Germania sono i Paesi che più degli altri in Europa dovranno prestare attenzione a questi aspetti.**

 

Dieci anni fa il settore immobiliare sanitario in Europa era considerato un ‘mercato di nicchia’, mentre **dal 2015 sono aumentati gli investimenti** poichè gli investitori istituzionali hanno incrementato la liquidità del mercato (con 6-8 miliardi di euro all’anno). Tutto ciò è conseguenza di un incentivo del rischio competitivo, di un interesse per le attività non correlate a dei flussi di cassa a lungo termine e di un desiderio di investire in attività socialmente redditizie.



**La strategia di Primonial REIM nel settore immobiliare sanitario**

Primonial REIM è una piattaforma immobiliare europea con uffici in Francia, Germania, Italia, Lussemburgo, Regno Unito e Singapore.



In Italia il team di acquisizione e di gestione degli asset dell’azienda è composto da 3 membri e a farne capo è Fabrizio Bonavita, direttore generale per il Paese.

**Primonial REIM gestisce quasi 10 miliardi di euro di asset nel settore sanitario, con oltre 400 attività, principalmente in Germania e Francia, ma anche in Italia, Irlanda e Spagna**. Le tipologie di asset sono differenti, **dall’assistenza per anziani, ai centri medici, le cliniche e i rehab fino alle case di cura**.

Il nostro approccio di ricerca ed investimento si compone in tre fasi:

* **Globale**:
	+ - Strategia di investimento transfrontaliera
		- Focus globale (strutture a lunga/media/breve degenza + strutture ambulatoriali)
* **Partnership:**
	+ - Sviluppare partnership con gli operatori per sostenere il consolidamento del mercato
		- Obiettivo: mantenere una pipeline di investimenti continua
* **Sviluppo:**
	+ - Aumento degli investimenti in diversi progetti al fine di incrementare la modernizzazione del portafoglio