

Green alternative

UpsideTown promuove tramite crowdfunding il collocamento di un fondo di private equity
Luigi Ucci (ceo): “Target a 100 milioni per supportare lo sviluppo delle comunità energetiche”

DI LUIGI DELL'OLIO

“Negli ultimi tempi vi è stata una crescita importante degli investimenti alternativi dettata sia dalla volontà di accrescere la diversificazione del portafoglio, sia dalle difficoltà delle asset class tradizionali.

Il nostro obiettivo è favorire l'accesso ai mercati istituzionali anche agli investitori individuali”. Così **Luigi Ucci**, fondatore e chief executive officer di UpsideTown, sintetizza lo spirito della fintech, che ha messo in piedi un portale per finanziare operazioni di investimento nei comparti real estate e green energy.

Come nasce l'idea di business?

Dalla constatazione, da una parte, dei bisogni di mercato, dall'altra delle nuove frontiere che si aprono con lo sviluppo tecnologico. Da una serie di incontri a Londra con investitori, ci siamo resi conto che vi era uno spazio di mercato nel segmento degli illiquidi, in particolare per operazioni di taglia media, cioè tra 1 e 20 milioni di euro.

Il nostro obiettivo è contribuire alla rivoluzione digitale dell'investimento, abbattendo le barriere all'ingresso a deal istituzionali da parte di ampi segmenti di pubblico, e offrendo alle

imprese un canale di finanziamento alternativo. Operiamo tramite una piattaforma online vigilata, puntando su semplicità e agilità del processo di investimento.

Come nasce l'idea di puntare sui due settori del real estate e della green energy?

Forti dell'esperienza individuale del nostro team e del track record del gruppo Praxi, storico marchio della consulenza italiana e azionista di riferimento di UpsideTown, abbiamo deciso di puntare su questi comparti dell'economia, che stanno cambiando volto sotto la spinta della doppia transizione in corso: ambientale e tecnologica.

Il nostro obiettivo è costruire un portafoglio di iniziative di qualità istituzionale votato alla diversificazione e all'innovazione di prodotto: lo faremo selezionando un mix di operazioni differenti per profilo di rischio, asset class target, allocation geografica e destinatari. Proprio su questi ultimi, definiremo una pipeline di iniziative dedicate a clientela retail, cui affiancheremo specifiche opportunità con taglio pensato per i professionali.

Come scegliete gli investimenti?

Selezioniamo operazioni di qualità, in possesso di solidi razionali e prospettive di redditività. Il nostro processo decisionale è stringente e codificato, in linea con le previsioni normative. Le operazioni pubblicate sul portale vengono preventivamente sottoposte a due diligence e in un secondo step ad approvazione del cda, che valuta non solo la coerenza e sostenibilità del business plan, ma anche il track record dei soggetti proponenti. Per le operazioni in fundraising, pubblichiamo sul portale un set completo di informazioni, per favorire scelte di investimento consapevoli e un'attenta e autonoma gestione dei rischi.

Ci sono novità in cantiere?

Con P&G Sgr abbiamo appena avviato il primo collocamento digitale di un fondo di private equity in Italia. È un prodotto con target di raccolta da 100 milioni di euro e ticket minimo 100mila euro, che può essere sottoscritto sia da investitori professionali tramite la nostra piattaforma, sia da clientela retail, in questo caso o attraverso la Sgr, con ticket minimo di 500mila



Il veicolo investirà prevalentemente nel capitale di rischio di Pmi e startup innovative italiane dedicate al comparto delle rinnovabili

Luigi Ucci

euro, o tramite un intermediario abilitato alla consulenza, purché il totale degli investimenti in Fia riservati non superi il 10% del portafoglio finanziario. Il fondo investirà prevalentemente nel capitale di rischio di Pmi e startup innovative italiane dedicate al comparto delle energie rinnovabili con un focus sulle comunità energetiche, con una diversificazione del sottostante in ottica di riduzione del rischio. Il veicolo avrà una durata prevista di sei anni e un rendimento target del 9,6% annuo. Un prodotto che intercetta interessanti benefici fiscali dovuti sia alla possibilità di detrazione/deduzione del 30% del capitale investito (investimenti in Pmi e start-up innovative), sia alla sua

natura Pir compliant (detassazione sui capital gain). Ai benefici fiscali già citati, si aggiunge la possibilità di accedere a finanziamenti a fondo perduto per il 40% della spesa in caso di sviluppo delle comunità energetiche nei comuni con meno di 5mila abitanti.

Perché proprio le comunità energetiche?

Si tratta di uno sviluppo molto interessante in direzione della transizione energetica. Costituite da privati cittadini, enti e imprese, le comunità consumano energia autoprodotta con impianti alimentati da fonti rinnovabili e hanno come scopo principale quello di fornire benefici ambientali, economici o

sociali ai propri membri e alle aree in cui operano. Per questo sono previsti incentivi pubblici, a cominciare dal Pnrr.

Avete contatti con private bank e family office?

I colloqui sono costanti sia con i professionisti che seguono i clienti con patrimoni importanti, sia con le strutture di gestione dei capitali familiari e riguardano non solo i possibili ritorni finanziari, ma anche gli aspetti fiscali. L'interesse si focalizza maggiormente su prodotti come il fondo, centrati su clientela professionale, interessata ad accedere a uno strumento innovativo, sostenibile e anticiclico rispetto all'attuale fase di mercato. ▶