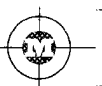


PRIMO PIANO



GRANDI OPERAZIONI IMMOBILIARI 1 NUOVO ACCORDO IN VISTA CON LE BANCHE

Sempre più cari i mattoni Citylife

L'ultima bozza del termsheet è sul tavolo di Maurizio Dallochio e Claudio Artusi, presidente e ad di Citylife, nonché di Generali properties, Immobiliare lombarda-Fonsai, Allianz (26,67% a testa) e Lamaro del gruppo Toti (20%). Cioè gli azionisti del consorzio impegnato nella riqualificazione urbanistica dell'ex Fiera Milano. Dopo otto mesi di trattative, mai facili, è ormai in dirittura l'accordo per ristrutturare quasi 1,7 miliardi di finanziamenti (1,44 miliardi più 250 milioni di linea Iva) accordati da un pool capitanato dalla banca agente EuroHypo e composto da Mediobanca, Unicredit, Intesa Sanpaolo, Bpm e Calyon. C'è già una bozza di contratto (Clifford Chance assiste

netto della linea Iva) accordati nel luglio 2006. Anzi, la nuova main facility (accorpa tutti i finanziamenti non ancora erogati) con scadenza 2014 (lotti residenziali) e 2016 (commerciale-uffici) coprirà solo il 67,5% del fabbisogno Citylife contro il precedente 80%. Scende cioè il cosiddetto loan-to-cost, la leva finanziaria. L'impegno dei soci non sfiorerà 375 milioni (124 quelli fin qui versati) ma la copertura del capitale salirà al 32,5% con un primo equity commitment di 63 milioni (copre gli interessi sui mutui dei lotti attivati) e un secondo di altri 42,6 milioni (lotti successivi). Nel caso dei soci non investment grade (come Lamaro), viene

chiesta la garanzia sulla ricapitalizzazione agli altri azionisti o una garanzia di una banca con rating superiore ad A-. Salgono poi i costi del credito. Dai precedenti 145 punti base si passa a 205 (ma saranno 230 finché non si scende al previsto rapporto tra debito (67,5%) ed equity (32,5%). Salgono anche le fee sul finanziamento (80 punti base all'inizio, fino a 100 poi) e l'agency fee per EuroHypo (145 punti base). Il meccanismo base che rende finanziato al 100% il progetto dopo l'incremento dei costi è il cosiddetto revolving equity

commitment, ossia la possibilità, lotto per lotto, di utilizzare l'incasso di caparre e vendite sulle prime residenze a copertura dei lotti successivi. Citylife ha già incamerato circa 100 milioni dalla prevendita degli appartamenti Hadid e Libeskind. L'intero accordo si basa su una verifica contabile, un test di solidità finanziaria che va svolto al 30 giugno e 30 dicembre di ogni anno, a ogni utilizzo di una tranche bancaria e ogni volta che i costi del progetto salgono oltre il 2,5% del preventivo.

Daniela Polizzi e Carlo Turchetti



Maurizio Dallochio



Claudio Artusi

Citylife con Piazzetta Cuccia advisor, Dla Piper il consorzio bancario) anche se manca il disco verde su alcuni dettagli del termsheet, oltre 30 pagine, sei sezioni, 15 capitoli. I comitati delle banche italiane hanno già detto sì, mentre EuroHypo seguirà solo dopo aver spuntato le garanzie aggiuntive proposte.

L'accordo scongiura il rischio di dover fermare i cantieri e la commercializzazione del primo lotto residenziale progettato da Zaha Hadid e del secondo lotto di Daniel Libeskind. Dopo le varianti urbanistiche volute dal Comune di Milano al Pii (Piano integrato) l'intera operazione Citylife non era più fully funded, cioè coperta: l'incremento di costi è stimato in 450 milioni (da 1,7 a 2,15 miliardi) anche se con una crescita dei ricavi (da 2 a 2,5 miliardi).

Come verrà finanziato allora il nuovo business plan? Le banche non tireranno fuori un centesimo più degli 1,44 miliardi (al

...

Il rendering del progetto Citylife a Milano

