

OPERAZIONI M&A
NEL SETTORE
DEL REAL ESTATE:
QUALI SOLUZIONI?

Ogni negoziazione può essere compromessa da un potenziale *deal breaker*.

Per questo è importante valutare il profilo di rischio di un'operazione e implementare di conseguenza coperture assicurative specifiche.

Marsh, leader mondiale nell'intermediazione assicurativa e nella consulenza sui rischi, lavora a fianco delle aziende attive nel settore Real Estate, per trovare soluzioni efficaci mirate a tutelare le loro esigenze durante un'operazione di M&A.

DUE DILIGENCE ASSICURATIVA



Durante la negoziazione di un'operazione di M&A, le parti coinvolte potrebbero trovarsi ad affrontare e gestire responsabilità e rischi significativi che potrebbero compromettere la performance di un fondo, con ripercussioni sull'immagine e sulle scelte degli investitori attuali e potenziali.

La **Due Diligence assicurativa** fornisce una valutazione indipendente del profilo di rischio della società e del suo programma assicurativo nella fase precedente l'acquisizione, con l'obiettivo di evidenziare tutte le criticità significative per la transazione. Questo servizio, oltre ad essere un valido strumento di negoziazione, permette di stimare i futuri costi assicurativi, allocare adeguatamente i rischi alle parti contrattuali, e programmare in anticipo le eventuali integrazioni di polizze della società

target con il programma assicurativo dell'acquirente.

Marsh lavora al fianco dei propri clienti, sia lato venditore sia lato compratore, assistendoli durante il processo di Due Diligence nelle seguenti fasi:

- identificazione dello specifico profilo di rischio del cliente/deal e la definizione di un programma assicurativo personalizzato;
- verifica della compatibilità del programma assicurativo con il profilo di rischio identificato e gli eventuali requisiti previsti contrattualmente;
- implementazione di soluzioni assicurative più adatte in base alla tipologia di asset oggetto della transazione (sia su base "single risk", sia secondo strategie di tipo "portfolio – based procurement").



COPERTURA ASSICURATIVA WARRANTY AND INDEMNITY



La negoziazione di dichiarazioni e garanzie (reps & warranties) rilasciate dal venditore al compratore nel contratto di compravendita e il tipo di garanzia ad esse collegate, rappresentano un elemento fondamentale per le parti coinvolte.

La copertura assicurativa **Warranty & Indemnity** è un efficace strumento di negoziazione e un elemento di facilitazione per la chiusura di un'operazione.

Lo scopo della polizza W&I è quello di tutelare l'assicurato da perdite economiche derivanti da una violazione delle reps & warranties rilasciate nel contratto di compravendita dal soggetto venditore a favore dell'acquirente, garantendone a tutti gli effetti il trasferimento del rischio al mercato assicurativo.

I benefici della polizza W&I, che può essere sottoscritta dal venditore o dal compratore, sono molteplici per entrambe le parti:

VANTAGGI PER IL COMPRATORE

- Permette di incrementare limite e/o durata delle garanzie contrattuali ottenute in sede di negoziazione
- Differenzia l'offerta in un processo a base d'asta
- Facilita il mantenimento dei buoni rapporti tra le parti nel caso di una partnership successiva all'investimento
- Facilita il meccanismo di indennizzo attraverso la creazione di un rapporto diretto tra compratore e assicuratore in caso di sinistro
- Facilita il ricorso al finanziamento necessario per la chiusura dell'operazione

VANTAGGI PER IL VENDITORE

- Permette il pieno trasferimento all'assicuratore delle responsabilità assunte nel contratto di compravendita, a differenza di altri tipi di garanzie (contrattuali, escrow o fidejussioni) per le quali le perdite rimarrebbero a carico del venditore in aggiunta al costo della garanzia
 - Garantisce una maggiore libertà di distribuire il ricavato della vendita agli azionisti, evitando significativi rischi post-closing
 - Offre l'opportunità di una clean-exit ai fondi di investimento potenzialmente coinvolti nell'operazione
 - Permette al venditore di ottenere un maggiore ricavato dalla vendita (arbitraggio tra il premio di polizza e l'adeguamento del prezzo rispetto al caso della cessione senza garanzie)
-

COPERTURA RISCHI NOTI



L'incertezza del risultato e dell'impatto finale dei rischi noti è spesso la causa principale di disaccordi tra le parti coinvolte nella negoziazione di una operazione di M&A. Definire una soluzione assicurativa su misura consente di mitigare le minacce che possono compromettere il successo dell'operazione, attraverso la quantificazione del rischio e il suo trasferimento all'assicuratore.

Contenziosi legali e dispute contrattuali pendenti al momento del closing possono ridurre il valore dell'operazione, rendendo talvolta necessario il ricorso a ulteriori fonti di finanziamento.

Con la soluzione **Litigation Buy Out** acquirenti e investitori sono tutelati dall'impatto finanziario negativo causato da questi eventi.

In fase di conclusione di un'operazione, possono verificarsi alcune criticità di natura fiscale: non sempre i tempi sono sufficienti per ottenere una conferma formale da parte dell'autorità competente circa il corretto adempimento delle norme tributarie, o per risolvere una disputa in merito al trattamento fiscale di uno specifico caso.

La soluzione **Tax Opinion Liability** permette di trasferire all'assicuratore l'incertezza legata all'applicazione di norme e regolamenti tributari, gestendo i rischi legati all'esito della transazione.

La problematica ambientale è spesso un elemento critico della negoziazione, soprattutto a fronte di due diligence incomplete o di un limitato accesso alle informazioni che può determinare costi inaspettati e significative perdite finanziarie.

La soluzione **Environmental Impairment Liability** consente di tutelarsi da costi o perdite derivanti da responsabilità ambientale, relativi a un singolo immobile o a un portafoglio di immobili.

MARSH CHI SIAMO



Marsh opera in team con i propri clienti per definire, sviluppare e offrire soluzioni innovative, specifiche per ogni settore e studiate per rispondere ai loro bisogni strategici e operativi di gestione dei rischi e copertura assicurativa. Presente in oltre 130 paesi, con circa 26.000 colleghi che collaborano per fornire servizi di consulenza per l'analisi e la gestione del rischio, Marsh accompagna il cliente in un processo di gestione consapevole dei rischi, proponendo le soluzioni più adatte per proteggere il suo futuro e crescere.

Sarah De Rocco

Responsabile Financial Institutions, Project Finance & PEMA per l'Italia

Divisione Infrastructure, Power & Energy

sarah.derocco@marsh.com

Elena Grassi

Client Executive settore Real Estate

elena.grassi@marsh.com