

IL CO-FONDATORE FIORANELLI RACCONTA LA PRIMA REALTÀ ITALIANA DI RENTAL ADVANCE

Rent2Cash, round da 100 mln

La società anticipa i canoni d'affitto ai proprietari degli immobili e guadagna con la cartolarizzazione

DI RAFFAELE CROCITTI

Anticipare i futuri canoni di locazione ai proprietari degli immobili, permettendo loro di monetizzare subito l'affitto, e investire immediatamente in nuovi immobili o nell'ammodernamento degli asset già posseduti. È questo lo strumento di liquidità lanciato due anni fa da Gianluca Fioranelli, Yilang Chen e Marco Grassi con Rent2Cash, la prima azienda di rental advance in Italia. La società, che ha recentemente chiuso un round di finanziamento da 100 milioni, si rivolge adesso anche al segmento large ticket, ossia proprietari di immobili affittati a enti pubblici e istituzionali, caratterizzati da canoni elevati, contratti duraturi e asset di dimensioni rilevanti, anticipando canoni fino a 48 mesi o, nel caso di enti pubblici o parastatali, anche fino a sei

anni. «Abbiamo da poco chiuso un'operazione dal controvalore superiore a 5 milioni per un trophy building a Roma», racconta Fioranelli, uno dei fondatori di Rent2Cash. «Abbiamo iniziato nel comparto dei ticket granulari, quindi con immobili locati principalmente a individui o pic-



Gianluca Fioranelli, Marco Grassi e Yilang Chen
Rent2Cash

cole aziende. Con l'apertura del nuovo comparto invece abbiamo fissato una soglia minima a 200 mila euro per singola operazione. Il nostro ticket medio è attualmente tra 400 e 500 mila, considerando il valore complessivo del deal», spiega Fioranelli. Si tratta di una cartolarizzazione

Lavoro e sicurezza al Salone dello Studente di Matera

di Sabrina Miglio

Una regione che forma capitale umano, ma non riesce a trattenerlo. Questa è la fotografia che l'ultimo Rapporto Svimez dà della Basilicata. A confermarlo i numeri: oltre 4 mila laureati lucani hanno lasciato la regione negli ultimi cinque anni, il valore più alto al Sud in rapporto alla popolazione, con una riduzione dei giovani del 5,4%. E se il tasso di occupazione è salito dal 52,5 al 56% negli ultimi anni, è dovuto alla crescita in servizi e costruzioni, settori spesso a bassa specializzazione. Ma ci sono altri settori in cui la richiesta è sostenuta: automotive, energia e ambiente, agro-industria. Profili professionali che gli Its Academy hanno nel proprio portfolio. Per ragionare su queste tematiche e offrire ai giovani un quadro dell'offerta formativa del territorio e non solo, torna a Matera, per la sua terza edizione, il Salone dello Studente, l'evento di orientamento, targato Campus, dedicato ai giovani

delle scuole secondarie di secondo grado che dovranno decidere il proprio percorso di studio o di lavoro. Due giornate, ieri e oggi, a partecipazione gratuita, in programma alla Casa delle Tecnologie Emergenti (via San Rocco 1, 9.00-13.30), che riuniranno studenti, docenti, istituzioni e mondo del lavoro. L'evento, in collaborazione con Protezione Civile e con il patrocinio del Comune di Matera, coinvolgerà circa 3 mila giovani, che potranno conoscere l'offerta formativa di università, accademie e ITS Academy.

E proprio da Matera parte una novità per i Saloni 2026: la presenza della Protezione Civile. Richiamando l'importanza della prevenzione e della consapevolezza dei rischi, anche alla luce degli eventi di Crans-Montana, gli esperti aiuteranno i giovani ad avvicinarsi alla cultura della sicurezza, sempre più centrale anche nei percorsi formativi e professionali. Tra gli appuntamenti principali, infatti, l'incontro «Proteggiamoci! Educazione alla prevenzione e gestione dei rischi».

con sottostante i canoni di locazione, che consente di monetizzare i flussi derivanti dai crediti e permettere ai proprietari di disporre di liquidità immediata. Come spiega il co-fondatore: «Veniamo dal mondo della finanza. Ci siamo accorti che mancava uno strumento di liquidità di questo tipo, soprattutto in Italia dove il controvalore dei canoni annui è di circa 80 miliardi: un asset fi-

no a oggi difficilmente monetizzabile». Il profitto della società è dato «dall'attualizzazione dei flussi futuri», spiega Fioranelli, per mezzo di uno sconto che il cliente sopporta in cambio della liquidità immediata, omnicomprensivo anche di tutte le attività svolte da Rent2Cash e dalle altre società del gruppo. La società si serve poi di un veicolo di cartolarizzazione gestito da Banca Fi-

nint. «Il modello si sta dimostrando maturo e attraente per gli investitori istituzionali. Vogliamo espanderci in Spagna, Portogallo e Francia, che hanno sistemi normativi simili all'Italia», racconta Fioranelli, «e magari guardare in futuro anche ad asset diversi dai canoni di locazione ma che garantiscono ugualmente flussi contrattualizzati e periodici». (riproduzione riservata)