

Investire in un Club Deal – Data Center – Isola Vicentina (VI)

2x RITORNO TARGET	18 mesi ORIZZONTE	Max 30 INVESTITORI	50k € TICKET MINIMO
-----------------------------	-----------------------------	------------------------------	-------------------------------

Perché i data center, perché ora

I data center sono le fabbriche dell'era digitale: gli edifici in cui vivono i server, i dati e la capacità di calcolo su cui poggiano cloud e intelligenza artificiale. Sono **fondamentali per l'economia digitale**, e la diffusione dell'AI sta facendo crescere la domanda di capacità di calcolo a un ritmo senza precedenti. Non è un ciclo passeggero, ma una trasformazione strutturale destinata a durare.

In Italia il mercato è entrato in una fase di forte espansione, e la prossima ondata di sviluppo si sposta verso nuovi territori dotati di terreni industriali, accesso alla rete elettrica e fibra. È esattamente qui che si concentrano le opportunità più interessanti per il capitale privato.

609

MW IT INSTALLATI

Capacità complessiva in Italia nel 2025, in forte crescita a doppia cifra anno su anno.

~22

MILIARDI DI €

Investimenti attesi nel settore italiano nel triennio 2026–2028, trainati da AI e cloud.

+600%

CRESCITA AL 2031

Aumento previsto della potenza installata rispetto al 2024, con 1 GW già atteso entro il 2028.

L'Italia rappresenta inoltre un'alternativa strategica ai mercati FLAPD (Francoforte, Londra, Amsterdam, Parigi, Dublino), ormai saturi e costosi, e potrebbe intercettare circa il **20% dei nuovi investimenti europei** attesi nei prossimi anni.

Che cos'è un club deal

Un club deal è un'operazione in cui un gruppo ristretto di investitori si unisce per finanziare insieme una **singola opportunità concreta**. Invece di affidare il capitale a un grande fondo che investe in decine di operazioni diverse, si entra direttamente in un progetto specifico, che si può comprendere e valutare nel dettaglio. È lo strumento con cui un investitore privato accede a operazioni infrastrutturali normalmente riservate agli istituzionali.

- 1. Si costituisce un veicolo dedicato** alla singola operazione, in cui confluisce il capitale degli investitori.
- 2. Il capitale finanzia lo sviluppo del progetto** e acquisisce una quota nell'asset (progettazione, permessi, ingegneria, due diligence).
- 3. All'evento di uscita** — tipicamente la vendita a un fondo — il capitale rientra maggiorato del rendimento concordato, pari a 2x (interessi pari al doppio del capitale investito).

PERCHÉ CONVIENE RISPETTO A UN FONDO

Un solo progetto, scelto e valutabile — non decine di operazioni in un portafoglio indistinto.

Rapporto diretto e trasparente con il promotore, e legame chiaro tra capitale investito e risultato.

Orizzonte breve (12 mesi) e ritorno target elevato (2x), contro i tempi lunghi dei fondi tradizionali.

L'economia dell'operazione

La struttura è semplice e allineata: il promotore partecipa con il proprio lavoro ed esperienza (sweat equity), gli investitori apportano il capitale. Di seguito i parametri tipici di un'operazione.

Parametro	Valore
Capitale raccolto	1,5 mln € presso un massimo di 30 investitori qualificati
Ticket di investimento	Da 50.000 € a 500.000 €
Ritorno target	2x del capitale in caso di collocamento del deal a valle dell'ottenimento delle autorizzazioni alla costruzione (per es. investimento pari a 50 k€, in caso di buon esito dell'operazione, si recupera il capitale versato pari a 50 k€ e si ricavano 100 k€ come interesse dell'operazione). In caso di mancata autorizzazione c'è il rischio di perdita del capitale.
Orizzonte temporale	18 mesi dal closing
Scadenza adesioni	30/09/2026

Un track record che riduce il rischio

La forza di SBV Holding sta nella capacità di costruire operazioni già “de-riscate” prima di aprirle agli investitori.

BINDING OFFER CON CALL OPTION

Un esempio è il progetto di **San Vito al Tagliamento (PN)**, dove l'asset è già oggetto di un'opzione di acquisto (call option) da parte di un fondo londinese a **7,35 mln €**: un acquirente finale già individuato, che fissa un valore di mercato tramite una **binding offer** e dimostra concretamente l'interesse sul progetto. È questo il tipo di solidità che cerchiamo prima di proporre un'operazione.

LA DIFFERENZA DI UN'OPERAZIONE BEN COSTRUITA

Acquirente finale già individuato tramite opzione di acquisto vincolante, che agisce da prezzo di riferimento.

Asset già serviti da connessione elettrica e fibra, eliminando i principali rischi infrastrutturali.

Pareri favorevoli degli enti già acquisiti sull'iter autorizzativo.

DA TENERE PRESENTE

Il club deal è un investimento in capitale di rischio: il rendimento target non è garantito e dipende dal completamento positivo del progetto. La selezione delle operazioni e gli elementi di de-risking già acquisiti hanno l'obiettivo di ridurre, non azzerare, il rischio.

CONTATTI

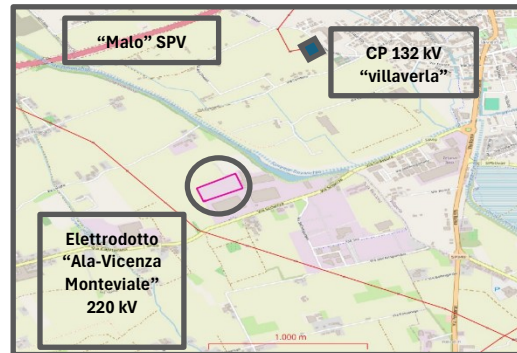
Giuseppe Baldo — Amministratore Unico, SBV Holding S.r.l.

g.baldo@sbvholding.com · Via Trieste 68, 36016 Thiene (VI)

ISOLA VICENTINA: analisi del deal

LOCALIZZAZIONE

Isola Vicentina (VI) si trova pochi chilometri a nord di Vicenza, in prossimità dell'autostrada A31 «Valdastico» e della SPV « Superstrada Pedemontana Veneta» in un'area densamente abitata e ricca di presenza industriali e di servizi.



DATI URBANISTICI

Superficie catastale: 39.675 mq di cui superficie coperta 29.105 mq, Piano di lottizzazione Zona D2/19 industriale-artigianale di espansione P.d.L. «Isola» approvato con Delibera C.C. n.38 del 27/04/2004

RETE ELETTRICA

Ricevuto il preventivo di connessione il 27/05/2026 - Potenza richiesta: 68 MW - Codice Pratica: 202506539

DATI TECNICI

Potenza IT: 54 MW – PUE: 1,25

