



FONDI IMMOBILIARI 1 L'IMPRENDITORE ROMANO DUPLICA LA FORMULA USA

Mainetti ricerca Sorgenti d'Europa

Le ossa sul mercato internazionale del mattone le ha fatte, con un certo successo, a New York, metropoli dalle grandi opportunità ma anche con forti rischi, soprattutto dopo l'11 settembre e nel pieno della recessione mondiale. Valter Mainetti, a capo del gruppo Sorgente, ha avuto la fortuna di comprare a prezzi bassi e di scegliere immobili (per esempio, il grattacielo Flatiron) capaci di forti rivalutazioni grazie al loro valore storico e simbolico, in grado di superare le congiunture negative e garantire una redditività sul medio-lungo periodo, l'ideale per i fondi immobiliari. Adesso l'imprenditore romano, anche alla luce dei nuovi equilibri valutari con il rafforzamento del dollaro e la debolezza dell'euro, intende duplicare la stessa formula in Europa. E ha incaricato Stefano Cervone, nuovo direttore generale di Sorgente Group (Mainetti è l'amministratore delegato, la presidenza è stata affidata a Vincenzo Pontolillo), di aprire una nuova offensiva nel Vecchio Continente, su due fronti: la raccolta di capitali da investitori istituzionali e la ricerca di opportunità nel mercato immobiliare in alcune città ben individuate. Un target prioritario è rappresentato per esempio da Ginevra, dove le quotazioni non sono ancora elevate ed esistono opportunità di asset di qualità (i cosiddetti trophy asset) con la possibilità di valorizzazione e di messa a reddito con utilizzatori in grado di garantire flussi di affitti remunerativi con contratti di una certa durata.

Il quadro strategico prevede un programma di rafforzamento di internazionalizzazione del gruppo, già presente negli Stati Uniti (con la società Sorgente Group of America e un team seguito dalla figlia di Valter Mainetti, Veronica) e in Francia, per implementare un portafoglio di fondi immobiliari con diversi regimi giuridici e fiscali. Il modello di gestione in questo senso punta a una formula che unisca le

prerogative del real estate tradizionale, e quindi con la gestione degli immobili, al private equity, con la capacità cioè di attrarre investimenti finanziari sul medio periodo che condividano il rischio, possibilmente basso, e il ritorno. Quanto ai flussi di capitali, Sorgente Group punta non solo a investire denaro italiano all'estero, come è stato fatto in gran parte finora, con un portafoglio di 1,9 miliardi di euro di asset under management, per l'80% posizionato nel mercato italiano, ma anche ad attirare capitali internazionali da investire negli Stati Uniti e ora sempre più in Europa. Per questo, dal quartiere generale di Roma, vengono coordinati tre team già operativi a Milano, Parigi e Londra.

Nel mirino investitori istituzionali italiani e internazionali (a cominciare dai fondi pensione) interessati a partecipare al founding di un primo fondo da 300 milioni in euro destinato a partecipazioni negli Stati Uniti in una fase di ribasso delle quotazioni immobiliari, di un secondo strumento in euro da 200 milioni iniziali (già sottoscritto) per investire in Europa (soprattutto Francia, Svizzera Regno Unito con l'esclusione per ora di Spagna e Germania) e un terzo prodotto da 200 milioni di franchi svizzeri dedi-



cati agli immobili da Lugano a Zurigo. Nei disegni di Mainetti c'è una collezione europea di immobili di prestigio, possibilmente icone rinoscibili in tutto il mondo, dal reddito stabile per operazioni di investimento proiettate sui 20-30 anni con l'obiettivo di battere il benchmark di settore di uno-due punti percentuali, come sta avvenendo, per esempio, per l'operazione che ha visto Sorgente acquisire e rilanciare la Galleria Alberto Sordi nel cuore di Roma. *Ettore Tamos*



Una veduta di Ginevra. A sinistra, Valter Mainetti. Sopra, il grattacielo Flatiron a New York