

INTERVISTA

Brunelli (**Idea Fimit**):
«Più fondi quotati
per i risparmiatori»
» pag. 21

«Più fondi quotati per i risparmiatori»

**MASSIMO
BRUNELLI**

A.d. di Idea Fimit



Massimo Brunelli, 52 anni, è ad di **Idea Fimit**. È laureato in Scienze politiche e ha conseguito il master in Economics presso il Massachusetts Institute of Technology. Insegna Amministrazione e controllo delle

imprese multinazionali all'Università Bocconi. È stato ad di Mantero Seta Spa, Chief financial officer del gruppo Telecom Italia, successivamente all'acquisizione della stessa da parte di Olivetti. Ha ricoperto anche l'incarico di Cfo del

gruppo Enel, di direttore finanziario del Gruppo Olivetti e ha lavorato per otto anni negli Usa come Group vice president e Cfo della Elsag Bailey Process Automation, di cui ha curato la quotazione al New York Stock Exchange.

La Sgr è la numero uno in Italia e promuove il mattone gestito nei portafogli privati

Evelina Marchesini

Investiremo in Francia, Inghilterra e Germania il 25% della crescita 2012. Le dismissioni pubbliche sono impossibili senza gli investitori esteri

■ Non è un immobiliareista e ha la fama di essere un top manager con il pugno di ferro. **Massimo Brunelli** è, nel real estate, l'uomo del momento, nella sua veste di a.d. di **Idea Fimit Sgr**, la prima Sgr immobiliare italiana, nata dalla fusione tra **Fimit Sgr** e First Atlantic real estate. E non solo perché si trova a gestire una realtà da 10 miliardi di patrimonio, quanto perché ora è lui dare gli ordini a due personalità forti e complesse dell'immobiliare, abituate a tracciare, ognuno per proprio conto, la strada: **Massimo Caputi** e **Daniel Buaron**, fondatori rispettivamente di **Fimit Sgr** e di First Atlantic re, ora consiglieri delegati della nuova realtà.

Brunelli è alla sua prima apparizione mediatica e ha scelto Casa24 Plus per il suo "debutto". «Ho il privilegio – esordisce – di non essere una persona del settore. Ed è un pri-

vilégio perché così non ho il vincolo delle abitudini e delle consuetudini di chi lavora da molti anni nello stesso ambiente: questo mi consente di guardare con freschezza le cose. E spero anche con successo».

Che impressione ha del settore immobiliare?

Che ci sia molto da fare. Sia in termini dell'azienda che ora guido, che credo abbia davanti a sé anni di brillanti risultati, sia a livello di settore. La nostra industria pone dei problemi di natura strategica, che tutti nel lungo termine devono affrontare. Il primo di questi problemi è la crescita dei fondi immobiliari, i quali devono diventare un'attività presente nei portafogli delle famiglie e degli investitori italiani.

Sul fronte dei piccoli investitori però la questione è quella della liquidità di questo investimento, cosa che al momento non è certo garantita...

Certo, motivo per cui occorre trovare dei trader che garantiscano questa liquidità. Però, al contempo, occorre che noi operatori abbiamo il coraggio di tornare a fare prodotti per questo mercato, altrimenti è un cane che si morde la coda.

Quindi vi farete promotori di questa tematica all'interno di Assoimmobiliare?

Certamente, perché è un tema che considero molto importante e sul quale intendo investire.

Ci sono altri punti prioritari nella sua agenda?

Sì, il secondo è quello degli stranieri che non investono in immobili

li e fondi italiani.

Nel vostro caso quanto contano gli investitori esteri?

Noi siamo tra i pochi che hanno fatto "breccia", e gli esteri arrivano al 4% circa della nostra raccolta. Ma facciamo molta fatica oggi a tenerli a bordo, per una ragione di natura legislativa: questa distinzione tra investitori "buoni" e "cattivi" crea serie difficoltà.

Lei ritiene che il Paese in questo momento abbia l'opportunità e le energie da dedicare a questa tematica così specifica?

Quello di cui sono sicuro è che i tecnici che occupano posizioni di responsabilità nei ministeri il tema lo conoscano bene. Ma il punto è un altro: quanto annunciato sul fronte della dismissione degli immobili pubblici non è nemmeno ipotizzabile se tra gli investitori non si considerano quelli internazionali.

Si è detto che siate già interlocutori del Governo per la dismissione degli asset pubblici: lo conferma?

Le voci in proposito non trovano conferma.



Come valutate il progetto di dismissione stesso?

È fondamentale che ci sia grande volontà di farla e di farla rapidamente. Prima di tutto bisogna fare *ranking*, cioè concentrarsi sulle varie fette di patrimonio e procedere con ordine: sarebbe un errore fare tutto insieme. Suggerirei comunque di lavorare sulle concessioni, settore in cui ci sono margini di ricavo importanti per il Demanio e allo stesso tempo possibilità di costruire strumenti molto attraenti per la nostra industria.

I soggetti istituzionali italiani investono già abbastanza nell'immobiliare?

Non tutti. Ora occorre coinvolgere i fondi pensione, che non sono gli enti di previdenza. Qui il punto è riuscire a fornire loro prodotti che abbiano quotazioni costantemente aggiornate, come fanno i fondi comuni di investimento, e lavoreremo su questo fronte. C'è poi un quarto tema in agenda, che si

chiama innovazione: il fondo immobiliare è uno strumento importante ma bisogna riuscire a essere più vivaci.

Non potrebbe essere l'ora del Siq?

Non sono convinto che sia quella la strada per dare vivacità al mercato.

Torniamo alle strategie aziendali. Avete annunciato una diversificazione degli investimenti sui mercati esteri, come si traduce in pratica?

Abbiamo un consigliere delegato, Daniel Buaron, che si occuperà specificamente dei mercati esteri, con un team specializzato e una struttura, Fimit international, a Londra. La diversificazione geografica è essenziale e riteniamo che Inghilterra, Francia e Germania siano Paesi in cui si deve investire.

Quale sarà la quota di diversificazione sull'estero?

Diciamo intorno al 25% della crescita degli asset 2012.

I vostri rapporti con le banche come sono?

Eccellenti, perché ci prestano pochi soldi. La nostra azienda e i nostri fondi sono pochissimo a leva.

Qual'è la leva media?

La leva media dei fondi gestiti da Idea Fimit è del 32%.

Quanti dipendenti avete ora?

Centodieci.

Ha intenzione di "razionalizzare"?

No. Glielo dice uno che si è guadagnato da vivere negli ultimi anni tagliando teste e quando sono arrivato ci ho messo un po' per non avere la tentazione di intervenire in questo senso. Ma la verità è che questa azienda non ha serie opportunità di razionalizzazione in quanto i due fondatori, Caputi e Buaron, hanno sempre gestito con molta attenzione le proprie società. Poi i piani sono di crescita, quindi non avrebbe senso tagliare personale già formato. Altrimenti non saremmo i numeri uno.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL NODO



L'illiquidità dei fondi

I fondi immobiliari si sono sviluppati con un rilevante sbilanciamento verso i prodotti non quotati dedicati agli investitori istituzionali. Quelli per i piccoli risparmiatori non hanno avuto grande successo: nonostante si parli delle problematiche della scarsa liquidità dal loro lancio, finora nessuno ha saputo, o ha voluto, trovare una soluzione. Di certo lo sviluppo di massa di questo prodotto non può essere slegato da tale tematica.

DALLA FUSIONE TRA FIMIT E FARE

Il gigante in pillole

LA SOCIETÀ

Idea Fimit è la prima Sgr immobiliare italiana con una quota di mercato superiore al 22% ed è il partner delle più importanti società previdenziali italiane; conta circa 80 investitori istituzionali e oltre 70mila investitori retail. I fondi gestiti sono 20, di cui cinque quotati nel segmento Miv di Borsa italiana. A oggi il peso del retail sul totale dei fondi gestiti è del 27 per cento.

GLI AZIONISTI

L'azionariato di Idea Fimit Sgr è così costituito: il 40,32% è di Fare Holding (First Atlantic real estate), il 20,98% è di Ifim (dove Dea Capital Spa, Gruppo De Agostini, è socio di controllo), il 18,33% è di Inpdap, l'11,34% di Enpals, il 5,97% di Enasarco, il 2,98% di Inarcassa.

IL PATRIMONIO IMMOBILIARE

La parte del leone la fanno gli uffici, con il 58,7%, il 12,7% le agenzie bancarie, l'8% il commerciale, il 5,6% il turistico-ricreativo, il 5,5% la logistica, l'1,4% il residenziale, a cui si aggiungono altri settori minori. L'89% del patrimonio immobiliare è locato, l'11% è sfritto.

GREEN BUILDING

Il tema energetico è un elemento centrale nella caratterizzazione degli interventi della società. Un esempio di realizzazione secondo questi canoni è il Da Vinci Business Center realizzato da quattro fondi di Idea Fimit, che sorge lungo il tratto autostradale Roma Fiumicino in prossimità della Nuova Fiera di Roma. È in classe energetica A+.