

# we WEALTH

Italia € 5,00  
Mensile  
N. 76 febbraio  
2025

## Speciale

CHI FA (DAVVERO) GIOCO DI SQUADRA?  
5 GRANDI RETI SOTTO LALENTE

## Investment

COSÌ LA CLEAN ENERGY PUÒ  
SOPRAVVIVERE AL TRUMP BIS

## Player

PERCHÉ L'AI NON SCALFIRÀ  
LA CONSULENZA

## Private market

*Eltif, la mappa  
dei fondi  
democratici*

## Wealth Advisor

SUCCESSIONI: LE SOCIETÀ SEMPLICI  
AL CENTRO DELLA RIFORMA

## Pleasure asset

10 NUMERI UNO  
DA COLLEZIONE

## Next

DEEPSEEK SARÀ  
UNA RIVOLUZIONE POP

## Filantropia

LA STRADA PER LE STELLE  
E I BUONI PROFITTI



PIERPAOLO FRAUDATARIO  
CREA.RE ADVISORY

# IL FUTURO DEL MATTFONE

*più dati e nuovi strumenti*

# *Il* FUTURO DEL MATTONI *più dati e nuovi strumenti per* INVESTIRE

*Un approccio innovativo che parte dall'elaborazione dei dati e dall'uso del digitale nella maggior parte delle fasi dell'investimento. E poi la possibilità di acquistare direttamente le unità abitative sviluppate dalla Sgr. Così il fondo Mi.To di Green Arrow Capital e Crea.Re Advisory vuole cambiare le regole del gioco nel real estate*

di Pieremilio Gadda



**Pierpaolo Fraudatario** è co-founder e ceo di Crea.Re Advisory. Ha conseguito cum laude una Laurea Magistrale in Business Management & Finance alla Bocconi e un Mba alla Wits Business School. Vanta oltre 14 anni di esperienza nel Gruppo Rothschild & Co, con un focus nel settore M&A e Wealth Management: qui ha realizzato numerosi deal, tra cui joint venture, alleanze strategiche, cessioni e Ipo principalmente rivolte al settore dell'asset management, bancario/assicurativo. Nel 2019 fonda Stabile Holding di cui è attualmente presidente, società di sviluppo immobiliare e azionista di maggioranza di Crea.Re Advisory. È membro del Comitato investimenti di Green Arrow Capital SGR – Fondo Mi.To, membro dell'Advisory Board di Ventive Group (Venture Capital), co-founder IGetonBoard.com, piattaforma online di comparazione prezzi per il noleggio auto. È iscritto all'Albo dei consulenti finanziari.



Alessandro Di Michele, a sinistra, con Pierpaolo Fraudatario

Investire nel mattone è una grande passione italiana che, tra alti e bassi del ciclo economico, ha sempre resistito alla prova del tempo. Ma per trovare valore, oggi, serve un approccio moderno, che non può essere guidato dal puro e semplice “istinto” e nemmeno dalle esperienze maturate in fasi o segmenti di mercato diversi da quelli oggi più attraenti. Servono dati, numeri affidabili. E metodi innovativi. È in questo contesto che ha preso forma il fondo Mi.To, iniziativa di Green Arrow Capital - tra le principali piattaforme di gestione del risparmio italiane focalizzata sul panorama degli investimenti alternativi, oltre 2 miliardi di euro raccolti dal 2012 in avanti - in collaborazione con Crea.Re Advisory, investment specialist partecipato dalla stessa Green Arrow Capital, da Stabile Holding e da Crea.Re Group, società costituite rispettivamente da Pierpaolo Fraudatario e Andrea Tessitore nel 2017, con 300 milioni di euro già investiti in oltre 50 operazioni.

Il fondo Mi.To è una creatura interessante da analizzare per capire dove va il mercato immobiliare, dopo una fase di tassi elevati, che ha inevitabilmente gravato sulle compravendite, e ora, con l'inversione di marcia da parte della Banca centrale europea, apre le porte a una nuova stagione, più favorevole. *We Wealth* ne ha parlato in un lungo colloquio con Alessandro Di Michele, partner e general manager del Gruppo Green Arrow Capital e con Pierpaolo Fraudatario, ceo di Crea.Re Advisory.

#### Quali sono i trend fondamentali da capire per chi vuole investire sul mercato immobiliare oggi?

**Alessandro Di Michele.** Veniamo da una fase di tassi e inflazione elevati: l'incremento del costo del debito ha comportato una selezione naturale degli operatori di mercato e spostato l'attenzione verso progetti focalizzati su *capital appreciation* piuttosto che reddito (*value vs core*). Nel mercato italiano, c'è interesse soprattutto per i nuovi sviluppi nel settore residenziale, che ha mantenuto la sua vivacità anche nel 2024, a fronte di una lieve flessione complessiva del volume di transazioni, e si conferma l'oggetto del desiderio di molti operatori anche ora, con i tassi in discesa e un accesso comunque non facile al credito. Vale la pena ricordare che il mercato del real estate ha generalmente registrato un aumento dei ritorni a seguito dei picchi di tassi e inflazione. Oggi gli investitori punteranno sempre di più verso iniziative di rigenerazione urbana sostenibile che oggi dà maggiori possibilità di generazione di rendimento e di accelerazione della restituzione di capitale, ne siamo convinti.

#### Perché un focus esclusivo su Milano e Torino?

**Pierpaolo Fraudatario.** In primo luogo perché l'asse Milano-Torino è dove abbiamo costruito un radicato network locale e quindi il nostro track record. Milano e Torino presentano

un importante gap rispetto alle principali città europee, come Londra e Parigi. Cito due numeri: a Milano il costo medio per mq è 5.250 euro, a Torino 1.950 euro. Le capitali di Francia e UK viaggiano rispettivamente a quota 12mila e 15mila euro al mq. In queste città, servono mediamente 25 anni di stipendio per poter acquistare 100 mq. Nel capoluogo lombardo siamo attorno a 16 anni, in quello piemontese ne bastano otto. C'è spazio per crescere. Milano e Torino sono città sicuramente diverse, ma con un elemento in comune: un divario molto ampio tra domanda e offerta, sui nuovi sviluppi. In ogni caso, il nostro fondo guarda anche ad altre località, quelle dove milanesi e torinesi vanno in vacanza, come Courmayeur, Sestriere e Forte dei Marmi. In ultima istanza, il nostro obiettivo è sempre stato quello di effettuare investimenti consapevoli che puntano in primis alla preservazione e crescita del capitale e crediamo fermamente che investire in queste aree agevoli il raggiungimento di tale obiettivo.

#### Qual è l'obiettivo del fondo?

**A.D.M.** Offrire alla clientela privata, non solo istituzionale, uno strumento un po' più liquido per investire nei mercati privati - la durata del fondo è di sei anni, inferiore a quella tipica dei private market - con un approccio digitale che massimizza la trasparenza del fondo e degli asset sottostanti con la possibilità di avere accesso anche a investimenti diretti negli immobili in sviluppo.

#### Come funziona?

**P. F.** A chi investe nel fondo, se lo desidera, offriamo la possibilità di acquistare direttamente le unità abitative realizzate dai nostri progetti di sviluppo immobiliare a condizioni privilegiate: garantiamo un diritto di prima offerta, un mese e mezzo/due mesi prima della commercializzazione ufficiale, un prezzo scontato in media del 5% rispetto al listino e, per il primo 25% delle compravendite, nessuna commissione di agenzia. Al momento siamo gli unici in Italia a proporre un modello di questo tipo che integra un investimento finanziario diversificato nel real estate, tipico di un fondo, e un investimento diretto nell'asset sottostante. C'è un altro elemento d'innovazione che abbiamo portato con questa iniziativa: un approccio interamente digitale all'investimento immobiliare.

#### Cosa significa, concretamente?

**A.D.M.** Gli investitori hanno accesso a un'area riservata, in cui possono consultare, oltre all'andamento generale del fondo, tutti i documenti relativi ai singoli progetti, i dettagli delle singole unità immobiliari in fase di realizzazione, lo stato avanzamento lavori, con fotografie aggiornate o immagini in tempo reale dei cantieri, tramite webcam. Con lo stesso strumento, è possibile monitorare l'andamento delle vendite, i rendimenti attesi e i ritorni già realizzati per ciascun

*Il nostro focus è su operazioni di sviluppo e frazionamento residenziale di taglia “media”, tra 2.000 e 7.000 mq di superficie vendibile, ovvero tra i 5 e i 12 milioni di euro di equity investment, che diventano 10-30 milioni di costo totale, includendo la leva finanziaria. È un mercato in cui ci distinguiamo per l’approccio strutturato, guidato dall’analisi quantitativa e dall’utilizzo del digitale, a differenza di soggetti non istituzionali, club deal e operatori immobiliari. Oltretutto, questa “taglia” consente di ottenere una buona diversificazione.*





**Alessandro Di Michele** è partner & Group General Manager di Green Arrow Capital. Ha conseguito la laurea in Economia Politica a Glasgow University e un Master in Micro Economia presso l'università di Cambridge, UK. Ha iniziato la sua carriera professionale a Londra come consulente per Deloitte Consulting e Braxton Associates (1995-2000). Fino al 2008 è stato direttore di H3G Italia, il braccio mobile del Gruppo Hutchinson Whampoa (3 mobile), dove ha supervisionato le attività finanziarie come deputy cfo. Nel 2008 è stato nominato direttore esecutivo del Gruppo London Stock Exchange, dove ha ricoperto la carica di cfo e Consigliere di amministrazione di tutte le società controllate italiane (Borsa Italiana ed altre 6 controllate). Dal 2012 si è dedicato allo sviluppo di Green Arrow Capital insieme ai due fondatori, Eugenio de Blasio (CEO) e Daniele Camponeschi (CIO), contribuendo in qualità di partner allo sviluppo di nuovi fondi oltre che alla crescita delle attività di asset management e di corporate development del gruppo in qualità Group CFO e poi Group General Manager.

→ progetto, le tempistiche previste per le capital call... si tratta di una vera e propria piattaforma digitale, realizzata grazie a una partnership con Tecma Solutions, che permette agli investitori di conoscere ogni dettaglio di tutte le operazioni. Lo strumento digitale permette di raggiungere non solo trasparenza totale sull'impiego dei fondi, ma dà anche la possibilità all'investitore di accedere al set informativo necessario all'investimento diretto per l'acquisto degli appartamenti.

**Dove sta l'elemento di innovazione rispetto alle informazioni di sintesi che già propone un bravo consulente immobiliare, in fase di valutazione?**

P. F. L'informativa che noi mettiamo a disposizione dei nostri Comitati interni e successivamente degli investitori permette di andare molto più in profondità sull'analisi dei progetti e soprattutto si fonda sull'elaborazione di un'ampia base dati. Partiamo dalla demografia, per esempio riportando informazioni sul reddito medio per singola persona dei nuclei familiari che abitano nella zona, il tasso di criminalità del quartiere, il volume della domanda e dell'offerta, i tempi di vendita, ossia il tempo di assorbimento medio del mercato, mediante l'analisi di permanenza sul portale degli annunci nella zona oggetto di analisi negli ultimi due o tre anni. E poi, per chi sta valutando l'acquisto diretto, la rendita media per le locazioni di lungo periodo e per gli affitti brevi in zona, l'occupancy rate (il tasso di occupazione degli immobili ndr). Sono tutte informazioni tratte da un numero molto elevato di compravendite - grazie alla partnership con Tecma e Immobiliare.it - e con la possibilità di valutare l'andamento storico degli ultimi due o tre anni. Non solo. L'uso degli strumenti digitali prosegue nella seconda fase, quella del "go to market": tramite i social media, lanciamo survey dedicate per capire cosa si aspettano i clienti finali interessati a quella zona: "acquistereste in via Gluck, a Milano? Saresti orientato a un monolocale, un bilo o trilocale? Che importanza attribuisce alla piscina condominiale?". In questo modo, raccogliamo da un lato informazioni sui desiderata del potenziale cliente di zona, in termini di tagli delle unità abitative e di *amenities* e dall'altro lato, possibili contatti, che saranno i primi a essere poi raggiunti per una proposta di vendita.

**Su quale segmento di mercato siete focalizzati?**

P. F. Il nostro focus è su operazioni di sviluppo e frazionamento residenziale di taglia "media", tra 2.000 e 7.000 mq di superficie vendibile, ovvero tra i 5 e i 12 milioni di euro di equity investment, che diventano 10-30 milioni di costo totale, includendo la leva finanziaria. È un mercato in cui ci distinguiamo per l'approccio strutturato, guidato dall'analisi quantitativa e dall'utilizzo del digitale, a differenza di soggetti non istituzionali, club deal e operatori immobiliari. Oltretutto, questa "taglia" consente di ottenere una buona

diversificazione. Il nostro portafoglio avrà in pancia 10/15 operazioni. Milano farà il 60%, Torino il 30%, il resto sarà rappresentato da opportunità nei luoghi di vacanza. Abbiamo fissato l'obiettivo di raccolta a 150 milioni di euro, il commitment ad oggi è di 47 milioni, raggiunto in appena sei mesi dall'inizio della nostra attività di commercializzazione.

**Da dove siete partiti?**

P. F. Il primo investimento è uno sviluppo in via Gluck a Milano, una parallela di Melchiorre Gioia, per un totale di 42 unità immobiliari. Qui la fase di progettazione è già molto avanzata. Il 50% degli appartamenti è già stato acquistato dai nostri investitori. Un secondo investimento in fase avanzata è in zona Darsena/Bocconi, per 20 unità abitative. Nel 2025 abbiamo in pipeline diverse opportunità e puntiamo a concludere almeno altri tre investimenti. In fase avanzata di due diligence ci sono un progetto di sviluppo residenziale in centro a Milano, due progetti di sviluppo residenziale in pieno centro a Torino e uno a Courmayeur.

**Che rendimento si può attendere un investitore da questo mercato?**

A.D.M. Noi puntiamo a un IRR (Internal rate of return) del 12% al netto di commissioni di gestione e *carried interest* e con restituzione del capitale a partire dal terzo anno e nella sua totalità nei tempi previsti, cioè sei anni. Le tempistiche complessive dell'operazione, la fase di progettazione e il completamento dell'iter autorizzativo sono punti chiave che vanno a definire il profilo rischio - rendimento dell'investimento. Lo schema Advisory Company - Sgr su cui abbiamo impostato la partnership tra Green Arrow e Crea.Re Advisory, consente a quest'ultima di occuparsi non solo della fase di *scouting* e *due diligence*, ma anche di preparazione delle operazioni in termini di iter autorizzativo e progettuale. Facciamo intervenire il fondo solo in una fase già molto avanzata, ottimizzando in questo modo il profilo rischio - rendimento delle singole iniziative e dunque del fondo. Del resto, anche il focus sul segmento mid size - sotto la soglia dei 5mila mq e dei 25 m di altezza - è strategico, perché l'iter amministrativo è più semplice e quindi riduce i rischi e tempi dell'operazione.

**I progetti futuri?**

A.D.M. Per Green Arrow Capital è il primo passo nel real estate: abbiamo già sviluppato i segmenti private equity, private credit, infrastrutture, con focus sulla transizione energetica. L'immobiliare era la gamba mancante. La partnership con Crea.Re Advisory è strategica, l'inizio di un percorso che ci porterà a lavorare insieme su altri progetti, con un approccio analogo: basato su innovazione e trasparenza attraverso dati e strumenti digitali.