



## **23/12/2002 - AGLI ISTITUZIONALI INIZIA A PIACERE IL RESIDENZIALE**

*Mondo Immobiliare (Il Sole 24 Ore) - Evelina Marchesini*

Dopo aver annunciato a gran voce, solamente nel luglio scorso, di non avere nessuna intenzione di dismettere il proprio patrimonio immobiliare, Generali ha invece dato avvio a un'articolata transazione che, nella sostanza, vede passare di mano 670 milioni di euro di asset.

Generali Properties, la società in cui è stata concentrata la quasi totalità degli immobili posseduti in Italia da Generali e da Alleanza, cede infatti 350 milioni di euro di case a Investire Immobiliare Sgr di Banca Finnat Euramerica e ulteriori 320 milioni di euro, sempre di residenziale, a un veicolo co-partecipato da Lehman Brothers e dalla stessa Generali Properties, con lo scopo di procedere al frazionamento. Un'operazione, questa, che sollecita almeno due riflessioni.

La prima riguarda il fatto che quella che inizialmente potrebbe sembrare una semplice vendita di asset, in base a quanto dichiara Generali è invece il modo per reperire risorse destinate a cogliere «interessanti opportunità» nello stesso settore immobiliare. Il che sarebbe una testimonianza del forte interesse riguardante il real estate italiano, come peraltro confermato dai maggiori operatori internazionali (in proposito si vedano anche le previsioni alle pagina 5-8).

L'immobiliare residenziale ha già corso molto nelle principali città e, in particolare, nelle aree metropolitane, in gran parte considerabili aree mature: come evidenzia anche l'indagine del Censis (si veda l'altro articolo in questa pagina), le prospettive di crescita riguardano ormai le "città minori" e i settori che, come il direzionale, sono stati finora penalizzati dalla crisi economica.

Ecco che, allora, spicca l'altro aspetto innovativo dell'operazione Generali Properties: gli investitori istituzionali acquirenti — Banca Finnat Euramerica e Lehman Brothers, insieme alla stessa Generali Properties — acquisendo proprio asset residenziali dimostrano che l'interesse dei "big" inizia davvero — come già accade negli altri Paesi — a prendere in considerazione proprio quel residenziale che, finora, è rimasto ai margini. E che, invece, ha interessato così tanto un operatore come Pirelli & C. Real Estate (si veda l'intervista in questa pagina), che dei frazionamenti residenziali ha fatto uno dei pilastri del proprio core business.