

LA SGR LANCIA IL FONDO MITO REAL ESTATE, CHE INVESTIRÀ NELLE CITTÀ DI MILANO E TORINO

Green Arrow entra nel mattone

Focus sul residenziale mid-size. Il target di raccolta è di 150 milioni, ma è già stato chiuso un round da 40 e realizzata la prima operazione nel capoluogo lombardo. Si punta a rendimenti double digit

DI NICOLA CAROSIELLI

Green Arrow Capital entra nel comparto real estate e aggiunge un nuovo tassello per completare l'offerta di investimenti in asset reali, con un occhio sempre attento alla sostenibilità. Secondo quanto *MF-Milano Finanza* è in grado di anticipare, il big degli investimenti alternativi e sostenibili ha lanciato il fondo Mi.To Real Estate Investment Fund. Il lancio del veicolo, dedicato al segmento residenziale mid-size nelle città di Milano e Torino, vede il coinvolgimento di un



partner strategico come CreaRe Group, realtà immobiliare creata da Andrea Tessitore e Simone Pansa, la quale agirà tramite CreaRe Advisory, l'investment specialist di CreaRe che sarà dedicato al fondo Mi.To e che vede tra gli azionisti **Green Arrow**, CreaRe Group e Stabile Holding. Come ha spiegato da Alessandro Di Michele, managing part-

ner e general manager di Green Arrow, «il fondo ha un obiettivo di raccolta di 150 milioni ma ha già raggiunto il primo closing a 40 milioni, effettuando il primo investimento a Milano». Sul progetto il riserbo è alto (la pipeline prevede almeno 10 investimenti), ma il ceo di CreaRe Advisory, Pierpaolo Fraudatario, ha fornito un'indicazione di massima sul modus operandi del fondo: «Guardiamo a progetti che siano collocati in zone centrali e ci muoveremo lungo due direttrici che prevedono la riqualificazione degli immobili tramite ristruttura-

zione oppure demolendo lo stabile e costruendolo ex novo, mantenendo un approccio sostenibile con un focus su digitalizzazione e, appunto, riqualificazione urbana».

«Insieme con **Green Arrow**, abbiamo cercato di portare sul mercato un prodotto appealing, gestito da competenze locali - fondamentale quando si parla di real estate - e che consenta contemporaneamente di cavalcare il mercato milanese e di concentrarsi su una grande città come Torino, che bisogna conoscere e saper presidiare», ha evidenziato Tessitore. Ciò

detto, ha aggiunto Tessitore, le aree di riferimento non saranno esclusivamente Milano e Torino. «Ci muoveremo lungo tutto l'asse, magari guardando anche alle mete di vacanza dei milanesi e dei torinesi come Forte dei Marmi, Courmayeur, Santa Margherita Ligure», dicono Fraudatario e Tessitori. Il tutto senza dimenticare l'integrazione della tecnologia, dall'uso dell'AI per reperire e analizzare i dati per l'investimento (grazie alla tecnologia offerta dal partner Tecma Solutions) fino anche all'individuazione degli acquirenti, termi-

nando con una piattaforma sullo stato di avanzamento del progetto e, quindi, dell'investimento. Proprio guardando il punto di vista dell'investitore, «il veicolo è un fondo a sviluppo ed è quindi dalla commercializzazione degli appartamenti (sono esclusi dalle planimetrie monolocali, ndr) che arriverà il ritorno all'investitore», ha spiegato Di Michele, concludendo che il fondo punta a garantire dei rendimenti double digit, con restituzioni del capitale man mano che gli appartamenti vengono venduti. (riproduzione riservata)

