

STROCCHI RACCOGLIE I FRUTTI DELL'ACCORDO CON I FRANCESI

L'accordo fra Fbs e Icade entra nella sua fase operativa. Nelle prossime settimane si terranno a Parigi delle riunioni per definire il da farsi. La crisi preme e le banche hanno bisogno di nuove valvole di sfogo. Per questo Icade, braccio operativo dello Stato francese nel Real estate, sta valutando la situazione attraverso uno studio delle sofferenze nel proprio sistema finanziario soffermandosi sulle diverse tipologie di credito. Un primo passo per sfruttare al meglio, sul mercato transalpino, le competenze di Fbs, società italiana attiva nei mutui non performanti (Non performing loan, Npl) con una divisione nel real estate. Del resto erano questi i presupposti dell'intesa,



siglata dalle due società questa estate: l'accordo prevedeva, infatti, la possibilità per l'azienda italiana e il maggior operatore del real estate, controllato al 60% dalla Caisse des Depots (omologo transalpino della Cassa Depositi e prestiti), di proporre ai rispettivi clienti un approccio integrato a livello europeo. Se, infatti, Fbs è il partner prescelto da Icade per l'Italia e il gruppo francese è il riferimento della società italiana Oltralpe, in Germania le due società possono contare su Immofores e in Gran Bretagna su J Peiser Wainwright. «Si tratta di una vera e propria piattaforma europea», spiega Federico Strocchi, presidente di Fbs Real Estate (nella foto). Iniziativa

particolarmente positiva considerati i tempi difficili per l'intero comparto bancario del Vecchio Continente e il ritorno di fiamma per le dimissioni pubbliche che hanno nuovamente catalizzato l'attenzione degli investitori istituzionali. Così, con un solido piede Oltralpe, Fbs, che può vantare un portafoglio da 90 mila clienti e circa 2 miliardi di crediti nominali gestiti totali, potrà cogliere nuove opportunità di crescita fuori dai confini nazionali dal momento che il mercato francese degli Npl è ancora acerbo. «Si tratta di un segmento a elevata potenzialità di crescita», spiega. A questo punto, obiettivo della società italiana è entrare in contatto diretto con i clienti di Icade, che è advisor di nomi importanti dell'economia francese come Hermès, Nestlé, Danone, Carlyle, Lvmh. *Elisa Rossetti*