

VENTURE CAPITAL Ritorno in Borsa di Gaia Fiertler

Uno Star per MutuiOnline

È in corso l'offerta pubblica di vendita sul Mercato Telematico Azionario di 13.829.155 azioni, pari a circa il 35% del capitale sociale, del Gruppo MutuiOnline SpA. È prevista anche l'opzione Greenshoe che porterebbe a un collocamento complessivo del 40,25% del capitale sociale della società.

L'offerta si concluderà alle 13.30 del 31 maggio 2007 salvo proroga, con un intervallo di prezzo compreso fra un valore minimo (non vincolante ai fini della determinazione del prezzo di offerta) di 4,55 euro per azione e un valore massimo (vincolante ai fini della determinazione del prezzo di offerta) di 6,05 euro ad azione, cui corrisponde una capitalizzazione della società compresa fra un minimo di circa 179,8 milioni di euro e un massimo di circa 239 milioni di euro.

A vendere sono i due azionisti di maggioranza soci finanziari Nestor 2000 S.p.r.l. e Jupiter Venture S.A., che detengono rispettivamente il 38,53% ed il 18,56% del capitale sociale.

L'operazione è da manuale. Nel 2000 il fondo d'investimento Nestor 2000 entra nel capitale della start up italiana www.mutuionline.it con il 38,53% e nel 2001 si aggiunge Jupiter Venture con il 18,56%.

In quell'anno i due soci Marco Pescarmona e Alessandro Fracassi, ingegneri con master in business administration al prestigioso Mit di Boston, lanciano sul mercato anche www.prestitutionline.it.

Ma in controtendenza con l'euforia distorta di quegli anni, il business plan non prevede un disinvestimento in uno o due anni, bensì una quotazione procrastinata nel tempo. «Dovrebbe essere così per un venture capital che finanzia una start up», afferma Marco Pescarmona, presidente del Gruppo MutuiOnline, «accompagnarla nella crescita per un periodo di 5-6 anni e poi disinvestire. Ma le cose nel 2000 andavano diversamente».

Loro invece, con una buona idea e un piano industriale rigoroso, in Borsa ci arrivano ora. Dopo la bolla speculativa, a Piazza Affari non si erano più visti fondi di venture capital. Ora invece il ritorno, realisticamente ottimisti. Il Gruppo, cui nel frattempo si è unito Stefano Rossini (master all'Insead di Fontainebleau), cresce rapidamente, complice il boom immobiliare degli ultimi anni. Nel 2006 l'utile netto è di 5,2 milioni (ad aliquota fiscale piena) e i ricavi di 21,8 milioni, tra intermediazione online (il 58%) e pratiche di istruttoria (42%). In Italia i mutui online sono il 2,8% del totale dei mutui erogati (dati 2006): l'1% avviene attraverso l'intermediazione del Gruppo MutuiOnline e mentre il residuo l'1,8% avviene perlopiù direttamente con banche online. Né si teme il possibile calo fisiologico dopo la recente impennata: «Nel medio-lungo periodo», afferma Pescarmona, «puntiamo su un progressivo allineamento alle medie europee. Infatti, nonostante la crescita più veloce del mercato degli ultimi 3 anni, il settore dei mutui in Italia non raggiunge il 20% del Pil, contro la media del 50% dell'Europa dei 15. Inoltre il decreto Bersani, togliendo le penali per

l'estinzione anticipata, potrebbe favorire un'ulteriore crescita grazie allo sviluppo del mercato dei mutui di sostituzione».

I tre soci, che oggi detengono circa il 35,15% del capitale, con il collocamento sul Mercato Telematico Italiano contano di diventare gli azionisti di riferimento. Il loro obiettivo non è di aumentare il capitale monetizzando le proprie quote (il gruppo si autofinanzia), ma di aumentare la visibilità istituzionale e la credibilità presso i consumatori. Da qui la decisione di collocarsi sul segmento Star, che richiede requisiti di trasparenza, liquidità e corporate governance più elevati. Solo poco lavoro in più per un'azienda abituata fin dall'inizio a investitori istituzionali e al controllo di gestione. Quanto ai venture capital, vendono ma non del tutto. Manterranno una quota minoritaria (circa il 20%), perché il business continua a piacerli.



Marco Pescarmona (a sinistra) e Alessandro Fracassi.