

Data 01-03-2018

Pagina 1+10
Foglio 1 / 2

L'INCHIESTA

Svendita npl: i beni bresciani ai fondi esteri

di **Vittorio Cerdelli**

Un migliaio di appartamenti e terreni sparsi in provincia sono già finiti in mano ai giapponesi e agli americani. Prima che la bomba degli npl (i prestiti non rimborsati) esplodesse, le banche cedevano crediti al dettaglio a società e «cavalieri bianchi» locali. Per rispettare i rigorosi parametri della Bce, oggi le banche sono obbligate a cedere in massa e a prezzi di saldo. E i fondi stranieri stanno facendo shopping sfrenato.

a pagina 10

Crediti deteriorati: npl in svendita e migliaia di beni già ai fondi stranieri

Ubi pronta a cedere miliardi di sofferenze

L'inchiesta

di Vittorio Cerdelli

L'artigiano di Manerbio aveva acquistato quel capannone nel 2006, qualche firma e un mutuo con la Bcc ipotecando casa. Gli affari sono andati male, non ha rimborsato il prestito e capannone e villetta sono finiti alla banca. Anche l'istituto, però, non se la passa bene, ha una montagna di prestiti non rimborsati e ha dovuto cedere quel credito a un fondo giapponese per il 30% del suo valore originale. L'imprenditore ci ha perso la casa, la banca il 70% del prestito, appartamento e capan-

none sono in mano a una società con sede a Tokyo che si affiderà a un servicer locale per trovare un nuovo acquirente. L'Italia è in svendita, e Brescia non fa eccezione.

Un migliaio di appartamenti, villette e terreni sparsi in provincia sono già finiti in mano ai giapponesi di Bayview e agli americani di Seer Capital. Dagli squali di provincia agli squali globali: prima che la bomba degli npl (sofferenze, cioè i prestiti non rimborsati) esplodesse, le banche cedevano crediti al dettaglio a società e «cavalieri bianchi» locali. Per rispettare i rigorosi parametri della Bce, oggi le banche sono obbligate a cedere in massa e a prezzi di saldo: gli npl garantiti da ipoteca valgono il 33% del loro valore, quelli chirografari solo il 3%. È un bagno di sangue, perché la banca deve mettere la differenza a perdita e, viste le continue cessioni, i prezzi restano ai minimi. Ubi e Valsabbina non hanno ancora venduto in massa ma la prima

ha già comunicato che venderà un corposo pacchetto di sofferenze nel prossimo biennio (si parla di fino a 4 miliardi di euro). Le Bcc, molto esposte sul fronte dei prestiti malati, continuano a vendere per rientrare nei parametri. L'ultima in ordine di tempo è stata Agrobresciano che, a fine 2017, ha ceduto 96 mln di sofferenze (più 34 milioni cartolarizzati) alla capogruppo Iccrea: l'operazione comporterà una perdita di bilancio con relativo taglio del patrimonio. Iccrea, a sua volta, dovrà cedere a un fondo internazionale. Nel 2016, la stessa Iccrea aveva infatti venduto 666 milioni al fondo lussemburghese Bayview, controllato dall'omonima società giapponese. Dentro quel pacchetto, c'erano 35,6 milioni di sofferenze originate da Bcc Garda (cedute a Iccrea 3,9 milioni) e 22,3 milioni di npl provenienti da Agrobresciano. Anche Btl ha venduto in massa: 41 milioni di crediti ceduti nel 2014, 66 nel 2015 (per una ci-

fra vicina a 12 milioni) e 103 nel 2017. L'acquirente: la società romana Logan, di proprietà degli americani di Seer Capital. L'affare è redditizio: comprando i crediti a prezzi stracciati, gli immobili ipotecati possono essere venduti a prezzi bassi e si fa comunque utile. Spesso si vende pure alla svelta. Il caso pragmatico è quello di un capannone da 8.000mq in via Orzinuovi 40, in città, dove aveva sede la Ditta Record, fallita nel 2011. Nel 2015 Bcc Garda ha ceduto il credito alla britannica Algebris del finanziere Davide Serra. Frontis, che gestisce gli npl per Algebris, ha già venduto il bene ottenendo un buon realizzo. Fanno gola ai grandi fondi pure le società italiane che gestiscono i prestiti malati (servicer): la romana Sistemia è passata a Kkr, la spezzina «Credit Base International» ai polacchi di Kruk, il 33% della bresciana Guber è stato acquistato negli dagli statunitensi di Varde.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Data 01-03-2018

Pagina 1+10

Foglio 2 / 2

Il fondatore di Gma, Emanuele Grassi

«A Brescia aree di forte interesse»

manuele Grassi è fondatore e ad di Gma srl. Attivo da dieci anni, il suo gruppo gestisce 300 milioni di npl sia acquistandoli al dettaglio dalle banche che lavorando come servicer per i fondi internazionali.

Come lavora Gma? «Acquistiamo crediti al

dettaglio e siamo specializzati nella valorizzazione degli ipotecari. Vendiamo in asta o tramite accordi extra giudiziali. Non siamo degli squali: rimettiamo nel mercato reale beni che al tempo furono sovraprezzati. Le banche sono obbligate a cedere e non riescono a gestire questi crediti, siamo la soluzione».

Lavorate molto anche con banche bresciane.

«Brescia offre molto in termini di npl e ha aree di forte interesse».

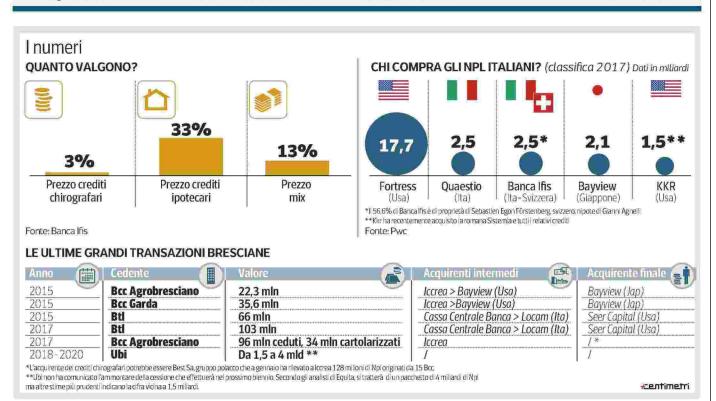
La tempesta npl non è finita.

«C'è un mercato in anticamera molto importante, parlo dei vecchi incagli. Brescia ha ancora molto da offrire: Ubi e Valsabbina non hanno ancora ceduto massivamente».

Ma che se ne fa un fondo giapponese di appartamenti e capannoni a Brescia?

«Il fondo straniero affida la gestione dei crediti a servicer locali. Il nostro gruppo svolge anche questo lavoro». (v.c.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA



II caso

Prima che la bomba degli npl esplodesse, le banche cedevano crediti al dettaglio a società e «cavalieri bianchi». Per rispettare i parametri della Bce, le banche sono obbligate a cedere in massa e a prezzi di saldo: gli npl garantiti

da ipoteca valgono il 33% del loro valore, quelli chirografari solo il 3%



