



**RE-STRUCTURING
FOR ASSET & NPL**

**“LE BEST PRACTICE NEL RECUPERO DEI CREDITI IPOTECARI.
LE LINEE GUIDA DEL CSM E IL PUNTO DI VISTA DEGLI OPERATORI”**

17 aprile 2018

INTERVENUTI

Dario Mottadelli
Giulio Borella
Giovanni Colmayer

PARTECIPANTI TAVOLA ROTONDA

Carlo Moroni
Marco Pesenti
Daniele Weisz
Emanuele Grassi

MODERATORE

Stefania Peveraro

INTRODUZIONE

A CURA DI EMANUELE GRASSI, CEO DI GMA

L'obiettivo che ci siamo posti con il Convegno promosso in collaborazione con lo studio legale La Scala è stato quello di individuare le migliori prassi e le azioni virtuose (c.d. best practice) dei soggetti coinvolti nel recupero degli NPL ipotecari.

Chi conosce il nostro ambiente sa bene che l'attività di recupero dei crediti ipotecari e l'attenzione verso gli immobili oggetto di garanzia è tutt'altro che uniforme. Il settore è relativamente giovane; da pochi anni a questa parte si è registrato un forte incremento degli NPL, così le banche e i servicer stanno migliorando anno dopo anno la qualità del loro approccio. La stessa cosa sta accadendo con i Tribunali e con gli Ausiliari.

Per questa ragione gli operatori faticano a districarsi nell'ambiente, a distinguere le regole dalle prassi, a pianificare tempi ed entità dei recuperi.

Il Convegno ha fornito un punto di vista articolato e completo del mondo degli NPL: si è passati da un'analisi delle prassi di natura giudiziale fino ad arrivare alle soluzioni stragiudiziali e alla valorizzazione degli asset.

Dal Convegno è emersa ancora una volta la consapevolezza che gli NPL, nati come criticità all'interno del sistema finanziario, possono essere considerati una grande opportunità di mercato se adeguatamente trattati da esperti competenti in materia.

A CURA DELL'AVV. TIZIANA ALLIEVI - LA SCALA SOCIETÀ TRA AVVOCATI

Il recupero dei crediti in sofferenza necessita di un "mondo giustizia" efficiente, veloce, con costi contenuti ed uniforme su tutto il territorio nazionale.

Non può negarsi che la crisi della giustizia civile abbia infatti forti ripercussioni sull'economia dello Stato (e la sua credibilità sul mercato internazionale) e sull'effettività dei diritti.

La durata elevata delle procedure giudiziali di recupero dei crediti in Italia è uno dei fattori responsabili dell'accumulo di crediti deteriorati che ha interessato negli ultimi anni i bilanci delle banche.

Gli operatori del settore sanno bene che la riduzione dei tempi delle procedure esecutive è fondamentale per facilitare lo smaltimento degli stock di crediti deteriorati e in generale per soddisfare il diritto del creditore volto ad ottenere la liquidazione dei beni del debitore in tempi rapidi, conseguendo il miglior realizzo nel minor tempo possibile.

Importanti sono stati gli interventi legislativi recentemente introdotti nel nostro ordinamento che hanno indicato misure incisive volte a efficientare e accelerare le procedure di recupero del credito

e lo smaltimento degli NPL's, ma altrettanto necessarie e importanti sono le misure interne – **le buone prassi** – che il singolo ufficio giudiziario può adottare per uniformare le procedure, con il coinvolgimento e il coordinamento di tutti i soggetti coinvolti nel processo, che tenga conto delle realtà locali così da velocizzare quei momenti dell'esecuzione che rallentano l'intero procedimento.

Il **Consiglio Superiore della Magistratura** con delibera adottata **l'11 ottobre 2017** ha approvato all'unanimità le linee guida funzionali alla diffusione di buone prassi nel settore delle esecuzioni immobiliari da adottare per velocizzare i procedimenti giudiziari e assicurare la tutela sia dei creditori che dei debitori.

Le linee guida seppur prive del carattere vincolante tipico dei provvedimenti normativi hanno il pregio di aver evidenziato alcune criticità dell'iter processuale e di aver raccolto in un unico documento alcune soluzioni tecniche e operative sperimentate positivamente in alcuni significativi uffici giudiziari così da suggerire un modello unico al fine di rendere più efficace e trasparente il processo di recupero giudiziale del credito

L'analisi degli operatori del settore, in particolare, ha dato evidenza del fatto che la lunghezza delle procedure è determinata non solo dai tempi della vendita vera e propria dei beni sui quali incidono necessariamente fattori legati all'andamento del mercato immobiliare ma anche da quelle fasi precedenti e successive alla vendita in cui gli attori del processo possono incidere in maniera significativa

L'ambito del processo esecutivo immobiliare vede una pluralità di soggetti coinvolti ai quali si chiede una proficua collaborazione al fine di accelerare il processo esecutivo in ogni sua fase così da renderlo più competitivo: incisivo il ruolo attivo del legale del creditore nell'avvio atti; fondamentale il ruolo dell'esperto stimatore coordinato con quello del custode; necessaria la supervisione attenta e consapevole del Giudice dell'Esecuzione

Una proficua interazione tra gli ausiliari del giudice è indispensabile per una virtuosa autogestione del processo esecutivo.

VALUTAZIONE DI MERCATO

IL RUOLO FONDAMENTALE DELL'ESPERTO STIMATORE DI DARIO MOTTADELLI, CTU TRIBUNALE DI MONZA

Negli ultimi 10-15 anni le valutazioni immobiliari sono cambiate in maniera drastica, con l'entrata in vigore di diverse norme tecniche e linee guida che hanno aiutato l'attività dei valutatori. In ambito giudiziario le novità sono arrivate un po' in ritardo ma si vedono miglioramenti nell'attività del valutatore immobiliare.

L'aspetto che è cambiato in maniera più sostanziale è lo scopo: inizialmente le valutazioni immobiliari in ambito finanziario venivano redatte per determinare il valore dell'immobile e dare un indizio al giudice incaricato di scegliere il prezzo base d'asta per procedere alla vendita.

Nel corso degli anni, come è stato recepito dalle linee guida, si è visto che le valutazioni immobiliari non sono solo uno strumento per determinare un numero, ma sono utili soprattutto per le persone che un domani vorranno acquistare l'immobile all'asta. Il soggetto acquirente all'asta è un punto fondamentale perché se non c'è questo elemento la procedura resta ferma, in attesa che l'immobile venga venduto e la procedura volga al termine con soddisfazione dei creditori che hanno attivato la procedura.

Le normative che si sono susseguite nel corso degli anni hanno concentrato l'attenzione soprattutto sull'aspetto dell'informativa del soggetto acquirente.

La valutazione immobiliare può essere suddivisa in due grandi aree:

- consulenza tecnica
- consulenza estimativa

Le due parti devono avere assolutamente lo stesso peso all'interno delle consulenze estimative finanziarie, poiché **una buona consulenza tecnica che non centra il valore dell'immobile non ha raggiunto l'obiettivo per cui è stato incaricato il tecnico.**

CONSULENZA TECNICA

IL RUOLO FONDAMENTALE DELL'ESPERTO STIMATORE DI DARIO MOTTADELLI, CTU TRIBUNALE DI MONZA

Il cuore della consulenza tecnica è l'aspetto relativo alla conformità edilizia catastale dell'immobile. Su questi aspetti i consulenti del tribunale negli ultimi anni sono più preparati, quindi vale la pena dedicare attenzione ad altri aspetti su cui si concentra l'attenzione degli acquirenti di immobili e che fanno parte della consulenza tecnica:

- stato occupativo: non è sufficiente dire se l'immobile è libero o occupato. Il consulente si deve anche far carico di informare le persone, quindi deve saper indicare se il contratto è opponibile, fare il calcolo del canone vile, valutare se è conforme al canone di mercato;
- spese condominiali: sono soldi che vanno pagati subito, rientrano nel business plan iniziale per l'acquisto dell'immobile;
- difformità: vanno rappresentate per offrire consulenza al soggetto acquirente. È importante rilevare la problematica, determinare la strategia di regolarizzazione e informare sul costo per regolarizzare l'immobile.

In questa area si vanno a inserire anche gli aspetti della verifica delle formalità: anche se c'è la relazione notarile, il consulente del tribunale deve obbligatoriamente verificare la correttezza delle informazioni, anche in considerazione del fatto che dal deposito della relazione notarile all'incarico del CTU può essere passato del tempo. Se più soggetti lavorano nello stesso ambito il prodotto finale sarà sicuramente di una qualità migliore.

Nelle linee guida del CRM si parla di **check-list**: non è più possibile che il consulente tecnico svolga questa attività come secondo lavoro, anche questo soggetto deve avere dei protocolli di lavoro e dei processi operativi e quindi delle check-list che gli permettano di arrivare al risultato. Su questo tema ci sono diverse norme tecniche volontarie UNI, che negli ultimi anni si stanno affermando. Un esempio è la UNI 11558 ("Valutatore immobiliare. Requisiti di conoscenza, abilità e competenza"), che certifica le competenze del soggetto valutatore, una certificazione che sempre più spesso sta diventando prerequisito indispensabile per chi vuole svolgere la professione del valutatore e dimostra come anche nei tribunali questo aspetto si sta modificando.

CONSULENZA ESTIMATIVA

IL RUOLO FONDAMENTALE DELL'ESPERTO STIMATORE DI DARIO MOTTADELLI,
CT TRIBUNALE DI MONZA

In questa parte si verificano maggiori difficoltà, come dimostra il fatto che tendenzialmente nelle relazioni presenti sui portali che pubblicizzano le vendite di immobili, su venti pagine solo una è dedicata alla parte estimativa; servono delle analisi maggiori per questa particolare tipologia di immobili destinati alle vendite all'asta. Per i valutatori le linee guida principali vengono dalle norme internazionali, che in Italia sono arrivate negli ultimi 10-15 anni e nei tribunali negli ultimi 2-3 anni.

In questo contesto è molto positiva l'approvazione delle linee guida per l'approvazione dei crediti inesigibili perché vengono trattati due aspetti: la **gestione del credito** e la **determinazione del valore di vendita nel mercato giudiziario**. Le linee guida parlano di valore di mercato con assunzione, ovvero il valore di vendita all'asta dell'immobile. È un aspetto molto interessante perché sottolinea - a testimonianza di come le linee guida di ABI siano frutto di un confronto tra professionisti, comprese le categorie professionali dei tecnici - come determinare il valore di vendita all'asta di un immobile sia un'attività complessa. Non basta infatti scegliere un parametro unitario e applicargli uno sconto perché l'immobile venga venduto, bisogna cercare di convincere i soggetti ad acquistare l'immobile, facendogli capire che il valore indicato all'interno della valutazione è quello corretto. A titolo esemplificativo, se l'immobile in prima asta non viene venduto, una quota di responsabilità va attribuita al perito che non è riuscito ad arrivare al valore di vendita all'asta dell'immobile. Quest'ultimo non è pari al valore di mercato, ma è un "valore di mercato con assunzione", cioè frutto di assunzioni differenti da quelle del libero mercato, a partire dalla diversa possibilità di visionare l'immobile da parte dei soggetti acquirenti.

È importante cercare di favorire la fiducia soprattutto nei soggetti acquirenti, che sono gli utilizzatori diretti, piuttosto che negli acquirenti istituzionali, perché questi soggetti sono sempre disposti a pagare qualcosa in più rispetto agli altri.

Come dicono chiaramente le linee guida, per stimare un valore di vendita giudiziaria e dunque un valore di mercato con assunzione, non è più possibile stimare un valore di mercato e poi sottrarre una quota da questo valore; questo significa abbattere il valore di mercato ma non equivale a centrare il valore di vendita in asta.

Per stimare un valore di vendita:

- in asta: servono i dati immobiliari, i prezzi di aggiudicazione
- nelle libere contrattazioni: servono gli atti di vendita degli immobili nel libero mercato

Possono essere due mercati differenti che non si sovrappongono, l'esito dipende in parte da quanto è dinamico il mercato ed è possibile agganciare la domanda potenziale dei soggetti acquirenti in asta; nei mercati che fanno più fatica bisogna stimare il valore e dimostrarlo, poiché l'acquirente di immobili all'asta non è uno sprovveduto, al contrario ha una forte conoscenza dei prezzi di vendita degli immobili, soprattutto al libero mercato.

È sostanziale sottolineare l'importanza del **ruolo attivo delle parti per migliorare la valutazione**: il creditore, che spesso si appoggia a degli *advisor*, se lo ritiene necessario deve intervenire immediatamente sulla consulenza tecnica con delle osservazioni, anticipando tempestivamente al consulente le sue considerazioni per arrivare al miglior risultato finale.

La **vigilanza europea** ha recentemente pubblicato delle aspettative in termini di *Non Performing Loans*. Dal punto di vista della banca è necessario capire come recepire un'aspettativa, considerando che ci troviamo in un ambito di soft law che diventa perentoria: nel caso di un mancato adeguamento a delle raccomandazioni, la mancanza verrà probabilmente punita in ambito di vigilanza nel caso non si

verifichi un comportamento perfettamente compliant. Si tratta di una visione generale che viene inserita nella gestione degli NPL.

Cosa sono gli NPL?

Circa 59 miliardi di crediti inesigibili, definiti anche come *unlikely to pay*, per cui la Banca ha valutato che il soggetto affidato non restituirà l'importo. La tendenza è che nell'arco di 13 mesi c'è stata una riduzione del 30% circa di queste sofferenze nette.

A fronte di questi dati l'insieme delle nuove entrate in sofferenza in alcuni campi complessi come quello delle costruzioni in un anno si è dimezzato, passando dal 6% al 3%, per i servizi significa che è in decremento il numero di soggetti che ha difficoltà a restituire i crediti.

Nelle due settimane dall'8 al 20 marzo 2018 sono state emesse una **serie di nuove norme** rivolte al soggetto bancario.

A livello europeo:

- 8 marzo 2018: l'Autorità Bancaria Europea pubblica una consultazione sulle non-performing exposure e sulle forbearance, ovvero le concessioni da parte dei soggetti bancari agli affidatari in momentanea difficoltà. La norma stabilisce che chiunque si trovi sopra la soglia del 5% di non-performing dovrà stabilire un piano di rientro per far tornare la situazione non performante sotto la soglia. La raccomandazione si applica in sede giuridica dal 1 gennaio 2019.
- 15 marzo 2018: la BCE ha rilasciato l'addendum sulle linee guida dei crediti deteriorati che si applica dal 2021 e per crediti non-performing dal 20 marzo. Si tratta di aspettative di vigilanza non vincolanti secondo cui la BCE dialoga con 124 gruppi bancari europei significativi su cui ha supervisione per verificare come far rientrare i crediti con le seguenti tempistiche:
 - 7 anni per i crediti non esigibili immobiliari
 - 2 anni per i crediti ipotecari non garantiti
- proposta legislativa della Commissione Europea indirizzata a tutte le banche del regno europeo, con le seguenti tempistiche di rientro:
 - 8 anni per i crediti ipotecari, con un disallineamento di un anno rispetto a quanto previsto dalla BCE
 - 2 anni per i crediti non performanti

A livello italiano:

- *decreto ministeriale* di attuazione del 120-quinquiesdecies TUB (inadempimento del consumatore), che dà l'opportunità *al consumatore a alla banca* di stipulare un accordo per il quale il consumatore si sdebita con la restituzione dell'immobile qualora avesse delle difficoltà equivalenti a 18 mesi e non riuscisse a ripagare. L'adempimento è oggetto di un decreto ministeriale che deve essere ancora attuato e che era atteso per l'1 dicembre 2016.
- *due documenti di Banca d'Italia:*
una consultazione che si è aperta sull'ambito delle Reoco: possibilità di fare repossesing degli immobili, cioè si supera il divieto della Banca di possedere più immobili dei fondi propri. Banca d'Italia afferma che il limite rimane identico ma qualora si tratti di situazioni non performanti non sono richiesti ulteriori requisiti aggiuntivi (ulteriore capitale da mettere da parte e che quindi si sottrae al finanziamento dell'economia) e gli stessi immobili non devono essere sottoposti al pronto smobilizzo sul mercato, bensì in tempi ragionevoli (4 anni); in questo arco di tempo potranno essere venduti. Si parla di criteri di valutazione robusti ed adeguati.

- decreti legge 83, 59, 72.
- pubblicate risposte sulla circolare 285, che ha specificato dei quesiti su chi deve essere il valutatore e quali devono essere i requisiti sia del soggetto valutatore sia delle società (non devono essere costituite solo da esperti iscritti all'Ordine).

In sintesi il lavoro di ABI è diventato quello di adeguare l'operatività a quella dei soggetti che la vigilano e che hanno l'obiettivo della stabilità sistemica; quest'ultima non si traduce immediatamente in stabilità normativa. C'è stato un periodo molto complesso di produzione di norme che devono consolidarsi: si tratta di proposte in oggetto di consultazione alle quali tutti i soggetti per quanto riguarda l'Europa e i 27 Paesi potranno rispondere e verificare come muoversi. In questo contesto l'ABI svolge diversi ruoli, tra cui il principale è la produzione di norme e soft law. Ha contribuito in parte a dare delle idee sulle linee guida del CSM, con proposta di linee guida per i crediti inesigibili con ampio riferimento allo strumento indispensabile della due diligence per gli immobili in attesa di esecuzione.

In Italia l'esecuzione ha una media di circa 1.100 giorni che la rende il 108° Paese sulla World Win Business e 50° nella classifica generale delle 190 economie considerate dalla World Bank nel World Win Business. C'è stato un miglioramento dato dalla produzione normativa, ma c'è ancora molta strada da fare per allineare almeno alla 50° posizione anche l'ambito esecutivo.

Il tavolo delle linee guida ABI ha raccolto le opinioni di tutti i soggetti portatori d'interesse e ha affrontato:

- requisiti del perito
- mercato con assunzione
- due diligence
- certificato di valutazione (non una check-list ma una raccolta di tutti gli aspetti che devono essere tenuti in considerazione)
- appendice per il leasing, normato ad agosto 2017, e la valutazione per asset speciali, dove la specialità è nella competenza del soggetto che li deve valutare

LA CUSTODIA

IL RECEPIMENTO DELLE BEST PRACTICE PER LA MIGLIOR GESTIONE DELLE PROCEDURE: L'ESPERIENZA DEL TRIBUNALE DI VICENZA DI GIULIO BORELLA, GIUDICE DELL'ESECUZIONE DEL TRIBUNALE DI VICENZA

A Vicenza circa il 38% delle aste hanno successo (il dato si avvicina a quello di Monza, tra gli apripista nei confronti delle best practice nella gestione efficiente delle procedure) e anche a livello di esperimento di vendita si sono registrati significativi miglioramenti nelle performance. Questo significa che le procedure gestite in maniera efficiente riescono a vendere anche al primo esperimento di vendita, questo è l'obiettivo che si è dato il Tribunale.

Il legislatore e la cassazione hanno dato molti strumenti affinché questo accada, puntando molto sugli aspetti della convenienza (si compra a offerta ridotta pari al 25% in meno) e della sicurezza (le due diligence effettuate difficilmente danno adito a sorprese) degli acquisti in asta. L'alchimia è difficile perché il processo esecutivo è un **processo corale** dove non è sempre semplice tenere la cabina di regia. Entrano in gioco diversi soggetti:

- il giudice
- l'esperto
- il custode
- il delegato

In particolare nei tribunali grandi il controllo è più difficile, poiché c'è maggiore spersonalizzazione.

I risultati conseguiti dal Tribunale di Vicenza sono stati raggiunti in primo luogo curando la fase iniziale dell'esecuzione: la vendita non inizia il giorno in cui il giudice dispone la **vendita, ma quello in cui l'esperto e il custode entrano nella casa dell'esecutato insieme**, come sottolineano le linee guida ABI. La collaborazione tra queste due figure è fondamentale sia per quanto riguarda le due diligence sia per quanto riguarda la stima, che richiede competenze tecniche specifiche delle quali spesso non sono in possesso gli avvocati né tantomeno i giudici. È importante esigere una formazione di base sugli aspetti della stima anche da parte di avvocati e giudici, ma soprattutto che gli esperti lavorino sulla scorta di quelle soft law contenute nel codice delle valutazioni immobiliari e nelle linee guida ABI, fornendogli anche gli strumenti per operare in questo modo poiché la stima nelle esecuzioni è sempre per assunzioni. È difficile infatti prevedere un valore di liquidazione, è più facile determinare un valore di mercato e successivamente arrivare al valore di liquidazione attraverso una serie di assunzioni, tra cui quella legata alle performance dei tribunali:

- in quanto tempo si vende
- in quali comuni
- a quanto si vende

Per questo motivo è stata creata una banca dati dei decreti di trasferimento volta a calibrare la stima per passare dal valore di mercato a quello che può essere il più probabile valore di vendita giudiziaria. Se si riesce ad avvicinarsi a questo, con lo sconto del 25% non è così improbabile arrivare a un valore corretto.

In passato è mancato anche il **ceto creditorio**: questo è l'aspetto fondamentale che si fa ancora fatica ad affrontare, il fatto di responsabilizzare i legali dei creditori. Infatti è poco frequente che i creditori leggano le perizie e le capiscano, mentre l'aspetto dei valori viene normalmente eluso completamente. Gli avvocati dei creditori devono saper leggere una perizia, come la deve saper leggere un giudice anche per quanto riguarda gli aspetti tecnici, e devono avere il coraggio di accettare delle riduzioni di valore. A volte si crea il fraintendimento che accettando valori più bassi si svaluti il bene o non si faccia l'interesse del proprio creditore ma è vero il contrario, perché un'esecuzione basata su valori scorretti dura moltissimo tempo, costa soldi e per un creditore professionale è meglio avere i soldi subito, anche se in quantità minore, piuttosto che tanti dopo molto tempo poiché la banca reinvestendoli li recupera in breve: è questo e il suo business.

IL RUOLO DEI CUSTODI

IL RECEPIMENTO DELLE BEST PRACTICE PER LA MIGLIOR GESTIONE DELLE PROCEDURE:
L'ESPERIENZA DEL TRIBUNALE DI VICENZA DI GIULIO BORELLA,
GIUDICE DELL'ESECUZIONE DEL TRIBUNALE DI VICENZA

Un altro ruolo importante è quello dei custodi, i soggetti che devono creare il collegamento con il mercato. Questo è l'aspetto che negli anni passati è mancato di più. La pubblicità fino ad oggi è stata gestita tramite siti internet equiparabili a vetrine, visibili solo se qualcuno ci passa davanti. Attualmente la pubblicità viaggia su diversi canali ed è personalizzata, poiché si cerca di portare attivamente il bene al soggetto nel momento in cui lo cerca e ne ha bisogno. Per questo fine esistono molteplici strumenti sempre più evoluti e l'articolo 490 del Codice consente di fare delle pubblicità integrative (es. Google ADV, Facebook Advertising etc).

Un **esempio di successo** in cui il Tribunale di Vicenza ha utilizzato questo strumento è la vendita di un complesso immobiliare con diverse unità negoziali nel tempo record di 6 mesi (ad eccezione di un garage, valutato invendibile): la chiave del buon esito della vendita è stata la **ricerca attiva degli acquirenti**, senza aspettare che venissero loro a interessarsi. Un altro ruolo fondamentale è stato quello svolto da un bravo **custode che faccia effettivamente l'agente immobiliare** e non si limiti a consegnare una perizia al potenziale acquirente, lasciandogli il compito di interpretarla autonomamente o con il supporto di un geometra. Per una vendita di successo, tutti gli elementi dell'ingragnaggio devono funzionare alla perfezione.

Il Tribunale di Vicenza si è avvalso inoltre della collaborazione di broker/agenti immobiliari: questi soggetti rappresentano una risorsa importante e lo diventeranno ancora di più con l'**introduzione delle vendite telematiche**, che rappresentano uno scoglio per il pubblico; quest'ultimo deve essere rassicurato e seguito, anche con il supporto di questi soggetti. La collaborazione di questi partner ha portato degli ottimi risultati al Tribunale poiché se queste figure riescono a portare più interessati alla medesima gara, il gap del 25% è più facile da recuperare e dall'offerta minima si riesce ad avvicinarsi al prezzo base, o addirittura raggiungerlo.

L'esperienza del Tribunale di Vicenza è stata soprattutto quella di curare la formazione dei custodi, fargli capire **cosa serve al Tribunale per diventare la più grande agenzia immobiliare del proprio territorio**, questa deve essere l'ambizione dell'ufficio esecuzioni di un tribunale. Per farlo è necessario che tutti questi soggetti collaborino e capiscano quale è l'esigenza a partire dall'esperto, attraverso il recepimento dei migliori standard, il custode, che ha un ruolo chiave e come ultimo il delegato, che ricopre la minore rilevanza nella catena. Infatti i soggetti fondamentali sono quelli che prendono in mano l'esecuzione all'inizio: se non si arriva all'udienza 569 con un bagaglio di conoscenze adeguato per fare le scelte strategiche dell'esecuzione, l'esecuzione ha scarse possibilità di avere successo se non per un caso fortuito. Al contrario è importante gestire il processo sulla base di scelte razionali e oculate, condivise tra il ceto creditorio che deve necessariamente avere a cuore le vicende dell'esecuzione.

OSSERVAZIONI SULLE VENDITE IN MODALITÀ TELEMATICA

DI GIOVANNI COLMAYER, CONSIGLIO DIRETTIVO ASSOCIAZIONE TSEI

La vendita attraverso la modalità telematica recentemente introdotta rappresenta una vera e propria rivoluzione. Una scelta che parte dal portale delle vendite pensato e approvato come norma di legge nell'agosto 2015, realizzato due anni e mezzo dopo quando Italia, Spagna e Portogallo avevano realizzato con ampio anticipo uno strumento molto costoso – una tassa che si aggiunge ai già importanti costi dell'esecuzione e che equivale al doppio di quello che si paga all'estero: in Portogallo si pagano 40€ per un annuncio indipendentemente dai lotti, in Spagna si pagano 65€ indipendentemente dai lotti, mentre in Italia si pagano 100€ per ogni lotto, per cui nel multi-lotto si anticipa una quota importante.

Il portale ha avuto una **genesì difficoltosa** tanto che sono state denunciate una serie di problematiche legate ai malfunzionamenti, come ad esempio le immagini fisse anche se cambiano i beni in vendita o il fatto che sul portale non figura alcuna informazione relativa all'immobile ad eccezione dell'ordine di vendita. Le informazioni su perizia, foto e dati utili per acquistare vanno ricercate presso il rivenditore di secondo livello a cui è stata delegata l'attività di completamento delle informazioni.

Una **potenzialità** è quella di avere costruito il più grande **big data** all'interno del quale si trovano tutte le informazioni immobiliari e concorsuali oltre che esecutive, per cui non bisogna più cercare le informazioni sui siti dei diversi gestori. Dal portale delle vendite ci sono due possibilità ulteriori:

- la richiesta della visita al custode: oggi l'unico canale previsto per la richiesta di visite è il portale nazionale delle vendite ma sulla spinta di diversi interpellati, poiché il portale è un canale poco pubblicizzato per attrarre visite e spettatori, il Ministero sembra incline ad accettare anche le visite provenienti da siti di secondo livello o qualsiasi altra situazione utile per generare un eventuale appuntamento
- il link per il gestore delle aste telematiche.

Purtroppo negli ultimi mesi è stato fatto un grande passo indietro rispetto ai miglioramenti introdotti dal CSM con le best practice di novembre 2015: un intento importante che si doveva ottenere con le linee guida era quello di avere una medesima giustizia, dovuta a una uniformità di comportamento nei singoli fori che aiutasse i creditori precedenti, oggi strutture nazionali che si raffrontano con tutti i tribunali italiani, per cui li frequentano allo stesso modo. Oggi la gestione centralizzata degli NPL fa in modo che un creditore precedente si rapporta con diversi tribunali e vorrebbe avere un unico modus operandi ma non è così. Con fatica si iniziava ad arrivare a questo obiettivo con le linee guida del CSM, ma è stato perso completamente a causa delle reazioni scomposte alle ordinanze relative alle modalità di pagamento del contributo del portale e alle modalità con le quali le aste telematiche saranno applicate in ciascun tribunale. Associazione TSEI aveva già anticipato questo rischio a febbraio 2018, che si è realizzato poiché nelle tre diverse modalità di asta è stata introdotta la scelta della differenziazione.

Le modalità di asta telematica sono sostanzialmente tre:

- **asincrona**: a partecipazione esclusivamente telematica, si svolge in un periodo temporale prestabilito durante il quale è sempre possibile presentare le proprie offerte fino alla scadenza, salvo eventuale prolungamento della vendita se previsto
- **sincrona**: prevede la contemporaneità della presenza di tutti gli offerenti iscritta all'asta e del delegato e/o del giudice, per cui si presta a una tipologia importante di bene o a un'asta dove gli

offerenti sono qualificati e hanno i mezzi per partecipare

- **sincrona mista**, individuata ad Associazione T6 come **unico mezzo di traghettamento dall'era della carta a quella digitale**. Adottando la sincrona mista oggi si tratterà di integrare il sistema dell'asta telematica, per cui la possibilità per chi lo desidera di presentare l'offerta telematica depositando la busta fisica. Le due opzioni possono coesistere, l'importante è portare le persone all'asta e creare le condizioni per la competitività.

Vanno evidenziate anche delle **difficoltà di tipo tecnico per l'offerente esclusivamente telematico**: al di là della stabilità del sistema per i gestori delle sale d'aste che stanno fiorendo copiosamente in tutta Italia, c'è anche un aspetto penalizzante per i privati cittadini i quali, ammesso che siano riusciti a munirsi di PEC e smart card, il giorno prima devono recarsi alla propria banca per farsi alzare il massimale del bonifico online perché molte banche hanno dei limiti stringenti rispetto all'acquisto di immobili. Sono una serie di aspetti segnalati e che il legislatore ha ignorato, e come previsto i tribunali italiani hanno scelto tipologie di asta differenti.

Vanno ripensati **due concetti chiave**:

1) tipologia della pubblicità: è totalmente sbagliato il discorso per cui si continua a fare pubblicità all'asta piuttosto che all'immobile. Risulta evidente dalla scansione temporale con cui si fa la pubblicità (cioè pubblicando ogni volta che viene indetta un'asta e quando termina e va deserta non si pubblica più), che viene fatta pubblicità alla procedura. Uno dei sistemi che si potrebbero modificare risparmiando anche sui costi della pubblicità, prevede che dall'udienza 569 all'aggiudicazione il bene è in perenne pubblicazione; nel momento in cui l'asta diventa partecipabile si specifica che il bene è comprabile e fino a quale data.

2) l'Italia è il Paese che ha inventato l'asta al rialzo, mentre adesso è in vigore l'asta all'inglese perché è stata scelta l'asta al contrario, dove si può ribassare gradualmente il prezzo fino a portarlo ai minimi termini. Quello che andrebbe capito è che un sistema di aste più moderno, che preveda eventualmente un prezzo di riserva al sotto del quale l'asta non è aggiudicabile ma che consenta - come fa eBay - di partire con prezzi interessanti, permette che da quel momento in poi si creino le condizioni perché le offerte siano solo al rialzo e nel momento in cui viene raggiunta la soglia di soddisfazione si possa aggiudicare il bene ed eventualmente competere sul superamento di quel prezzo. Il problema è la modernità: c'è bisogno di essere meno deformatizzati e decisamente più concreti.

TAVOLA ROTONDA CON I RAPPRESENTANTI DEL MERCATO MODERATA DA STEFANIA PEVERARO, DIRETTORE BEBEEZ

Intervengono:

- **Marco Pesenti** - Senior Partner La Scala
- **Carlo Moroni** - Head of Real Estate & Special Projects Cerved Credit Management
- **Emanuele Grassi** – CEO GMA Srl
- **Daniel Weisz** - Vice President Investment Management Balbec Italia

I. Marco Pesenti

Negli ultimi anni la normativa ha lavorato per accelerare i tempi di recupero dei crediti deteriorati, immobiliari in particolare. CSM, Abi, Banca Centrale Europea, Banca d'Italia (al momento c'è un testo in consultazione) hanno dato le loro linee guida. Secondo lei oggi, in tema di crediti immobiliari, ci sono tutti gli strumenti normativi necessari o c'è ancora qualche punto particolarmente caldo da affrontare?

Credo che dal punto di vista normativo in questo momento ci siano tutti gli strumenti normativi necessari per operare meglio e se manca qualcosa per gestire le esecuzioni in maniera più efficace è legato ai progetti e alle idee. Ora è il momento di utilizzare concretamente tutti gli strumenti a disposizione, ma esiste già un'emergenza dovuta alle criticità presentate dal portale delle aste.

Quest'ultimo è legato alla vendita, cioè il momento cruciale delle esecuzioni immobiliari, e senza di esso viene vanificato in termini di risultati tutto quello che è stato fatto prima dell'asta. L'emergenza va a toccare uno degli aspetti tipici con il quale ci scontriamo nella declinazione pratica delle norme: la presenza di una grande disomogeneità dovuta all'introduzione di personalizzazioni e protagonismi tali per cui non è possibile avere un ordine distribuito sul territorio e si creano difficoltà operative.

Piuttosto che parlare delle riforme, si può ragionare su come le riforme già esistenti possano funzionare bene: è importante lo spirito con cui devono essere applicate, caratterizzato da una serietà e passione che deve contaminare anche l'avvocato del procedente. Serve consapevolezza del ruolo e dell'importanza che ricopre nel dare impulso all'esecuzione, stimolando determinati snodi, ma deve essere soprattutto un'attività corale.

Alcuni spunti positivi

1) Le riforme ci sono, ma deve cambiare l'obiettivo e l'approccio di tutti, con la consapevolezza degli obiettivi principali dell'esecuzione:

- vendere l'immobile
- far impossessare al più presto possibile l'acquirente del bene
- avere la distribuzione dei soldi per i creditori

In questo processo è centrale l'immobile e non il credito, che rappresenta l'inizio e la fine di un'attività che è esclusivamente la vendita dell'immobile.

2) Un altro aspetto centrale sulle riforme è di carattere fiscale, ci vuole più chiarezza e convenienza per attrarre gli investitori.

3) Merita attenzione anche il tema dei costi poiché negli ultimi anni ne sono passati troppi a carico dei creditori, che possono avere un impatto sulle performance immaginate particolarmente significativo. In particolare:

- il delegato, che dovrebbe essere pagato dal Ministero in quanto è un collaboratore del giudice
- le aste, con la moltiplicazione del costo per i lotti.

I. Carlo Moroni

Sempre in tema di norme, negli ultimi anni è stata introdotta la GACS (Garanzia Cartolarizzazione Sofferenze). Dal suo punto di vista, quanto ha funzionato effettivamente nella pratica e ha aiutato a ridurre il pricing gap, e quanto il mercato avrebbe fatto da solo?

I passi in avanti si stanno facendo, come dimostra l'andamento del mercato delle cessioni: negli ultimi anni è andato crescendo e nel 2017 si è registrato un boom di portafogli che sono maturati passando da 17/19 miliardi tra primario e secondario nel 2015 e 2016 a 70/72 miliardi tra primario e secondario nel 2017. Tra le tante cose che stanno succedendo figurano anche le Gacs, che forse hanno avuto meno successo di quello che si sperava, poiché nel 2017 sono state fatte in totale tre operazioni e dal punto di vista di portafogli sostenuti si parla di circa 2 miliardi, che sulla massa dei 70 miliardi ceduti rappresentano ancora una piccola parte. Le Gacs sono impegnative e richiedono un grosso sforzo da parte dell'originator per la produzione di dati puliti e ordinati per la valutazione da parte dell'agenzia di rating, per cui chiedono un grosso investimento di tempo e produzione di documenti. Le Gacs sono quindi uno strumento in più a disposizione, finora sono state utilizzate poco per la loro complessità, ma aiutano a ridurre il gap tra domanda e offerta e rappresentano quindi un'opportunità positiva.

I. Emanuele Grassi

Prima di cedere un portafoglio, questo va preparato e organizzato. Dal punto di vista del servicer, come si organizza un portafoglio di crediti immobiliari formato da molteplici asset in maniera adeguata?

Al di là degli aspetti basilari dell'organizzazione dei dati e della segmentazione del portafoglio secondo GBV (Gross Book Value) o altre tipologie, nella nostra esperienza decennale da servicer ipotecari abbiamo scoperto che spesso il servicer ipotecario viene assimilato al chirografario, ma in realtà è un insieme di attività legate ad asset completamente diversi. Anche all'interno di una stessa asset class, diverse tipologie di immobile richiedono approcci totalmente diversi, che a loro volta implicano lo sviluppo di competenze differenti. Come azienda abbiamo cercato di sviluppare al nostro interno delle caratteristiche specifiche per la gestione di ogni asset class e di contornarci di professionisti ai quali demandare questo tipo di attività al di là dell'aspetto del credito - che figura all'inizio e alla fine del processo - poiché in mezzo c'è la valorizzazione, il marketing, la vendita e lo sviluppo immobiliare, che è da considerarsi come un'attività immobiliare a tutti gli effetti e per la quale occorre specializzarsi.

Oggi è molto in voga il tema della Re.O.Co, della quale si stanno dotando quasi tutti i professionisti e anche le meno attive stanno diventando molto più dinamiche. La coscienza che si sta lentamente sviluppando nel mercato è che la Re.O.Co non debba essere solo una scatola in cui mettere immobili e una o due persone a gestirla, ma una vera e propria società immobiliare con all'interno delle ramificazioni o dei professionisti specifici sull'asset class da gestire. Ad esempio si è soliti poggiare la valutazione di un immobile residenziale sui comparable, poiché ce ne sono molti, mentre la valutazione di un ricettivo si basa necessariamente sulla redditività dell'asset. Nella sostanza si tratta sempre di immobili, ma richiedono due attività e due approcci alla valutazione completamente diversi.

I. Daniel Weisz

Dal punto di vista dell'investitore estero, quanto ritiene interessante il mercato Npl immobiliare in Italia rispetto ad altri mercati europei? Il rapporto rischio/rendimento è più o meno alto in Italia?

Sull'Italia senza dubbio c'è l'interesse di tutti gli investitori di *distressed*, in primis per l'ampiezza del mercato. Molti fondi stanno guardando anche ad altri paesi come per esempio l'est-Europa, attualmente in via di sviluppo nonostante comprenda mercati più piccoli, che non hanno la stessa potenza di quello italiano. Il mercato italiano tuttavia è ancora percepito come rischioso e viene definito spesso *unpredictable*. Chi è bravo è in grado di prevedere il totale dei cash flow nel *secured*, però rimane una grande variabilità sulle tempistiche, nonostante la giurisdizione sia la stessa degli Stati

Uniti. Per questo motivo, per investimenti in distressed in Italia gli investitori chiedono dei tassi di rendimento più alti rispetto ad investimenti in altri paesi dell'Europa occidentale, tanto che a volte il confronto è anche con paesi dell'Europa dell'est. Gli stessi fondi che non riescono a investire quanto vorrebbero in Italia, iniziano a guardare alla Grecia.

2. Marco Pesenti

Quali sono le inefficienze più comuni che è possibile incontrare nel processo di recupero dei crediti immobiliari?

Le inefficienze sono diverse:

- di carattere strutturale o organizzativo, come quelle registrate dal malfunzionamento del portale delle aste;
- legate alla struttura della macchina della giustizia in generale, con cui bisogna confrontarsi anche se non sono imputabili a nessuno.

La maggiore inefficienza è legata al tempo, che rappresenta uno degli elementi fondamentali dell'esecuzione immobiliare insieme al valore di vendita. La maggior parte delle esecuzioni immobiliari (oltre l'80%, secondo i dati dell'Osservatorio La Scala) si conclude con un ricavo incapiante perché non arriva a pagare il credito del primo creditore ipotecario. Queste esecuzioni seguono comunque le regole generali del progetto, che nel Tribunale di Milano richiedono un iter di un anno. La nostra proposta è di gestire le esecuzioni immobiliari che non arrivano a pagare abbondantemente il primo ipotecario come un fondiario dal punto di vista dell'immediata consegna del ricavato della vendita al creditore pignoratizio e precedente e comunque ipotecario di primo grado, o quantomeno con la forma di un riparto parziale, con tutte le garanzie rispetto al fatto che ci sia un residuo per pagare i costi ancora pendenti (custode, delegato etc). Tutti questi costi, esattamente come nel fondiario dove c'è una norma che lo prevede, verrebbero incassati all'80% nel giro di poche settimane, a volte direttamente dall'aggiudicatario. Ci chiediamo come mai questo tipo di istanza non abbia un'accoglienza favorevole, anzi viene percepita come irricevibile anche se consentirebbe di ridurre il tempo di incasso di 12 mesi.

L'altra inefficienza è quella in cui l'immobile oggetto di esecuzione è commerciale e potenzialmente fruttifero, ma spesso è occupato dall'imprenditore debitore. Anche in questo caso l'istanza di liberazione spesso non viene accolta. In caso contrario produrrebbe due effetti:

- stimolare eventuali possibilità transattive con l'imprenditore esecutato stesso, che spesso si trova in difficoltà ma ha la consapevolezza che l'esecuzione dura 5 anni e quindi può rimanere all'interno dell'immobile per un periodo di tempo.
- rendere l'immobile veramente fruttifero, quindi utilizzarlo perché il futuro compratore, l'interessato o semplicemente un utilizzatore possa pagare per qualche anno importi a volte anche importanti alla procedura esecutiva. In generale tutti i frutti dovrebbero essere più attentamente considerati, raccolti e messi a disposizione del ceto, perché spesso le esecuzioni sono dispersive.

L'obiettivo è sempre quello di rendere più efficiente il sistema in una dinamica corale per non perdere gli investitori, approfittando di un momento di grande attenzione sul mercato italiano sia sui non performing sia sul sistema bancario. È questo il momento di introdurre tutti i meccanismi che consentono di rendere più fruibile il processo, poi sarà troppo tardi e ci sarà meno disponibilità.

2. Carlo Moroni

Cerved ha diversi mandati di gestione di Reoco per banche italiane oltre a essere un servicer di portafogli per banche. Quali sono per una banca i vantaggi di costituire una Reoco rispetto a quelli di affidare a un servicer un portafoglio di Npl immobiliari da gestire?

Utilizzare la Reoco è uno strumento aggiuntivo o potenziante l'attività di recupero crediti, per cui non è in conflitto col dare un portafoglio a un servicer, ma anzi moltiplica lo sforzo del servicer e nel caso in cui la Reoco viene gestita dallo stesso soggetto che gestisce il portafoglio ci sono delle sinergie molto forti. In questo caso la parte di home management e di real estate possono lavorare in massima sintonia come scambio dati per poter dare poi al proprietario dei crediti il massimo del ritorno. La mission della Reoco è salvaguardare il valore del bene a garanzia del credito. È uno strumento molto potente che va utilizzato in quasi tutti i casi, per cui la scelta per una Banca dipende soprattutto dalla sua sensibilità e volontà di mettersi in gioco per poter creare una Reoco oppure dare il mandato per affidarla.

Di per sé le Reoco vengono gestite in base alle linee guida dell'investitore, colui che decide in quali casi intervenire e in quali non intervenire, e di conseguenza quanto vuole rischiare. In più essendo Reoco difensive, quindi possedute dallo stesso proprietario dei crediti, l'investitore deve ragionare in maniera comprensiva sul fatto di avere da una parte un portafoglio di crediti e quindi degli immobili che sono già a suo carico, dall'altra la possibilità di intervenire in asta per andare a salvaguardare questo valore seguendo due strade:

- vivacizzare l'asta, facendo uscire allo scoperto e facendo partecipare un eventuale investitore interessato;
- se non si presenta nessuno, se ha fatto bene i conti può portare a casa un immobile sfruttando l'arbitraggio tra il prezzo di mercato e il prezzo base d'asta o ribassato al minimo. Qui l'importante è fare i calcoli corretti quando si va al Comitato Investimenti, in modo da avere tutti gli elementi per poter decidere serenamente quando intervenire e quando no.

In questo caso eventuali problemi emergono dalla scarsa disponibilità del custode a far vedere l'immobile e dalla vetustà della CTU, poiché nel frattempo possono essere cambiate delle circostanze a contorno da considerare nella valutazione dell'immobile che vanno a influenzare il mercato stesso del bene.

2. Emanuele Grassi

Quando ha senso andare in asta e quando invece è meglio provare la via stragiudiziale per recuperare un credito immobiliare?

La via stragiudiziale è solo in parte una scelta, perché prevede che dall'altra parte ci sia piena collaborazione e che i numeri siano in linea con il business plan e con quanto si aspetta l'investitore. Per la nostra esperienza lo stragiudiziale è un'ottima possibilità ma per le complicità derivanti dalle procedure esecutive o concorsuali e per i temi molto complessi che gli stanno intorno è e rimane solo ed esclusivamente una possibilità, cioè una delle tre vie d'uscita insieme alla Reoco e all'aggiudicazione giudiziale. È uno strumento unpredictable, perché non può assolutamente essere inserito in business plan. Secondo la nostra esperienza, molto spesso le offerte o manifestazioni di interesse che arrivano si scontrano con le difficoltà del mondo delle procedure esecutive concorsuali rispetto al libero mercato. Ad esempio nel momento in cui viene chiusa una trattativa con una banca all'interno di una procedura esecutiva possono esserci numerosi altri creditori insinuati che secondo un previsionale di riparto non avrebbero alcuna soddisfazione e invece in sede stragiudiziale chiedono delle percentuali importanti per poter definire le posizioni. Altro esempio frequente: dopo aver trovato l'accordo con i creditori, non c'è accordo per farsi carico delle spese di procedura latenti o quelle non ancora liquidate, oppure le spese condominiali o spese maturande, e per questa ragione la transazione salta.

In definitiva, l'obiettivo di far diventare il tribunale la più grande agenzia immobiliare del territorio è sicuramente un punto d'arrivo nobile ma è qualcosa ancora assolutamente in itinere e che non può ancora essere pianificato o messo all'interno del business plan di recupero di un portafoglio.

2. Daniel Weisz

Tornando al tema fiscale, quanto è ancora poco conveniente la normativa fiscale italiana rispetto ad altre estere? Ad oggi non è stata rinnovato lo sgravio in tema di imposta di registro e tuttora, una volta valorizzato, quando l'immobile viene ceduto il capital gain viene tassato con aliquota piena, come se si trattasse di una normale transazione immobiliare senza alcun trattamento di favore... in altre giurisdizioni è previsto?

Sicuramente ci sono altre giurisdizioni in cui non ci sono trattamenti di favore però parliamo di casi meno avanzati. Considerando che vorremmo paragonare l'Italia all'area UK e USA piuttosto che all'est-Europa, sicuramente anche su questo aspetto la percezione non è molto positiva. Bisogna considerare che la parte fiscale è una variabile che l'investitore prende così come è, come è successo ad esempio per l'imposta di registro fissa a al 10% sui reposseser che c'è stata per alcuni mesi e poi non è stata rinnovata. A meno che non venga rinnovata per 5 o 10 anni, l'investitore considera che non è presente il vantaggio fiscale, anche se poi viene reintrodotta per brevi periodi. Lo stesso avviene sulla tassazione del capital gain: è evidente che si potrebbe fare di più e su ogni riforma bisogna fare i conti su ciò che dice l'Europa. Allo stesso tempo questo ha un impatto sui prezzi ma poi l'investitore lo prende per assodato e fa prezzi più bassi rispetto a quello che potrebbero essere.

3. Marco Pesenti

In che cosa si distingue il tipo di servizio che uno studio legale come La Scala può offrire alle banche nella gestione e recupero del loro portafoglio crediti deteriorati rispetto a quello di un classico servicer? C'è una differenza di approccio o di tempistica?

Gli studi legali strutturati e i servicer si sono trovati a invadere i rispettivi territori:

- i servicer hanno strutturato, esternamente per questioni di norma, un modo di gestire direttamente l'attività legale
- lo studio a sua volta, gestendo volumi importanti ha strutturato una parte legata alla gestione del back office.

Non c'è una vera e propria differenza, bisogna avere chiari i compiti del servicer e dello studio legale. Dando per scontato le competenze, c'è un'importante attività esterna per riuscire a essere efficaci nelle esecuzioni immobiliari, bisogna parlare il giusto linguaggio e saper interloquire con tutte le componenti del processo. I legali sono chiamati a un obbligo di risultato, devono essere concreti in quello che si fa perché è sui risultati che vengono misurati. Dall'altra parte bisogna capire di cosa ha bisogno il proprietario del credito, sia nel caso di una banca che di un investitore:

- rapidità
- conoscenza del mercato
- dati, poiché è fondamentale comunicare tempestivamente quello che sta succedendo.

Soprattutto in questi tempi è importante la rilevanza data all'attività stragiudiziale, che ha dei momenti in cui può essere risolutiva. Non si può guardare alle esecuzioni in modo massivo: la visione deve essere granulare, e questa è una delle differenze che può fare lo studio legale.

3. Carlo Moroni

Anche gli investitori internazionali specializzati utilizzano spesso delle Reoco. Che differenza di approccio c'è nella gestione di una Reoco per una banca e per un investitore?

La differenza principale è che quando l'investitore acquisisce un portafoglio fa prima una due diligence molto accurata, quantomeno sui top asset, e spesso conduce delle perizie ex novo da comparare con le precedenti, in modo da avere contezza di quale può essere l'attuale valore di mercato o un quid market value considerando il valore d'asta. In sostanza ha una conoscenza del portafoglio e del sottostante immobiliare più approfondita rispetto a quello di una banca che, avendo gli immobili in un

portafoglio più ampio, ne ha una conoscenza meno specifica. Questo è l'approccio differente a priori, ma influisce anche lo spirito imprenditoriale e di rischio del fondo e della banca. Ci sono ad esempio alcune banche che prediligono poche operazioni in Reoco mirate a grossi asset, mentre altre preferiscono fare tante piccole operazioni sul mercato residenziale. Gli approcci diversi possono dipendere innanzitutto dal loro portafoglio predominante e dalla loro propensione a investire nel residenziale oppure nell'industriale o nel ricettivo. A monte quando creano una Reoco devono assegnare dei parametri di intervento e dei filtri di selezione degli asset appetibili, inoltre la banca è anche più attenta agli aspetti reputazionali. I servicer devono essere attenti a recepire le linee guida che vengono date dal proprietario del credito in modo da portargli in comitato investimenti che gli consentano di prendere una decisione consona alle loro linee guida.

3. Emanuele Grassi

Di recente è stata introdotta la possibilità dell'assegnazione dell'immobile in favore del terzo. Quando è conveniente utilizzare questo istituto?

L'istanza di assegnazione era uno strumento completamente dimenticato fino all'introduzione di questa riforma, principalmente perché il creditore principale aveva degli impedimenti oggettivi per l'intestazione dell'immobile. Le novità principali sono due:

- l'immobile può essere intestato a un terzo che in questo caso istituzionale è la Reoco;
- l'assegnazione può essere chiesta anche al prezzo base e non necessariamente al prezzo CTU come era previsto dal precedente articolo. Sicuramente questo lo rende uno strumento più appetibile, l'ulteriore miglioria potrebbe essere quella di consentire all'istante o alla parte interessata di muoversi dal benchmark del prezzo base che a volte può essere limitante al ribasso o al rialzo.

3. Daniel Weisz

C'è un altro tema problematico dal punto di vista degli investitori legato all'opacità dei dati dei quali spesso si discute a proposito dei portafogli delle banche italiane. È cambiato qualcosa?

Sicuramente negli ultimi anni c'è stato un miglioramento sensibile, ma devono essere introdotte ancora parecchie migliorie. Anche in operazioni recenti di grandi banche il real estate database delle banche nei processi competitivi rimane lontanissimo dai desiderata degli investitori internazionali. Spesso ci sono problemi di qualità del dato e, nonostante lo sforzo degli analisti nel trattare i dati, rimane un'alea che porta a un peggioramento del prezzo in fase 2. C'è dunque ancora molto da fare anche sugli immobili.