



ANCE | COMO
Associazione
Costruttori
Ance Como

ANCE | LOMBARDIA
GIOVANI

 **POLITECNICO DI MILANO**



Gestione e ristrutturazione del debito nell'impresa di costruzione

Dall'immobile all'asset: valutazione, rating e NPL

Leopoldo Sdino (Real Estate Valutation Center - POLIMI)

ANCE Como, 23 ottobre 2013



Traccia intervento

- ➔ Valutazione e valori
- ➔ Valore cauzionale e vendita forzata
- ➔ Il mercato immobiliare
- ➔ Rating e non performing loans
- ➔ Conclusioni



OBIETTIVI DELLA VALUTAZIONE

- ➡ Individuare e contenere l'incertezza.
- ➡ Calcolare e ridurre il rischio.

METODI DELLA VALUTAZIONE

- ➡ Grado di affidabilità della valutazione che intende avere nel prendere una decisione.
- ➡ Tempo a disposizione per prendere una decisione.
- ➡ Risorse che s'intendono impiegare per migliorare la conoscenza del fenomeno in giudizio.
- ➡ Condizioni di sviluppo del processo da analizzare.



- ✓ **Market Comparison Approach**, o metodo del confronto di mercato (market approach).
- ✓ **Income capitalization approach**, o metodo finanziario (income approach).
- ✓ **Cost approach** o metodo del costo (di riproduzione deprezzato).



La disciplina estimativa non fornisce una definizione univoca del termine valore.

Valore di scambio?

Valore di mercato?

Valore venale?

Valore d'uso?

Valore equo?

Valore di costo?

Valore prudenziale?



Valore cauzionale

Il valore cauzionale è una stima prudenziale della commerciabilità futura dell'immobile, tenendo conto degli aspetti di sostenibilità a lungo termine, delle ordinarie condizioni del mercato locale, dell'uso corrente dell'immobile stesso e dei suoi possibili e appropriati usi alternativi. Il valore cauzionale, pertanto e secondo le indicazioni della Banca d'Italia, permette di valutare se un immobile ipotecato offre una garanzia collaterale sufficiente a coprire un prestito di lungo periodo. Può essere anche inferiore del 50% rispetto a quello di mercato.

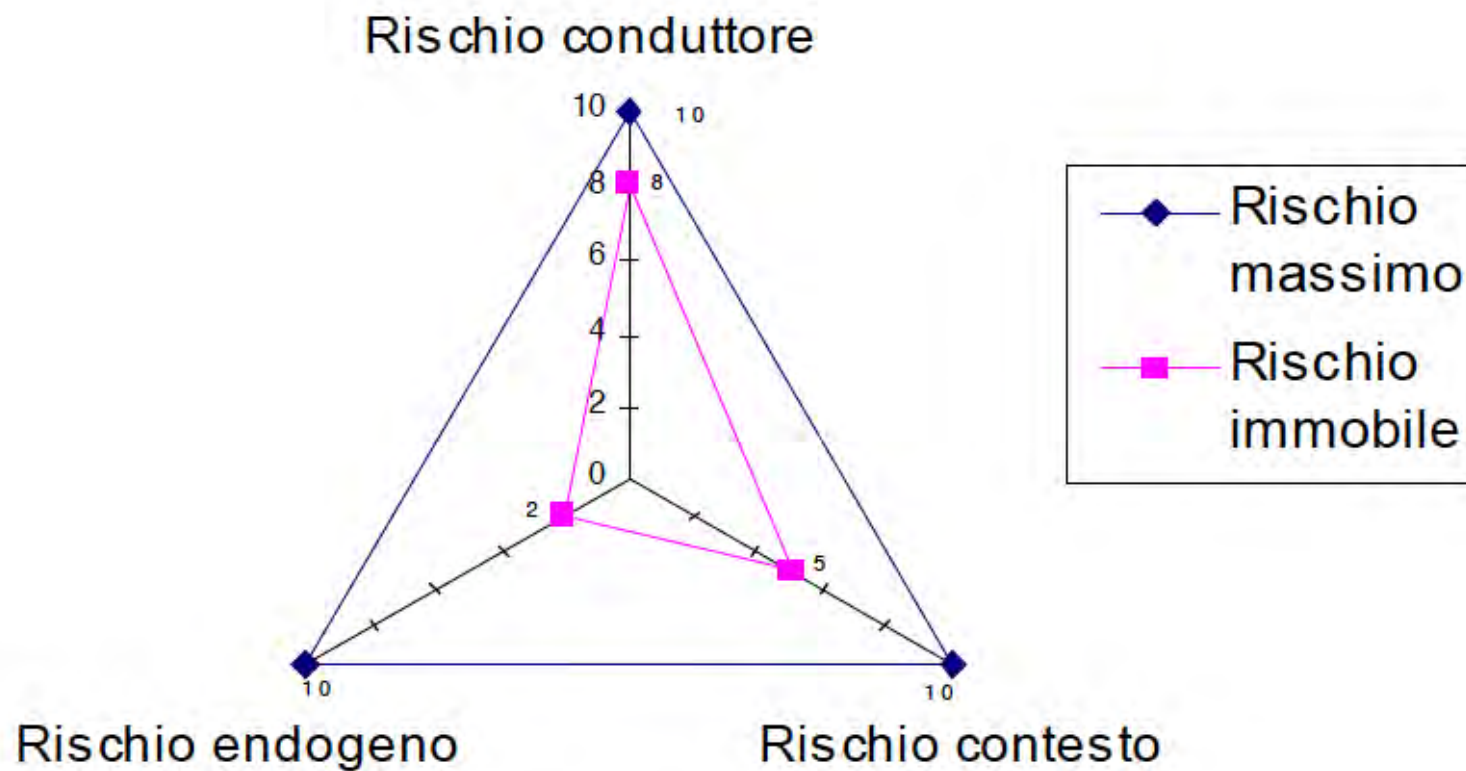


Valore di vendita forzata

Il valore di vendita forzata (forced value) è inteso come l'importo che si può ragionevolmente ricavare dall'alienazione di un bene in un intervallo troppo breve perchè rispetti i tempi di commercializzazione e/o le condizioni di vendita richieste per la formazione del valore di mercato. La vendita forzata implica, quindi, la formazione di un prezzo derivante da una vendita avvenuta in circostanze straordinarie e, generalmente, riflette un periodo di commercializzazione inadeguato, oppure la condizione di un soggetto o costretto ad una vendita da circostanze esterne come, ad esempio, la revoca imprevista ed imprevedibile di un finanziamento.

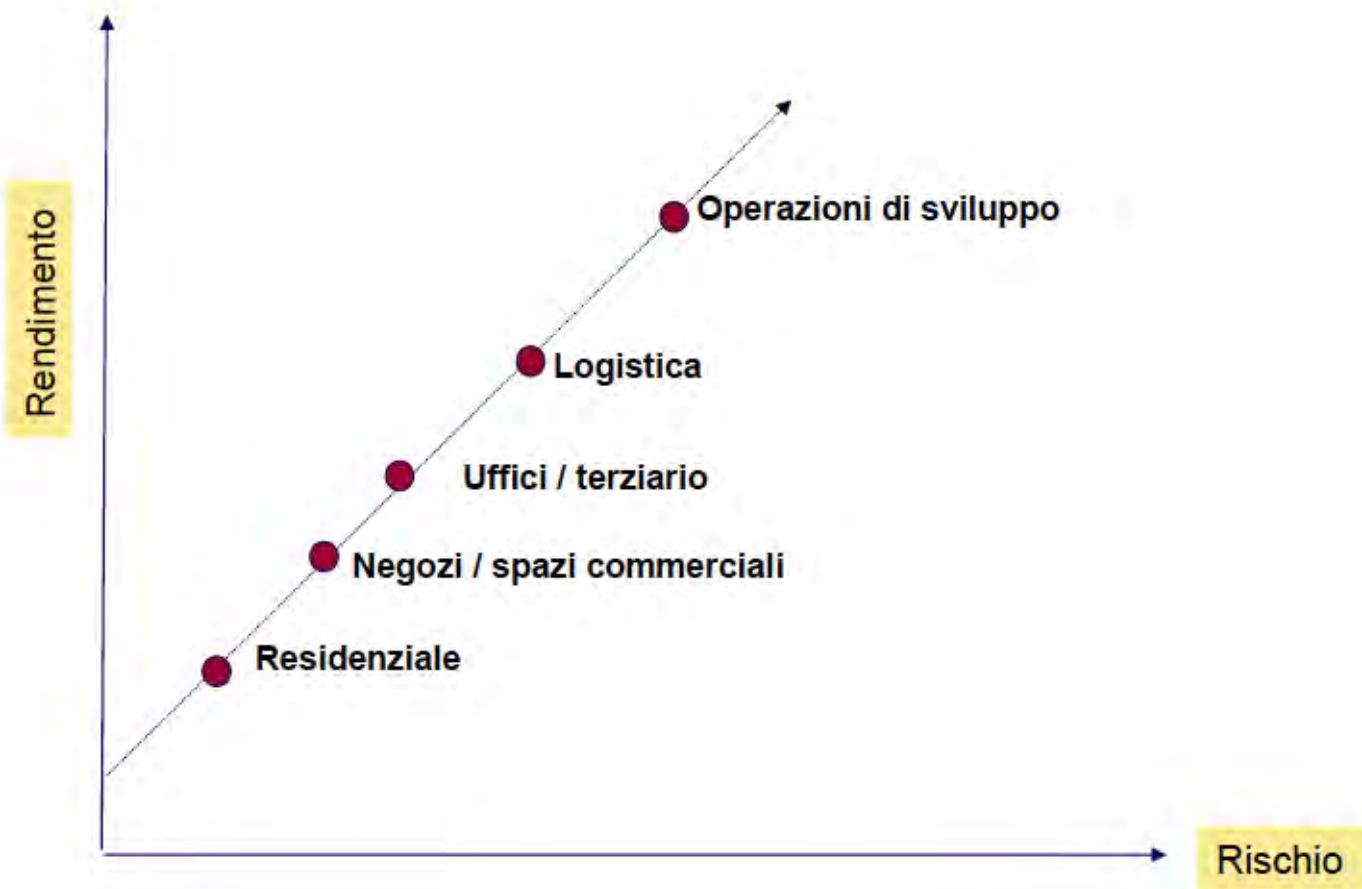


Il rischio immobiliare: componenti



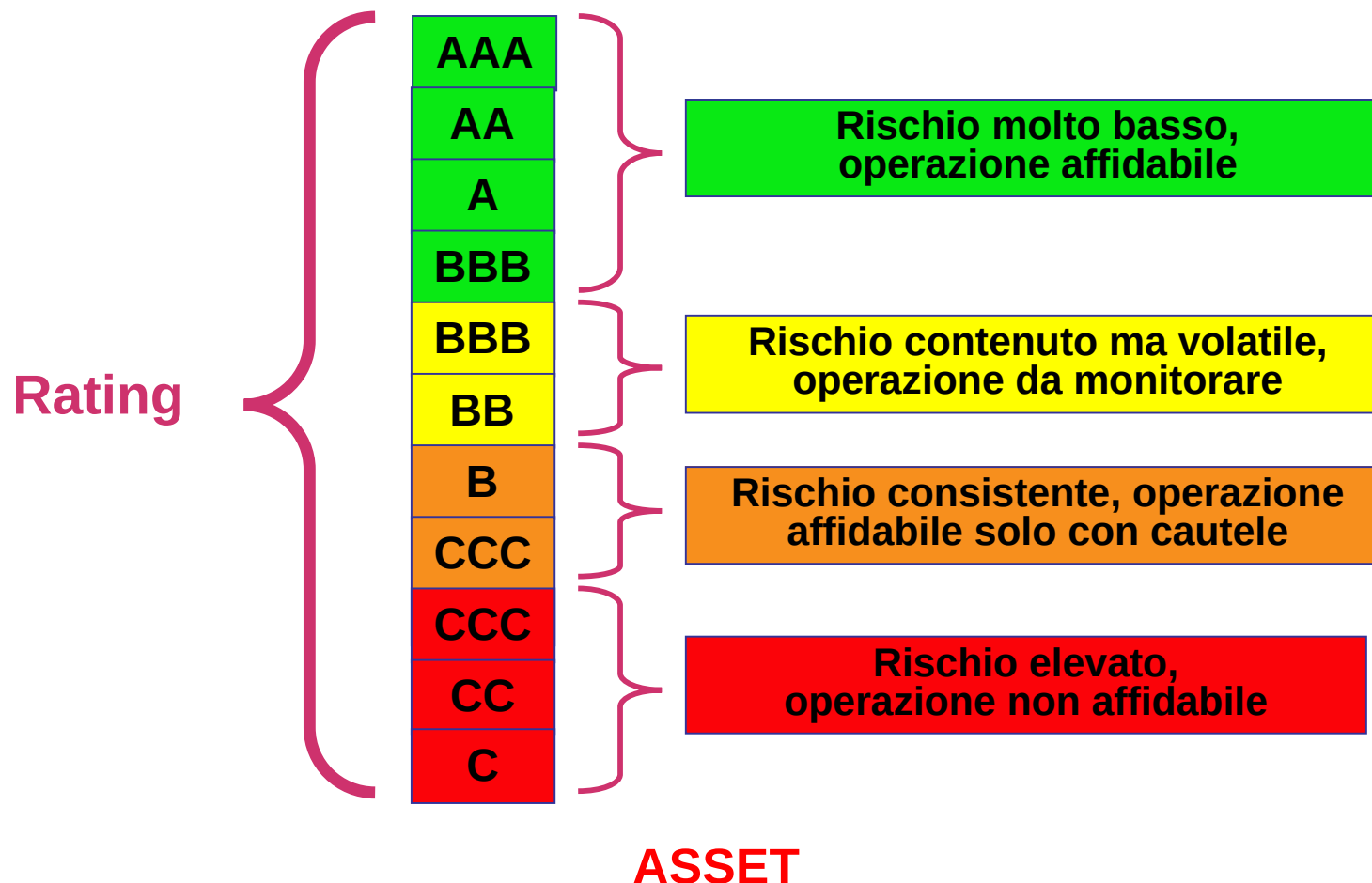


Il rischio immobiliare: destinazioni





Il rating immobiliare



Qualsiasi tipo di proprietà o possesso, tangibile o intangibile, che abbia un valore monetario o che frutti un reddito e che possa essere usato in pagamento di un debito.



Il mercato immobiliare: NTN

NTN E IMI ITALIA	Trend 2010/2012			
TREND 2010/12	PROV		CAP	
TIPOLOGIA	NTN	IMI	NTN	IMI
RESIDENZIALE	-37,80%	-39,55%	-34,08%	-34,68%
UFFICI	-43,22%	-46,53%	-41,92%	-43,67%
ISTITUTI CREDITO	-57,65%	-59,83%	-27,59%	-29,52%
NEGOZI	-36,60%	-38,48%	-35,43%	-36,33%
ALBERGHI	-86,17%	-91,23%	-25,99%	-30,79%
PRODUTTIVO	-18,23%	-26,80%	-32,96%	-38,90%
TOTALE*	-46,61%	-50,40%	-33,00%	-35,65%

FONTE: elaborazione REVC su dati OMISE - AdE (*IMI totale dato stimato)



Il ciclo immobiliare



1. Step (6-1)

I prezzi sono stabili ma il numero delle transazioni cominciano a crescere.

2. Step (1-2)

I prezzi e il numero delle transazioni sono in crescita: vi sono più compratori che venditori.

3. Step (2-3)

I *followers* sono i protagonisti: il mercato "tira".

4. Step (3-4)

I prezzi non aumentano e il numero delle transazioni comincia a diminuire.

5. Step (4-5)

È la fase negativa del mercato: i prezzi rilevati sono negativi così come il numero delle transazioni

6. Step (5-6)

I prezzi sono in picchiata. Qui si muovono i grossi investitori speculativi. Il numero delle transazioni ricomincia ad aumentare facendo ripartire il mercato.





Crediti problematici, di difficile riscossione e recupero

- **Sofferenze:** esposizioni per cassa e “fuori bilancio” nei confronti di un soggetto in stato di insolvenza (anche non accertato giudizialmente o in situazioni sostanzialmente equiparabili), indipendentemente dalle eventuali previsioni di perdita formulate dalla banca. Si prescinde, pertanto, dall’esistenza di eventuali garanzie (reali o personali) poste a presidio delle esposizioni.
- **Partite incagliate:** esposizioni per cassa e “fuori bilancio” nei confronti di soggetti in temporanea situazione di obiettiva difficoltà, che sia prevedibile possa essere rimossa in un congruo periodo di tempo. Si prescinde dall’esistenza di eventuali garanzie (personali o reali) poste a presidio delle esposizioni.
- **Esposizione ristrutturate:** esposizioni per cassa e “fuori bilancio” per le quali una banca, a causa del deterioramento delle condizioni economico-finanziarie del debitore, acconsente a modifiche delle originarie condizioni contrattuali (ad esempio, riscadenziamento dei termini, riduzione del debito o degli interessi) che diano luogo ad una perdita.
- **Esposizioni scadute e/o sconfinanti:** esposizioni per cassa e “fuori bilancio” diverse da quelle classificate a sofferenza, incaglio fra le esposizioni ristrutturate, che, alla data di riferimento della segnalazione, sono scadute o sconfinanti da oltre 90/180 giorni.



Concordato Preventivo (art. 160 LF)

L'imprenditore che si trova in stato di crisi può proporre ai creditori un concordato preventivo sulla base di un piano che può prevedere:

- La ristrutturazione dei debiti e la soddisfazione dei creditori
- L'attribuzione delle attività delle imprese interessate dalla proposta di concordato ad un assuntore
- La suddivisione dei creditori in classi
- Trattamenti differenziati tra i creditori appartenenti a classi diverse

Accordi di ristrutturazione dei debiti (art. 182 bis LF).

Novità importante della riforma fallimentare che prevede la possibilità di risanamento dell'esposizione debitoria dell'impresa attraverso la conclusione di accordi stragiudiziali tra il debitore ed una parte dei suoi creditori (almeno il 60%) al fine della prosecuzione dell'attività

Ma qui passo la parola ai miei Colleghi Relatori.....



Grazie per l'attenzione

*La scienza è fatta di dati
come una casa di pietre.
Ma un ammasso di dati
non è scienza più di
quanto un mucchio di
pietre sia una casa.*