



Immobili all'asta, procedure da migliorare

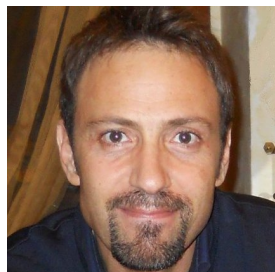
L'andamento delle sofferenze richiede interventi urgenti che favoriscano una più rapida ed efficiente valorizzazione delle garanzie associate ai crediti, superando le inefficienze del sistema. Ne parla Giuseppe Mazzetta di Italfondario RE

Flavio Padovan

La crisi continua a pesare sul settore del credito immobiliare. "In poco meno di 5 anni l'ammontare totale lordo delle sofferenze è passato, come indicato dall'Abi, da circa 60 a 150 miliardi di euro. Uno scenario - commenta **Giuseppe Mazzetta**, Chief Operating Officer di Italfondario RE - a cui le banche devono far fronte con un approccio nuovo, in grado di superare le difficoltà legate anche ai problemi che ancora appesantiscono il mercato delle aste immobiliari".

Quali differenze in termini di prezzo presenta questo mercato rispetto a quello immobiliare tradizionale?

C'è un differenziale del 15% sugli immobili residenziali, che aumenta fino al 25-50% per le altre destinazioni d'uso. In generale, il mercato delle aste immobiliari segue i trend di fondo del mercato libero, ma è caratterizzato da una minore liquidità.



Qual è stato l'andamento del comparto nel 2013?

Prendo come riferimento il nostro portafoglio. Italfondario gestisce oltre 34 miliardi di euro di valore lordo, di cui 7,6 miliardi acquisiti negli ultimi 3 anni, suddivisi in oltre 350 mila crediti posseduti da banche, finanziarie ed altri investitori. Si tratta di un business molto esposto al mercato immobiliare: il 35% del nostro portafoglio è garantito da immobili e dalla loro valorizzazione deriva oltre l'80% degli incassi. Ebbene, nel 2013 abbiamo registrato una riduzione dei volumi venduti da Italfondario, con una percentuale di aggiudicazione scesa all'8%, che vuol dire - 35% rispetto al 2012, e -79% rispetto ai picchi del 2007. Trend negativo anche per i prezzi di vendita: dai

nostri dati emerge un forte scostamento (-53%) del valore di aggiudicazione rispetto a quello di CTU (Consulenze Tecniche d'Ufficio), spesso poco attente alle dinamiche di mercato. Comunque negli ultimi 3 anni il tasso di crescita composto (CAGR) è diminuito del 7%, e stiamo a -43% rispetto ai massimi del mercato. Inoltre, abbiamo registrato un peggioramento anche nei tempi di smobilizzo: per l'aggiudicazione dell'immobile in media è necessario attendere la quinta asta.

Quali sono le criticità maggiori da affrontare?

Vi sono fattori strutturali che rendono il mercato delle aste non efficiente. Innanzitutto, una scarsa pubblicità e la mancanza di aste online, presenti in molti Paesi. Poi una modalità di partecipazione piuttosto complicata che obbliga, tra l'altro, a recuperare le informazioni in Cancelleria, individuare il soggetto (giudice, custode, notaio) a cui intestare gli assegni che vanno depositati tre giorni prima, ecc. Insomma, un iter che sembra pensato più per scoraggiare l'acquisto che per facilitarlo. Pesanti sono anche l'incertezza e i tempi lunghi di emissione del decreto di trasferimento: per diventare proprietario possono passare dai 3 ai 9 mesi. E, se l'immobile è ancora occupato, si dovrà anche iniziare l'azione di rilascio per mandare via l'inquilino. Infine, il problema della scarsa finanziabilità: servono prodotti dedicati che siano più semplici e che garantiscano l'erogazione del mutuo dopo l'aggiudicazione.

Come è possibile superare queste difficoltà?

Abbiamo realizzato un servizio di auction facilitation con cui l'anno scorso abbiamo gestito oltre 8 mila aste, vivacizzando la partecipazione con una rete di 200 broker presenti su tutto il territorio nazionale. Abbiamo ottenuto risultati importanti, ma permangono una serie di problemi strutturali a cui si dovrà necessariamente mettere mano per recuperare efficienza e garantire maggiore rapidità di smobilizzo delle garanzie associate ai crediti in sofferenza. Mi riferisco, ad esempio, al ruolo dei custodi, che spesso rendono difficile anche l'ispezione degli immobili posti all'asta. C'è poi una carenza di personale nei

tribunali. C'è ancora tanto da migliorare anche nel campo delle azioni di rilascio, soprattutto quando l'occupante oppone resistenza al rilascio dell'immobile, anche per quelli commerciali.

E per quanto riguarda la finanziabilità?

Su questo fronte abbiamo appena concluso un accordo innovativo con un primario istituto bancario che prevede l'impegno della banca ad erogare un mutuo per l'acquisto di un immobile residenziale all'asta per un determinato importo, deciso prima dell'assegnazione, entro termini stabiliti. In questo modo l'assegnatario non rischia più di perdere il deposito necessario per partecipare all'asta a causa di tempi di istruttoria non compatibili con le procedure del tribunale. Speriamo che altre banche decidano di aderire per dare una risposta strutturale a questo problema ed ampliare così la partecipazione alle aste a fasce di acquirenti finora escluse a causa di queste incertezze.

Quali consigli è possibile dare alle banche per la gestione di un portafoglio di crediti?

Le banche devono affidarsi a dei professionisti preparati, che per la stima degli immobili seguano i criteri IVS (International Valuation Standards), particolarmente importanti quando le valutazioni di CTU appaiono molto lontane dai valori reali. La normativa prevede, infatti, la possibilità del creditore di opporsi, sebbene la procedura comporti un allungamento dei tempi per la definizione dell'incanto a causa del sovrapporsi di udienze in Tribunale. Anche questo è un passaggio che richiederebbe interventi in grado di snellire le procedure per rendere concretamente utile il ricorso alla norma. Altrimenti è più pratico attendere che il valore di mercato sia raggiunto con i ribassi d'asta.

I Non Performing Loans italiani hanno mercato all'estero?

C'è molto interesse da parte degli investitori esteri, ma le operazioni sono ancora poche rispetto al potenziale perché non è semplice trovare un compromesso tra il valore che ad esempio una banca italiana pensa di ottenere da un portafoglio crediti e la reale offerta che viene avanzata per l'acquisto. Come Italfondario RE abbiamo realizzato due diligence molto importanti, ma le trattative tra banca e investitori stranieri non si sono ancora concluse.

NPL, opportunità dai crediti ipotecari in sofferenza

Nell'intervista rilasciata a Bancaforte, Giuseppe Mazzetta approfondisce alcuni temi affrontati oggi a Milano nell'ambito del convegno "Non performing loans. Le opportunità derivanti dalla gestione e dal recupero dei crediti ipotecari in sofferenza", organizzato da il Quotidiano Immobiliare.

Nel suo intervento il COO di Italfondario RE si è in particolare soffermato sul valore del mercato dei NPL nel real estate, sull'ammontare delle sofferenze riferite al segmento immobiliare, sulle metodologie di revisione dei valori delle CTU e sull'approccio più opportuno per l'acquisto e la gestione di un portafoglio di credito.

6 Febbraio 2014