



Aste addio? Un nuovo approccio per la gestione dei mutui non performing

Al centro del progetto avviato da CreaCasa (gruppo CREDEM) in collaborazione con CRIF c'è il supporto al debitore per favorire il rientro in bonis attraverso la vendita veloce dell'immobile dato in garanzia. Tra i vantaggi per la banca, una drastica riduzione dei tempi di recupero del credito e minori perdite

Flavio Padovan

Gestire i mutui non performing in modo proattivo conviene. E' quanto dimostra l'esperienza di CreaCasa, società del gruppo Credito Emiliano specializzata in finanziamenti e prodotti assicurativi legati all'acquisto e alla ristrutturazione della casa, che è riuscita a ridurre le perdite attese su crediti in sofferenza coperti da garanzie immobiliari - e a tagliare anche tempi di recupero e costi

legati alle tradizionali procedure di recupero - grazie a un approccio nuovo che pone al centro il rientro in bonis del debitore.

“Abbiamo scelto di intraprendere una strada non convenzionale, in grado di affrontare il problema fin dalla prima rata insoluta, valutando la causa che l'ha generato e adottando subito le risposte più efficaci per il rientro del credito prima che la situazione si aggravi con conseguenze negative sia per il cliente sia per la banca” spiega **Lorenzo Montanari**, Direttore Generale di CreaCasa. Il progetto, avviato in partnership con CRIF, prevede il supporto di consulenti qualificati che tempestivamente affiancano il mutuatario per consigliarlo e analizzare insieme l'opportunità di una “vendita veloce” dell'immobile sul mercato, salvaguardandone così il valore. L'alternativa tradizionale, cioè la vendita all'asta, risulta infatti una prassi lunga ed economicamente incerta, a causa dei tempi delle procedure in tribunale e del prezzo di realizzo generalmente inferiore a seguito dei ribassi prima dell'aggiudicazione, che avviene in media oltre la quinta asta.

Il contesto di mercato

Da un'analisi condotta da CRIF su un portafoglio di posizioni in default nel Nord Italia, emerge che il 95% dei casi di credito in sofferenza è soggetto a pignoramento, con successiva vendita dell'immobile dato a garanzia. Nel 97% dei casi si procede con la vendita all'asta, con conseguente svalutazione del valore del bene in garanzia che può arrivare a un deprezzamento del 50%. Soltanto il 3% degli immobili è ceduto sul mercato, con un risparmio nei tempi rispetto alla vendita all'asta quantificabile in almeno 4-5 anni.

Dunque, supportare il mutuatario in difficoltà con l'ausilio degli strumenti più opportuni, senza aggravarne la situazione, è oggi un'esigenza di primaria importanza per le banche, soprattutto in un contesto di recessione economica caratterizzato dal deterioramento del portafoglio crediti degli istituti finanziari e dall'aumento della probabilità di default dei mutui ipotecari erogati per l'acquisto o la ristrutturazione di un immobile.

Consulenza qualificata per il mutuatario in difficoltà

La tempestività di intervento e analisi, insieme alla capacità di dialogo con il debitore sono elementi chiave per il successo dell'approccio proposto da CreaCasa. “Da questo punto di vista – sottolinea Montanari - la sinergia tra gli agenti della nostra rete subagenziale, che rappresenta il primo punto di contatto con i clienti e un importante presidio del territorio, con il team di Consulenti di Crediti Problematici di CRIF rappresenta un punto di forza del progetto”. I consulenti di CRIF, infatti, intervengono dopo che gli agenti di CreaCasa hanno già sensibilizzato il cliente sulla possibilità della vendita, e svolgono un'attività di raccolta e analisi di tutte le informazioni necessarie per una decisione consapevole, iniziando dalle motivazioni del mancato pagamento e dalla verifica dello stato lavorativo o di una eventuale copertura assicurativa.

Di fronte a una situazione patologica, il passaggio successivo è presentare al debitore la possibilità di risoluzione in bonis del problema attraverso la vendita veloce dell'immobile, spiegando i vantaggi che potrebbe trarne rispetto all'iter consueto. “Si tratta di una fase molto delicata – continua Montanari - in cui

si deve aiutare il mutuatario a prendere una decisione sicuramente difficile, ma che, considerata la situazione in cui si trova, è anche la migliore perché almeno può sollevarlo definitivamente dal problema del mutuo. In base all'esperienza di CreaCasa, per la banca è preferibile accollarsi un eventuale gap negativo di prezzo tra il valore di realizzo e il debito restante ma chiudere subito la posizione, piuttosto che procedere con l'approccio tradizionale che comporta aumento delle sofferenze, spese legali e perdite generalmente molto superiori a quelle che si dovrebbero affrontare vendendo subito l'immobile sul mercato”.

Una volta raccolta la volontà del debitore ad aderire alla procedura, viene coinvolta la rete del franchising immobiliare, che valuta l'immobile e lo propone sul mercato al prezzo concordato con la banca.

Tempi e costi ridotti

“La nuova strada che abbiamo iniziato a percorrere insieme a CRIF ci sta dando soddisfazioni e abbiamo già raggiunto risultati interessanti. Come CREDEM abbiamo messo in vendita circa 60 immobili collegati a mutui intermediati da CreaCasa riuscendo a chiudere il 10% delle operazioni con un tempo di attesa di 5-6 mesi contro i 4-5 anni dell'esecuzione forzata. Sicuramente un buon inizio considerata la situazione di mercato”, afferma Montanari. Inoltre, continua il DG di CreaCasa, “questo progetto avviato insieme a CRIF ci ha garantito la completa governance di processo e la riduzione dei rischi operativi, grazie a un workflow che permette un costante monitoraggio della lavorazione delle pratiche, degli obiettivi e dei tempi concordati”. La soluzione scelta, Gestione NPL di CRIF, offre un servizio che integra diverse competenze ed expertise: dalle tradizionali attività di recupero stragiudiziale e legale con consulenza a 360° sul cliente, fino alla valutazione immobiliare e al successivo affidamento a un network eterogeneo di agenzie per la vendita dell'immobile sul mercato, il tutto mediante la gestione dei processi in una logica di BPO evoluto.

7 Marzo 2014