

IMMOBILI/2 Come è possibile smaltire la montagna di crediti problematici delle banche? Le aste giudiziarie non funzionano, se non a prezzi da svendita. Così come le vendite agli investitori specializzati. La soluzione dei consorzi

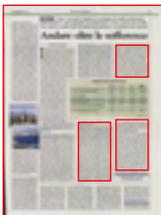
Andare oltre le sofferenze

di Francesco Bisozzi

Intorno ai non performing loan è in corso una partita a poker. Al tavolo degli Npl i giocatori non mancano, ma tutti quanti aspettano che sia l'avversario di turno a calare per primo la maschera. Chi vuole disfarsene intende limitare le perdite e non ci sta ad abbassare troppo il prezzo di vendita. Chi è disposto a comprare evita di assumersi rischi smodati e tira la corda. Tra domanda e offerta si è venuto a creare un solco che è andato accentuandosi con la crisi, così oggi le operazioni di compravendita che muoiono sul nascere sono sempre più numerose. La situazione è delicata e i player rimangono alla finestra scrutandosi, in attesa che qualcuno tradisca un cenno di esitazione. Chi cederà per primo? I crediti in sofferenza nel frattempo crescono a vista d'occhio: Unicredit è tra quelli che se la passano peggio, alle prese a fine 2011 con una zavorra di 57 miliardi. Ma per i bilanci delle banche è tempo di vacche magre e, nonostante il ticchettio degli Npl ricordi quello di una bomba a orologeria, gli istituti di credito preferiscono correre il rischio che esplodano piuttosto di acconsentire anzitempo a una loro eccessiva svalutazione. Davanti a loro non ci sono però le facce di una volta: all'altro capo del tavolo ora siedono principalmente fondi d'investimento internazionali, noti per il loro atteggiamento aggressivo, i quali nutrono più di un dubbio sul valore effettivo dei cespiti immobiliari posti a garanzia dei crediti di dubbio recupero. E di strapagare le sofferenze non ne hanno nessuna voglia:

Uno studio sul mercato italiano dei non performing loan targato Deloitte parla chiaro: il motivo principale per cui gli istituti di credito non portano a termine le cessioni risiede nel divario di prezzo tra domanda e offerta. Succede nel 37% dei casi. In pratica funziona in questo modo: le banche mettono gli Npl all'asta, sondano l'aria che tira, ma nella maggior parte dei casi cambiano idea all'ultimo e tirano in tutta fretta i remi in barca. Le somme offerte sono quasi sempre distanti anni luce da quelle richieste. E per i potenziali acquirenti è una bella seccatura, oltre che una clamorosa perdita di tempo. Più questo meccanismo si ripete, più si spazientiscono. Ma a quanto ammonta il gap della discordia? «In passato le banche in media svalutavano il credito in sofferenza garantito del 67%, ovvero erano disposte a cederlo al 33% del valore nominale, adesso invece chiedono la metà» spiega a *Milano Finanza* Paolo Strocchi. La sua Fbs, fondata nel 1997, è una delle società che si

stanno muovendo meglio sul mercato nonostante la situazione di impasse che si è venuta a creare: tra le transazioni concluse dall'azienda di servicing nel corso del 2012 spiccano i 350 milioni di crediti di difficile esigibilità arrivati da Banca Marche, una delle operazioni più rilevanti messe a segno nel comparto dall'inizio di quest'anno. Il segreto per fare bene in un momento come questo, confida il chairman di Fbs, risiede nella negoziazione vis-à-vis. «Le aste non rappresentano più un mezzo efficace» sottolinea «oggi le regole del gioco sono mutate. È necessario sedersi a un tavolo, capire che tipo di crediti la banca ha in portafoglio, perché ogni affidamento ha una sua storia, e per quelli datati è più facile per esempio giungere



a un prezzo di vendita in linea con quello stabilito dalla controparte».

Qualcosa, insomma, volendo si muove. E spaccettare la massa di crediti deteriorato è una delle strade percorribili. Anche perché una cosa è certa: se da un lato gli istituti chiedono di più, dall'altro è calato il livello medio di valutazione dei crediti problematici praticato dai fondi d'investimento che oggi come oggi oscillerebbe tra il 20 e il 25%. Per evitare il congelamento del mercato bisogna quindi fare ricorso all'inventiva. Scovare delle soluzioni alternative, anche solo per tenere duro ancora un po'. Come creare delle società consortili ad hoc, in buona sostanza dei fondi aperti in cui consorzi di banche apportino tutte le sofferenze che le appesantiscono. «A farlo», dice Andrea Perin, amministratore delegato di Finanziaria Internazionale Securitisation, società leader nella gestione di crediti problematici, «sono in particolare le banche di medie e piccole dimensioni che attraverso questa operazione detta di deconsolidamento ottengono un effetto benefico sui propri bilanci». In altre parole, si tratta di una sorta di make-up. Gli Npl vengono semplicemente spostati, affidandone la gestione a un soggetto terzo specializzato, ma per quanto uno possa

far finta che non vi siano, in realtà continuano a esserci eccome. Solo che sono nascosti sotto il tappeto. «In questo modo l'istituto si ritrova ad avere in bilancio le quote di un fondo al posto delle sofferenze», continua Perin, «è un miglioramento che produce vantaggi sul piano del rischio, che così viene diversificato su un portafoglio differenziato e più ampio».

Ma se nel settore degli Npl la situazione dei crediti garantiti è congelata, lo stesso non avviene quando ci sono di mezzo quelli al consumo che di garanzie non ne hanno: «Nel loro caso», afferma Andrea Clamer, responsabile della divisione Toscana Finanza-Npl di Banca Ifis, «il mercato è decisamente più fluido, grazie a un gap in termini di prezzo tra domanda e offerta

molto meno profondo, e alla luce del quale va in porto un numero maggiore di compravendite. E a facilitare tali operazioni è proprio l'assenza di beni a garanzia del credito, di cui non si conosce il futuro rendimento».

Va anche detto che il credito chirografario, al momento in cui viene ceduto, presenta da sempre un costo assai modesto. E in tale contesto chi vende è abituato a minusvalenze da capogiro. «Dal lato delle banche, infine, il fatto che le cessioni di Npl in agenda presentino dimensioni notevoli non lascia ben sperare per il futuro» conclude il dirigente di Toscana Finanza che la settimana prossima parteciperà a un workshop internazionale sui crediti non performing organizzato a Venezia da Banca Ifis. Difficile che il mercato si sblocchi prima della fine del 2013. Nel frattempo, le sofferenze continuano a crescere senza freni: sempre secondo i calcoli di Deloitte arriveranno quest'anno a quota 125 miliardi di euro (+15% rispetto al totale 2011) e come se non bastasse a partire da gennaio è prevista una nuova impennata. (riproduzione riservata)



I NUMERI DEI MUTUI IN SOFFERENZA

	2008	2009	2010	2011
❖ Numero di compravendite residenziali	809.000	684.000	609.000	612.000
❖ Numero di fallimenti	7.506	9.396	11.257	12.094
❖ Pignoramenti immobiliari	30.681	30.591	37.472	44.027
❖ Numero medio aste per aggiudicazione immobile	1,60	1,75	1,83	1,94
❖ Sconto medio aggiudicazione immobile	28%	32%	37%	39%

Fonte: Cerved Group

GRAFICA MF-MILANO FINANZA