

Trend Per gli istituti di credito il tema è che fare degli immobili derivanti dai crediti in sofferenza. Ecco le ricette adottate

BANCHE REAL ESTATE

PATRIMONIO E SOLUZIONI ADOTTATE DALLE BANCHE

Modello di business	Asset in gestione per REoCo	Tipologia Immobili in gestione	Capitale	Asset immobiliari iscritti a bilancio
UNICREDIT REAL ESTATE				
A tendere modello di compravendita gestione	3 mln di mq strumentali 2 mln di mq non-strumentali	Potenzialmente interessati al repossess	100% capogruppo	12.198 mln di cui • 8.661 mln ad uso funzionale • 3.457 mln per investimento
MPS GESTIONE CREDITI BANCA				
Modello di compravendita e gestione*	Attualmente, REoCo capitalizzate con ~2 mln di euro	Potenzialmente interessati al repossess	100% capogruppo	1.385 mln di cui • 1.170 mln ad uso funzionale • 214 mln per investimento
INTESA SANPAOLO				
Attività immobiliari suddivise tra varie funzioni, non societarie	Potenzialmente fino a ~10 mld di euro	Potenzialmente interessati al repossess	Non disponibile	5.536 mln di cui • 4.996 mln ad uso funzionale • 540 mln per investimento
DEUTSCHE BANK				
Interventi alle aste e gestione degli asset repossessed esternalizzata	Non disponibile	Potenzialmente interessati al repossess	100% capogruppo	283 mln ad uso funzionale
ICF ITALFONDIARIO*				
Investimenti immobiliari alle aste e supporto nella gestione	~500 immobili gestiti in 5 anni	Immobili posti in asta giudiziaria	Mix di equity e debito bancario	* Implementazione parziale ** Non è una banca

Fonte: Roland Berger

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

di **Teresa Campo**

Alcune banche hanno deciso di comprarsi direttamente loro, altre di affittarli a terzi, anche gratis, altre ancora di creare al proprio interno una rete di vendita diretta. E non si tratta di casi estremi o isolati. Il problema di che cosa fare degli immobili offerti in garanzia per i crediti in sofferenza è tra i più sentiti dagli istituti bancari italiani. Che per uscirne guardano sempre più a chi col problema si è già dovuto scontrare da tempo, Spagna e Irlanda in primis. «Là infatti la bolla immobiliare e soprattutto quella dei mutui erano di dimensioni maggiori e sono dunque scoppiate prima», spiega Egidio

Calegari, responsabile di Roland Berger Strategy Consultants, che al tema ha dedicato un'attenta analisi. Per le banche tricolore si tratta del resto di un patrimonio immobiliare enorme: oltre a quelli derivanti da crediti in sofferenza (letteralmente esplosi), gli istituti bancari si trovano spesso a dover ricollocare anche molti immobili strumentali, tipicamente sportelli bancari, oggi per molte ragioni non più necessari: causa la lunga stagione di fusioni e acquisizioni spesso gli istituti se ne ritrovano troppi o in sovrapposizione geografica. E poi trionfa l'home banking quindi ne servono meno. Da qui la decisione di diversi istituti di disfarsene, per esempio Intesa Sanpaolo e Unicredit, se non altro per recuperare capitale così da far

fronte alle crescenti sofferenze. In cifre si tratta di un patrimonio potenzialmente in vendita che va, tanto per citare i casi più noti, dai 5 milioni di metri quadri di Unicredit tra immobili strumentali e non, per un ammontare di oltre 12 miliardi di euro, ai 5 miliardi di Intesa (ma potrebbero raddoppiare) fino al miliardo e più di Montepaschi ai 300 milioni di Deutsche Bank.

Vendite impossibili. Il problema è però che, diversamente che in altri momenti, oggi vendere e basta non è possibile: l'offerta è troppa, i finanziamenti pochi e la crisi economica e del mattone certo non aiuta a vendere, spesso neanche a prezzi ribassati.

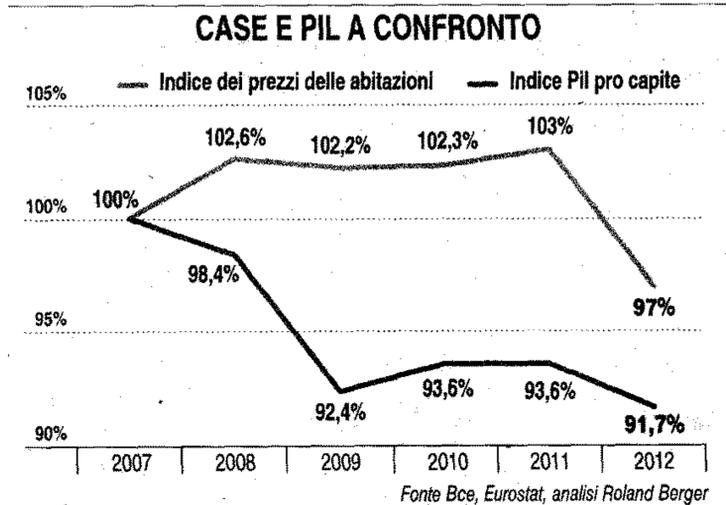
(continua a pag. 55)

Banche

(segue da pag. 53)

Le aste giudiziarie vanno spesso deserte, complice il fatto che buona parte degli immobili interessati spesso non sono di prima qualità. Inoltre, i tempi per arrivare al mercato sono lunghi e tortuosi: pignoramento del bene (ma il debitore resta custode e può usufruire), esecuzione (ma l'immobile non può essere affittato senza autorizzazione del giudice), e alla fine asta a un valore minimo stabilito dal giudice. Se poi l'asta va deserta, al giro dopo si riparte da un prezzo inferiore del 20-30%.

«Da qui la scelta di molte banche di ricomparsi gli immobili, in attesa di tempi migliori per venderli, magari incassando nel frattempo un affitto ed evitando che si deteriorino, oppure procedendo con interventi di valorizzazione, in modo da aumentarne l'appetibilità per il mercato», spiega l'analisi di Roland Berger. «Ma le decisioni di ricomprare, il cosiddetto reposses, che pure ha molte valenze positive anche in termini



GRAFICA MF-MILANO FINANZA

di bilanci bancari (le sofferenze diventano patrimonio), non è una scelta da fare a cuor leggero: i rischi sono quelli di una crisi che si protrae più del previsto e di immobili che non recuperano nel tempo».

Banche real estate. «In ogni caso il primo passo per gli istituti di credito è quello di dotarsi di una società ad hoc in cui far confluire gli immobili e che si occupi poi della loro gestione a tutto tondo», aggiunge Calegari. Su questa strada, facendo un po' da apripista, si è già avviato da tempo Italfondario, socie-

tà specializzata nella gestione conto terzi (società di cartolarizzazione dei crediti, banche e altri investitori) di portafogli di posizioni creditizie ipotecarie e chirografarie (anche incagliate o in sofferenza) attraverso servizi di portfolio e asset management. A oggi Italfondario, che gestisce oltre 30 miliardi di euro di attivi, ha già trattato più di 500 immobili in cinque anni. Ma se Italfondario non è una banca ma una società ad hoc, qualcosa del genere stanno creando al loro interno gli istituti di credito attraverso le cosiddette Reoco (real estate owned

company). A farlo hanno già provveduto il gruppo di Piazza Cordusio con Unicredit Real Estate e Montepaschi con Mps Gestione Crediti Banca, mentre Intesa Sanpaolo, Deutsche Bank e altre ci stanno pensando seriamente.

Molti i vantaggi offerti dalle Reoco, a partire dal fatto che sviluppano competenze specialistiche e possono usufruire di canali di vendita dedicati, accorciando i tempi di commercializzazione.

Occhio al modello. Vari modelli di business, e dunque il ruolo svolto dalle varie società nei confronti del patrimonio immobiliare della banca: solo consulenti, attività di supporto, gestione delle aste giudiziarie (oggi quello che va per la maggiore), più altri due più complessi, e soprattutto ad alta intensità di capitale, che prevedono attività di trading e, al livello più alto, anche valorizzazione. Questi ultimi due modelli sono per esempio quelli scelti dai grandi gruppi bancari spagnoli, come Bbva e Santander, o francesi come Bnp Paribas, ma è anche la strada su cui si sta avviando Unicredit, che an-

zi sta già arruolando agenti per costituire una propria rete di vendita, supportata dagli sportelli bancari.

Sempre in Italia, Deutsche Bank proprio in questi mesi sta per esempio lanciando un servizio di gestione delle aste relative agli immobili derivanti da mutui residenziali in sofferenza. Eagle & Wise e Italfondario, società terze cui si affidano le banche che non vogliono farsi un'immobiliare propria, puntano invece su investimenti e valorizzazione

Le strategie insomma sono le più varie. «L'obiettivo comune è quello di limitare la svalutazione degli immobili in portafoglio, come invece avverrebbe lasciandoli passare da un'asta all'altra», conclude Calegari, «ottenendo così di ridurre le rettifiche in bilancio e un rischioso peggioramento dell'attivo». Basta pensare che un'ulteriore flessione dei prezzi del 10%, sul sistema bancario avrebbe un impatto del 2,3% in termini di rettifiche addizionali nell'ambito dei settori residenziale, commerciale e dei prestiti, corrispondenti a 38 miliardi di euro. Non ne hanno certo bisogno. (riproduzione riservata)

Nel Mattone

Investimento in case, negozi, uffici, fondi immobiliari & c.

BANCHE REAL ESTATE

PER IL PATRIMONIO E LA LIQUIDITÀ ADOTTATE DALLE BANCHE

60.000 CUORI

BANCA SOCIETÀ DI RITI

UN SOLO BATTITO

Assemblea del SOCI 2013