



Focus on

**NON PERFORMING LOANS:
IL NOSTRO PUNTO DI VISTA**

Gennaio 2017

www.lascalaw.com

www.iusletter.com

Milano | Roma | Torino | Bologna | Firenze | Ancona | Vicenza | Padova

redazione@lascalaw.com



Introduzione

Da questo numero abbiamo deciso di inaugurare un Focus dedicato ai Non Performing Loans.

Il tema è quanto mai di attualità nei corsi economici del nostro Paese e centrale nella missione del nostro Studio, ma ciò che maggiormente ci ha indotto a dedicargli un apposito spazio tra le nostre rubriche è la sua trasversalità rispetto a tutti i temi – di diritto e di procedura – che Iusletter affronta e di cui lo Studio si occupa, ma anche la profonda differenza di approccio che il tema degli NPLs richiede.

Trattare le questioni relative al mondo dei crediti deteriorati, analizzando le misure legislative o governative in materia o commentando i trend del settore, richiede infatti la condivisione di una serie di fattori interdisciplinari che coinvolgono – spesso contemporaneamente - una molteplicità di istituti di diritto (principalmente quello bancario, ovviamente, ma anche societario e di impresa): faremo dunque ricorso alle varie competenze specialistiche dei team dello Studio (fallimentare, esecuzioni, contenzioso, corporate) e, come sempre, alla nostra esperienza “sul campo” mettendole a fattore comune nell’offrire ai nostri lettori il nostro punto di vista su un fenomeno così complesso.

Christian Faggella – c.faggella@lascalaw.com



Novità in materia di NPLs – (pubblicato in *Milano Finanza* del 27.12.2016)

Sul fronte degli NPLs, tema oggi di grande attualità, siamo di fronte a una svolta definitiva. Negli ultimi anni il cumulo dei crediti bancari deteriorati ha superato i 360 mld di euro. Nel 2016, dopo un periodo di sostanziale stasi, dovuta alla difficoltà di combinare prezzi offerti e valori di bilancio, si sono concluse alcune operazioni rilevanti per qualità e dimensioni degli asset ceduti e altre cominciano ad intravedersi. Questo grazie anche ad alcuni provvedimenti adottati dallo Stato (vedi Gags e Fondo Atlante) che hanno dato un impulso positivo al mercato.

Nel 2017 sono attese operazioni significative e i soggetti interessati sono pronti: da una parte le banche, dall'altra gli investitori (spesso fondi esteri) e infine i *servicers* che dovranno gestire e recuperare questi crediti.

Quest'ultima categoria, di cui si è parlato meno sino ad oggi, è divenuta una figura strategica. Infatti, i volumi che dovranno essere gestiti da questi *servicers* sono imponenti, molte di queste sofferenze non sono state di fatto gestite in modo efficiente ma chi le acquisterà avrà interesse a dare notevole impulso alle attività di recupero. C'è da domandarsi quanti dei soggetti che attualmente operano in questo settore saranno in grado di gestire masse sempre più importanti e se la macchina della giustizia sarà in grado di assorbire tali masse. Molto poi dipenderà dal fatto che i creditori riescano a individuare, sul fronte dei debitori, patrimoni e fonti reddituali che consentano di rientrare, seppur parzialmente, dei crediti acquisiti.

Per quanto riguarda i *servicers*, questi ultimi anni sono serviti a selezionare sul mercato una cerchia ristretta di soggetti in grado di garantire qualità e competenze necessarie per garantire un buon livello di servizio. Si assisterà peraltro a una ulteriore evoluzione di questo processo di selezione. Infatti la stagione delle operazioni di cessione di portafogli di crediti ipotecari ("secured") e corporate coinciderà con una maggiore propulsione dell'attività giudiziale ad alto valore aggiunto (si pensi al contenzioso che caratterizza sempre una parte dell'attività di



recupero crediti), destinata a fare la differenza nel processo di specializzazione degli *special servicers*. Quanto alla macchina della giustizia, recenti interventi legislativi hanno contribuito a migliorare trasparenza e tempistiche delle procedure esecutive e concorsuali, con effetti che oggi si possono solo stimare in termini di maggiore efficienza attesa ma che ancora non hanno un impatto concreto sugli indici di recupero. C'è ancora molta strada da fare soprattutto per rendere gli investitori stranieri più confidenti nell'investire.

Da ultimo, è evidente che ogni attività di recupero crediti deve fidarsi su asset che soddisfino le ragioni di chi agisce. Per i crediti ipotecari, il vero tema non è il valore in sé delle garanzie immobiliari che li assistono bensì la possibilità concreta che il mercato riconosca effettivamente quel valore determinando, in asta, prezzi di realizzo in linea con il credito sottostante. Ciò che da anni non avviene, a causa della crisi del mercato immobiliare. A poco serviranno dunque le norme di efficientamento delle esecuzioni in assenza di compratori se non ad anticipare le vendite in una situazione di mercato asfittico.

Le soluzioni dovranno impegnare, con un intervento congiunto, le istituzioni pubbliche, territoriali e lo stesso comparto bancario. Un esempio? Creare soggetti giuridici deputati ad acquistare in asta immobili residenziali da mettere a disposizione di giovani coppie o famiglie indigenti a prezzi calmierati, oppure a rilevare l'enorme quantità di immobili commerciali e industriali per metterli a disposizione delle start up, agevolando la ristrutturazione degli immobili in asta (possibilmente con agevolazioni fiscali) e disincentivando la costruzione di nuovi immobili nelle medesime aree. Insomma un intervento a 360° che aiuti il mercato a digerire la massa di immobili a garanzia dei NPLs, favorendo la creazione di opportunità dove oggi incombe la minaccia della stagnazione.

Marco Pesenti – m.pesenti@lascalaw.com

