

Dimezzati i tempi di smobilizzo degli npl immobiliari. Grazie alle Reoco

di Stefania Peveraro

Sale il peso nei bilanci delle banche dei crediti in sofferenza garantiti, così come quello dei crediti verso le aziende, le controparti più importanti degli istituti nel momento in cui cercano di forzare la vendita degli immobili dati a garanzia per rientrare delle esposizioni, se non è possibile una soluzione stragiudiziale. Il dato emerge dall'ultimo report sul mercato dei crediti deteriorati di Pwc. Su 165 miliardi di euro di npl lordi a fine 2017, il 50%, dal 48% di fine 2016, era assistito da una garanzia. Il trend dunque prosegue: nel 2008 era il 36%. Degli npl garantiti il 66% risulta essere nei confronti di aziende, il 24% di microimprese e artigiani, l'8% verso privati per crediti al consumo e il 2% verso altri soggetti, come pubbliche amministrazioni o finanziarie. Detto questo, anche quando le controparti sono aziende non è detto che la taglia dei singoli crediti in questione sia grande, anzi. Gli npl dai 5 milioni di euro in su sono solo il 31%, quindi ci sono tante esposizioni più piccole. Numeri importanti, al punto che il problema è seguito molto anche dalla Banca d'Italia, che nell'ultima Relazione annuale ha approfondito l'aspetto della durata delle procedure esecutive immobiliari, sottolineando che le norme introdotte tra il 2015 e il 2016 hanno avuto effetti positivi. Le procedure con vendita chiusa entro un anno e entro 18 mesi sono aumentate rispettivamente dall'8 al 21% e dal 17 al 36%. La durata mediana si è quasi dimezzata.

Va detto che ci sono notevoli differenze nella durata di tali procedure tra i vari tribunali. In proposito, secondo Bankitalia, le linee guida approvate dal Csm nel 2017 favoriranno la diffusione delle prassi vigenti nei tribunali migliori. In particolare, dice Via Nazionale, un'analisi approfondita dei fattori sottostanti (come l'assenza di risorse o incentivi adeguati) aiuta a individuare soluzioni per migliorare l'efficienza delle procedure. Che Banca d'Italia voglia «favorire una gestione più efficiente delle garanzie immobiliari» era peraltro scritto chiaro nel documento che a marzo annunciava l'avvio di una consultazione pubblica su nuove disposizioni di vigilanza sugli investimenti immobiliari delle banche, chiusa il 18 maggio. In particolare, si legge nel documento, «per gli immobili acquisiti a titolo di recupero crediti è eliminato il requisito patrimoniale aggiuntivo prima richiesto quando il loro ammontare eccede i fondi propri della banca o del gruppo bancario; inoltre la regola del pronto smobilizzo degli immobili è sostituita dalla definizione di un piano di rientro entro un tempo predefinito, coerente con la tutela del valore di realizzo degli immobili. Via Nazionale vuole «incentivare le banche a una gestione attiva delle garanzie immobiliari» e «favorire efficienza e rapidità del recupero degli npl anche con l'acquisizione diretta, o indiretta tramite società specializzate, degli immobili a garanzia». In tale prospettiva il documento dà anche specifiche indicazioni in materia di Real Estate Owned Company (Reoco), utile a promuovere il buon esito delle procedure esecutive e delle aste immobiliari nonché la gestione professionale degli immobili acquisiti. Di tutto questo si è parlato di recente a un

workshop organizzato dallo studio legale La Scala in collaborazione con il servicer Gma e il patrocinio dell'associazione Tsei. Per Marco Pesenti, senior partner di La Scala, «un'ulteriore proposta, che potrebbe venire incontro alle esigenze abitative delle famiglie italiane in default, sarebbe la costituzione di una Reoco di Stato, capitalizzata dal governo, che affronti il nodo degli npl immobiliari residenziali acquistando in asta gli immobili a garanzia degli npl. In stragrande maggioranza si tratta di piccole abitazioni del valore medio di circa 100 mila euro, la maggior parte prime case e quindi di famiglie che hanno tutto l'interesse a restare nell'immobile pagando un canone inferiore alla rata del mutuo andato in default, magari prevedendo un riscatto. Ciò consentirebbe alle banche di rientrare dei crediti, mentre il governo investirebbe in asset che producono reddito». Una proposta in tal senso era stata presentata lo scorso anno, ma poi non se ne è fatto nulla. (riproduzione riservata)

TEMPI NECESSARI PER LA CHIUSURA DELLA FASE DI VENDITA



(1) Le linee rosse continue mostrano, per mese di inizio della fase di vendita, la percentuale di procedure per le quali tale fase si è conclusa entro l'orizzonte considerato (12 mesi nel pannello a; 18 mesi nel pannello b), rispetto al totale delle procedure per le quali la vendita è stata avviata, con l'esclusione di quelle che si sono interrotte entro l'orizzonte considerato senza avere concluso tale fase. La linea nera tratteggiata indica il mese di entrata in vigore del DL 83/2015. La linea blu tratteggiata indica il mese di entrata in vigore del DL 59/2016 (a causa del più ampio orizzonte temporale considerato, un eventuale ruolo della riforma del 2016 non può essere valutato nel contesto del pannello b).

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

Fonte: elaborazioni su dati I6 e Datasinc srl



Peso:45%

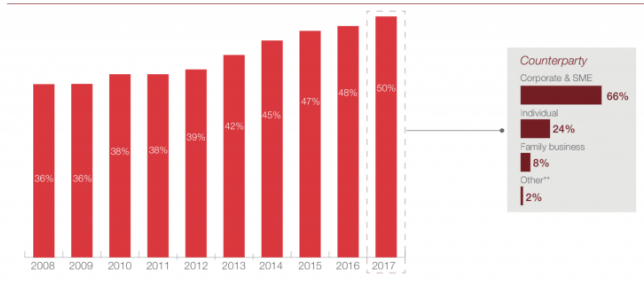


ARBITRAGE GROUP

Npl e altri crediti deteriorati, Real Estate
giugno 25, 2018
Pubblicato da: BeBeez

Ci sono più Npl garantiti, ma recuperi sempre lunghi. Opzione Reoco

Chart 11: Secured Gross Bad Loans trend (% on total Bad Loans)



Source: PwC analysis on data of "Bollettino Statistico" of Bank of Italy.
** "Other" includes PA and financial institutions.

La quota di **crediti in sofferenza garantiti** sui libri delle banche sta crescendo così come quella dei crediti verso le aziende, che sono quindi le controparti più importanti delle banche nel momento in cui devono cercare di rientrare dalle loro esposizioni e quindi forzare la vendita degli immobili dati a garanzia, nel caso in cui non sia possibile trovare una soluzione stragiudiziale. Il dato emerge dall'ultimo report sul **mercato dei crediti deteriorati** pubblicato nei giorni scorsi da **PwC** (e se ne parlerà in occasione del **Caffé di BeBeez del prossimo 10 luglio**).

Sul totale di 165 miliardi di euro lordi di Npl a fine 2017, infatti, il 50% aveva una garanzia (era secured) dal 48% a fine 2017, procedendo in un trend costante dal 2008, quando quella percentuale era soltanto del 36%. Di quella quota di Npl secured a fine 2017, il 66% risulta essere nei confronti di aziende, il 24% nei

confronti di microimprese e artigiani, l'8% verso privati per crediti al consumo e il 2% verso altri soggetti, come pubblica amministrazione e soggetti finanziari. Sul totale dei 165 miliardi di euro, invece, la quota in capo alle aziende è del 70%, un po' più bassa rispetto al 73-74% degli ultimi anni.

Detto questo, anche quando le controparti sono aziende, non è detto che la taglia dei singoli crediti in questione sia grande, anzi. Gli Npl dai 5 milioni di euro in su rappresentano soltanto il 31% del totale, il che significa moltissime posizioni di dimensioni più piccole. Ecco quindi che l'enormità dei numeri in gioco, insieme ai lunghi tempi tecnici di recupero dei crediti con garanzia immobiliare restano al centro del dibattito tra gli addetti ai lavori. Anche dopo la pubblicazione da parte del **CSM delle linee guida sulle esecuzioni immobiliari** lo scorso ottobre 2017 e dopo la pubblicazione da parte di **Abi delle linee guida per la valutazione degli immobili a garanzia dei crediti inesigibili** lo scorso gennaio.

Il tema nei giorni scorsi è tornato alla ribalta con la pubblicazione della **Relazione annuale della Banca d'Italia** che ha dedicato un intero approfondimento alla durata delle procedure esecutive immobiliari, sottolineando che le norme di legge introdotte tra il 2015 e il 2016 proprio al fine di accelerare le procedure hanno avuto effetti positivi sensibili in termini di risultati. In particolare, sulla fase di vendita, gli effetti delle innovazioni normative sono sensibili: le quote di procedure con tale fase chiusa entro un anno ed entro 18 mesi dall'inizio delle operazioni sono aumentate rispettivamente dall'8 al 21% dal 17 al 36%. Si stima che la durata mediana della fase di vendita si sia quasi dimezzata (si veda altro articolo di *BeBeez*).

Resta però vero che esistono elevate differenze nella durata delle procedure esecutive immobiliari tra tribunali, che potrebbero anche riflettere fattori di natura organizzativa e gestionale. Secondo Banca d'Italia, le linee guida approvate dal Consiglio superiore della magistratura nell'ottobre 2017 potranno favorire la diffusione delle prassi vigenti nei tribunali migliori. In particolare, dice l'Authority di vigilanza, un'analisi approfondita dei fattori sottostanti (come assenza di incentivi adeguati, risorse insufficienti) può contribuire a individuare ulteriori soluzioni per accrescere l'efficienza delle procedure.

Che Banca d'Italia voglia "favorire una gestione più proattiva ed efficiente delle garanzie immobiliari" e "favorire il migliore e più rapido realizzo degli immobili acquisiti per finalità di recupero crediti" era peraltro scritto chiaro nel documento che lo scorso marzo annunciava l'avvio di una **consultazione pubblica su nuove disposizioni di vigilanza in materia di investimenti in immobili da parte delle banche**, che si è chiusa lo scorso 18 maggio (si veda altro articolo di *BeBeez*), ma a cui non ha ancora fatto seguito la pubblicazione della nuova normativa.

In particolare, si legge nella nota sul documento per consultazione di Bankitalia, "per gli immobili acquisiti per recupero dei crediti, viene eliminato il requisito patrimoniale aggiuntivo prima richiesto quando il loro ammontare eccede i fondi propri della banca o del gruppo bancario; inoltre, la regola del 'pronto smobilizzo' degli immobili è sostituita dalla previsione che richiede alle banche di definire un piano di rientro nei limiti entro un tempo predefinito, coerente con l'obiettivo di preservare il valore di realizzo degli immobili. Infine, si richiamano i doveri e le responsabilità degli organi aziendali delle banche, che devono definire, in particolare, politiche e procedure di gestione delle garanzie immobiliari efficienti e volte a massimizzare i recuperi".

Bankitalia vuole "incentivare le banche e i gruppi bancari a una gestione attiva delle garanzie immobiliari che assistono i crediti" e "favorire l'efficienza e la rapidità del processo di recupero degli NPLs, anche attraverso l'acquisizione, diretta o indiretta, attraverso società specializzate, degli immobili posti a garanzia". In questa prospettiva, il documento fornisce anche "specifiche indicazioni, ispirate alle migliori prassi di mercato, in materia di Real Estate Owned Company (Reoco), strumento utile per promuovere il buon esito delle procedure esecutive e delle aste immobiliari nonché la gestione professionale degli immobili eventualmente acquisiti, in una prospettiva di ottimizzazione dei tempi e dei valori di recupero".

Di tutto questo si è parlato nelle scorse settimane anche in occasione di un workshop organizzato dallo **studio legale La Scala** in collaborazione con il servicer GMA e con il patrocinio dell'associazione TSEI. Secondo **Marco Pesenti**, senior partner di La Scala "un'ulteriore proposta di intervento che potrebbe rivelarsi utile venendo incontro alle esigenze sociali abitative della famiglie italiane andate in default sarebbe la costituzione di una Reoco di Stato per affrontare il problema degli Npl immobiliari residenziali. Se consideriamo che la stragrande maggioranza degli immobili assoggettati a pignoramento immobiliare è composta da immobili residenziali di piccolo taglio con valore medio intorno ai 100 mila euro e che nella maggior parte dei casi si tratta di prime case e quindi di famiglie in difficoltà che hanno tutto l'interesse a restare nell'immobile pagando un canone calmierato più basso rispetto alla rata di mutuo andato in default, magari prevedendo un riscatto nel lungo periodo. Sarebbe opportuno prevedere una Reoco a partecipazione pubblica capitalizzata dal governo con il compito di acquistare in asta gli immobili a garanzia degli Npl. Ciò consentirebbe da un lato alle banche di rientrare in tutto o in parte dei crediti e dall'altra il governo avrebbe utilizzato soldi pubblici investendo in asset in grado di produrre reddito". Una proposta di legge in questo senso era stata presentata lo scorso anno. Ma poi non se ne era fatto nulla.

Il tema del recupero dei crediti con garanzia immobiliare si intreccia ovviamente con quello della ripresa del settore real estate. **Tiziana Allievi**, partner di La Scala a margine dell'evento ha dichiarato: "L'Italia non ha bisogno di ulteriori misure depressive: la pressione fiscale che opprime e frena il settore immobiliare è arrivata a 50 miliardi di euro l'anno, la sua componente patrimoniale è passata dai 9 miliardi del 2011 con l'ICI ai 21 miliardi del 2017 con IMU e Tasi. Le sole detrazioni sulla prima casa non sono sufficienti per far ripartire il settore immobiliare e riattivare la ripresa economica. Occorre piuttosto pensare allo sviluppo e rilancio dell'investimento immobiliare da destinare in locazione rivedendo la legislazione in materia, soprattutto di tipo tributario, partendo dall'estensione della cedolare secca a tutti i contratti di locazione, visto il successo della cedolare fin qui applicata, estendendola da un lato, alle locazioni abitative da parte di soggetti non persone fisiche, dall'altro a tutti gli affitti non abitativi, come locali commerciali, uffici e così via".

Di Npl immobiliari si parlerà in occasione del Caffé di BeBeez del prossimo 10 luglio.
Per informazioni, clicca qui

Iscriviti alla newsletter quotidiana di BeBeez

- Acconto alla raccolta e alla gestione dei tuoi dati in questo sito come descritto nella Privacy Policy ***
- Dichiaro di avere più di 16 anni ***

iscriviti