

# Mercato immobiliare e NPL



**A** chiunque operi nel settore degli investimenti finanziari, o nel mercato immobiliare, negli ultimi anni, ma soprattutto in quest'ultimo periodo, in cui sembra essere diventato il trend del momento, sarà capitato di imbattersi nell'acronimo **NPL** ovvero 'Non performing loans'. Tradotto in italiano **debiti non performanti**, ovvero **crediti deteriorati o inesigibili**, ossia di quei prestiti che i debitori non riescono più a ripagare regolarmente o del tutto.

Il caso tipico e più frequente che lega gli NPL al mercato immobiliare è il **contratto di mutuo** non onorato. A seguito di rate non pagate all'istituto di credito, il debito nel suo iter bancario, si trasforma, fino a diventare quello che viene chiamato un credito a sofferenza.

A questo punto il mutuo non esiste più, ed esiste solo una somma che la banca dovrà recuperare, attivando la garanzia ipotecaria generalmente volontaria iscritta contestualmente all'atto di mutuo. Proprio la presenza di questa garanzia reale determina il nome di **NPL SECURED**.

Gli **NPL UNSECURED** diversamente sono quei crediti che non hanno nessuna garanzia sottostante come ad esempio i prestiti o finanziamenti chirografari.

Il detentore del credito, sia esso la banca originator (che ha erogato il mutuo) o altra società che ha acquistato il credito successivamente, procederà per il recupero tramite i legali, attivando la procedura di esecuzione immobiliare, partendo dal pignoramento, ed è a questo punto che si entra in una fase stagnante lenta e degenerativa.

Cosa si intende con quest'ultima frase? Vediamolo:

**Tempi** La media nazionale italiana di un'esecuzione immobiliare è 5 anni e 4 mesi.

**Costi** Il costo di una procedura per recuperare un credito di 100.000€ può incidere per una percentuale tra il 15-20% quindi 15-20.000€

**Svalutazione dell'immobile** Ipotizzando che il perito nominato dal Tribunale stimi correttamente il bene oggetto dell'esecuzione, mediamente applicherà un ribasso tra il 5% e il 15% per la vendita in asta, e poi come previsto dalla legge, al primo esperimento d'asta si potrà presentare un'offerta ribassata del 25% del prezzo in base d'asta, e poi ulteriori ribassi del 25% ad ogni esperimento andato deserto.

Quindi un immobile che sul mercato libero viene stimato 150.000€ si potrà trovare in prima asta con offerta minima a 101.250€, in seconda asta a 75.900€ e così via.

**Conseguenze per i debitori** Quando l'immobile viene venduto in asta spesso i problemi non sono finiti per i debitori esecutati. Vediamo questo aspetto con un esempio reale.

Immobile acquistato nel 2006, mutuo 100% importo 225.000€  
Rate pagate per 10 anni poi smesso per problemi personali.

Debito aggiornato al 2023 con interessi e spese 270.000€

Perizia CTU per asta 180.000 – 10% per garanzie, vizi = 162.000€

Quindi in asta la prima volta con base d'asta 162.000€ e offerta minima (-25%) 121.500€

Ipotizzando un'aggiudicazione a 145.000€ togliendo 15.000€ di spese legali, la banca recupererà un credito di 130.000€ a fronte di una spettanza di 270.000€

Il debitore perderà la casa e avrà ancora un debito di 140.000€, per il quale potranno essere azionate altre procedure di recupero, come per esempio il pignoramento di somme presso terzi o il pignoramento del quinto dello stipendio.

**Dopo aver delineato questa situazione negativa viene naturale chiedersi se è possibile fare qualcosa per migliorare i processi e trasformare questi problemi in opportunità.**

La risposta è sì, ma serve una società strutturata con competenze specifiche in ambito immobiliare, legale e finanziario che analizzi la situazione e proponga la miglior "exit strategy" alternative alla pura esecuzione immobiliare.

I cardini su cui si fonda il processo di miglioramento di queste situazioni sono fondamentalmente due

- **Il primo** riguarda il mantenimento del valore dell'immobile. Se sul mercato libero l'immobile ora in asta viene valutato 150.000€, deve poter recuperare questa cifra e non essere svenduto in asta al 60-70% del suo vero valore o meno.

- **Il secondo** riguarda la possibilità di stralciare il debito attualizzato carico di interessi e spese.

Com'è noto nei processi di cartolarizzazione le banche sono praticamente costrette a svendere crediti a forte sconto per sgravare i loro bilanci da queste posizioni; quindi, è possibile riuscire a chiudere situazioni debitorie importanti anche se gli immobili posti a garanzia hanno un valore inferiore ai crediti attualizzati.

Ogni situazione però deve essere analizzata attentamente e può presentare diverse opzioni di gestione per questo è nata **NPLife SRL**. NPLife nasce da una consolidata realtà immobiliare, radicata sul territorio da oltre trent'anni, per dare risposte concrete a un segmento dell'economia che ha raggiunto volumi difficili da gestire e recuperare, anche perché spesso trattato solo in ottica legale e finanziaria.

NPLife invece parte dall'assunto che gli NPL Secured **NON POSSANO ESSERE GESTITI IN MANIERA ASETTICA ESCOLLEGATA RISPETTO AL SOTTOSTANTE REAL ESTATE.**

Il background del team NPLife e il know-how qualificato nelle aree legal, finance e real estate consentono una gestione efficiente del credito e una massimizzazione del rendimento.

Grazie al metodo NPLife l'economia reale diventa un valore aggiunto che contribuisce al raggiungimento degli obiettivi del business plan.

**VISION: TROVARE UNA SOLUZIONE STRAGIUDIZIALE PER OGNI CREDITO DETERIORATO.**

**MISSION: INNOVARE E PERFEZIONARE LE PROCEDURE PER DARE RISPOSTE CONCRETE E RAPIDE A TUTTI GLI STAKEHOLDERS: DEBITORI, CREDITORI, ACQUIRENTI/INVESTITORI.**

NPLife Executive S.R.L. è la società di «servicing» del gruppo NPLife, autorizzata ex articolo 115 T.U.L.P.S. operante nei seguenti ambiti:

**Legal:** Staff legale con consolidata esperienza nel mondo bancario e del recupero stragiudiziale. NPLife garantisce Due Diligence legali in tempi rapidi ed analizza in maniera strutturata ed efficiente posizioni e perimetri sottoposti.

**Real Estate Valuer:** Network capillare di consulenti immobiliari e valutatori certificati in grado di fornire in tempi rapidi valutazioni del valore reale degli asset a sottostante garanzia del credito.

**Operation:** Il vero punto di forza di Nplife!

**Grazie al proprio network di consulenti e operatori, opportunamente formati da NPLife Academy, il nostro gruppo è in grado di favorire la valorizzazione degli asset e massimizzare il recupero del credito attraverso diverse exit strategy alternative alla classica esecuzione giudiziale (ASTA).**

Quindi ricollegandoci al punto precedente quali sono soluzioni alternative per la gestione di queste posizioni:

**MAV:** Il debitore esecutato viene contattato, proponendogli di affidare un Mandato a Vendere ad un professionista del settore immobiliare, per arrivare all'esdebitazione totale, recuperando in tempi brevi il credito.

**DPO:** Il debitore viene contattato per verificare se vi è la disponibilità economica, propria o con l'aiuto di terzi, necessaria per raggiungere un accordo transattivo e con totale esdebitazione, recuperando in tempi molto brevi il credito.

**RE.O.CO:** Grazie alla conoscenza capillare del mercato, NPLife valuta la possibilità di reimpossessarsi dell'immobile, per massimizzare il recupero. Exit indispensabile in caso di S.A.L. (cantieri incagliati in default)

**ASSUNZIONE DEL DEBITO (508 C.P.C.):** NPLife ricerca un potenziale cliente sul mercato libero interessato all'immobile posto a garanzia del credito. Promuove la sua partecipazione in asta e la conseguente assegnazione dell'immobile attraverso l'assunzione del debito quando possibile. (Art 508 c.p.c.)

**ASSEGNAZIONE A FAVORE DI UN TERZO (590 bis C.P.C.):** NPLife ricerca un potenziale cliente sul mercato libero interessato all'immobile posto a garanzia del credito. Se il Gross Book value (GBV) lo permette, viene presentata un'istanza di assegnazione al terzo.

**AUCTION FACILITATION:** Qualora nessuna delle precedenti exit strategy sia percorribile, NPLife si farà carico di vivacizzare l'esecuzione immobiliare, promuovendo la stessa con l'ausilio di canali più performanti rispetto a quelli comunemente usati e con l'aiuto di operatori dislocati su tutto il territorio.

Per concludere quindi NPLife può intercettare queste situazioni, velocizzare i processi di chiusura evitando inutili aggravii di spese legali e processuali, valorizzare al massimo gli immobili per massimizzare il recupero, esdebitare completamente gli esecutati quando le situazioni lo consentano, ridare impulso a operazioni ferme da anni per la valorizzazione immobiliare (cantieri in default), promuovere operazioni immobiliari.

Per informazioni sull'operatività di **NPLife** o per l'adesione al network ecco i contatti:

46043 Castiglione delle Stiviere (MN)

Via Callisto Piazza, 34

Tel 0376/1510109

www.nplife.it

mail: info@nplife.it

