

Un modello di workout immobiliare per una risposta possibile all'emergenza abitativa

Luciano Nataloni

SOCIAL HOUSING:

una soluzione al disagio abitativo, un nuovo modello d'intervento



La difficile gestione dei distressed asset

In generale

- Mismatching tra domanda e offerta per gli Npl immobiliari
- Crollo della domanda in tutti i comparti immobiliari
- Drastica contrazione dei finanziamenti bancari del settore immobiliare
- Difficoltà a concedere mutui retail anche per la mancanza dei requisiti dell'acquirente (affordability index)
- ...

... ed in particolare nell'ambito delle operazioni immobiliari non finite

- Dissesto di molti operatori spesso già sottoposti in procedure concorsuali
- Fermo cantieri che si protrae da molti anni
- Avvicinarsi della scadenza delle convenzioni
- Venire meno di significative competenze industriali

Il workout immobiliare quale possibile risposta all'emergenza abitativa

IL PROBLEMA

Nel portafoglio della banche gli NPL garantiti da asset immobiliare non finiti sono diventati un problema nel problema, anche alla luce dei sempre più stringenti criteri di provisioning (requisiti ed aggiornamenti delle perizie, hair cut sulle stime, criteri di impairment di attualizzazione) ecc.

L'OPPORTUNITA'

I mutati valori di riferimento del patrimonio immobiliare a garanzia degli NPL bancari hanno aperto impensabili opportunità per azioni sistematiche di workout a partire dal comparto residenziale.

LINEE GUIDA

- L'obiettivo
Utilizzare operazioni immobiliari non finite per favorire la vendita di abitazioni in un'ottica di social housing. Il ruolo residuale dell'"affitto".
- Il ruolo di CDP
Oggi è l'attore dominante del mondo del social housing. Non risulta però avere strumenti operativi per il modello proposto. L'eventuale possibilità d'intervento amplierebbe fortemente le opportunità di applicazione, garantendo la standardizzazione dei processi.
- Il target
Sono tutti quei soggetti che hanno capacità reddituali tali da non essere assistiti da politiche sociali specifiche, ma contestualmente non hanno le capacità necessarie per perfezionare l'acquisto sul libero mercato (affordability index).
- Azioni di override dell'affordability index :
 - Ridurre il prezzo di acquisto dell'abitazione in linea con i valori FIA,
 - Favorire l'accumulo di risorse per coprire la quota di acquisto non finanziabile attraverso il rent to buy,
 - Attivare forme , pubbliche e private, di garanzia per ampliare il novero dei soggetti finanziabili ed il livello di finanziamento.

Business model – 1/2

Le premesse hanno evidenziato che lo sviluppo diffuso di questo progetto presuppone un nuovo modello di business

**NECESSITA' DI
INTERVENTI
SISTEMATICI E
CONGIUNTI PER IL
COMPLETAMENTO
E LA VENDITA
DEGLI ASSET**

Il ruolo proattivo delle banche nell'intero processo di workout: grande diversità d'approccio e di soluzioni ma con un obiettivo comune.

La ricerca di nuova finanza attraverso la condivisione e la segmentazione del rischio dell'operazione tra gli attori originari e quelli che interverranno durante il progetto di workout.

Necessità di acquisire competenze di business.

La creazione azioni di supporto alla vendita.

IL VEICOLO

- Il nuovo business model presuppone innanzitutto il trasferimento degli asset dallo sponsor originario in un nuovo veicolo di valorizzazione.
- Il nuovo veicolo procederà al completamento degli immobili e si occuperà della successiva commercializzazione, fino alla liquidazione totale dell'iniziativa
- Il tema della titolarità dell'equity del veicolo

LA STRUTTURA FINANZIARIA

La struttura finanziaria è tailor made e dipende dalle singole operazioni, ma comunque rispetterà i seguenti principi:

- Il debito originario, per la parte coperta dal valore/prezzo dell'asset (determinato sulla base dei flussi del business plan) verrà parzialmente convertito in equity e/o SFP e/o finanziamenti subordinati,
- Le nuove risorse finanziarie che saranno apportate da banche, investitori istituzionali e/o privati e dai costruttori saranno a titolo di preferred equity e/o finanziamenti senior e/o antergati.

Il costruttore e Ance

IL FONDAMENTALE RUOLO DEL COSTRUTTORE

- L'impresa realizzatrice si occuperà operativamente di portare a termine la costruzione in tempi certi e con costi certi (contratti turnkey)
- Contribuisce a sostituire lo sviluppatore originario dell'operazione mettendo a disposizione le proprie competenze e la propria struttura organizzativa (revisione del progetto originario, definizione strategia di valorizzazione, interlocuzione con la P.A. ecc)
- Apporta nuove risorse finanziarie, fino ad un massimo del 20% dei Sal maturati, a titolo di finanziamento e/o equity

L'APPORTO DI ANCE

- L'impresa assegnataria dell'appalto si impegnerà al rispetto di un protocollo di comportamento, condiviso con Ance, che sarà parte integrante del modello, finalizzato alla massima trasparenza nei confronti del soggetto promotore e della banca
- Ance, nell'ambito della sua attività istituzionale, è attiva nel proporre soluzioni e strumenti in grado di ricostituire il circuito creditizio finalizzato all'acquisto dell'abitazione, di introdurre strumenti che possano agevolare la locazione/acquisto di abitazioni e di incentivare l'investimento in immobili residenziali a canone ridotto.



Case study – elementi descrittivi dell'operazione

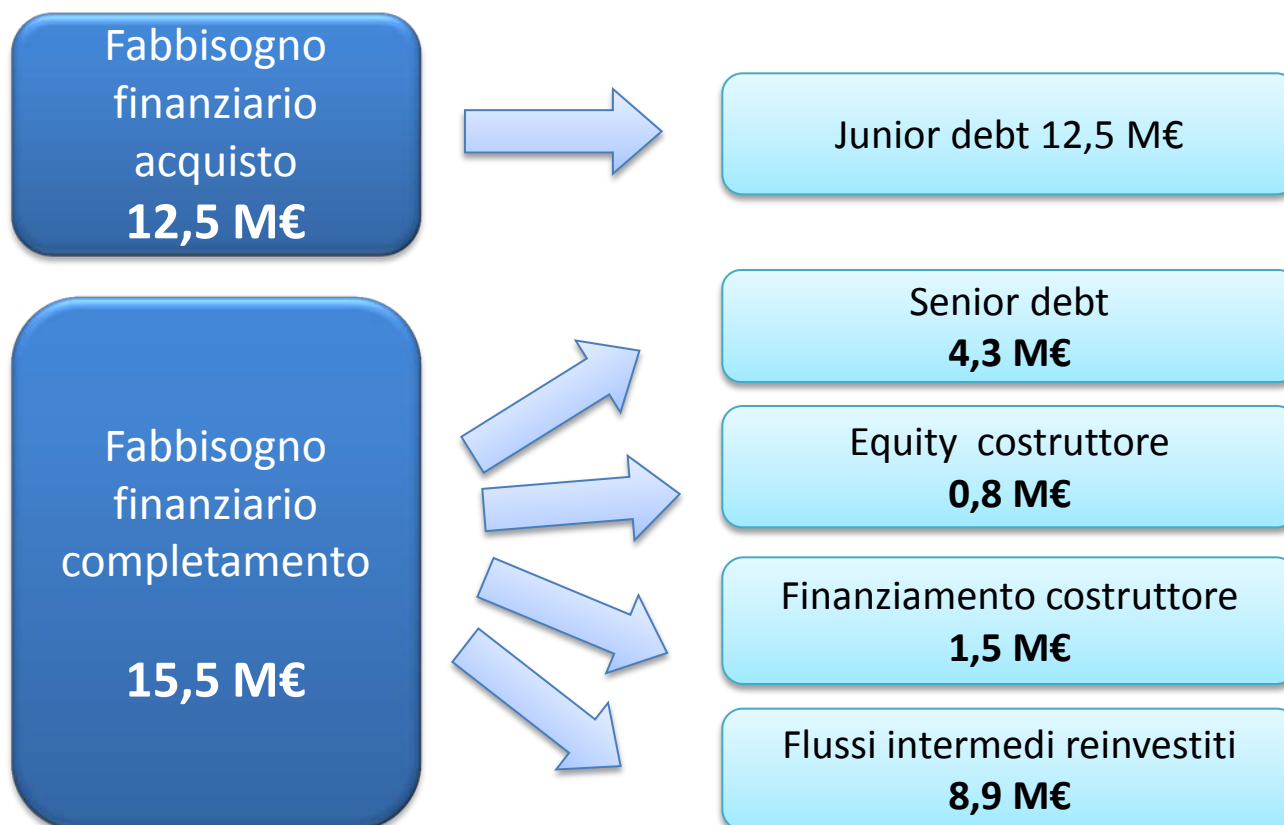
- Lo sviluppo immobiliare è situato nell'hinterland fiorentino a circa 7 km dal centro storico.
- L'operazione riguarda la costruzione di circa 180 appartamenti per circa 15.000 mq di SV.
- La costruzione è iniziata nel 2007 e si è bloccata nel 2009 a causa del dissesto del developer .
- Il complesso immobiliare è stato completato per circa il 70%.
- L'investimento complessivo sostenuto dallo sponsor originario è di oltre 20 milioni di euro, finanziato integralmente da un istituto di credito.
- La società proprietaria dell'intervento è stata dichiarata fallita nel 2012: l'immobile è andato all'asta più volte, senza successo.

Case study – assumptions e struttura operativa

- Si prevede la costituzione di un SPV che acquisterà l'immobile alla prossima asta e che prevederà, in accordo con l'istituto di credito, quale modalità di pagamento l'accollo del debito per importo pari a quello di compravendita determinato dall'asta.
- Per limitare il fabbisogno finanziario massimo dell'operazione è stato previsto il completamento degli edifici in due fasi successive. Il valore complessivo dell'appalto è stato stimato in 11.500.000 euro.
- Il business plan prevede la vendita degli appartamenti con 3 modalità diverse:
 - Vendita immediata (40%),
 - Rent to buy a 4 anni (30%),
 - Rent to buy a 8 anni (30%).
- I valori di vendita sono stati ipotizzati pari a 2.000 €/mq (prezzo pari al minimo OMI e inferiore del 20% rispetto agli attuali prezzi di vendita della zona pari a 2.500 €), mentre i valori della quota di affitto pari a 40 €/mq/annuo, inferiore al valore minimo degli accordi territoriali. Il monte ricavi complessivo è di circa 30 milioni di euro.
- Il business plan originario prevedeva un prezzo di vendita di 3.300 €/mq con un monte ricavi complessivo di circa 50 milioni di euro.
- Per limitare il fabbisogno finanziario massimo dell'operazione è stato previsto il completamento degli edifici in due fasi successive.

Case study – struttura finanziaria

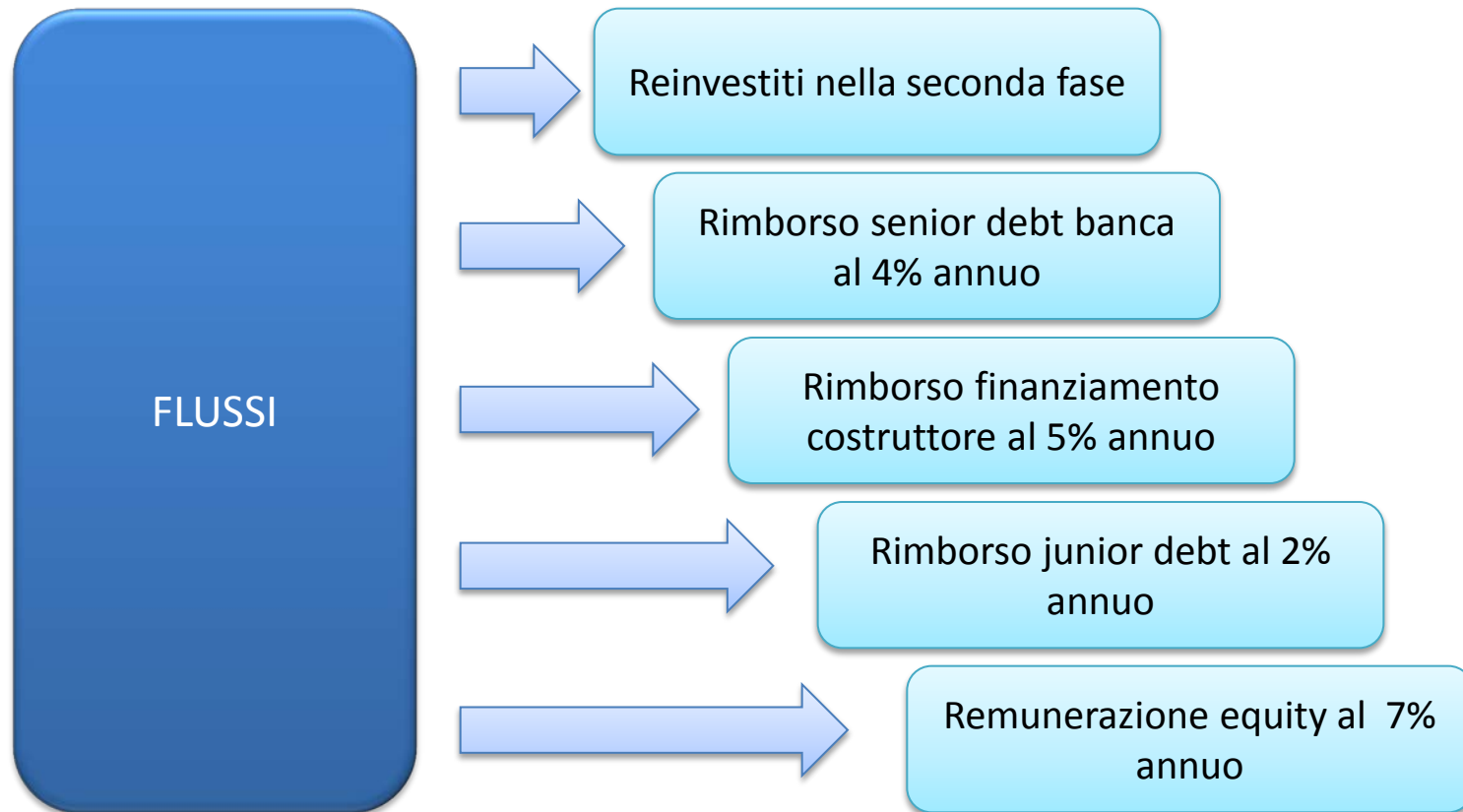
- Il fabbisogno finanziario totale è di 28.000.000 di euro di cui per il completamento dell'operazione è stato stimato in circa 15.500.000 euro e sarà finanziato:



- La Banca dovrà erogare una linea di finanziamento specifica dell'Iva e prevedere l'erogazione di mutui retail creati ad hoc.

Case study – cascata dei pagamenti

- I flussi generati dal progetto tramite la vendita e l'affitto delle unità immobiliari complete saranno così destinati:



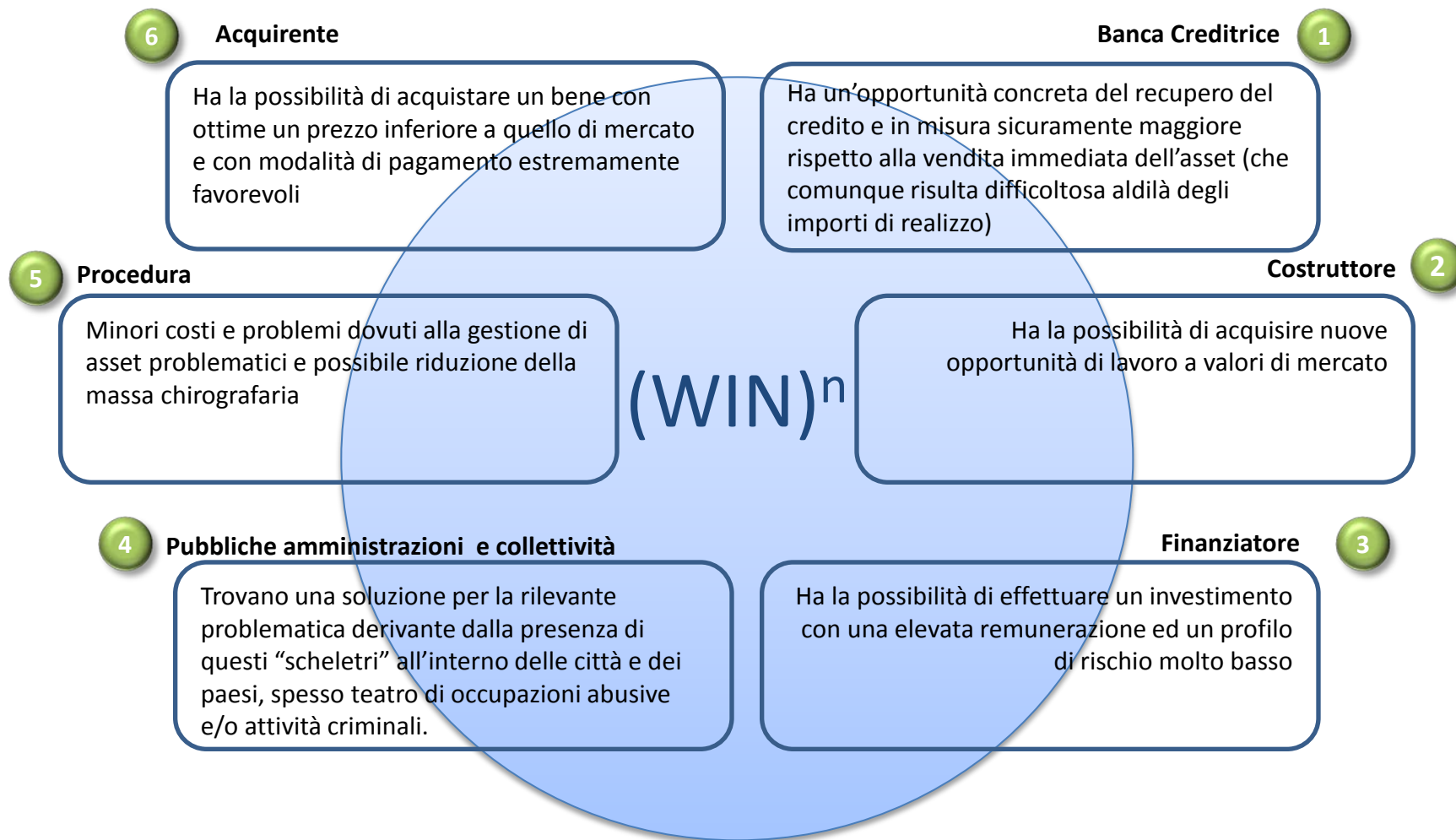
COSTRUTTORE

- Il costruttore acquisisce un appalto di circa 11,5 milioni di euro, incassandone l'80% a SAL ed il restante 20% entro la fine del piano.
- Le risorse del costruttore a titolo di finanziamento verranno remunerate ad un interesse annuo del 5% e rimborsate entro 5 anni dal termine della costruzione.
- Le risorse a titolo di equity saranno rimborsate al decimo anno e remunerate al 7% annuo.

BANCA

- La banca, ad inizio piano, riporta in bonis una quota pari al 55% del credito originario. Questo junior debt verrà ripagato a partire dal 2017 fino alla fine del piano, corrispondendo un tasso annuo del 2%, per un recupero complessivo della vecchia esposizione pari ad oltre il 60% del credito in linea capitale;
- Il finanziamento senior della banca di 4,3 milioni di euro sarà interamente ripagato entro il 2017, con una remunerazione del 4% annuo.

Conclusioni: win win win ... ed una nota amara



INNOVARE
WORKOUT SOLUTIONS

Gracie