



NPLS
RESOLUTIONS

RASSEGNA STAMPA
6-10 aprile

Npl, Utp ed esecuzioni immobiliari AI TEMPI DEL COVID19. Il 2020 è **giudizialmente** già finito?

di mirko frigerio*

Che cosa si devono aspettare i cosiddetti "operatori del credito" da questa situazione che, per cause maggiori, sta inevitabilmente bloccando anche i loro business plan, le strategie di recupero e gli stessi tribunali? il Centro Studi AstaSy Analytics ha calcolato quelle che saranno le conseguenze inevitabili del blocco del lavoro dei tribunali nel settore delle esecuzioni immobiliari.

Per prima cosa i tempi medi della giustizia, si allungheranno in media di 270 giorni attestandosi quindi a 1.808 giorni, pari a circa 5 anni, contro i 4 anni e 3 mesi delle statistiche medie rilevate dall'Osservatorio T.S.E.I. nella sua ultima analisi.

Ciò significa che gli incassi dalla giustizia, a eccezione dell'attuale cash in court, saranno posticipati di almeno 270 giorni, pari cioè a 9 mesi di allungamento medio statistico di tutti i business plan. Per far

comprendere meglio questo aspetto utilizzeremo come esempio le linee guida in materia di esecuzioni immobiliari disposte dal Tribunale di Roma. Il tribunale romano ha dichiarato la sospensione delle attività di pubblicazione degli avvisi d'asta sino alla data del 31 Luglio 2020, il che vuol dire che la prima asta immobiliare post crisi si potrà quindi presumibilmente avere intorno al 16 ottobre. Ipotizzando l'aggiudicazione del lotto, il saldo potrà avvenire entro 120 giorni, quindi entro febbraio 2021. Possiamo dichiarare che, fatte salve iniziative diverse dei singoli tribunali e fatta salva l'elasticità, anche mentale, dei gestori e dei servicer, l'anno giudiziale 2020 potrebbe considerarsi concluso.

Il secondo aspetto, più psicologico, è legato invece alle effettive volontà di partecipare a un'asta in piena crisi finanziaria. Lo **sconto medio** tra valore della CTU (consulenza tecnica di ufficio) e il probabile valore di aggiudicazione del bene si abbasserà di un ulteriore 25%, passando dall'attuale medio 54% al prospettico **68%**, riducendo

ulteriormente i flussi di recupero. È inevitabile pensare che, senza sollecitazioni e senza azioni a tutela del credito, questi saranno gli scenari più plausibili, considerando anche il fatto che i probabili acquirenti saranno mentalmente allontanati dalla volontà partecipativa, creando un vuoto di partecipazioni e conseguentemente l'abbattimento di "un giro d'asta" dei valori di recupero.

Cosa possono fare quindi coloro che lavorano nella filiera del credito per evitare questa perdita di valore che, oltre che intaccare i business plan del credito e riformulare le curve di recupero, può aggravarsi con il creare nuove e insostenibili situazioni? Il consiglio è quello dell'**elasticità**, ovvero occorre individuare tutte quelle azioni a tutela del credito che si differenziano dalla sola attività giudiziale.

Ecco alcune possibilità applicabili da oggi stesso.

Primo: accordi stragiudiziali. Se si fermano i tribunali non si devono fermare le persone. Il 32% delle esecuzioni immobiliari ha la possibilità di trovare

un accordo stragiudiziale tra banca e debitore. In alcuni casi la volontà di mantenere l'immobile corrisponde alla volontà di trovare un accordo tra le parti e quando il debito non è eccessivamente elevato si può pensare a una sospensione dell'esecuzione, con mantenimento della garanzia, e un piano di rientro in 24 mesi.

Secondo: accordo per la vendita del bene. In alcuni casi l'accordo può essere trovato anche proponendo il bene in vendita su iniziativa del proprietario, utilizzando sia una seria valutazione del bene, sia un agente o consulente immobiliare che, affiancato da un bravo gestore e a una struttura legal, ne comprenda i volumi debitori e costituisca una linea di chiusura che porti alla vendita del bene in tempi e recuperi notevolmente inferiori rispetto alla giustizia. Statisticamente un bene posto in vendita a mercato libero viene commercializzato in circa 6 mesi e i valori di recupero, pur dovendo pagare soggetti intervenuti in procedura e professionisti, si attesta intorno al 30% in più del presunto incasso giudiziale.

Terzo: lavoro immediato sulla pubblicità, anche commerciale, degli immobili. La pubblicità fatta anche su portali commerciali professionali e di settore, può avvicinare l'acquirente finale al mercato creando un vortice positivo di attrattività.

Quarto: incentivazione delle aste telematiche per le procedure concorsuali. Il 24% dei beni posti in asta è rappresentato da immobili che provengono da fallimenti e procedure concorsuali; per questi beni fanno ancora fede le disposizioni di cui all'art. 107 del R.D. 267/1942 che consente anche la possibilità che possano pervenire offerte irrevocabili, congrue e cauzionate.



Favorendo la pubblicazione attiva su portali di aste telematiche, supportate da adeguata pubblicità commerciale chiunque potrebbe, congruamente, far pervenire una proposta cauzionata alla procedura e accelerare i tempi delle aste.

Quinto: cessioni dei singoli crediti large e medium e predisposizione micro pacchetti di small-ticket a utilizzatori finali o operatori locali. Studiare puntuali cessioni di single name fatte a investitori qualificati o professionali o a imprenditori locali interessati al bene stesso. Ne uscirà uno scenario migliore e più performante che farà anche ripartire la politica economica dei territori; parliamo di cantieri fermi, terreni, capannoni, piccoli frazionamenti.

Sesto: utilizzo attivo e strutturato delle Re.o.Co. Il 3% degli asset (numericamente) cuba oltre il 31% del volume dei crediti da recuperare; questo ci porta a comprendere che all'interno dei portafogli vi sono dei beni di pregio e degli asset di particolare rilevanza come hotel, piattaforme commerciali, piattaforme a reddito. È necessario, in questo periodo, attivare non più passivamente le RE.o.Co. e acquisire un numero seppur limitato di immobili che possano essere successivamente messi a reddito, gestiti e successivamente rivenduti, al fine di tamponare la perdita di valore causata dai

continui ribassi.

Settimo: incominciare da subito le analisi sugli UTP.

Per decidere il destino dei futuri portafogli occorre valutare, analizzare e supportare l'imprenditoria; l'UTP puro non ha ancora in pancia la sofferenza effettiva ma prevenire questa fase durante la crisi, analizzando l'impresa, il mercato nella quale si colloca, la disposizione geografica e gli asset e il prodotto sottostanti, può consentire di evitare il default. Si tratta di un'azione da mettere in campo immediatamente.

Questi sono alcuni spunti che ogni singolo gestore, amministratore delegato, operatore, direttore generale, capo crediti, valutatore, analista, consulente esterno, consulente del credito e del debito deve prendere seriamente in considerazione, perché questa crisi consente almeno di avere il tempo di analizzare i portafogli per decidere nuove e più attive strategie che, se fatte, possono portare anche a un più attivo e rivoluzionario modo di gestire gli NPE su tutta la filiera del credito. 📌

**Fondatore&Vicepresidente
Esecutivo NPLS RE
SOLUTIONS e Presidente del
Centro Studi Astasy Analytics*

TESTATA: IL QI.IT
DATA: 6 APRILE 2020
CLIENTE: NPLS RE SOLUTIONS

il Quotidiano Immobiliare

COMUNICATO STAMPA

OGGI, 12:14

Massimiliano Morana nominato senior director di
NPLs RE_Solutions



Massimiliano Morana è il nuovo senior director di NPLs RE_Solutions, società specializzata nel settore degli NPL, controllata da RINA Prime Value Services S.p.A. e partecipata dal Gruppo Gabetti. Morana, all'interno di NPLs RE, si occupa di accrescere il business legato al mondo dei crediti deteriorati, nonché a quello delle esecuzioni immobiliari, sviluppando servizi immobiliari altamente specializzati per le esigenze di banche, servicer e investitori qualificati in tutte le fasi del recupero del credito ipotecario.

TG Alert del 06.04.2020

 Il Quotidiano Immobiliare <no-reply@ilqi.it>

il Quotidiano Immobiliare



NEWS ALERT

NPLs RE_Solutions: Massimiliano Morana nuovo Senior Director

Nuovo ingresso in NPLs RE_Solutions, società controllata da RINA Prime Value Services S.p.A e partecipata dal Gruppo Gabetti: Massimiliano Morana è il nuovo Senior Director della società. Morana si occuperà di accrescere il business legato al mondo dei crediti deteriorati e delle esecuzioni immobiliari.

[Leggi la news](#)

ilQI - Locandina del giorno 07/04/2020



Il Quotidiano Immobiliare <no-reply@ilqi.it>

il Quotidiano Immobiliare



MARTEDÌ 7 APRILE 2020



**Massimiliano Morana nominato Senior
Director di NPLs RE_Solutions**

Massimiliano Morana è il nuovo senior director
di NPLs RE_Solutions, società specializzata...

TESTATA: NEWSLETTER MONITOR IMMOBILIARE

DATA: 7 APRILE

CLIENTE: NPLS RE SOLUTIONS

MONITORIMMOBILIARE
Italian Real Estate News Il più letto in Italia

NEWSLETTER FREE

07/04/2020



Massimiliano Morana nuovo senior director di NPLs RE Solutions

Massimiliano Morana è il nuovo senior director di NPLs RE_Solutions, società specializzata nel settore degli NPL, controllata da RINA Prima Value Services S.p.A. e partecipata dal Gruppo Gabetti. Morana, all'interno di NPLs RE, si occupa di ac

[CONTINUA A LEGGERE](#)

TESTATA: INTERNEWS.BIZ

DATA: 6 APRILE 2020

CLIENTE: NPLS RE SOLUTIONS



PEOPLE

Massimiliano Morana nominato senior director di NPLs RE_Solutions, controllata da RINA e partecipata dal Gruppo Gabetti

6 Aprile 2020

Massimiliano Morana è il nuovo senior director di NPLs RE_Solutions, società specializzata nel settore degli NPL, controllata da RINA Prima Value Services S.p.A. e partecipata dal Gruppo Gabetti.

Dopo l'esperienza maturata come consulente immobiliare, promotore finanziario e borsino mobiliare, Morana entra nel mondo Real Estate coprendo ruoli strategici di importanza: dapprima come direttore generale e direttore commerciale di Patrigest, poi come direttore generale di Abaco Servizi S.r.l. con delega allo sviluppo del business. Successivamente ha lavorato in IRE Advisory con delega allo sviluppo, sino all'entrata di quest'ultima in Yard.

È stato collaboratore e business developer in Yard Advisory fino ad approdare a NPLs Re_Solutions come senior director e membro del CDA.

TESTATA: INHOUSECOMMUNITY.IT

DATA: 6 APRILE 2020

CLIENTE: NPLS RE SOLUTIONS



Massimiliano Morana nominato senior director di NPLs RE_Solutions

Massimiliano Morana (nella foto) è il nuovo senior director di **NPLs RE_Solutions**, società specializzata nel settore degli NPL, controllata da RINA Prima Value Services e partecipata dal Gruppo Gabetti.

Morana ha lavorato come direttore generale e direttore commerciale di Patrigest, poi come direttore generale di Abaco Servizi con delega allo sviluppo del business. Successivamente ha lavorato in IRE Advisory con delega allo sviluppo, sino all'entrata di quest'ultima in Yard. È stato collaboratore e business developer in Yard Advisory fino ad approdare a NPLs Re_Solutions come senior director e membro del CDA.

Morana, all'interno di NPLs RE, si occupa di accrescere il business legato al mondo dei crediti deteriorati, nonché a quello delle esecuzioni immobiliari, sviluppando servizi immobiliari altamente specializzati per le esigenze di banche, servicer e investitori qualificati in tutte le fasi del recupero del credito ipotecario.

TESTATA: LAMIAFINANZA.IT
DATA: 6 APRILE 2020
CLIENTE: NPLS RE SOLUTIONS



Massimiliano Morana nominato senior director di NPLs RE_Solutions

LMF LaMiaFinanza - 06/04/2020 13:49:53

Massimiliano Morana è il nuovo senior director di NPLs RE_Solutions, società specializzata nel settore degli NPL, controllata da RINA Prima Value Services S.p.A. e partecipata dal Gruppo Gabetti.

Dopo l'esperienza maturata come consulente immobiliare, promotore finanziario e borsino mobiliare, Morana entra nel mondo Real Estate coprendo ruoli strategici di massima importanza: dapprima come direttore generale e direttore commerciale di Patrigest, poi come direttore generale di Abaco Servizi S.r.l. con delega allo sviluppo del business. Successivamente ha lavorato in IRE Advisory con delega allo sviluppo, sino all'entrata di quest'ultima in Yard.

È stato collaboratore e business developer in Yard Advisory fino ad approdare a NPLs Re_Solutions come senior director e membro del CDA.

Morana, all'interno di NPLs RE, si occupa di accrescere il business legato al mondo dei crediti deteriorati, nonché a quello delle esecuzioni immobiliari, sviluppando servizi immobiliari altamente specializzati per le esigenze di banche, servicer e investitori qualificati in tutte le fasi del recupero del credito ipotecario.

TESTATA: MONITORIMMOBILIARE.IT

DATA: 6 APRILE 2020

CLIENTE: NPLS RE SOLUTIONS

MONITORIMMOBILIARE
Italian Real Estate News · Il più letto in Italia

Massimiliano Morana nuovo senior director di NPLs RE Solutions

di **G.I.** 6 Aprile 2020



Massimiliano Morana è il nuovo senior director di NPLs RE_Solutions, società specializzata nel settore degli NPL, controllata da RINA Prima Value Services S.p.A. e partecipata dal Gruppo Gabetti.

Morana, all'interno di NPLs RE, si occupa di accrescere il business legato al mondo dei crediti deteriorati, nonché a quello delle esecuzioni immobiliari, sviluppando servizi immobiliari altamente specializzati per le esigenze di banche, servicer e investitori qualificati in tutte le fasi del recupero del credito ipotecario.

Dopo l'esperienza maturata come consulente immobiliare, promotore finanziario e borsino mobiliare, Morana entra nel mondo Real Estate dapprima come direttore generale e direttore commerciale di Patrigest, poi come direttore generale di Abaco Servizi S.r.l. con delega allo sviluppo del business. Successivamente ha lavorato in IRE Advisory con delega allo sviluppo, sino all'entrata di quest'ultima in Yard. È stato collaboratore e business developer in Yard Advisory fino ad approdare a NPLs Re_Solutions come senior director e membro del CDA.

TESTATA: REQUADRO.COM

DATA: 6 APRILE 2020

CLIENTE: NPLS RE SOLUTIONS



Massimiliano Morana senior director di Npls Re_Solutions

Di **Elena Zuccollo** - 6 Aprile 2020



Questo contenuto è riservato agli utenti abbonati. Sostieni l'informazione di qualità, accedi ora o abbonati a [Requadro.com](https://www.requadro.com)

TESTATA: MF DOW JONES

DATA: 6 APRILE 2020

CLIENTE: NPLS RE SOLUTIONS

Morana nuovo senior director NPLs Re_Solutions

MILANO (MF-DJ)--Massimiliano Morana è il nuovo senior director di NPLs Re_Solutions, società specializzata nel settore degli Npl, controllata da Rina Prima Value Services e partecipata dal Gruppo Gabetti. In una nota si legge che Morana, all'interno di NPLs Re, si occupa di accrescere il business legato al mondo dei crediti deteriorati, nonché a quello delle esecuzioni immobiliari, sviluppando servizi immobiliari altamente specializzati per le esigenze di banche, servicer e investitori qualificati in tutte le fasi del recupero del credito ipotecario. com/sda (fine) MF-DJ NEWS