
Linee Guida per la Valutazione degli NPL

20 Marzo, 2018

L'importanza di conoscere il settore specifico

Simone Spreafico, MRICS

Managing Director Dipartimento Advisory & Valuation Duff & Phelps

Linee Guida per la Valutazione degli Immobili a garanzia dei Crediti Inesigibili

Key driver

- Definizione di **principi coerenti con gli standard di valutazione Internazionali (IVS)**;
 - Favorire la **trasparenza, la correttezza e l'affidabilità nelle valutazioni**;
 - **Preservare il valore della garanzia immobiliare**;
 - **Massimizzare il valore residuo del patrimonio** eventualmente destinato al debitore;
 - **Efficientamento del processo di recupero del credito erogato**;
 - **Superamento delle “criticità” di natura localistica**
-
- ❑ **Destinate a tutti gli stakeholder coinvolti nei processi di gestione e recupero del credito immobiliare** (giudici, valutatori, creditori, debitori)

Linee Guida per la Valutazione degli Immobili a garanzia dei Crediti Inesigibili

Cosa sono gli Standard

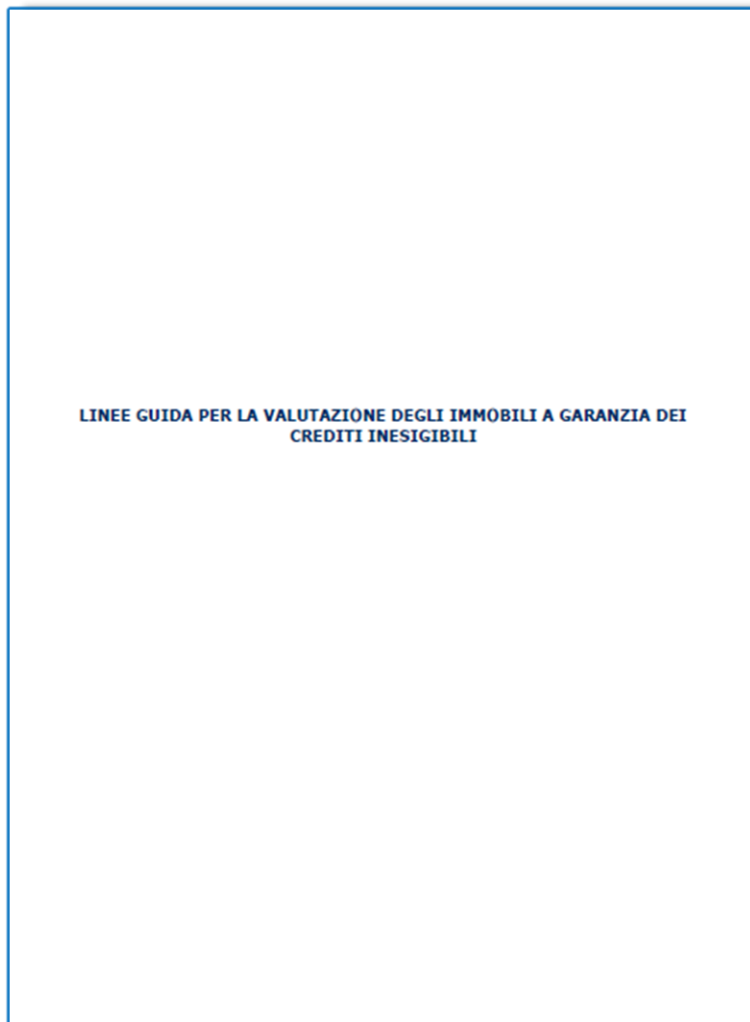
- La formalizzazione di principi e di concetti generali riconosciuti e condivisi
- Codifica delle best practices di mercato
- Un glossario di definizioni accettate e soprattutto corredate da una sorta di «interpretazione autentica» che consente di evitare applicazioni errate o comunque improprie.

Perché utilizzare Standard di Valutazione Internazionali

- Perché la globalizzazione dei business e dei mercati richiede **REGOLE COMUNI**
- Perché l'analisi delle performance di imprese ed investimenti deve basarsi su **MISURAZIONI ATTENDIBILI e OMOGENEE**
- Perché gli operatori economici necessitano di **DATI TRASPARENTI, COERENTI e AFFIDABILI**

Linee Guida per la Valutazione degli Immobili a garanzia dei Crediti Inesigibili

Struttura



- **Valutatore immobiliare (Il Perito)**
- **Valore di Mercato e Valore di Mercato con assunzione**
- **Attività di “due diligence”**
- **Certificato di Valutazione**
- **Appendici dedicate a temi specifici**
 1. Asset speciali
 2. Requisiti di professionalità
 3. il Leasing

Linee Guida per la Valutazione degli Immobili a garanzia dei Crediti Inesigibili

Il Valore di Mercato

«l'importo stimato al quale l'immobile verrebbe venduto alla data della valutazione in un'operazione svolta tra un venditore e un acquirente consenzienti alle normali condizioni di mercato dopo un'adeguata promozione commerciale, nell'ambito della quale entrambe le parti hanno agito con cognizioni di causa, con prudenza e senza essere soggette a costrizioni»

(Regolamento EU n. 575/2013 articolo 4 comma 1 punto 76)

Introduzione della definizione di **Valore di Mercato con assunzione speciale**

Il **JMV** (Judicial Market Value) è il valore che rappresenta il più probabile prezzo di trasferimento mediante procedura esecutiva.

NON è determinabile applicando una decurtazione percentuale al “valore di mercato” determinato in condizioni ordinarie.

Il Perito deve conto delle condizioni che influiscono sulle modalità di trasferimento del bene in procedura esecutiva e concorsuale:

- Dati immobiliari;
- Risultanze e andamenti delle compravendite;
- Indagine statistiche sulle vendite giudiziarie;
- Elementi desumibili del singolo Tribunale.

La Valutazione degli Asset Speciali

L'importanza di conoscere il settore specifico

APPENDICI

Appendice 1 – La valutazione di “Asset Speciali”

La distinzione tra “immobili ordinari” e “immobili speciali” non è semplice; tuttavia una immediata, ancorché semplicistica, classificazione potrebbe includere tra gli “immobili ordinari” quelli aventi funzioni tradizionali: la residenza, gli uffici, i negozi di vicinato, gli immobili produttivi e logistici in genere nonché le pertinenze di questi.

Gli “asset speciali” richiedono peraltro conoscenze approfondite dei relativi mercati di riferimento con particolare riguardo ad aspetti tecnici, economici, reddituali e di mercato in genere, ma anche, normativi e gestionali.

Nella presente appendice, pur non rappresentando lo stesso in alcun modo un manuale di estimo, si è ritenuto utile fornire taluni elementi che il valutatore dovrebbe considerare nel valutare alcuni “asset speciali” e che possono impattare significativamente sul loro Valore di Mercato. Di seguito verranno trattati i seguenti “asset speciali” di maggior interesse:

- Strutture commerciali destinate alla GDO - grande distribuzione organizzata
- Hotel e strutture ricettive in genere
- Sviluppi Immobiliari
- Aziende agricole.

▶ Tra gli “asset speciali” si segnala anche la presenza di quelli **INDUSTRIALI**



La Valutazione degli Asset Speciali

AQR Phase 2 Manual

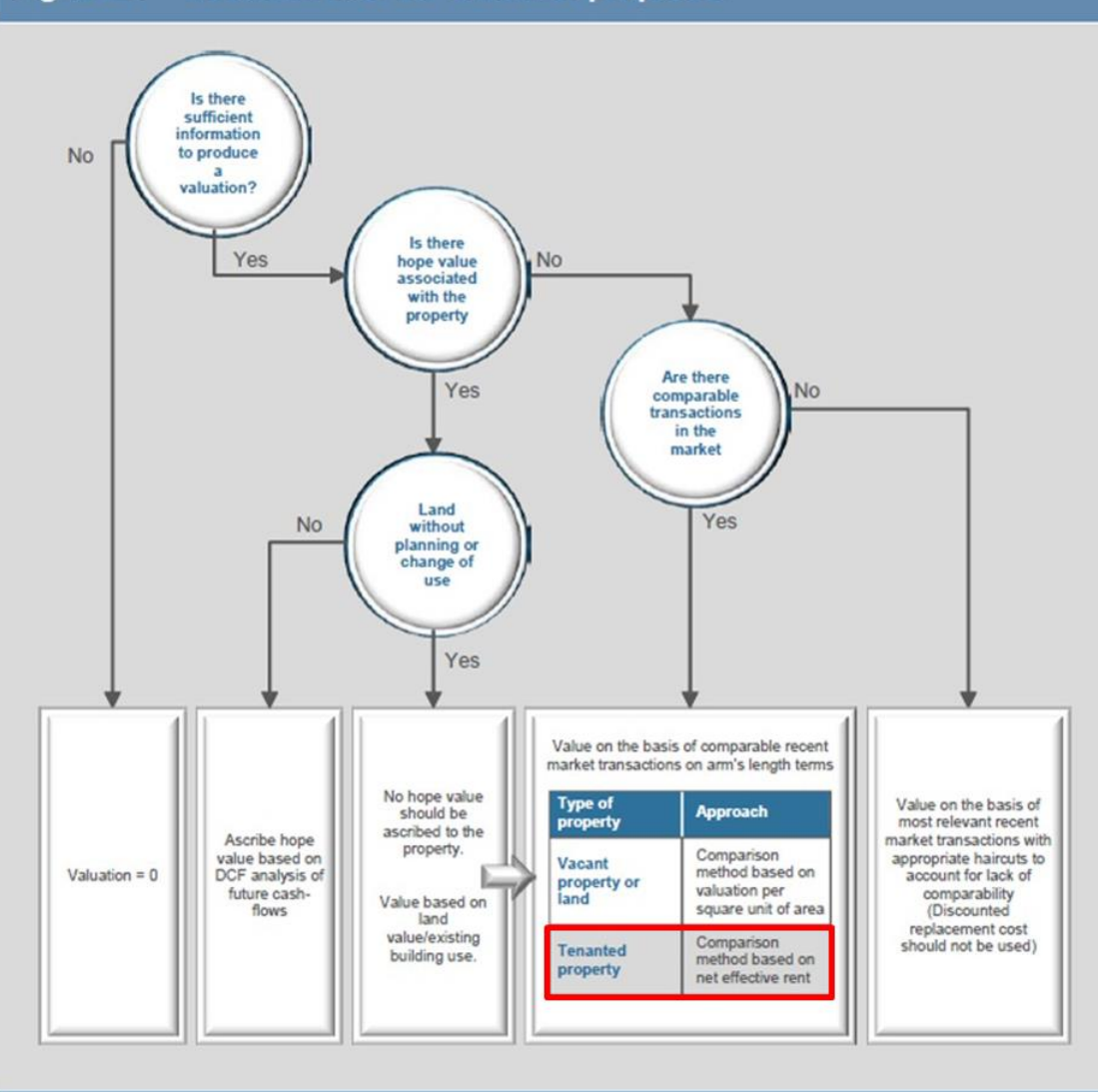
Chapter 5

COLLATERAL AND REAL ESTATE

Table 42 Template for feeding back yield benchmarks (in %)

	Region 1 urban		Region 1 rural		Region 2 urban	
	Primary	Secondary	Primary	Secondary	Primary	Secondary
Single dwelling residential house						
Single dwelling residential apartment						
Multi-family home						
Social housing						
Industrial						
Office						
Retail						
Agriculture						
Other land (no planning permission)						
Other land (with planning permission for development)						

Figure 21 Decision tree for valuation purposes



La Valutazione degli Asset Speciali

Alcune considerazioni:

Costante crescita dell'**importanza dell'Income approach** nel contesto macro economico

- bassa inflazione
- bassa crescita
- bassi rendimenti (BTP, ecc)
- aumento dei costi di gestione immobiliare
- Incertezza su scenari futuri di asset strumentali e loro fungibilità/attinenza ai cambiamenti di mercato

Trend in atto

- Sempre più difficile avere capital gain (eccetto che per le Top Location)
- Sempre maggior attenzione al rendimento attuale
- Sempre maggiore attenzione a monitorare la situazione locativa e occupazionale

La **trasparenza del mercato** deve ulteriormente crescere, occorre poter comparare e avere tutte le informazioni necessarie per una corretta applicazione del metodo.

Non solo VM/Mq ma anche Canone/Mq, yield, net rent, costi operativi, IMU, dati su spread immobiliari per «asset class»

Importanza dei temi tecnici/gestionali (non solo finanza) anche nell' «Income approach»; (contratti, licenze, urbanistica, costi tecnici di manutenzione e di esercizio impattano sul canone netto)

Le **tipologie immobiliari** sono in continua evoluzione così come i **modelli gestionali**. Nel futuro vedremo una sempre **maggiore segmentazione** e **specializzazione** di asset immobiliari anche tradizionali.

Linee Guida per la Valutazione degli Immobili in garanzia delle Esposizioni Creditizie

Il Leasing

- «..la società di leasing, in caso di risoluzione del contratto per inadempimento dell'utilizzatore, deve **recuperare il bene di sua proprietà** che ne formava oggetto.»

La **conoscenza del bene è fondamentale** durante tutte le fasi di vita del leasing:

- 1) In fase di erogazione
- 2) Per la durata del leasing ———> monitoraggio dei beni d'impresa (Basilea 2)
 - Check dell'**andamento gestionale** - *profit&loss* – dell'attività inserita nell'immobile
 - Check della **situazione locativa** (es. un operatore «prende» in leasing un immobile a destinazione ricettiva e lo affitta a un gestore, tale prassi incide sul valore del bene)

Massima importanza agli aspetti di **REGOLARITA'** del bene (impiantistica, ambientale, catastale, ecc.) in quanto in caso di rientro in possesso la responsabilità ricade sulla società di leasing.

Valutazioni degli immobili ex-leasing:

1. Valutazione dell'immobile ante impossessamento (perizia in corso di validità full o drive-by)
2. Valutazione dell'immobile dopo il rientro in possesso (immissione sul mercato)

DUFF & PHELPS

Real Estate Advisory Group

Duff & Phelps REAG S.p.A.
Centro Direzionale Colleoni
Palazzo Cassiopea 3 - Via Paracelso, 26
20864 Agrate Brianza (MB) Italy

T + 39 039 64 23 1

www.duffandphelps.it
www.duffandphelps.com

Duff & Phelps is the premier global valuation and corporate finance advisor with expertise in complex valuation, disputes and investigations, M&A, real estate, restructuring, and compliance and regulatory consulting. The firm's more than 2,000 employees serve a diverse range of clients from offices around the world. For more information, visit: www.duffandphelps.com

M&A advisory, capital raising and secondary market advisory services in the United States are provided by Duff & Phelps Securities, LLC. Member FINRA/SIPC. Pagemill Partners is a Division of Duff & Phelps Securities, LLC. M&A advisory and capital raising services in Canada are provided by Duff & Phelps Securities Canada Ltd., a registered Exempt Market Dealer. M&A advisory, capital raising and secondary market advisory services in the United Kingdom and across Europe are provided by Duff & Phelps Securities Ltd. (DPSL), which is authorized and regulated by the Financial Conduct Authority. In Germany M&A advisory and capital raising services are also provided by Duff & Phelps GmbH, which is a Tied Agent of DPSL. Valuation Advisory Services in India are provided by Duff & Phelps India Private Limited under a category 1 merchant banker license issued by the Securities and Exchange Board of India.

