

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).

Fonte: elaborazioni su dati T6 e Datasinc srl

GRAFICA MF-MILANO FINANZA