

Fondo Salvacasa

SOCIAL IMPACT INVESTMENT

United Kingdom

European Commission

ESIEF (€ 90 mil. Fund of Funds)

Indice

1. Executive Summary
2. La questione sociale
3. La redditività
4. Strategia di investimento
5. Esempio di investimento target
6. Termini e condizioni
7. Riferimenti

1. Executive Summary

Fondo immobiliare con SGR con dotazione capitale 50 mln dedicata all'acquisto a forte sconto di immobili residenziali in esecuzione con successivo affitto all'esecutato

- **Asset class totalmente decorrelata dai mercati finanziari**
- **Mercato NPL** stimato in circa 172 mld, **in crescita** con *asset* a garanzia stimati in circa 60/70 mld.
- **I punti di forza:**
 - Trasparenza del processo di acquisto ad asta
 - Possibilità di mettere a reddito l'investimento «da subito»
 - Alta probabilità di ricedere l'immobile al diretto interessato (affittuario)
 - Valenza sociale: la possibilità di gestire il rapporto locativo dell'immobile esecutato attraverso reti territoriali che hanno cura dei soggetti e famiglie fragili, oltre ad aggiungere valore al Progetto può – anche in altri ambiti - facilitare le Banche nella decisione di vendita di portafogli ipotecari prevalentemente residenziali.
 - Esperienza nel settore *distressed*
- **Sponsor:**
 - Guber SpA, 23 anni di esperienza nel settore NPLs in Italia
 - Network ACLI Lombardia
- **Rendimento Netto obiettivo: 7/8%** senza l'utilizzo della leva

2. La dimensione del mercato e la questione sociale

- **Sofferenze bancarie lorde (NPL):** 172 mld ad agosto 2014, in crescita (oltre x 4 dal 2008)
- **Esecuzioni immobiliari in essere (con probabile conclusione nei prossimi 5 anni):** stimate in circa 248.000=
- **Controvalore di mercato stimabile con due metodologie diverse:**
 - A. partendo dai collateralizzati a garanzia delle sofferenze il valore è stimabile in circa 60/70 mld
 - B. partendo dal numero esecuzioni, stimando un valore medio per ogni unità immobiliare di circa 200.000 Euro, è stimabile in circa 50 mld
- **Gli immobili che rientrano nella casistica di interesse del Fondo** sono probabilmente una percentuale pari al 5% del mercato complessivo.
- **L'impatto sociale è intuibile:** la decisione di vendita di portafogli ipotecari residenziali da parte delle banche territoriali è una decisione che può avere un significativo impatto sociale e quindi in parte è una decisione politica. La istituzione di una rete che possa in un certo modo gestire questo impatto sociale non può che mitigare la problematica ed agevolare una decisione.

3. La Redditività

- **Come noto l'obiettivo è realizzare un «ammortizzatore sociale a rendimento»** e dunque uno strumento che possa dare da un lato supporto a chi ne ha bisogno e dall'altro remunerare chi intenda investire del capitale.
- **La redditività avrà due fonti:**
 - A. il rendimento base rappresentato dalla messa a reddito (affitto) dell'immobile acquisito ad asta;
 - B. il rendimento aggiuntivo rappresentato dalla rivendita dell'immobile alla famiglia affittuaria.
- Il calcolo della Redditività dovrà tener conto di **un ragionevole tasso di default** rappresentato sia da coloro che non riusciranno ad onorare il contratto di affitto, sia da coloro che non riusciranno ad adempiere all'opzione di riacquisto.
- In Italia numerosi fondi speculativi – come già avvenuto in altri Paesi – contestualmente all'acquisto di portafogli ipotecari utilizzando prevalentemente lo strumento della cartolarizzazione, si stanno organizzando con apposite società immobiliari (i.e. Reoco), per acquistare gli immobili alle aste nel caso in cui i ribassi registrati diventino molto significativi. Riteniamo che il Fondo Salvacasa possa anche – al verificarsi di determinate condizioni, - prendere in considerazione la parziale sottoscrizione di ABS di tali operazioni cercando di influenzare la politica gestionale degli immobili ed avvicinandola il più possibile a quella del Fondo stesso.
- La Sgr potrà anche svolgere funzioni di advisory per investitori istituzionali italiani che riterranno opportuno un loro intervento diretto – in analogia agli interventi di housing sociale – condividendo l'urgenza di accompagnare adeguatamente la necessità di dismissione dei portafogli ipotecari residenziali da parte degli istituti di credito

4. Strategia di investimento

- **Selezione immobili da acquisire :**
 - Casi umani definiti secondo precisi criteri di eleggibilità che vanno preventivamente verificati;
 - Immobili di tipo residenziale ed artigianale;
 - Valore di vendita all'asta minore uguale al 50% della CTU;
 - Valore del singolo immobile non superiore a target da definire;
 - Impegno preliminare dell'esecutato all'affitto dell'immobile.
- **Deal flow:**
 - **Network** Acli / Caf
 - **Sistema Bancario**
 - **Cancellerie Tribunali** esecuzioni immobiliari

5. Esempio di operazione *target*

- Appartamento acquistato dal debitore nel 2006 al prezzo di 130.000 euro;
- Mutuo ventennale per Euro 100.000= con rata mensile di euro 1.000;
- Immobile in vendita ad asta (6° ribasso) al prezzo di Euro 30.000;
- Acquisto dell'immobile al prezzo base d'asta che assommato ai costi vari (stimati in euro 5.000 incluso tasse) porta ad un valore di carico di euro 35.000;
- Affitto alla famiglia del debitore esecutato ad euro 250 mese, pari ad un rendimento lordo per l'investitore del 9% circa;
- Rivendita dell'immobile alla famiglia affittuaria a 5 anni, al prezzo di euro 50.000 (dunque meno della metà di quanto pagato nel 2006) con un rendimento lordo aggiuntivo per l'investitore dell'8,5% annuo
- L'operazione avrebbe dunque un rendimento lordo del 17,5% che al netto di costi e tasse calcolati cumulativamente pari al 10%, porta ad un rendimento netto del 7%.

6. Termini e Condizioni

- **Fondo immobiliare chiuso gestito da SGR**
- Target di investimento: immobili residenziali artigianali con vincolo su prezzo acquisto singolo asset
- Dimensione iniziale : **50 mln**
- **Durata: 5 anni dal *final closing* + 1 anno possibile estensione.**
- **Periodo di investimento: 3 anni dal *final closing***
- **Rendimento netto obiettivo: > 7%** senza leva (elevabile in caso di utilizzo leva)
- **Leva:** impiegabile fino a max 30% del capitale (max 15 mln)
- **Costi di gestione complessivi annui (incluse tasse):** 10% del capitale investito
- **Regime fiscale:** non tassato sulle plusvalenze e tassazione sui partecipanti alla distribuzione.
- **Investimento minimo** dei sottoscrittori: 1 mln.

Riferimenti

Paola Caporossi

p.caporossi@fondazionetica.it

Francesco Guarneri

f.guarneri@guber.it

Brescia, Piazza Loggia 5, 25121, Tel. 030/2408120 -

Roma, Via Volturmo 7, 00185 - Tel. 06/3244413

E-mail: info@fondazionetica.it

Sito web: www.fondazionetica.it