

# 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 collaterali 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@fondazioneetica.it](mailto:p.caporossi@fondazioneetica.it)

Francesco Guarneri

[f.guarneri@guber.it](mailto:f.guarneri@guber.it)

---

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

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

*E-mail: [info@fondazioneetica.it](mailto:info@fondazioneetica.it)*

*Sito web: [www.fondazioneetica.it](http://www.fondazioneetica.it)*