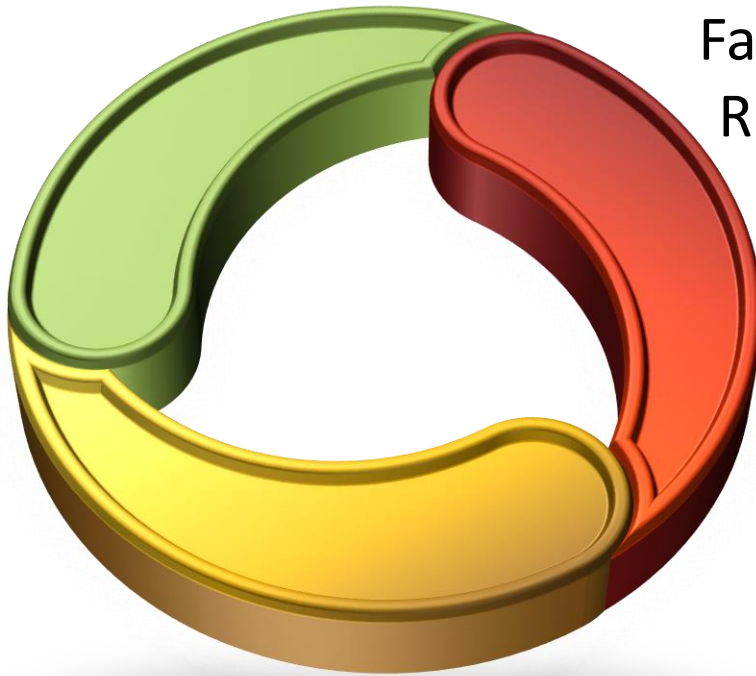


COME FACILITARE IL RECUPERO DEL CREDITO TRASFORMANDOLO IN UN'OCCASIONE DI BUSINESS

Migliorando i processi gestionali interni
Introducendo sistemi di monitoraggio



Favorendo le attività stragiudiziali
Ricercando potenziali investitori
Cessioni di credito a terzi

Digitalizzando i processi di liquidazione
Collaborando direttamente con gli Organi delle Procedure

Miglioramento dei processi gestionali

Digitalizzazione a supporto della crescita dei ricavi
e della riduzione dei costi

- OGNI SINGOLA FASE PROCESSUALE E RELATIVI COSTI SONO MAPPATI (procedura EPC)
- IL LEGALE E' GUIDATO NELLA COMPILAZIONE DELL'ITER PROCESSUALE E NEI RELATIVI ADEMPIMENTI
- IL LEGALE E' IN GRADO DI AGGIORNARE IN TEMPO REALE LA SITUAZIONE PROCESSUALE E, SE NON PROVVEDE, E' AVVISATO CON UN MESSAGGIO (WARNING)

VANTAGGI

MONITORARE I COSTI TEMPO PER TEMPO

AVERE NOTIZIE SEMPRE AGGIORNATE

Favorire le attività stragiudiziali

Crescita dei volumi di business

- **CERCANDO** nuovi soggetti interessati all'acquisto di crediti deteriorati e valutando eventuali offerte di cessione del credito da parte di terzi finanziatori
- **AMPLIANDO IL MERCATO** dei potenziali acquirenti, offrendo a clientela «private o corporate» finanziamenti diretti all'acquisto di immobili a garanzia dei crediti in sofferenza (gravati da ipoteca 1° Banca)
- **CREANDO** una Banca Dati degli assets strategici immobiliari

VANTAGGI

EVITARE GLI ELEVATI COSTI PROCESSUALI

ABBREVIARE I TEMPI DI RECUPERO

EVITARE IL DEPAUPERAMENTO IMMOBILIARE

Sviluppare soluzioni nuove di recupero

- **PROPONENDO AGLI ORGANI DELLE PROCEDURE** , in sede fallimentare o concordataria, programmi di liquidazione innovativi per accrescere i ricavi, riducendo i tempi di dismissione degli assets
- **INCARICANDO VALIDI INTERMEDIARI IMMOBILIARI**, accreditati sul territorio e presso i Tribunali competenti
- **COLLABORANDO CON INTESA SANPAOLO CASA**

VANTAGGI

ACCELERARE I TEMPI DI VENDITA, EVITANDO IL DEPAUPERAMENTO IMMOBILIARE

EVITARE I RIBASSI D'ASTA

ACCELERARE LA RIPRESA DEL COMPARTO IMMOBILIARE

Esempio di VENDITA FALLIMENTARE CON ACCOLLO PARZIALE DEL CREDITO IPOTECARIO

1



**Stima fallimentare
del complesso immobiliare
€ 8 milioni**

**Immobile con ipoteca di 1° grado a
garanzia di un credito della Banca di
€ 12 milioni**

2



**Il potenziale acquirente fa un'offerta di
acquisto alla Curatela per un importo di
€ 10 milioni sborsandone
effettivamente € 7,5 milioni**

3



Offerta per l'acquisto dell'immobile

€ 10 milioni

€ 500.000/mgl

vengono versati
immediatamente
al Fallimento per spese di
procedura



di cui

€ 9,5 milioni

vengono pagati
mediante accollo
parziale del debito ipotecario, con
atto notarile



preventivamente

L'acquirente raggiunge un accordo con
la Banca in cui si stabilisce che, in caso di aggiudicazione della proprietà del bene
al prezzo offerto, la Banca è disposta a purgare l'ipoteca a fronte del versamento
a proprio favore di € 7 mln.



In sede di rogito notarile , il Fallimento trasferisce la proprietà del bene all'offerente che
paga € 9,5 Mln mediante accollo parziale del debito, degradando al chirografo il residuo
credito della Banca non accollato (€ 2,5 Mln).

Un minuto dopo, a fronte del versamento di € 7 Mln, concordato
con l'offerente, la Banca presterà assenso alla cancellazione
dell'ipoteca originariamente iscritta a garanzia del credito.



VANTAGGI PER LA BANCA

Questo sistema assicura

- **INCASSO IMMEDIATO DELL'IMPORTO OFFERTO** (7/Mln, come nell'esempio) senza attendere riparti da parte della Curatela;
- **ASSENZA DI TURBATIVA D'ASTA**, perché l'offerta così articolata non impedisce ad eventuali "estranei all'accordo" di partecipare alla gara indetta dalla Curatela, e di offrire un importo superiore (ad esempio 11/M.)
- **INSINUAZIONE IN CHIROGRAFO** nella procedura per il residuo importo del mutuo non accollato (nell'esempio fatto 2,5 M.)
- **EVITARE GIOCHI AL RIBASSO** da parte di potenziali offerenti: ad esempio offerte al 75% del prezzo base d'asta (nel nostro caso 6 /M. = pari al 75% del prezzo base di 8/M.)
- **TRATTATIVE DIRETTE CON IL TERZO OFFERENTE** sul *quantum* che la Banca intende incassare per liberare il bene dall'ipoteca.

Esempio di VENDITA IN SEDE FALLIMENTARE CON COLLABORAZIONE DI INTERMEDIARIO IMMOBILIARE A SPESE DELLA BANCA

1



**Immobili di pregio in
vendita fallimentare sui
quali insiste ipoteca di 1
grado a favore Banca**

**L'intermediario immobiliare conosciuto e
pagato dalla Banca, o dalla Curatela con
spese a carico della Procedura**

2



3



**Programma di liquidazione che
prevede le vendite fallimentari con
utilizzo di sito Internet dedicato alla
Procedura**

Registrazione di
dominio Web
dedicato alla
Procedura



Programma di
Liquidazione redatto
ex art. 107 L.F.

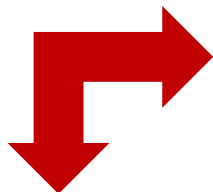


Stima immobili
redatta da perito
nominato dalla
Procedura

Disciplinare di vendita competitiva,
con previsione di offerte telematiche al
prezzo di stima, e possibilità di rilanci
guidati dall'agente immobiliare, nel
rispetto della normativa fallimentare



agente immobiliare
svolgente attività di supporto al
Curatore, scelto dagli Organi
della Procedura, su mandato e
a spese della Banca



Risultato finale
vendite con
introiti superiori del 12% rispetto al prezzo di stima