

Il Settimanale  
del Real Estate  
e dell'Asset  
Management

Anno 2017  
Numero 66  
5-11 agosto

# REVIEW

WEB EDITION

**Alberico Potenza**  
Direttore Generale  
Groupama Am Sgr

## Alternativi alle banche



Il nodo del credito soffoca  
le costruzioni



Equity crowdfunding  
nell'immobiliare



Investiamo nell'educazione  
finanziaria (video)



Npl immobiliari ceduti a un  
terzo del nominale



3

# Sommario

## 3 Alternativi alle banche

*“Ridurre la dipendenza dal credito bancario”. Un imperativo che è anche un’occasione per diversificare il proprio profilo di rischio, cosa particolarmente evidente in alcuni ambiti, come l’immobiliare*

## 7 Equity Crowdfunding nell’immobiliare: il Progetto Altare

*Nasce in Italia il primo caso di Equity Crowdfunding applicato all’immobiliare. Il progetto “Città del Vetro” rappresenta un interessante esempio di archeologia industriale a livello nazionale.*

## 9 Il Punto dall’Estero

- UK | Bnp Paribas Re rileva Strutt & Parker
- Cile | Commessa per Condotte

## 12 Le News dalla Penisola

- Il nodo del credito soffoca le costruzioni
- Le Fake News arrivano anche nell’immobiliare?

## 21 Investiamo prima di tutto nell’educazione finanziaria (video)

*Secondo una ricerca di Bankitalia, il livello di cultura finanziaria degli italiani è “tra i più bassi riscontrati nelle economie avanzate per adulti e studenti”*

## 24 Solo un immigrato su cinque ha una casa di proprietà

## 27 Npl immobiliari ceduti a un terzo del nominale

## 29 Prezzi in calo per le case vacanza



7



12



21



24



27

MONITORIMMOBILIARE  
Italian Real Estate News Il più letto in Italia

MONITORISPARMIO.it  
Italian Asset Management News

# REVIEW

WEB EDITION

Il Settimanale del Real Estate  
e dell’Asset Management

Anno 2017  
Numero 66  
5-11 agosto

© Giornalisti Associati Srl  
www.monitorimmobiliare.it - www.monitorisparmio.it  
Registrazione 11-11-11  
n° 546 Tribunale di Milano

Direttore responsabile  
Maurizio Cannone

Luigi Dell’Olio  
Jacopo Basanisi  
Fabio Basanisi

Seguici su:



Contatti  
Piazza Santa Maria Beltrade, 1 (Duomo)  
20123 Milano  
Tel: +39 0236752546  
E-mail: info@monitorimmobiliare.it

Pubblicità  
Tel: +39 344 2573418  
E-mail: eventi@monitorimmobiliare.it

E’ proibita la riproduzione di tutto o parte del contenuto  
senza l’autorizzazione dell’Editore  
Copyright  
© Giornalisti Associati Srl  
Tutti i diritti riservati

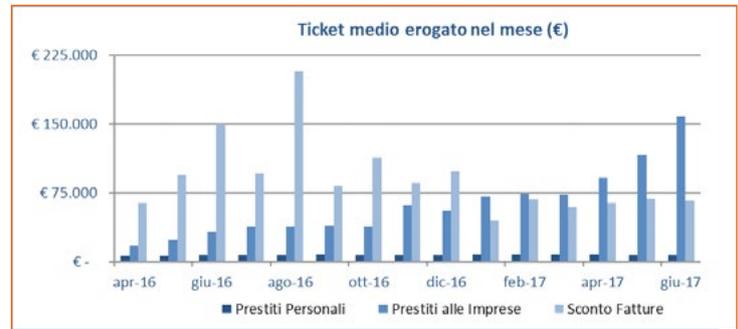
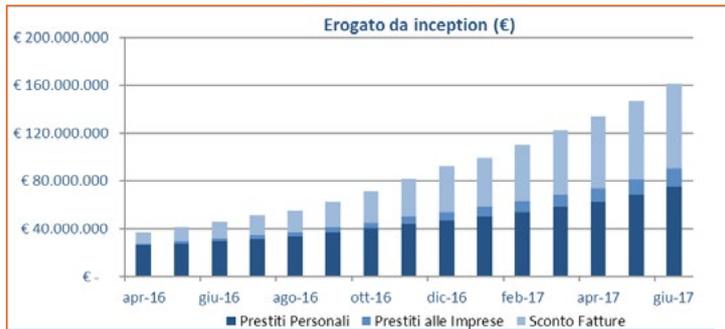


# Alternativi alle banche

“Ridurre la dipendenza dal credito bancario”. È la raccomandazione che gli imprenditori si sentono ripetere da economisti e consulenti aziendali a ogni occasione.

Un imperativo che è anche un’occasione per diversificare il proprio profilo di rischio, cosa particolarmente evidente in alcuni ambiti, come l’**immobiliare**, e più in generale le Pmi.

**Non è solo una questione strutturale**  
L’ultima rilevazione di Confcommercio segnala che tra il 2011 e il 2016 il credit crunch ha pesato per 120 miliardi di euro. In sostanza, le imprese hanno



dovuto fare i conti con il **7% di prestiti in meno** rispetto a quanto registrato nel pre-crisi. Guardando alle sole imprese del terziario, questo ha avuto un impatto negativo sul valore aggiunto nell'ordine del 4,8%, con una mancata crescita del Pil nell'ordine dello 0,6% annuo. Lo studio aggiunge che tra le imprese più piccole del comparto terziario (cioè quelle fino a 500mila euro di fatturato), solo un ottavo della cifra richiesta viene erogata dal sistema bancario, quota che sale a un sesto tra le imprese oltre il miliardo e mezzo di ricavi.

Ma sarebbe illusorio pensare a una questione di carattere esclusivamente congiunturale. Anche ora che l'economia nazionale ha ripreso a crescere, con un rialzo tanto degli investimenti aziendali, quanto dei consumi privati, lo scenario non è cambiato granché. Questo perché le banche devono fare i conti con le nuove normative comunitarie che impongono loro estrema prudenza nelle erogazioni. Misure pensate per evitare il prodursi di nuove crisi sistemiche nell'area euro, ma che di fatto limitano le concessioni di credito.

### La ricerca di alternative

Da qui la necessità di cercare soluzioni se non proprio alternative (verosimilmente il canale bancario resterà preponderante per i prestiti alle Pmi),

quanto meno complementari. Anche perché, grazie anche allo sviluppo tecnologico, stanno prendendo corpo soluzioni come i **prestiti peer to peer** e il **crowdfunding**. Nel primo caso, il focus è sulla disintermediazione del canale bancario sul versante dei prestiti, con i privati (famiglie e aziende) che si prestano denaro attraverso piattaforme online che verificano la documentazione delle parti e in cambio trattengono una piccola commissione. Nel mese di giugno, segnala l'ultima rilevazione di P2PLandingitalia.com, questi servizi hanno registrato complessivamente prestiti per **161,2 milioni** di euro, un valore che in termini assoluti è contenuto, ma costituisce un balzo del 254% rispetto a giugno del 2016. AltFi Data, che censisce tutto il mercato europeo, segnala che il mercato italiano è quello che cresce più rapidamente nel Vecchio Continente (+30% il dato complessivo, per un ammontare di 588 milioni), tanto da aver raggiunto l'11% del totale.

Il crowdfunding, invece, consiste nel finanziamento di progetti imprenditoriali attraverso il web. Chi ha un'idea di business, la presenta su una delle piattaforme online di settore (sono vigilate dalla Consob) e gli investitori interessati possono acquistare parte del capitale. I 2,17 milioni di euro raccolti nel

primo trimestre di quest'anno sono una cifra contenuta, ma anche in questo caso il trend è in forte crescita rispetto agli anni passati.

### Il finanziamento di filiera

In questo filone, ma con un approccio differente, si inserisce **Groupama Am Sgr**, che in collaborazione con Tesi Spa ha sviluppato una piattaforma digitale per il finanziamento dei crediti commerciali della filiera produttiva, al fine di agevolare l'accesso al credito dei fornitori

considerati strategici dai “dominant buyer” e che permette la completa informatizzazione del ciclo di fatturazione. Questa piattaforma digitale (Fifty – finance beyond) permette, grazie al fondo Supply Chain Fund di direct lending del gruppo francese di finanziarie le Pmi in tempo reale, consentendo alle stesse di avere accesso al credito di origine non bancaria in modo efficiente e tempestivo. Da ottobre a fine giugno ammontano a 76 milioni di euro i finanziamenti erogati dal fondo.



La videointervista ad Alberico Potenza

“Con Basilea 2 si stringono i cordoni delle banche e questo spinge a cercare alternative. Così le banche prestano soprattutto a chi ne ha meno bisogno”

### Finanziamento da 8 milioni e mezzo

Una delle ultime operazioni condotte in porto dal fondo ha riguardato **Alpitel Spa**, operatore italiano nella progettazione, sviluppo e realizzazione di reti e impianti di telecomunicazioni. L'accordo prevede un **Reverse Factoring Pro Solvendo** per un turnover annuo di circa 8,5 milioni di euro (corrispondente ad un plafond di circa 2,82 milioni di euro per crediti con una durata media di 120 giorni) a beneficio di 16 piccole società fornitrici considerate strategiche. L'operazione, ha la particolarità di trasferire il merito di credito di Alpitel Spa, ai suoi fornitori strategici garantendo a questi un nuovo canale di finanziamento alternativo a quello bancario e

un accesso al credito a condizioni migliorative. Tramite quest'operazione le fatture sono saldate al momento dell'emissione dal Supply Chain Fund ai fornitori, in anticipo rispetto ai normali tempi di pagamento contrattualizzati con un vantaggio diretto sul capitale circolante netto. Le fatture a scadenza sono poi liquidate da Alpitel Spa direttamente al Fondo.

**Carlo Carlotto**, Direttore Generale di Alpitel Spa: “Siamo contenti di aver attivato la collaborazione con Groupama AM Sgr; speriamo che sia di reciproca soddisfazione in modo da poterla ampliare ed estendere in breve periodo a un numero maggiore di nostri fornitori”.



## Approfondimento

### L'intervento

Dell'iniziativa abbiamo parlato con **Alberico Potenza**, direttore generale di Groupama Am Sgr e direttore investimenti del Supply Chain Fund.

“Come tutti i maggiori trend, quello della disintermediazione bancaria parte dagli Stati Uniti, per diffondersi poi al mercato britannico e quindi a tutto quello europeo. Con **Basilea 2** si stringono i cordoni delle banche e questo spinge a cercare alternative. Così le banche prestano soprattutto a chi ne ha meno bisogno. Siamo diventati partner del Politecnico di Milano per studiare le filiere italiane. Ci siamo quindi focalizzati sul tema delle dilazioni di pagamento per i fornitori da parte dei capi-filiera: in media in Italia la fattura viene pagata a 143 giorni, ben 100 in più rispetto alla media europea.

### Un potenziale da sviluppare

I crediti commerciali ammontano a 570 miliardi di euro e sono coperti da banche e società di factoring per il 25%. C'è dunque un sottostante aggredibile e questo ci ha spinto a puntare su questo segmento come asset class per gli investitori internazionali. Con il decreto sul direct lending in Italia è nato un ponte tra chi cerca capitale e chi li detiene. A differenza dei fondi di private debt, non c'è bisogno di cartolarizzarli. Il fondo finanzia direttamente l'azienda, parlando un linguaggio comune, che velocizza le procedure.

Gli investitori sono i fondi pensione italiani, le fondazioni bancari e le casse di previdenza, che hanno a disposizione

un ammontare enorme di capitale, investito principalmente su scala globale, con l'Italia che occupa solo una quota marginale, anche perché Piazza Affari ha un ruolo ridotto nella finanza globale. Con la conseguenza che il risparmio degli italiani viene investito soprattutto all'estero. È in questo ambito che ci muoviamo, prendendo atto delle sollecitazioni che arrivano dalle authority.

### Le caratteristiche del fondo

Il Supply Chain Fund ha una durata di 4 anni e una duration del portafoglio sottostante di tre mesi.

Compra fatture commerciali a sconto (di fornitori nei confronti di capifoliera importanti).

Il fondo investe in aziende con un merito di credito elevato perché noi andiamo a cercare il capofiliera, che di fatto è una grande azienda.

Il rapporto rendimento-rischio è molto elevato, con obiettivo 200 basis point sopra l'Euribor.

### Il primo fondo fintech

Questa soluzione è possibile oggi perché ci viene incontro la tecnologia. Parliamo di migliaia di fatture che ogni settimana devono essere riconosciute, perché è fondamentale evitare fatture false. Senza dimenticare la necessità di processare il tasso di sconto e fornire risposte rapide. Quindi abbiamo costituito il servizio con Fifty, una piattaforma per gestire in tempo reale tutti i flussi.

Insomma, un servizio che va incontro alle necessità delle imprese, dalla sicurezza alla tempestività di risposta”.



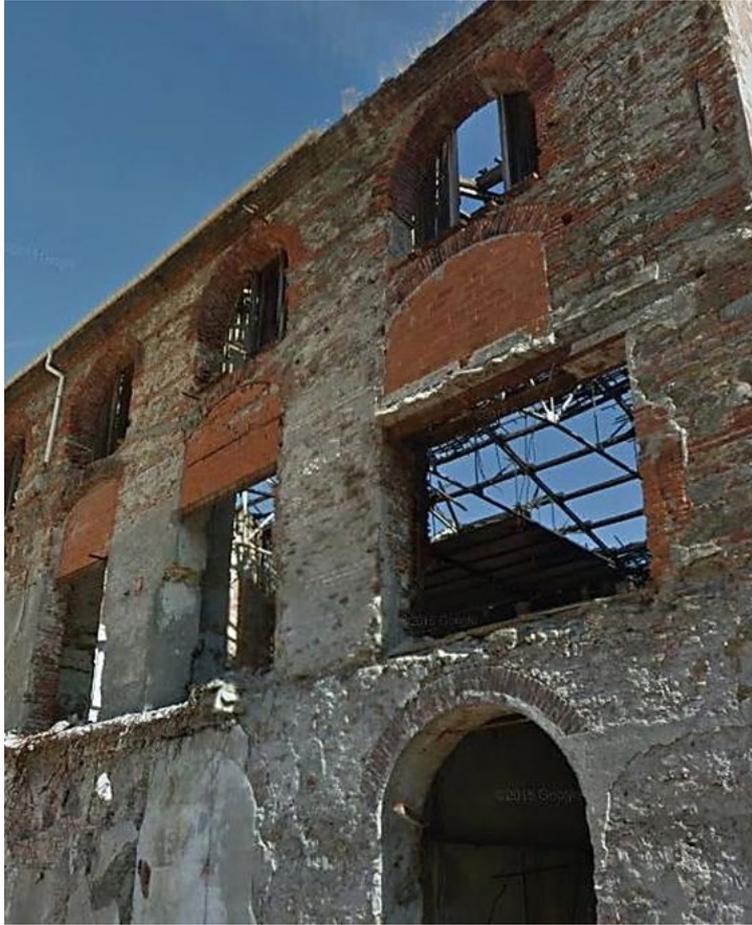
# Equity Crowdfunding nell'immobiliare: il Progetto Altare

Nasce in Italia il primo caso di Equity Crowdfunding applicato all'immobiliare. Finalizzato alla completa riqualificazione di una città nel rispetto dell'esistente,

il progetto "Città del Vetro" rappresenta un interessante esempio di archeologia industriale a livello nazionale.

Il piano sarà attuato nel comune di Altare (Sv) nell'entroterra ligure da

anni in stato di degrado e abbandono. L'idea sarà concretizzata attraverso un crowdfunding, ossia l'acquisto di quote da parte di chiunque desideri investirvi. Abbracciato nel 2008 da **Habitarea**



Partecipazioni Spa, realtà attiva nello sviluppo immobiliare e nel recupero edilizio socio-sostenibile, il progetto di Altare implica la rigenerazione dell'area industriale "**Ex-Vetriere Savam**" mediante la creazione di postazioni e laboratori per il rilancio dell'economia e l'insediamento di nuove attività, in particolare nella lavorazione del vetro e nella green economy, accanto alla costruzione di alloggi di edilizia residenziale socio-sostenibile, di un centro diurno riservato a giovani e anziani per attività di aggregazione e di un centro di formazione professionale per corsi, seminari ed eventi. La finalità principale è creare **un'eccellenza economica** e culturale nel territorio savonese.

Accanto all'azionista di maggioranza, Habitarea Partecipazione Spa, arranger strategici e finanziari dell'iniziativa sono



Crowdre.it e Il Punto, parte dell'americana Corfac International, entrambi consulenti immobiliari e partner nel sostegno al recupero.

Gli investitori, nel caso specifico di Altare, potranno partecipare al capitale di rischio dell'operazione nella raccolta di un massimo di 5 milioni di euro, attraverso la piattaforma online WeAreStarting promossa da Crowdre.it e debitamente autorizzata da Consob.

L'equity crowdfunding rappresenta una forma d'investimento collettivo consistente nella sottoscrizione, per mezzo di piattaforme web, di una partecipazione al capitale di rischio di società, un modo innovativo per reperire risorse finanziarie orientate a start-up, idee e imprese, ma altresì una forma di sharing economy attorno a un piano condiviso.