

# REVIEW

WEB EDITION

Anno IV - 2022  
Numero 344  
2 - 8 Aprile



MIRKO  
FRIGERIO

## UN NUOVO APPROCCIO AGLI NPL

### FACCIO

Nel biotech opportunità di rendimento elevate  
(Video)

p.7

### REDD

Sempre più AI nell'immobiliare  
(Video)

p.8

### MUSCO, CCI

Il residenziale è tutto nuovo  
(Video)

p.10

# SOMMARIO

03

## **FRIGERIO:** **Un nuovo approccio agli NPL** **(Video)**

100 Case consente di accorciare i tempi di recupero, diminuirne i costi, aumentare i flussi di entrata e, soprattutto, esdebitare totalmente i proprietari dei beni che, collaborando attivamente al progetto, possono uscire dalla morsa delle esecuzioni immobiliari.



08

## **REDD:** **Sempre più AI nell'immobiliare** **(Video)**

Il digitale sta rivoluzionando ogni settore, compreso il real estate. REDD ha addestrato degli algoritmi di intelligenza artificiale a riconoscere i documenti ed estrarne le informazioni più importanti.



10

## **MUSCO, CII:** **Il residenziale è tutto nuovo** **(Video)**

La qualità degli immobili di un tempo non è la stessa di quella offerta dalle nuove costruzioni, ecco quindi che il desiderio di maggiore qualità corrisponde a un incremento delle richieste di nuovo.



07

## **FACCIO:** **Nel biotech opportunità di rendimento elevate** **(Video)**

Lucia Faccio, partner di Sofinnova Telethon Strategy, si occupa di investimenti in startup all'avanguardia nel settore delle biotecnologie, uno dei comparti di eccellenza dell'economia italiana.



**REVIEW**  
IMMOBILIARE

© Giornalisti Associati Srl  
Tutti i diritti riservati  
[www.monitorimmobiliare.it](http://www.monitorimmobiliare.it)  
[www.monitorisparmio.it](http://www.monitorisparmio.it)  
Registrazione 11-11-11  
n° 546 Tribunale di Milano

Direttore responsabile  
**Maurizio Cannone**

**Fabio Basanisi**  
**Eleonora Iarrobino**

**Contatti**  
Piazza Santa Maria Beltrade, 1 (Duomo)  
20123 Milano  
+39 0236752546  
[info@monitorimmobiliare.it](mailto:info@monitorimmobiliare.it)

**Pubblicità**  
[eventi@monitorimmobiliare.it](mailto:eventi@monitorimmobiliare.it)

**E' proibita la riproduzione di tutto o parte del contenuto senza l'autorizzazione dell'Editore**

Seguici su :



[@monitorimmobiliare](https://www.facebook.com/monitorimmobiliare)



[@MonitorImmobili](https://twitter.com/MonitorImmobili)



[linkedin.com/in/monitorimmobiliare](https://www.linkedin.com/in/monitorimmobiliare)



[@monitorimmobiliare](https://www.youtube.com/channel/UC...)

MONITORIMMOBILIARE

MONITORISPARMIO

A cura di Mirko Frigerio

Che il mercato degli NPL e delle aste immobiliari fosse un mercato ancora in forte crescita e attenzionato, ormai non è più un mistero; ogni giorno nuovi articoli, ogni giorno nuovi dati, ogni giorno informazioni, numeri, pacchetti da gestione e nuove normative sempre al vaglio; eravamo appena riusciti a gestire gli anni della crisi 2008-2010 ed ora, 2 anni di Covid, il nuovo codice della crisi di impresa e tutte le sue variabili, sembrano di nuovo accanirsi e creare nuove situazioni di default in un mondo, quello del recupero giudiziale, che non vanta certo record di efficienza e velocità e capacità risolutiva; in questo periodo anche di grandi cambiamenti e nuove nascite nelle gradi strutture di recupero, di mancate performance delle GACS e di ritardi su ritardi, a dare un nuovo impulso al sistema del recupero proattivo - e non passivo attendendo i lunghi tempi della giustizia - ci ha pensato una iniziativa privata, avanzata da un Investitore Professionale, che approccia il

mondo del credito con una particolare attenzione ai veri protagonisti: i debitori e i creditori; sì, perché la giustizia rappresenta solo un attore, ma che si sostituisce alla mancanza di comunicazione dei due veri protagonisti.

Guarda l'intervista



---

Ed allora l'idea innovativa e rivoluzionaria: quella di far di nuovo parlare tra di loro creditore e debitore.

Il progetto, che prende il nome commerciale di "100 CASE" dal numero di immobili sottostanti il credito, scelti dopo l'attenta valutazione del portafoglio acquisto, aveva uno scopo ben definito: far performare tutti i soggetti al tavolo; mentre la giustizia impegna quasi 7 anni per aggiudicare un bene ad un valore inferiore del 56% e con costi che sfiorano il 25% del valore del recuperato, la sfida è stata quella di effettuare delle assunzioni e delle clusterizzazione per cambiare approccio per trasformare un numero in un immobile e ancora, di trasformare questo immobile in un nuovo dialogo col il proprietario che sta dietro a questo immobile con un credito deteriorato.

## Così nasce l'idea di "100 CASE".

Un progetto che NPLS RE Solutions propone e confeziona per Noomery Atlas I, un investitore professionale 100% Italiano, che alle spalle ha una community di investitori ed operatori del mondo Real Estate e del mondo del recupero stragiudiziale del credito; un proto-progetto che consente di accorciare i tempi di recupero, diminuirne i costi, aumentare i flussi di entrata e, soprattutto, esdebitare totalmente i proprietari dei beni che, collaborando attivamente al progetto, possono uscire dalla morsa delle esecuzioni immobiliari.

Ed allora, creato il progetto e scritta l'idea, dovevamo comporre gli ingredienti per farlo e ci siamo serviti di:

- **100 Linee di Credito NPL in pancia ad un'unica Banca;**
- **1 Master Service che governasse un veicolo SPV 130/99;**

- **1 Banca depositaria;**
- **1 special Servicer innovativo e tecnologicamente avanzato che avesse le caratteristiche di analisi prodromica delle attività e creazione dello scenario di recupero (rappresentato dalla nostra società), oltre alle capacità di mettere a terra le nuove strategie di recupero;**

- **1 software di analisi iper performante che racchiudesse la possibilità di avere in un click tutte le informazioni necessarie ed in tempo reale; abbiamo la fortuna di essere gli ideatori di ARES 2.0, l'unico Big Data Analytics che consente, non solo di avere le informazioni, ma anche di elaborarle e gestirle.**

- **1 team di analisi capace e formato; Oltre 110 colonne Excel di informazioni analizzate per ogni che comprendessero anche delle analisi sociodemografiche e reddituali della zona di interesse dove ricadeva l'immobile;**

- **1 Legal Service;**
- **Valutatori sul territorio;**
- **Specialisti del credito;**
- **Specialisti immobiliari ed agenzie;**
- **1 Project manager;**
- **Una squadra di comando;**
- **Investitori professionali;**
- **1 piattaforma di crowdlending, per completare la provvista.**

---

Ed è così che ha preso forma il progetto 100 CASE, iniziando dall'analisi delle linee di credito.

Per questo particolare progetto abbiamo analizzato inizialmente oltre 1.000 linee di credito, per passare ad una attenta attività di cherry picking a circa 260 linee prima delle offerte non vincolanti al titolare dei crediti.

Sono state analizzate le linee che avessero delle caratteristiche specifiche:

- Solo esecuzioni immobiliari già incardinate e con aste già esperite
- Solo proprietari persone fisiche
- Solo immobili residenziali
- Solo un massimo di due interventi in procedura: la banca e un secondo intervenuto.

Questo Mix-Design ha permesso di creare un portafoglio omogeneo che avesse le caratteristiche di gestione stragiudiziale attraverso attività di MAV e DPO (mandato a vendere e discounted pay-off, meglio conosciuti come saldo e stralcio) e che consentisse, una volta acquisiti i crediti di fare una azione in controtendenza con l'accanimento dei ribassi d'asta: sospendere tutte le aste; l'obiettivo di 100 CASE è quello di ritornare al dialogo con il proprietario ed informarlo che, sospese le aste, eravamo nella condizione di trovare un nuovo accordo "a saldo e stralcio" che lo mettesse nella nuova possibilità di trovare un accordo economico esdebitativo, cancellando completamente il debito, anche attraverso la vendita autonoma dell'immobile che, molto spesso, ha un debito notevolmente superiore all'attuale valore di mercato dell'immobile.

100 CASE ha così preso il largo e, intorno al progetto, si sono presentate nuove opportunità che, NPLS RE Solutions, insieme a Noomery, ma anche a nuovi investitori che hanno attenzionato il tipo di progetto e di impianto operativo, considerato oramai da molti addetti ai lavori "una rivoluzione" stanno mettendo al tavolo.

Sta infatti nascendo "100 CASE - 2" e sono in fase di attenzione da parte di 2 nuovi clienti-player di settore, anche un terzo e un quarto progetto, con caratteristiche simili all'impianto base ma con diverso sottostante immobiliare (come per esempio i cantieri in default), perché l'impianto proposto, che prevede in alcuni specifici casi anche le attività di REOCO e di sostegno al sistema delle aste, ha delle caratteristiche di velocizzazione e alta percentuale di recupero, migliorativo rispetto ai normali tempi e incassi che siamo abituati a leggere nei report aste, ogni anno.

Il Mix di scenari di recupero e di analisi della linea, hanno consentito di creare un progetto modulabile ed interattivo tra credito e immobile, tra proprietà e Loan Manager, il tutto con il fine di far performare meglio e proattivamente, rispetto ad un sistema, quello delle normali aste che, anche se sollecitate, paga lo scotto dell'attesa dei tempi dei tribunali e, lo abbiamo visto, con il Covid, ha perso oltre 380 giorni in più.

**Che l'impianto progettuale costruito per 100 CASE sia rivoluzionario era già visibile alla stesura del business plan; che lo sia per l'intero sistema dei crediti deteriorati è la sfida che abbiamo lanciato.**

# AVVISI DI VENDITA DEGLI IMMOBILI SITI IN ENNA E NUORO SENZA BASE D'ASTA

La Banca d'Italia intende alienare due complessi immobiliari di sua proprietà:



## ENNA, PIAZZA GARIBALDI N. 4

Il complesso immobiliare viene offerto in vendita in blocco, per una superficie commerciale complessiva di circa 2.531 mq, oppure per singoli lotti:

LOTTO A - circa 1.367 mq a prevalente destinazione d'uso direzionale

LOTTO B - circa 1.164 mq a prevalente destinazione d'uso residenziale

L'immobile è sottoposto a vincolo di interesse storico-artistico ai sensi del D.Lgs. 42/2004.  
Classe Energetica C – EPtot 25,00 Wh/m<sup>3</sup>/anno



## NUORO, VIALE EUROPA N.1

Il complesso immobiliare viene offerto in vendita in blocco, per una superficie commerciale complessiva di circa 2.687 mq, oppure per singoli lotti:

LOTTO A - circa 1.780 mq, a prevalente destinazione d'uso direzionale

LOTTO B - circa 907 mq, a prevalente destinazione d'uso residenziale

Classe Energetica G – EPtot 65,7 kWh/m<sup>3</sup>/anno

I complessi immobiliari verranno venduti con procedure di vendita senza base d'asta. La Banca d'Italia resta a disposizione per fornire chiarimenti e consentire l'accesso agli immobili, previa richiesta da inviare a mezzo posta elettronica all'indirizzo email [dismissioni.imm.avvisi@bancaditalia.it](mailto:dismissioni.imm.avvisi@bancaditalia.it)

Il termine per la presentazione delle manifestazioni di interesse è il 14 APRILE 2022. Per ulteriori informazioni e per consultare il testo integrale dei due Avvisi di vendita si rinvia al sito internet [www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili/dismissioni-immobiliari](http://www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili/dismissioni-immobiliari)

A cura di Luigi Dell'Olio

"Il 2021 è stato un anno record per il venture capital, che ha visto raddoppiare gli investimenti oltre quota un miliardo, ma non si tratta di un fenomeno isolato. Si iniziano a raccogliere i frutti di una strategia mirata a sostenere le nuove imprese, con il coinvolgimento di capitali istituzionali".

È la convinzione di **Lucia Faccio, partner di Sofinnova Telethon Strategy**, che si occupa di investimenti in startup all'avanguardia nel settore delle biotecnologie. "Si tratta di uno dei comparti di eccellenza dell'economia italiana, con tante giovani imprese che hanno sviluppato idee innovative e sono in cerca di capitali per svilupparsi".

Relativamente alle aziende target, Faccio racconta: "Investiamo in realtà con una tecnologia fortemente innovativa, capaci di risolvere un problema emerso nel mercato e di fare la differenza. Ma investiamo anche nelle persone, cruciali per far crescere le idee".

Quanto all'investitore-tipo del venture capital, spiega: "Ci sono sia soggetti istituzionali, sia individuali.

Investire in queste aziende significa fare i conti con un livello consistente di rischio, a fronte di ritorni potenzialmente elevati. Per quanto ci riguarda, nell'ultimo biennio abbiamo più che triplicato il numero di investitori istituzionali, a dimostrazione dell'interesse che c'è in questo campo".

Guarda l'intervista



**Lucia Faccio**  
Partner  
Sofinnova Telethon Strategy

Il digitale sta rivoluzionando ogni settore, compreso il real estate. Molti operatori nascono e crescono per lanciare nuove iniziative sul mercato.

REDD, start up fondata dall'avvocato Riccardo Delli Santi oggi partecipata da Banca del Fucino, ha addestrato degli algoritmi di intelligenza artificiale a riconoscere i documenti ed estrarne le informazioni più importanti.

Intelligenza artificiale che si rivela particolarmente utile nel settore immobiliare dove la documentazione è spesso imponente, complessa e di difficile consultazione.

Oltre a ridurre tempi e costi di analisi, permette di fornire una reportistica di sintesi sulla situazione documentale dell'immobile accurata e facilmente consultabile dagli operatori.

Monitorimmobiliare ha approfondito l'argomento con il **CEO di REDD, Alessio Toccarelli.**

Guarda l'intervista



# AVVISI DI VENDITA DEGLI IMMOBILI SITI IN TERNI E VITERBO SENZA BASE D'ASTA

La Banca d'Italia intende alienare due complessi immobiliari di sua proprietà:



## TERNI, PIAZZA CORNELIO TACITO N.1

Il complesso immobiliare viene offerto in vendita in blocco, per una superficie commerciale complessiva di circa 3.611 mq, oppure per singoli lotti:

LOTTO A - circa 2.295 mq, a prevalente destinazione d'uso direzionale;

LOTTO B - circa 1.316 mq, a prevalente destinazione d'uso residenziale.

L'immobile è sottoposto a vincolo di interesse storico-artistico ai sensi del D.Lgs. 42/2004. Classe Energetica G – E<sub>Ptot</sub> da 41,290 a 596,99 kWh/m<sup>2</sup>/anno.



## VITERBO, LARGO GUGLIELMO MARCONI N. 15

Il complesso immobiliare viene offerto in vendita in blocco, per una superficie commerciale complessiva di circa 7.114 mq, oppure per singoli lotti:

LOTTO A - circa 5.657 mq, a prevalente destinazione d'uso direzionale;

LOTTO B - circa 1.457 mq, a prevalente destinazione d'uso residenziale.

L'immobile è sottoposto a vincolo di interesse storico-artistico ai sensi del D.Lgs. 42/2004. Classe Energetica F – E<sub>Ptot</sub> 143,14 kWh/m<sup>2</sup> anno.

I complessi immobiliari verranno venduti con procedure di vendita senza base d'asta. La Banca d'Italia resta a disposizione per fornire chiarimenti e consentire l'accesso agli immobili, previa richiesta da inviare a mezzo posta elettronica all'indirizzo email [dismissioni.imm.avvisi@bancaditalia.it](mailto:dismissioni.imm.avvisi@bancaditalia.it)

Il termine per la presentazione delle manifestazioni di interesse è il 14 APRILE 2022. Per ulteriori informazioni e per consultare il testo integrale dei due Avvisi di vendita si rinvia al sito internet [www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili/dismissioni-immobiliari](http://www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili/dismissioni-immobiliari)



**BANCA D'ITALIA**  
EUROSISTEMA

Il desiderio di migliorare la propria qualità di vita, acuito nel post pandemia, influenza sempre più anche le scelte abitative delle persone.

È risaputo che l'80% degli italiani, a oggi, sia proprietario di casa. La qualità degli immobili di un tempo, però, non è la stessa di quella offerta dalle nuove costruzioni, ecco quindi che il desiderio di maggiore qualità corrisponde a un incremento delle richieste di nuovo.

Nuovo è anche l'approccio all'acquisto di abitazioni che, di fatto, ancora non esistono, se non sulla carta. Comprare un immobile senza avere la possibilità di vederlo potrebbe non essere semplice, grazie alle nuove tecnologie, però, si può avere un'idea sempre più precisa di quella che sarà la casa di proprio interesse una volta completata. L'approccio del commerciale potrebbe variare anche a seconda della località nel quale l'immobile è ubicato e della tipologia di contratto che si vuole andare a stipulare, sia esso di vendita o di locazione.

Monitorimmobiliare ha parlato dello stato di salute del mercato del real estate in Italia e dei

metodi di compravendita con **Angelo Musco, AD di Compagnia Immobiliare Italiana**: "Operiamo in grandi città come Milano e Roma, ma quest'anno, in anticipo rispetto al nostro piano industriale, abbiamo raggiunto gli obiettivi di volumi in ottica di frazionamento del rischio e abbiamo sviluppato l'acquisizione di nuovi portafogli in provincia. La cura dell'ufficio vendite e l'approccio dei nostri consulenti hanno conquistato anche le città più piccole, che si sono dimostrate pronte a recepire la novità. La progettazione della planimetria collaborativa, ad esempio, ha riscontrato successo: l'acquirente si sente coinvolto dal nostro metodo".

Guarda l'intervista



## IN BREVE

### HINES:

Build to rent, 850 mln per 1400 nuovi appartamenti a Milano

L'investimento effettuato da Milan Living Fund BTR 2 contribuirà al programma di rigenerazione urbana del quartiere Lambrate.



LEGGI  
L'ARTICOLO 

### ANTIRION:

Lancia Milan Living Fund 1 dedicato al residenziale a reddito

Il fondo, il dodicesimo della Sgr, rappresenta un'ulteriore focalizzazione sull'asset class residenziale.



LEGGI  
L'ARTICOLO 

### ASSOGESTIONI:

A febbraio raccolta positiva per 6,3 mld

A febbraio il risparmio gestito ha raccolto 6,3 mld di euro, il saldo complessivo della raccolta nei primi due mesi dell'anno sale a 10,6 mld.

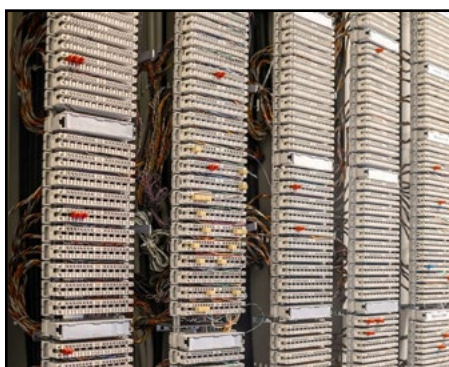


LEGGI  
L'ARTICOLO 

### CENTRAL SICAF (COVIVIO):

Cede portafoglio immobiliare da 45 mln. Prelios Agency advisor

L'operazione conferma il crescente interesse del mercato per un asset class alternativa come quello delle centrali telefoniche.



LEGGI  
L'ARTICOLO 

## IN BREVE

### LA FRANÇAISE REM: Accelerare la decarbonizzazione dei portafogli immobiliari

Il settore dell'edilizia è responsabile di un terzo delle emissioni di gas serra nell'Unione Europea. Bisogna agire.



LEGGI  
L'ARTICOLO 

### AMUNDI RE ITALIA: Deliberata la liquidazione anticipata del Fondo

Il CdA di Amundi RE Italia Sgr ha deliberato la liquidazione del fondo Amundi RE Italia a seguito della vendita dell'ultimo immobile in portafoglio.



LEGGI  
L'ARTICOLO 

### IL FONDO PEGASUS: Cede due asset direzionali a Milano. Dils advisor

Il primo immobile, in via Watt 27, occupa una superficie di circa 9.600 mq. Il secondo immobile, circa 5.600 mq, è in viale Certosa 148.



LEGGI  
L'ARTICOLO 

### ISTAT: Prezzi industria +32,8%, costruzioni edifici +6,8% a febbraio (Report)

I prezzi alla produzione delle costruzioni per edifici crescono dello 0,4% su base mensile e del 6,8% su base annua.



LEGGI  
L'ARTICOLO 