



ORDINE DEI  
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI  
ESPERTI CONTABILI  
M I L A N O



Gestione e valorizzazione degli *Unlikely to Pay*:  
aspetti normativi, fiscali e operativi

# Definizioni e Tipologie di UTP

## Strategie di recupero e valorizzazione

MARCO LEONE

11 marzo 2022



ORDINE DEI  
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI  
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O



FONDAZIONE  
COMMERCIALISTI  
ODCEC di MILANO

## Definizione e specificità dell'asset class UTP

## La definizione «dinamica» di UTP.....

Esposizione contraddistinta dalla «probabilità che il debitore non sia in grado di adempiere integralmente alle sue obbligazioni contrattuali».

Manca un riferimento unico a differenza degli altri deterioranti:

- Stato di Insolvenza per Bad Loans
- Ritardo >90gg per Past Due

\*Banca d'Italia, «Circolare 272» del luglio 2008

.... Lascia ampi spazi di discrezionalità....

Esiste ampia presenza sul mercato di NPL's «mascherati» da UTP...un importante *stock* di NPLs "virtuali", non ancora riclassificati come tali dagli Istituti Bancari

Il "*Paper*" di Banca d'Italia (n. 601 del febbraio 2021) che ha analizzato lo *stock* di UTP italiani dal 2005 al 2019 evidenzia che solo il 14% delle posizioni UTP ritornano *in bonis*



ORDINE DEI  
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI  
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O



# Tipologie di UTP e strategie di recupero

# Diversi gradi di «maturazione» dell'UTP....

## **UtP Overdue**

**Nel caso in cui la banca ritenga improbabile che, senza il ricorso ad azioni quali l'escussione delle garanzie, il debitore adempia integralmente (in linea capitale e/o interessi) alla sue obbligazioni creditizie**

## **UtP in ristrutturazione**

**Nel caso in cui i crediti siano soggetti ad accordi extragiudiziali come piani di risanamento o accordi di ristrutturazione ex art. 67 e art.182bis**

## **UtP Non performing**

**Nel caso in cui i crediti siano prossimi ad essere considerati sofferenze se lo status del debitore può essere considerato in insolvenza o in situazioni sostanzialmente equiparabili**

## ...Con differenti strategie di recupero.....

- **UtP Overdue**
  - Focus sul processo di ristrutturazione e rinegoziazione dei debiti
  - Escussione garanzie ove utile/necessario
- **UtP in ristrutturazione**
  - Mix di competenze legali, immobiliari e tecniche per monitorare le procedure in corso
  - Valutazione costante del rischio di default
- **UtP Non performing**
  - Focus giudiziale su procedure di recupero e fallimento
  - Competenze real estate per valorizzazione delle garanzie immobiliari

.....che richiedono competenze specialistiche....

### **Competenze chiave di gestione**

- Nuova Finanza
- Turnaround Management
- Negoziazione individuale (approccio single name)





# UTP corporate vs real estate

## Going Concern

### Corporate

Solidi fondamentali, Difficoltà Temporanea, Turnaround, ristrutturazione debito, Ritorno in Bonis

### Real Estate

Immobili in costruzione da completare, Debtor In Possession (DIP) Financing, aumento di capitale/Debito

## Gone Concern

### Corporate

Improbabile ritorno in bonis, Liquidazione della società, accordi giudiziali o stragiudiziali

### Real Estate

Immobili finiti non negoziabili, procedure giudiziali, coinvolgimento investitori specializzati per tipologia delle garanzie immobiliari



ORDINE DEI  
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI  
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O



# UTP Corporate Parametri di segmentazione

## UTP Corporate: il focus sull'attività del Borrower

Gli UTP corporate vanno analizzati e segmentati focalizzando l'attenzione sull'attività economica svolta dal "borrower", approfondendo:

- le caratteristiche del settore merceologico di riferimento;
- i mercati geografici in cui opera;
- le performance economico-finanziarie specifiche desumibili dai bilanci ed eventualmente da indagini ad hoc;
- Il confronto tra gli indici di performance desumibili da studi di settore per codice Ateco con i risultati dell'azienda specifica indagata.

Sul mercato esistono applicativi ed algoritmi in grado di automatizzare tali analisi e di ottenere, quale output finale, una previsione statistica delle più probabili strategie di recupero (giudiziale o stragiudiziale) nonché, in base alla strategia, la determinazione della previsione di recupero come percentuale del patrimonio o dell'impiego.



ORDINE DEI  
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI  
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O



# UTP Real Estate Logiche di Valorizzazione

## UTP Real Estate: il focus sull'asset RE a garanzia

Gli UTP «Real Estate» possono essere valorizzati con differenti strategie, da valutare in relazione alla tipologia di garanzie immobiliari sottostanti.

4 Macro-categorie di Asset e relative strategie di valorizzazione:

- Asset non suscettibili di valorizzazioni economicamente convenienti;
- Asset da sottoporre a ristrutturazione per miglioramento redditività;
- Asset con potenzialità di valorizzazione edilizia / cambio d'uso;
- Asset a reddito

## Cluster n.1 – Asset non suscettibili di valorizzazioni economicamente convenienti

Si tratta di garanzie immobiliari che, in riferimento alla consistenza edilizia ed alla situazione urbanistica e locativa in essere, presentano costi di “*revamping*” non coerenti con il plusvalore eventualmente conseguibile.



Per tale tipologia di *asset* vanno identificate le più idonee strategie di vendita nel loro stato di fatto. A titolo esemplificativo: i) vendita in blocco; (ii) vendita frazionata (unità per unità); (iii) vendita per pacchetti omogenei



## Cluster n.2 – Asset da sottoporre a ristrutturazione / miglioramento redditività

Si tratta di garanzie immobiliari che sono suscettibili di una messa a reddito a seguito di un riposizionamento sul mercato reso possibile dall'eventuale esecuzione di lavori di miglioramento degli immobili.



Tali asset dovrebbero essere commercializzate dando priorità al target dei piccoli investitori locali ovvero degli investitori con profilo di rischio-rendimento “opportunistico”.

## Cluster n.3 – Asset con potenzialità di valorizzazione edilizia/cambio d'uso

Si tratta di garanzie immobiliari che, in riferimento alla consistenza edilizia ed alla situazione urbanistica e locativa in essere, appaiono suscettibili di un'attività di sviluppo urbanistico-edilizio economicamente conveniente con evidenti potenzialità di generare reddito locativo a seguito di un loro riposizionamento.



Laddove si ottenessero idonee garanzie della fattibilità urbanistica dell'intervento, gli *asset* in questione potrebbero essere avviati alla vendita come «progetti di sviluppo» ovvero valorizzati direttamente in collaborazione con il “*borrower*” ove fosse disponibile “nuova finanza”.



## Cluster n.4 – Asset a reddito

Garanzie immobiliari che, in riferimento alla consistenza edilizia ed alla situazione urbanistica e locativa in essere, presentano già un buon livello di redditività, eventualmente ottimizzabile attraverso ordinarie azioni manutentive e/o di marketing.



Per tali asset, in alternativa ad una vendita diretta (singola o portafoglio) si potrebbe ipotizzare un mantenimento della proprietà in capo al “borrower” al fine di poter generare risorse finanziarie disponibili per agevolare il rientro in bonis e/o per generare la liquidità utile a supportare le attività valorizzative su eventuali altri beni immobili in portafoglio

# Riferimenti

Marco leone  
Senior Advisor  
Nomisma S.p.A.  
[marco.leone@nomisma.it](mailto:marco.leone@nomisma.it)