


Il finanziamento degli sviluppi residenziali

Marco Recalcati – Responsabile Real Estate Sales

Milano, 21 Novembre 2018

FIDEC Forum Italiano delle Costruzioni

La banca
per le cose che contano. |  **UniCredit**

Agenda

- 1 Esame della Business Idea
- 2 Impostazione della fase di costruzione
- 3 La traduzione del progetto nella metrica del rischio
- 4 La struttura finanziaria tipica
- 5 Cosa portare in Banca per la valutazione
- 6 La gamma dei principali prodotti e servizi
- 7 Riferimenti



Esame della Business Idea



Caratteristiche della domanda

La casa è un bisogno ... ma è anche un sogno: nuove esigenze cambiano i paradigmi del mercato residenziale. La mobilità crescente favorisce l'industria degli affitti mentre studentati e senior housing si affacciano sul mercato e si affiancano alla domanda "tradizionale" (che però non scompare)

La location: le infrastrutture, il verde, la città multicentrica ...

Strategia di offerta

La qualità del prodotto: efficienza energetica, qualità architettonica, smart building e domotica. Downsizing della metratura ma con poche rinunce ...

Il rapporto qualità / prezzo. Vietato sbagliare ... il mercato non perdona più ...



La coerenza tra target di clientela (per bisogni e propensione / capacità di spesa) e struttura dell'offerta è il primo requisito di finanziabilità di un progetto

Market due diligence e perizia sono richieste a conferma



Impostazione della fase di costruzione

1 2 3 4 5 6 7

No rischio permessi (prima della destinazione urbanistica di progetto e delle volumetrie siamo nell'area di rischio/rendimento propria dell'equity e non del debito bancario)

Complessità realizzativa ed Esperienza

Gestione del cantiere

... perché il General Contractor: la certezza dei tempi e dei costi

... le alternative



R
i
s
c
h
i
o

d

C
o
s
t
r
u
z
i
o
n
e

Il concetto di "Fully funded project"



La traduzione del progetto nella metrica del rischio

1 2 3 4 5 6 7

Le parole chiave così ragionano i modelli di misurazione del rischio
PD	La Probability of Default è la probabilità di insuccesso dell'iniziativa (non riesce a rimborsare il debito)
LGD	La Loss Given Default è la stima di perdita in caso di default (dopo aver escusso le garanzie)
EL	L'Expected Loss è l'accantonamento annuale al fondo rischio sul credito per la specifica operazione
EAD	L'Exposure at Default è la stima di quanto sia l'importo del debito in essere al momento del default (per i mutui è l'importo stipulato)
RWA	Il Risk Weighted Asset è "l'esposizione ponderata per il rischio": quanto più i fattori di rischio sono elevati quanto più quel finanziamento "pesa" in termini di capitale assorbito

La redditività ponderata di un finanziamento si calcola rapportando il prezzo (commissioni, spread netto ecc) al capitale assorbito: il modello di misurazione elabora le caratteristiche del progetto, le paragona alle serie storiche del rischio ed assegna la classe di rischio (Rating)



La struttura finanziaria tipica

1 2 3 4 5 6 7

Linea di Credito Acquisizione

Finanzia l'acquisizione del terreno / area di sviluppo, di regola non supera il 50% del prezzo / valore

Linea di Credito Capex

Finanzia il fabbisogno finanziario della costruzione per arrivare al completamento delle opere, di regola su base SAL

Linea di Credito IVA

Finanzia il Credito IVA che si genera durante la fase di costruzione

Principali Parametri

LTV "Loan to Value", rapporto tra il Finanziamento ed il Valore dell'asset una volta realizzato

LTC "Loan to Cost", rapporto tra il Finanziamento ed il costo di costruzione

ALA e Release Price ovvero l'allocazione del debito sulle singole unità che compongono l'edificio (**ALA**) ed il moltiplicatore di rimborso del capitale ad ogni singola cessione di parte dell'immobile (**RP**)

Debito / MQ incidenza del debito massimo rispetto ai mq commerciali dell'edificio



Cosa portare in Banca per la valutazione

1 2 3 4 5 6 7

L'analisi della domanda in termini quali – quantitativi

Il Business Plan: su foglio elettronico, ben dettagliato nelle voci e nei tempi

La documentazione tecnica

Il Track Record



Questi sono i motivi per cui voglio costruire quel tipo di edificio in quella location e venderlo a quel target di clienti

Ho fatto bene i miei conti, questo è il fabbisogno per la fase di sviluppo con tutti i costi di costruzione, questa la strategia di prezzo per tipologia, piano ecc, così prevedo l'incidenza degli anticipi, la fiscalità ecc

Io le case le costruisco bene, guardi il progetto, il rendering ...

Sono bravo a fare questi progetti, ecco cosa ho già realizzato e venduto ...



La gamma dei principali prodotti e servizi



Finanziamento dei costi di costruzione

Garanzie promissari acquirenti (Legge 2 agosto 2004 n.210)

Mutui casa acquirente (accollo / nuovo mutuo)

Leasing residenziale (UniCredit Leasing)

Broker immobiliare (UniCredit Subito Casa)



Riferimenti

1 2 3 4 5 6 7

Area RE Lombardia

Resp. Roberto Poli

roberto.poli@unicredit.eu

Area RE Nord Ovest

Resp. Alessandro Semplici

alessandro.semplici@unicredit.eu

Area RE Centro

Resp. Massimiliano Salvatori

massimiliano.salvatori@unicredit.eu

Area RE Sicilia

Resp. Giuliano Musotto

giuliano.musotto@unicredit.eu

Area RE Nord Est

Resp. Luigi Bertolli

luigi.bertolli@unicredit.eu

Area RE Centro Nord

Resp. Michele Gallo

michele.gallo@unicredit.eu

Area RE Sud

Resp. Vito Marino Gaudioso

vitomarinogaudioso@unicredit.eu

