

# STRATEGIE E STRUMENTI DI GESTIONE DEGLI ASSET BANCARI

**Opportunità per investitori finanziari e operatori immobiliari**

Analisi della composizione del business dei crediti immobiliari

Leve e strumenti legali per la gestione dei Non Performing Loans

Procedure e soluzioni innovative per la gestione dei crediti in sofferenza

Opportunità emergenti dalla creazione di un fondo per la gestione dei Non Performing Loans

Strumenti di valutazione del patrimonio immobiliare e creditizio

La Due Diligence come strumento di ricognizione e valutazione dei rischi

Vantaggi e limiti del ricorso alle aste per il recupero dei crediti

## RELATORI

**Guglielmo Pelliccioli**

Quotidiano Immobiliare

**Luca Dondi**

Nomisma

**Sergio Fulco**

Salary Partner

NCTM Studio Legale Associato

**Lukas Plattner**

Salary Partner

NCTM Studio Legale Associato

**Lorenzo Minghetti**

ConsultBank

**Paolo Berlanda**

POLIS FONDI SGR

**Luigi Giannuzzi Savelli**

Beni Stabili Gestioni SpA SGR

**Stefano Scopigli**

YARD CAM

**Luigi Croce**

NCTM Studio Legale Associato

**Marzia Bisegna**

UNICREDIT Credit Management  
Bank

**Diego Bortot**

UNICREDIT Credit Management  
Immobiliare

PARTNER SCIENTIFICO

**NCTM**

Studio Legale Associato

[www.nctm.it](http://www.nctm.it)

CON IL PATROCINIO DI

**ASPESI**

[www.aspesi-associazione.it](http://www.aspesi-associazione.it)

**EIRE**

[www.italiarealestate.it](http://www.italiarealestate.it)

**ASSOIMMOBILIARE**

[www.assoimmobiliare.it](http://www.assoimmobiliare.it)

**FIMAA MILANO M&B**

[www.fimaamilano.it](http://www.fimaamilano.it)

## AGENDA

Coordina i lavori **Guglielmo Pelliccioli**, Editorialista **Quotidiano Immobiliare**

**08.45** Registrazione dei partecipanti

**09.00** Apertura dei lavori a cura del Coordinatore

**09.15** **LA CRESCENTE IMPORTANZA DEI NON PERFORMING LOANS  
NEL SETTORE IMMOBILIARE. ANALISI DEL MERCATO E DELLE  
OPPORTUNITÀ PER INVESTITORI E OPERATORI FINANZIARI**

RELATORE **Luca Dondi**, Direttore Real Estate **NOMISMA**

- Mercato immobiliare e sistema creditizio: analisi della situazione macroeconomica e degli scenari di mercato
- Esame della composizione del business dei crediti immobiliari
- Le scelte strategiche per affrontare i rischi derivanti dai NPL
- Le criticità salienti e le opportunità di investimento per gli investitori stranieri

**09.45** **LEVE E STRUMENTI LEGALI PER LA GESTIONE DEI NPL**

RELATORE **Sergio Fulco**, Salary Partner  
**Lukas Plattner**, Salary Partner  
**NCTM STUDIO LEGALE ASSOCIATO**

- La complessità del sistema giudiziario italiano nella gestione dei crediti in sofferenza
- Gli strumenti alternativi al contenzioso
- Il sistema di garanzie a tutela dei finanziatori
- La definizione di accordi extragiudiziali

**10.15** **IL LEASING IMMOBILIARE NEL MUTATO  
SCENARIO ECONOMICO**

RELATORE **Lorenzo Minghetti**, Presidente CIBIK IMPRESE

- Le novità riguardanti il leasing immobiliare
- Le modalità di gestione del completo ciclo del credito
- Le attività di consulenza nelle operazioni di finanza straordinaria

**10.45** Coffee break

**11.00** **LA CREAZIONE DI UN FONDO PER LA  
GESTIONE DI IMMOBILI E NPL: ANALISI DI  
UN'ESPERIENZA CONCRETA**

RELATORE **Paolo Berlanda**, Amministratore Delegato **POLIS  
FONDI SGR**

- Finalità e caratteristiche del fondo Asset Bancari
- La selezione del portafoglio
- Profili gestionali

**11.30** **L'ESPERIENZA DEL PRIMO FONDO ITALIANO DEDICATO AI  
DISTRESSED ASSETS**

RELATORE **Luigi Giannuzzi Savelli**, Fund Manager **BENI STABILI  
GESTIONI SPA SGR**

**11.40** **LA VALUTAZIONE E VALORIZZAZIONE DEL  
PORTAFOGLIO IMMOBILIARE A GARANZIA  
DEI NPL**

RELATORE **Stefano Scopigli**, Amministratore Delegato **YARD  
CAM**

- Le motivazioni alla base della scelta di partecipazione al fondo per la gestione dei Npl
- La corretta valutazione alla base della gestione dei crediti in sofferenza
- Le motivazioni alla base della scelta di partecipazione al fondo per la gestione dei NPL
- Le tipologie degli immobili a garanzia delle sofferenze
- Lo spread fra book value e valore di mercato
- La valorizzazione attraverso la gestione dell'immobile
- Le esigenze di diversificazione nella gestione dei crediti in sofferenza

**12.10** **IL RUOLO CHIAVE DELLA DUE DILIGENCE NELLA  
VALUTAZIONE DEL PATRIMONIO IMMOBILIARE**

RELATORE **Luigi Croce**, Head of Real Estate Department **NCTM  
STUDIO LEGALE ASSOCIATO**

- La Due Diligence come strumento di ricognizione e valutazione dei rischi
- L'individuazione delle criticità nell'acquisizione immobiliare: trasferibilità, agibilità, certificazioni
- Le garanzie contrattuali a supporto del valore dell'immobile e dell'ipotesi di investimento

**12.40** **REPOSSESS IN ASTA: ACQUISTI IMMOBILIARI PER  
SOSTENERE IL CREDITO**

RELATORE **Marzia Bisegna**, Head of Communication and Strategic  
Marketing  
**Diego Bortot**, Amministratore Delegato **UNICREDIT  
CREDIT MANAGEMENT IMMOBILIARE**

- I limiti ed i difetti delle attuali procedure esecutive
- Le varie finalità dell'intervento di un soggetto istituzionale in asta
- Modalità operative di intervento in asta
- Suggerimenti per una migliore valorizzazione degli immobili a garanzia
- L'opportunità offerta dalle aste telematiche

**13.10** Chiusura dei lavori a cura del Coordinatore

**PER MAGGIORI INFORMAZIONI**

scrivere a: [convegni@ilqi.it](mailto:convegni@ilqi.it)

telefonare al numero: 035-211356

Contenuti a cura di



## NOVITÀ

### SCHEDA DI PRE-ACCREDITO ONLINE

A partire da oggi basta fax e meno email. La procedura di accredito diventa più semplice e veloce!

- 1) Vai su [www.ilqi.it/register-to/c21](http://www.ilqi.it/register-to/c21) e compila in ogni sua parte il modulo elettronico.
- 2) Disponi, entro le successive 48 ore, il bonifico bancario al seguente IBAN **IT72Y 02008 53150 000040494038** intestato a **Daily Real Estate s.r.l.** indicando nella causale il riferimento "C21/2012" oltre al nome e al cognome del Partecipante.
- 3) Manda la copia contabile del bonifico bancario via email a [convegni@ilqi.it](mailto:convegni@ilqi.it)
- 4) Stampa la conferma di accredito che riceverai via email dopo l'invio della contabile.

## QUOTA DI ADESIONE

**278,30 €**

(230,00 € + IVA 21%)

*Per i soli abbonati a Quotidiano Immobiliare la  
quota di adesione è pari a*

**217,80 €** (180,00 + IVA 21%).

## CONDIZIONI

Per motivi organizzativi la scheda di pre-accredito va compilata **entro le ore 13.00 di venerdì 5 ottobre 2012**. La quota di partecipazione comprende l'ingresso al convegno, il coffee break e gli atti.

Gli atti, costituiti dalle relazioni fornite dai relatori entro i tempi tecnici previsti, verranno inviati in formato digitale entro la settimana successiva allo svolgimento del convegno.

### MODALITÀ DI PAGAMENTO

La quota di partecipazione deve essere versata all'atto dell'iscrizione, effettuando il versamento secondo la modalità indicata qui sopra.

Conferma di accredito al convegno, da stampare e consegnare all'ingresso, verrà trasmessa via email o fax dopo aver compilato il modulo online e dopo aver inviato la copia contabile attestante il bonifico bancario.

### MODALITÀ DI DISDETTA

Le disdette pervenute alla Segreteria Organizzativa entro le ore 13.00 di lunedì 1 ottobre 2012 daranno diritto al rimborso integrale della quota. Oltre tale data non verrà erogato alcun rimborso. La sostituzione del Partecipante è sempre ammessa.

***L'adesione si intende perfezionata soltanto alla ricezione via email della conferma di accredito.***

## CHI SIAMO

Con quindici testate dedicate al sistema immobiliare italiano ed estero, la mission di Quotidiano Immobiliare è fornire alla community del real estate italiano un notiziario completo e in tempo reale di tutto ciò che giornalmente avviene nel mercato di riferimento.

Forte di una esperienza consolidata, Quotidiano Immobiliare è diventato uno strumento indispensabile non solo per i manager del settore ma anche per il mondo bancario, la finanza, i professionisti, le società straniere che si affacciano in Italia, le istituzioni e le università.

Dal 2010, allo scopo di soddisfare con nuovi strumenti la domanda di informazione e approfondimento espressa dalla business community immobiliare, Quotidiano Immobiliare propone un ciclo di incontri dedicati a opportunità emergenti, tendenze e modelli di sviluppo del real estate.

I convegni di Quotidiano Immobiliare rappresentano una straordinaria occasione per condividere fatti, cifre, progetti e paradigmi innovativi dei diversi segmenti di mercato direttamente con i protagonisti.

La costruzione di un patrimonio informativo puntuale, coerente e concentrato sugli argomenti al centro del dibattito è l'obiettivo di questi incontri che, integrando le competenze di esperti, specialisti e uomini d'impresa offrono un contributo autorevole alla ridefinizione di ruoli e opportunità per i player del mercato immobiliare italiano.

I temi proposti sono selezionati e sviluppati attraverso il continuo confronto con i più prestigiosi esponenti del sistema immobiliare italiano.

### CONVEGNI PRECEDENTI

L'elenco dei convegni già svolti dal 2010 ad oggi è disponibile all'indirizzo [www.ilqi.it/convegni](http://www.ilqi.it/convegni)

