

## Mps selling Real Estate UTP's portfolio to GWM and Farallon

16

Mercoledì 16 Gennaio 2019 Il Sole 24 ORE

### Finanza & Mercati

## Buffett, nuova scommessa sull'Italia Arrivano le sue agenzie immobiliari

#### REAL ESTATE

La divisione specializzata di Berkshire Hathaway si allea con Maggi group

In cinque anni dieci uffici in location come Roma, Firenze, Venezia e Sardegna

Paola Dezza  
MILANO

Il sogno di una dimora in Italia dove passare le vacanze o trasferirsi negli anni diversi acquirenti in arrivo dall'estero. Motivo per cui molte insegne di network di intermediazione a carattere internazionale hanno aperto negli anni vetrine nel nostro Paese. Ora è la volta di Berkshire Hathaway HomeServices, rete immo-

biolare in rapida crescita in America - oggi ha quasi 50 mila agenti e oltre 1.400 uffici dal lancio nell'anno 2013 - e soprattutto parte della galassia di società del tycoon americano Warren Buffett, che di Berkshire Hathaway è chairman e ceo.

È durato un anno l'iter di due diligence per siglare la partnership con l'italiana Maggi group real estate e disegnare un progetto industriale per il nostro mercato sul fronte residenziale ma anche "commercial", relativo quindi agli immobili che vanno dagli uffici ai locali. La strategia segue l'apertura in Europa di altri due franchising a Berlino e Londra. L'obiettivo è crescere nell'Italia settentrionale, dove Maggi group conta una presenza radicata dal 1981, ed estendere il business anche a Roma entro due anni.

«Milano rappresenta una delle nostre massime priorità quale più importante centro finanziario in Italia - dice Gino Belfanti, presidente e ad

di Berkshire Hathaway HomeServices -. Inutile ricordare le eccellenze italiane, dal design alla moda, che attirano interesse e capitali».

Il nostro lifestyle negli anni ha conquistato acquirenti immobiliari internazionali, soprattutto negli ultimi anni della crisi. Il mercato italiano ha offerto e offre ancora, dato che le quotazioni del mattone sono ferme o in alcuni casi ancora in leggero calo, interessanti occasioni di acquisto. E le previsioni per i valori sono di consolidamento sui livelli attuali anche per quest'anno e il prossimo, eccezione fatta per Milano e poche altre città dove i prezzi sono tornati timidamente a salire.

«Prevediamo di espandere le nostre attività in tutti i segmenti, soprattutto in quello degli immobili di fascia alta e di lusso» aggiunge Marcus Benussi, responsabile delle operazioni estere del gruppo americano.

Il piano di apertura prevede l'inaugurazione di almeno 7-10 uffici

#### CATALOGO AD HOC

### Intesa apre alle case di lusso

Intesa Sanpaolo casa, la società di mediazione e intermediazione del gruppo, punta sul mercato delle case di lusso e apre le porte ai clienti interessati alla compravendita di immobili del valore superiore a 1 milione di euro. L'operazione è stata presentata ieri a Milano dall'ad di Intesa Sanpaolo casa, Anna Carbonelli: la società possiede già un portafoglio circa 20 immobili e punta ad incrementarli fino a 140 unità entro il 2019. Tra questi una villa liberty a Varese, Palazzo Fenaroli a Brescia, gioiello del Fal.

ci nelle principali città italiane e in alcune località turistiche nell'arco dei prossimi cinque anni. «Oltre a Milano, dove la nostra presenza è consolidata apriamo nelle città amate dai compratori esteri come Firenze e Venezia e in location come la Costa Smeralda - sottolinea Cesare Maggi -. Ma prima di tutto apriamo a Roma». Non potranno mancare i bouquet di agenzie punti vendita nell'area del Lago di Como e nella regione Toscana, mete da sempre ambite dalla clientela anglosassone. L'obiettivo per Berkshire Hathaway HomeServices è ampliare il proprio campo di azione, per Maggi è operare con un'Insegna Internazionale e attirare capitali e clienti stranieri in Italia. Difficile stimare oggi i numeri. «Il mercato non è facile» dice Maggi, «bisogna fare incontrare domanda e offerta. E spesso tagliare il prodotto su misura per un cliente sempre più esigente».

#### LA VENDITA DEL PORTAFOGLIO ALPHA 2

## Mps cede incaghi per 420 milioni a Farallon e Algebris

Coinvolti nella transazione i servicer Aurora Recovery e il gruppo Frontis

Carlo Festa  
MILANO

Arriva a conclusione la vendita di 420 milioni di euro di posizioni Utp (cioè i crediti «unlikely to pay»), quindi incaghi con un sottostante immobiliare, da parte del gruppo bancario senese Monte dei Paschi.

Secondo le indiscrezioni, la banca guidata da Marco Morelli ha infatti scelto due cordate di compratori, fra i quali verrà suddiviso il pacchetto di incaghi immobiliari.

I soggetti che si sono aggiudicati la gara sono infatti, da una parte, una cordata composta dal servicer Aurora Recovery Capital e, sul lato degli investitori, da Gwm e Farallon, e dall'altra parte un consorzio che vede il gruppo Frontis e, come investitore, Algebris, il gruppo finanziario londinese fondato da Davide Serra.

A passare di mano sarà, dunque, il portafoglio denominato «Alpha 2». Il pacchetto di incaghi riguarda circa una trentina di posizioni soprattutto nel settore del real estate (tra le quali le posizioni debitorie della famiglia di immobiliare romani Pulcini e alcune relative alla catena alberghiera Una Hotels della famiglia Pasi).

Il sottostante, oggetto della cessione, sarebbe anche formato da numerosi progetti immobiliari, per i quali sarà necessaria una nuova finanza per il rilancio. Le offerte vincenti erano

arrivate alla fine dello scorso anno, e una decisione sui compratori è stata presa a fine dicembre, in corsa, come competitori, c'erano anche i gruppi statunitensi Fortress e Cerberus, ma inizialmente la procedura ha visto tra i potenziali acquirenti anche la banca d'affari Bank of America - Merrill Lynch e il fondo Bain Capital Credit.

Con questa operazione, che si aggiunge al portafoglio Sandokan 1 e 2 di Unicredit, Aurora Recovery diventa uno dei servicer italiani più rilevanti del mercato italiano, attivi nei «large Utp», cioè nei crediti problematici di larghe dimensioni.

L'operazione si configura all'interno del piano di pulizia di bilancio dell'Istituto senese, su cui la Bce batte il tempo (si vedano gli altri servizi a pagina 6). È probabile che nei prossimi mesi vengano ceduti altri portafogli di «unlikely to pay», anche in osservanza della richiesta generalizzata a tutte le banche europee della crisi dei crediti deteriorati emersa venerdì, quando la Vigilanza europea ha imposto di azzerare il peso dei crediti problematici entro sette anni.

La tabella di marcia sta proseguendo. A inizio gennaio proprio Monte dei Paschi ha annunciato di aver ceduto un pacchetto di crediti non performing per un totale di 5,5 miliardi di euro. Di questi 1,6 miliardi hanno visto come acquirente Banca Ifis.

La banca senese ha anche specificato che il portafoglio di inadempimenti probabili (Utp) è ridotto nell'anno di circa 1,9 miliardi rispetto a un target di piano di 1,5 miliardi.

#### PAGAMENTI DIGITALI

## Psd2, le banche optano per la soluzione Abi-Nexi

La piattaforma Chi Globe emerge come strada condivisa per i nuovi servizi

Pierangelo Soldavini

Entra nel vivo il processo che darà vita alla nuova arena competitiva per i servizi di pagamento delineata dalla direttiva Psd2. La Banca d'Italia ha accelerato chiedendo alle singole banche di anticipare le intenzioni per quanto riguarda le soluzioni scelte per mettersi in regola con le richieste della direttiva che vuole favorire l'in-

novazione nei pagamenti digitali, per poter offrire opzioni di scelta su misura per i consumatori. Per il 14 marzo le banche dovranno essere pronte a esporre in ambiente di collaudo le Api, le applicazioni che permetteranno alle terze parti di effettuare test sui servizi obbligatori relativi a initalizzazione dei pagamenti e richieste di informativa sul conto dei clienti, in modo da essere pronte per il 14 settembre e gestire le richieste dei nuovi soggetti pronti a entrare in campo, in particolare società fintech.

In questo ambito emerge come soluzione ampiamente condivisa per la compliance la piattaforma Chi Globe,

la soluzione di open banking collaborativa pan-europea nata dal consorzio Chi, promosso dall'Abi, insieme a Nexi. Con la presentazione delle soluzioni adottate dagli istituti, «prevediamo un'adesione a Chi Globe di oltre il 60% del mercato», afferma Liliana Fratini Passi, direttore generale del Consorzio Chi: a oggi hanno aderito alla piattaforma una decina tra i maggiori gruppi bancari nazionali, oltre a Poste Pay. «La risposta che il mondo bancario sta riservando a Chi Globe è estremamente positiva, segno che gli intermediari operanti nel settore dei pagamenti hanno capito i vantaggi della piattaforma. Chi Globe è la con-

creta dimostrazione della capacità di collaborare dell'industria bancaria italiana, evitando dispersione e frammentazione», sostiene Fratini Passi. In questa prima fase Chi Globe mette a disposizione le Api obbligatorie per permettere alle banche di rispettare le scadenze della psd2 fornendo gli strumenti necessari per abilitare lo scambio di informazioni e pagamenti con le terze parti, garantendo allo stesso tempo un adeguato livello di protezione dei consumatori. E abilitando in prospettiva la creazione di servizi a valore aggiunto. Al di là della compliance obbligatoria, lo scenario collaborativo-competitivo di

open banking pronto a partire apre le porte a nuovi scenari di business. «Il consorzio è da tempo al lavoro per l'individuazione e lo sviluppo di nuovi servizi, esplorando anche aree di interesse ad oggi non direttamente servite dall'industria bancaria. Solo a titolo esemplificativo sono in fase di analisi servizi di robo savings planner, real time credit scoring per small business e utenza retail, fatture riconciliate, cash management internazionale», conclude Fratini Passi. «Senza citare tutti i servizi a valore aggiunto che potranno essere sviluppati per la Pubblica Amministrazione».

**de filippis**  
insurance broker

De Filippis Insurance Broker è da oltre **50 anni** società di **brokeraggio assicurativo**, leader nei rami **Cauzioni, Rischi Tecnologici ed Rc Professionali**.

Assicuriamo la tua serenità da **3 generazioni**  
De Filippis Insurance Broker dal 1966 è partner di fiducia di aziende e professionisti.  
I nostri clienti ci scelgono per la **serietà**, la **trasparenza** e la **professionalità** della nostra attività di consulenza.

**De Filippis Insurance Broker**  
www.defilippisbroker.it

**PMI CAPITAL 24**

## CONOSCI. VALUTA. INVESTI.

Il mercato AIM e tutte le informazioni sulle imprese quotate in una unica soluzione.

La prima cosa da fare, per investire con successo sulle PMI, è trovare le informazioni per individuare le realtà più promettenti. PMI Capital 24 è l'innovativa piattaforma del Sole 24 ORE e di IR Top Consulting riservata agli investitori qualificati. L'unica che offre le informazioni complete, esaustive e sempre aggiornate sulle società quotate nel mercato AIM organizzate in maniera organica e confrontabili tra loro.

Per maggiori informazioni:  
pmicapital24@ilssole24ore.com | 0230226723

## Mps selling Real Estate UTP's portfolio to GWM and Farallon

# alia ari

nelle principali città italiane e in alcune località turistiche nell'arco dei prossimi cinque anni. «Oltre a Milano, dove la nostra presenza è consolidata apriremo nelle città nate dai compratori esteri come Firenze e Venezia e in location come Costa Smeralda - sottolinea Cesa Maggi -. Ma prima di tutto apriremo a Roma». Non potranno mancare nel bouquet di agenzie punti vendita nell'area del Lago di Como e nella regione Toscana, mete da sempre ambite dalla clientela anglosassone. L'obiettivo per Berkshire Hathaway HomeServices è ampliare il proprio campo di azione, per Maggi operare con un'insegna internazionale e attirare capitali e clienti stranieri in Italia. Difficile stimare i numeri. «Il mercato non è facile - dice Maggi -, bisogna fare incontrare domanda e offerta. E spesso tagliare il prodotto su misura per un cliente sempre più esigente».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

# i-Nexi

open banking pronto a partire apre le porte a nuovi scenari di business. «Il consorzio è da tempo al lavoro per individuazione e lo sviluppo di nuovi servizi, esplorando anche aree di interesse ad oggi non direttamente servite dall'industria bancaria. Solo a titolo esemplificativo sono in fase di analisi servizi di robo savings planner, ultime credit scoring per small business e utenza retail, fatture riconciliate, cash management internazionale - conclude Fratini Passi -. Senza citare tutti i servizi a valore aggiunto che potranno essere sviluppati per la pubblica Amministrazione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### LA VENDITA DEL PORTAFOGLIO ALPHA 2

## Mps cede incagli per 420 milioni a Farallon e Algebris

Coinvolti nella transazione il servicer Aurora Recovery e il gruppo Frontis

**Carlo Festa**

MILANO

Arriva a conclusione la vendita di 420 milioni di euro di posizioni Utp (cioè i crediti «unlikely to pay»), quindi incagli con un sottostante immobiliare, da parte del gruppo bancario senese Monte dei Paschi.

Secondo le indiscrezioni, la banca guidata da Marco Morelli ha infatti scelto due cordate di compratori, fra i quali verrà suddiviso il pacchetto di incagli immobiliari.

I soggetti che si sono aggiudicati la gara sono infatti, da una parte, una cordata composta dal servicer Aurora Recovery Capital e, sul lato degli investitori, da Gwm e Farallon, e dall'altra parte un consorzio che vede il gruppo Frontis e, come investitore, Algebris, il gruppo finanziario londinese fondato da Davide Serra.

A passare di mano sarà, dunque, il portafoglio denominato «Alpha 2». Il pacchetto di incagli riguarda circa una trentina di posizioni soprattutto nel settore del real estate (tra le quali le posizioni debitorie della famiglia di immobiliare romani Pulcini e alcune relative alla catena alberghiera Una Hotels della famiglia Fusi).

Il sottostante, oggetto della cessione, sarebbe anche formato da numerosi progetti immobiliari, per i quali sarà necessaria nuova finanza per il rilancio.

Le offerte vincolanti erano

arrivate alla fine dello scorso anno, e una decisione sui compratori è stata presa a fine dicembre. In corsa, come competitor, c'erano anche i gruppi statunitensi Fortress e Cerberus, ma inizialmente la procedura ha visto tra i potenziali acquirenti anche la banca d'affari Bank of America-Merrill Lynch e il fondo Bain Capital Credit.

Con questa operazione, che si aggiunge ai portafogli Sankan 1 e 2 di Unicredit, Aurora Recovery diventa uno dei servicer italiani più rilevanti del mercato italiano, attivi nei «large Utp», cioè nei crediti problematici di larghe dimensioni.

L'operazione si configura all'interno del piano di pulizia di bilancio dell'istituto senese, su cui la Bce batte il tempo (si vedano gli altri servizi a pagina 4). È probabile che nei prossimi mesi vengano ceduti altri portafogli di «unlikely to pay», anche in osservanza della richiesta generalizzata a tutte le banche europee della Bce sui crediti deteriorati emersa venerdì, quando la Vigilanza europea ha imposto di azzerare il peso dei crediti problematici entro sette anni.

La tabella di marcia sta proseguendo. A inizio gennaio proprio Monte dei Paschi ha annunciato di aver ceduto un pacchetto di crediti non performing per un totale di 3,5 miliardi di euro. Di questi 1,16 miliardi hanno visto come acquirente Banca Ifis.

La banca senese ha anche specificato che il «portafoglio di inadempienze probabili (Utp) è ridotto nell'anno di circa 1,9 miliardi rispetto a un target di piano di 1,5 miliardi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA