

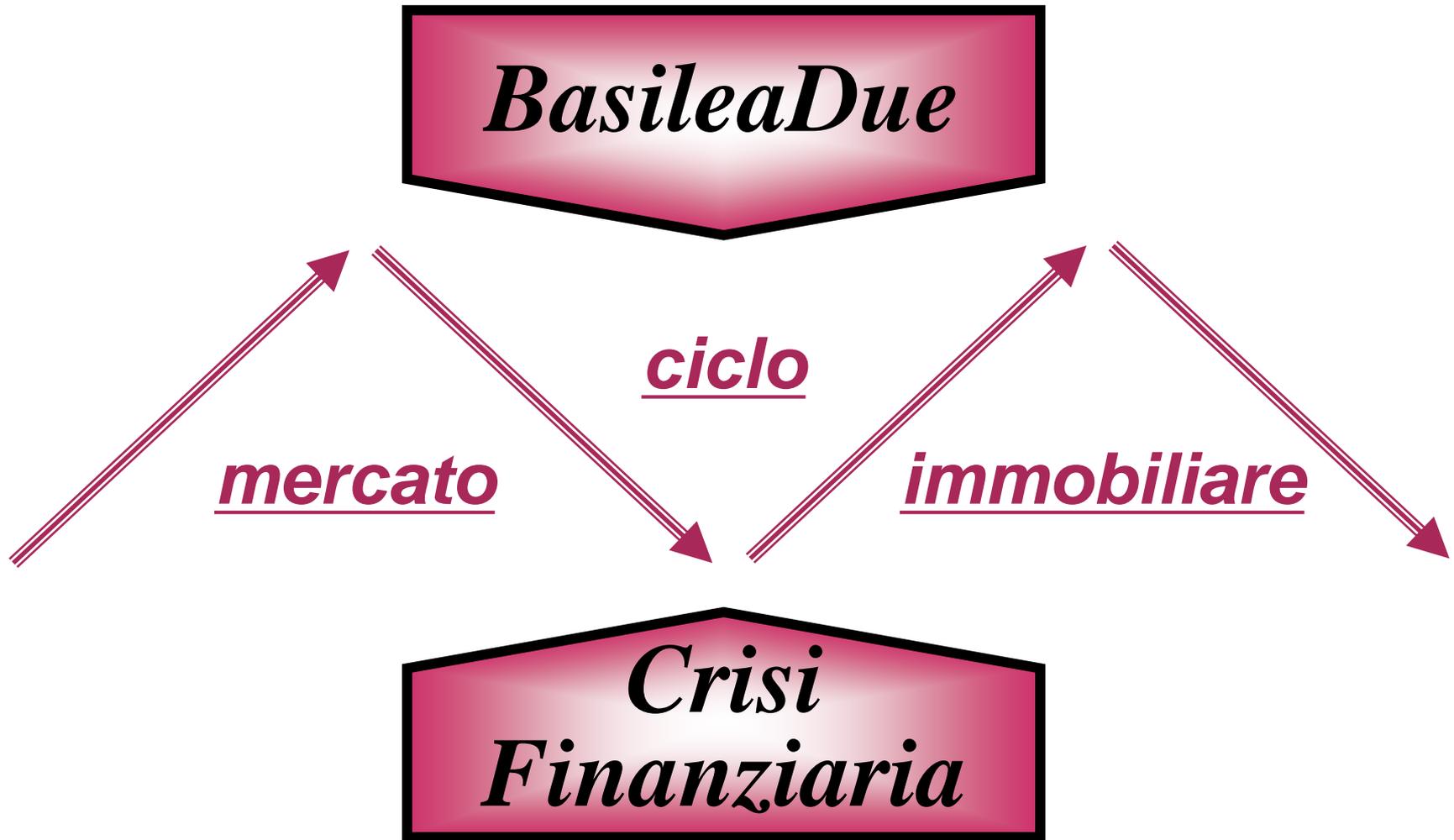


SETTORE EDILIZIO e IMMOBILIARE

**VALUTAZIONI di AFFIDABILITA':
NUOVI STRUMENTI**

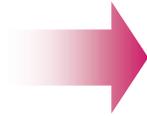
Carlo Frittoli

Il contesto di riferimento



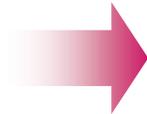
I limiti del contesto

Crisi Finanziaria



RISPOSTE UNIVOCHE

Ciclo Immobiliare



FREQUENZA & AMPIEZZA

BasileaDue

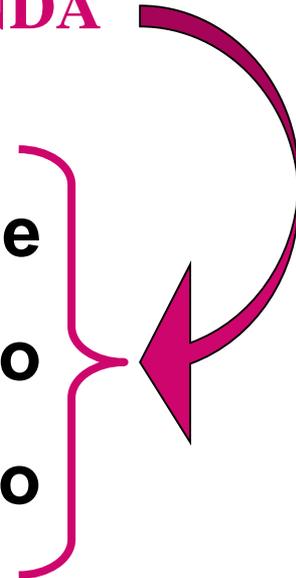


FOCUS SULLA AZIENDA

Comparazione intersettoriale

Variegazione del magazzino

Società di scopo



Parcellizzazione del rischio

vs.

Selezione del rischio

Parcellizzazione vs. Selezione

PRO

- IMMEDIATEZZA
- SEMPLICITA'
- PRINCIPI STATISTICI
- AUTOMATICITA' GESTIONALE

Parcellizzazione

CONTRO

- OMOLOGAZIONE -
- SUBIRE anziché ANTICIPARE -
- NON SUPPORTO al CLIENTE -
- APPIATTIMENTO sul MERCATO -

Selezione

- AUMENTO dei MARGINI
- CONTENIMENTO delle PERDITE
- CONTROLLO CONTINUATIVO
- FIDELIZZAZIONE del CLIENTE
- POSIZIONAMENTO LEADER

- MODELLAZIONE del RISCHIO -
- CAPACITA' VALUTATIVA -
- PLURALITA' di FATTORI -
- FLESSIBILITA' GESTIONALE -
- QUALITA' DECISIONALE -

Assunzione del rischio: micromodello (Impresa)

Diversificazione operativa

vs.

Focalizzazione qualitativa

Diversificazione vs. Focalizzazione

PRO

Diversificazione

- CLIENTE MULTIPOSIZIONATO
- CAPACITA' TECNICHE e GESTIONALI del CLIENTE

CONTRO

- CONDIVISIONE ALTRI RISCHI
- POCA CONOSCENZA del CLIENTE
- CONTROLLO LIMITATO

Focalizzazione

- VALUTAZIONE SPECIFICA
- CONTROLLO CONTINUATIVO
- CONTROMISURE PREDEFINITE

- PIU' ATTENZIONE GESTIONALE
- RISCHI IMPONDERABILI

Una strategia nuova è possibile

VALUTAZIONE

ex ante

SELEZIONE

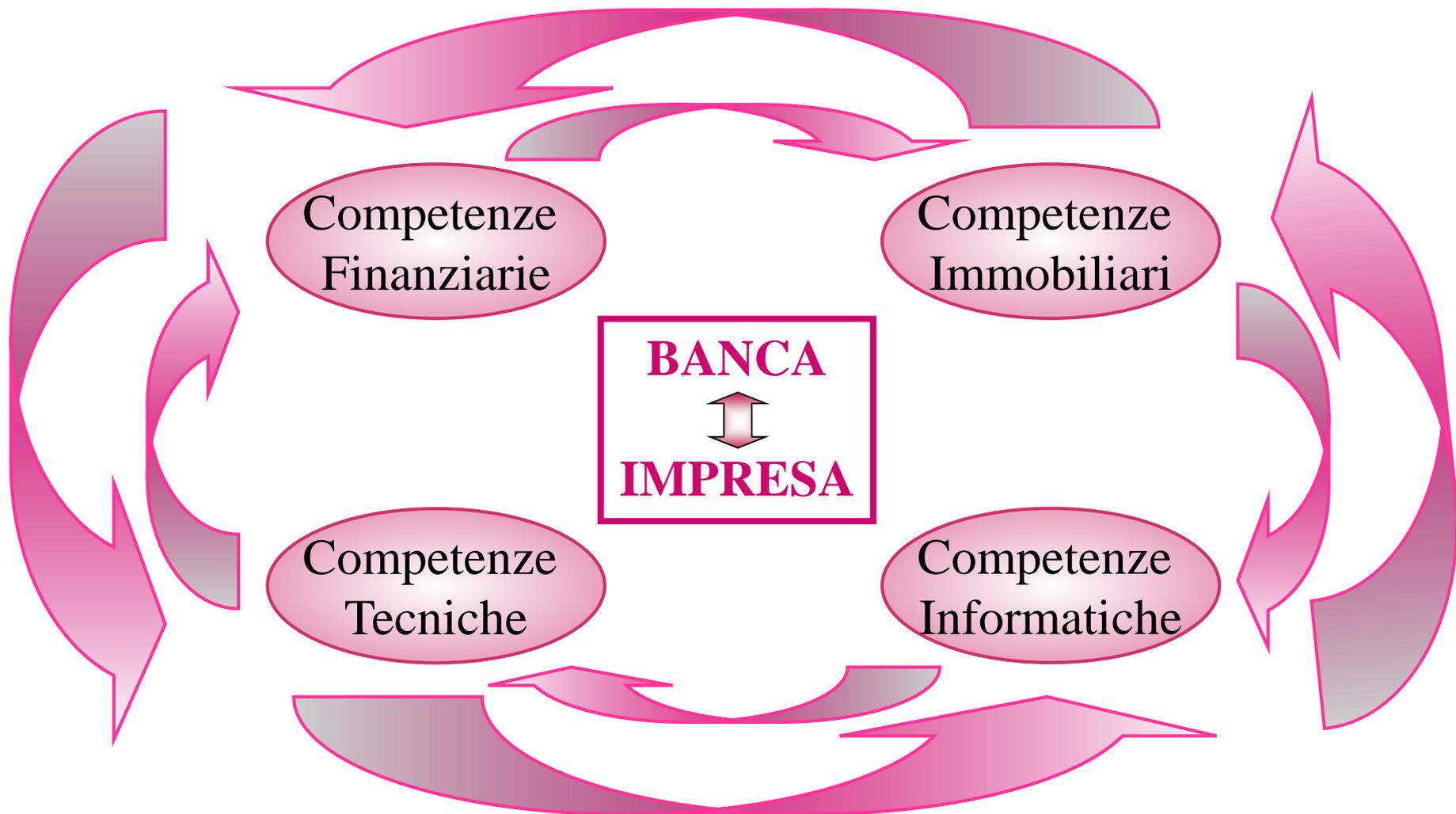
CONTROLLO

in fieri

**STATISTICHE
ESTIMATIVE**

ex post

Le professionalità in gioco

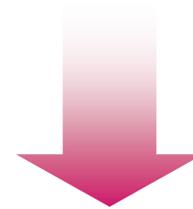
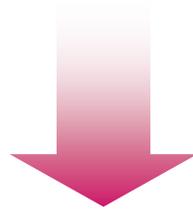
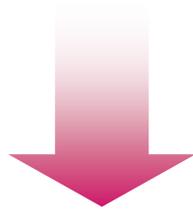


Il merito creditizio delle imprese edili

*rispetto a **BASILEA 2** :*

*- **PECULIARITA' di BILANCIO***

*- **CAPACITA' TECNICO/OPERATIVE***



ATTIVITA' SPECIALISTICHE

Attività estimative specialistiche

- *Valutazione del magazzino*
- *Analisi del portafoglio*
- *Stima dinamica dei flussi*
- *Analisi tecnico/gestionale*

Attività specialistiche di controllo/aggiornamento

- *Rilevazione delle commesse*
- *Adeguamento tempistiche*
- *Analisi degli scostamenti*
- *Flussi economico/finanziari*
- *Evoluzione operativa*
- *Dinamica degli impegni*
- *Variazioni di magazzino*

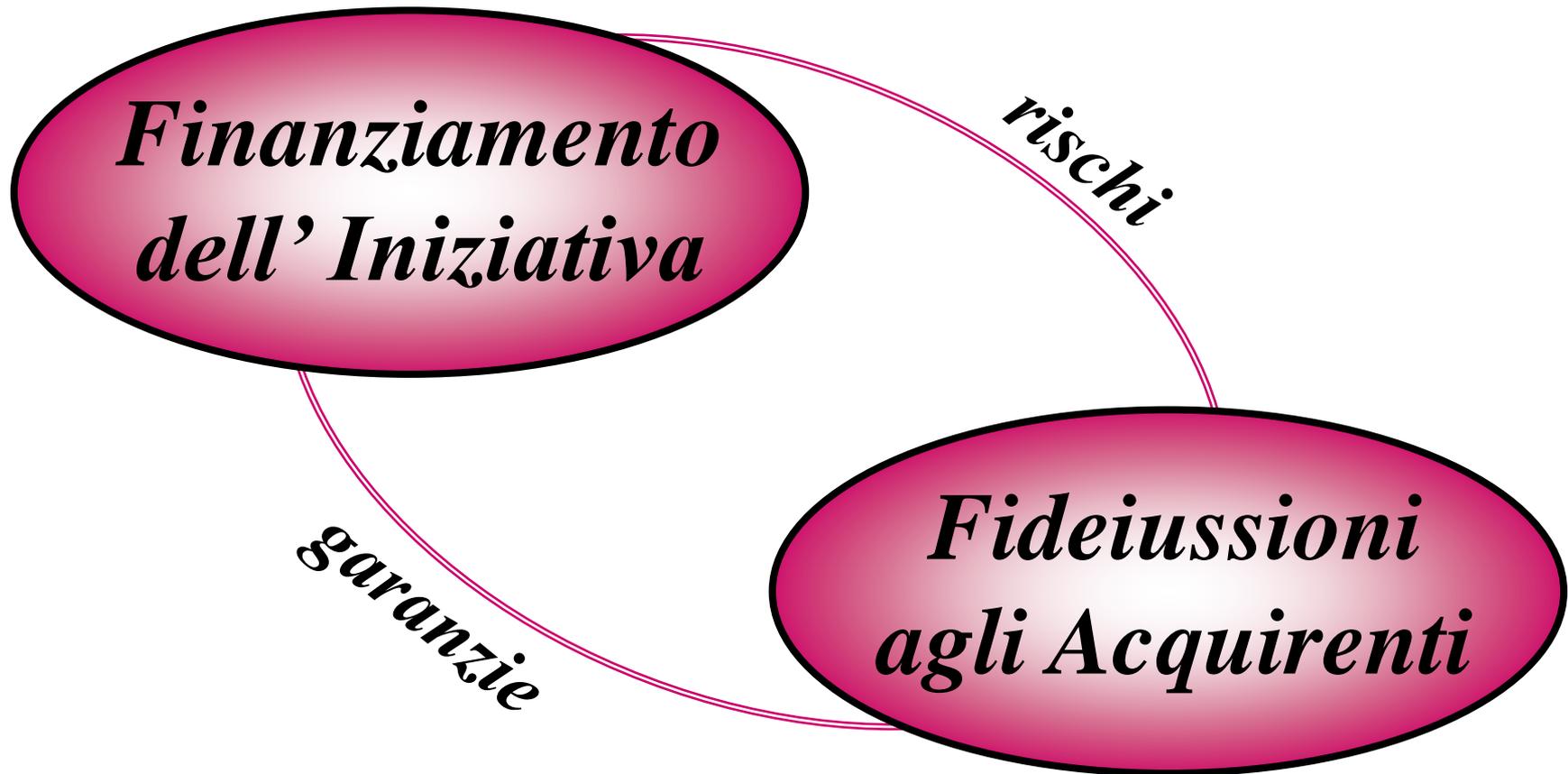
Attività specialistiche strutturali

- *Creazione di statistiche*
- *Individuazione di correlazioni*
- *Regressioni significative*
- *Valutazioni aziendali ex-post*
- *Calcolo esposizioni effettive*

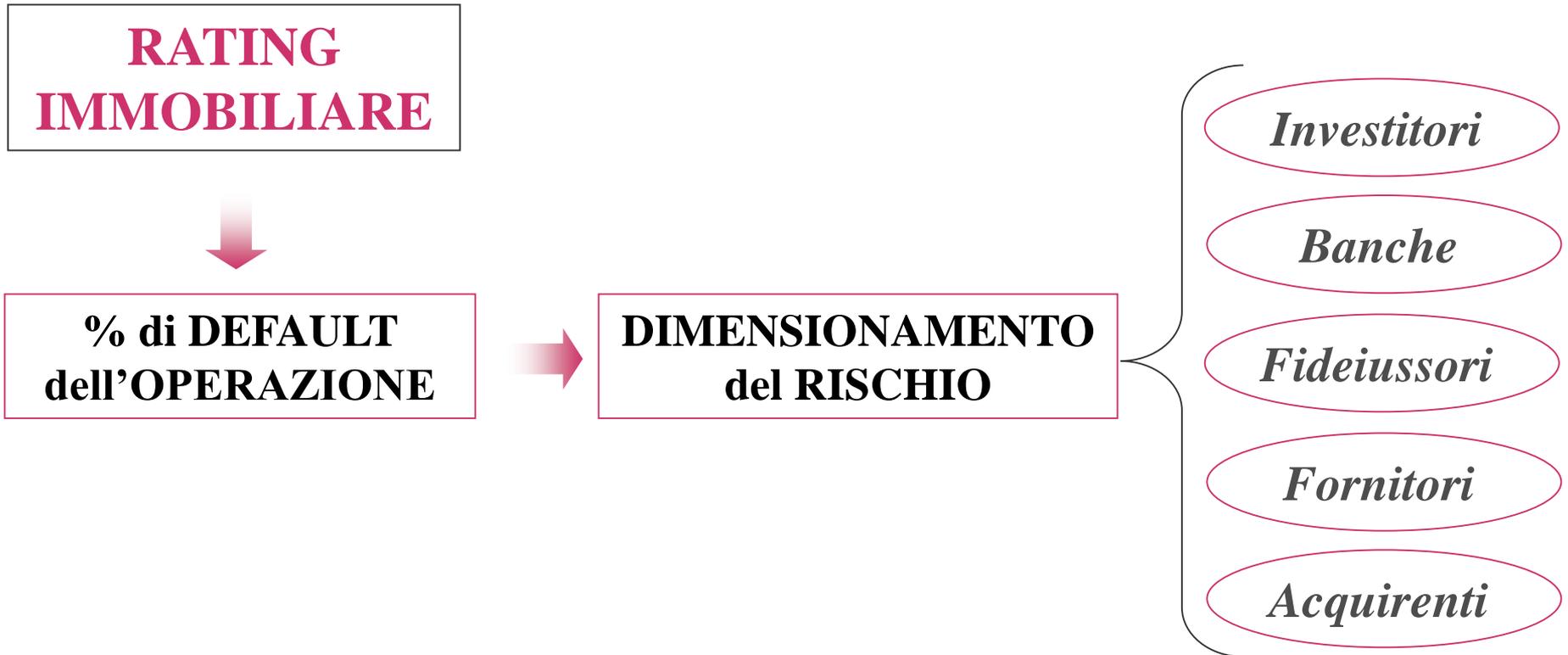
Il “rating immobiliare”

- *una pluralità di soggetti e di indici*
- *confronti internazionali*
- *focalizzazione su singoli immobili*
- *ottica valutativa gestionale*
- *efficacia per immobili terziari*
- *commistione elementi economici e non*

L'affidamento delle operazioni immobiliari



Cosa è il rating delle operazioni immobiliari?



Gli effetti del rating

Investitori

Fornitori

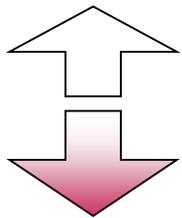
Acquirenti

➔ **maggiore sicurezza**

Banche

Fideiussori

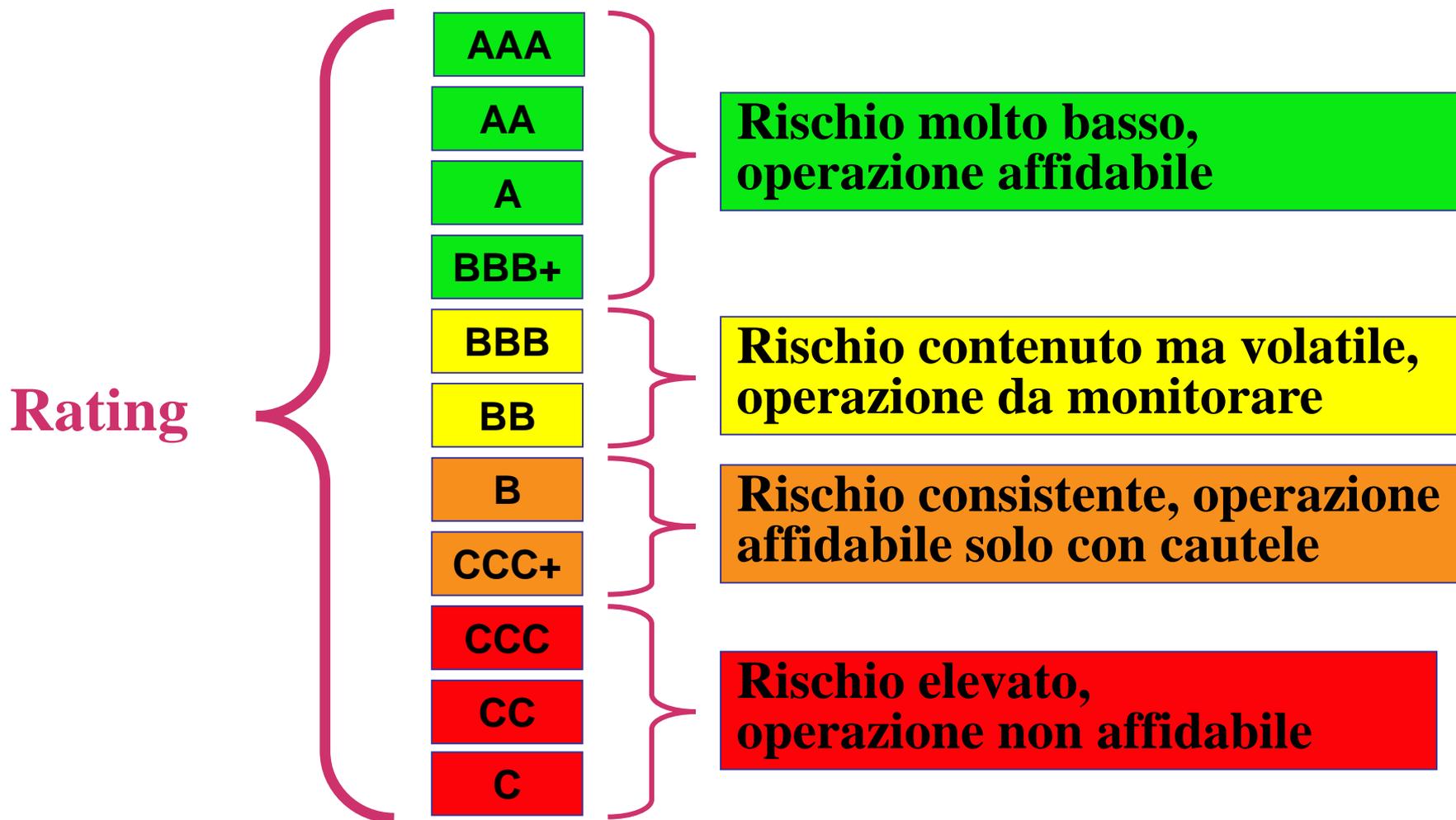
➔ **migliori capacità valutative**



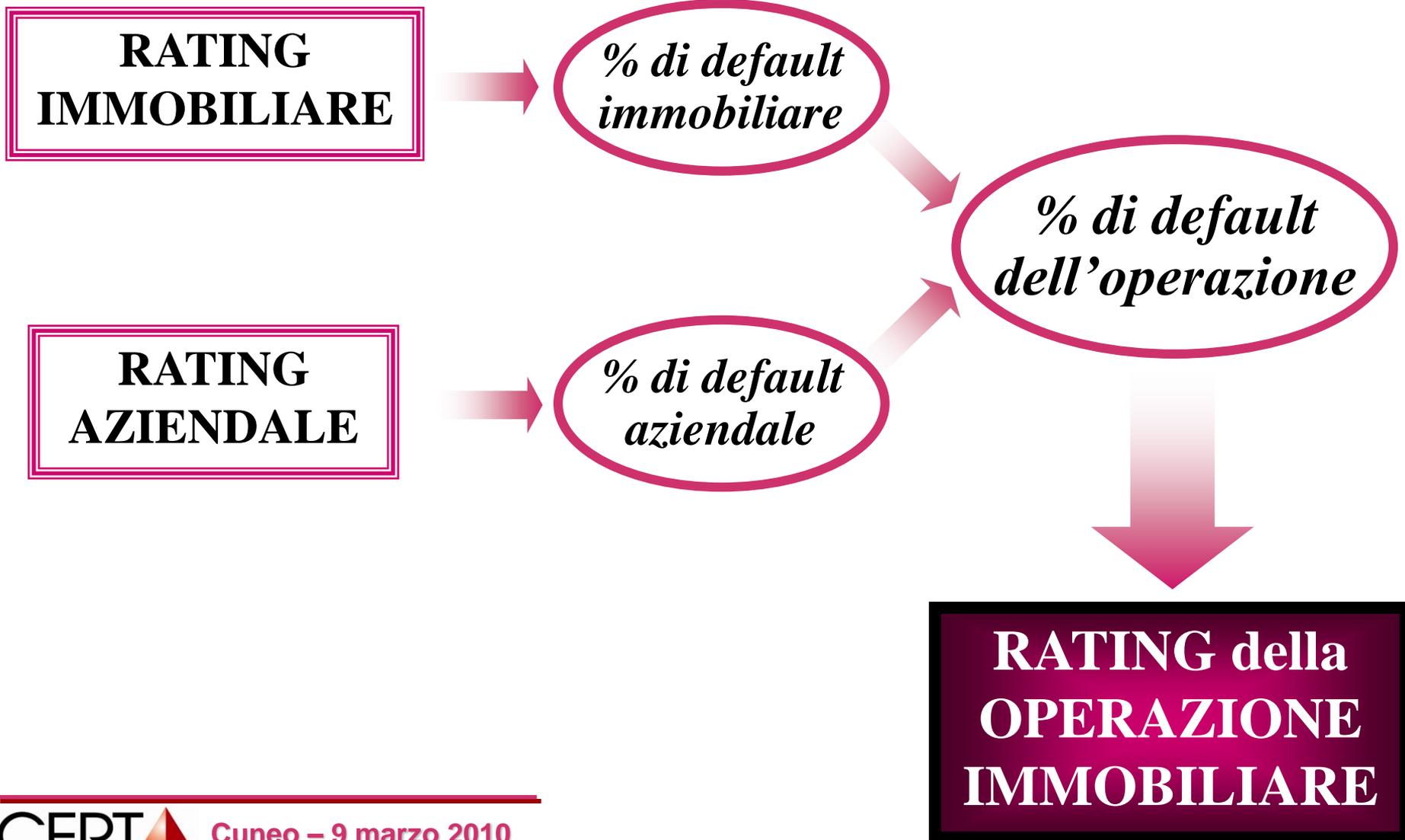
AUMENTARE il peso degli **ASPETTI ECONOMICI**

RIDURRE l'importanza delle **GARANZIE PATRIMONIALI**

La scala valutativa



L'interazione con la valutazione aziendale



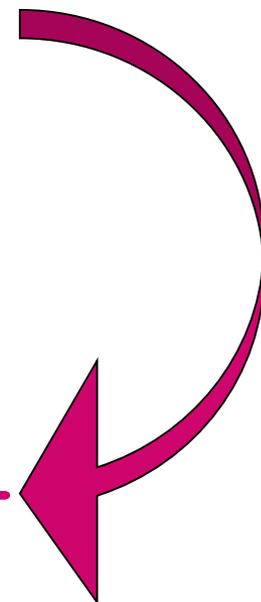
*Riclassificazione del **BILANCIO***

SELEZIONE degli **INDICI**

NORMALIZZAZIONE dei **RICAVI**

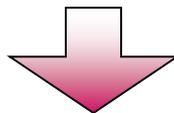
VALUTAZIONE del **MAGAZZINO**

INTERAZIONI **PARAMETRICHE**

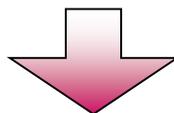


Il rating evolutivo

VALUTAZIONE PRELIMINARE



AFFIDABILITÀ



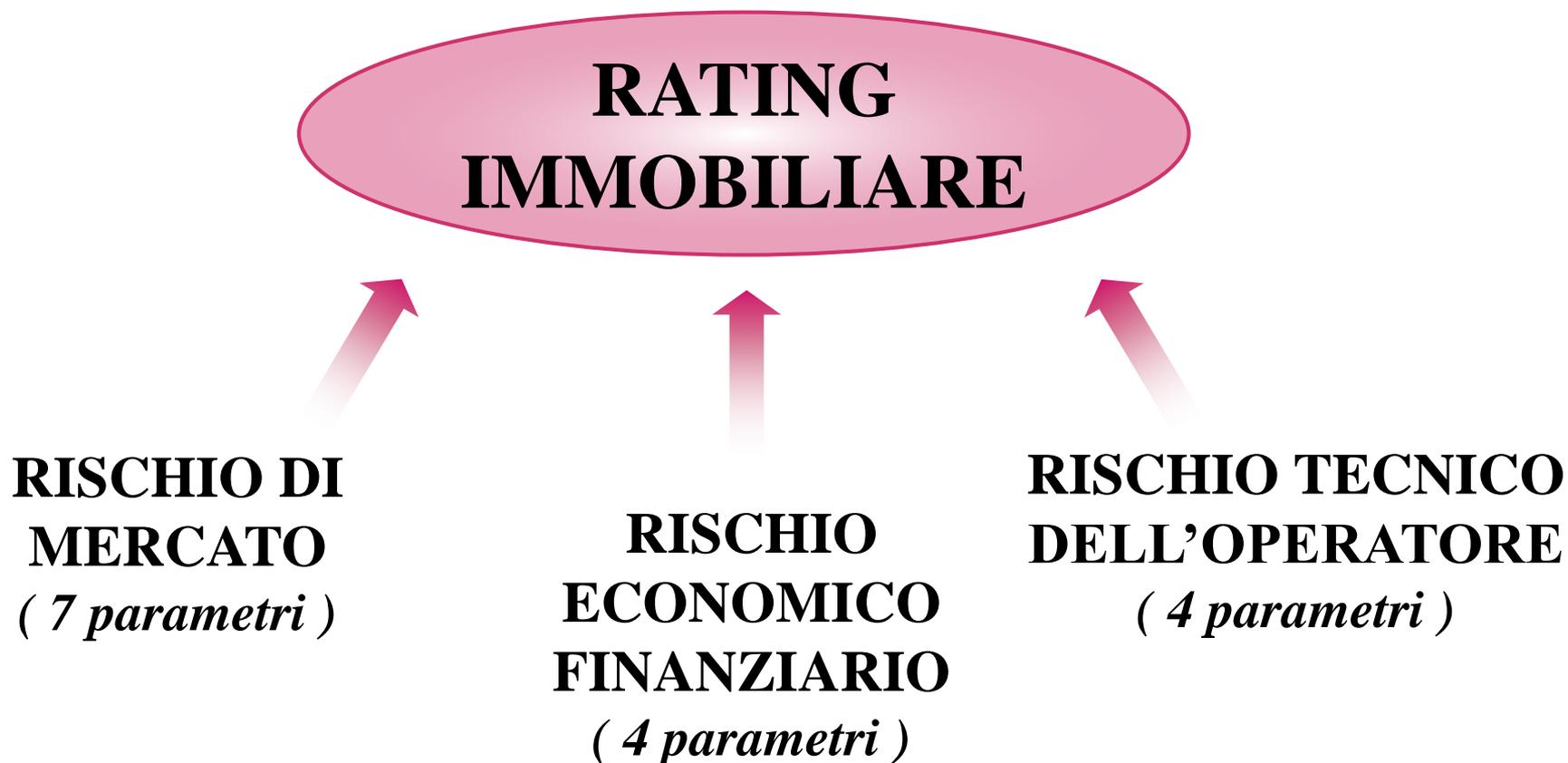
ACCOMPAGNAMENTO DELL' INIZIATIVA

Il supporto informatico

*Creazione di un **SISTEMA INTEGRATO** :*

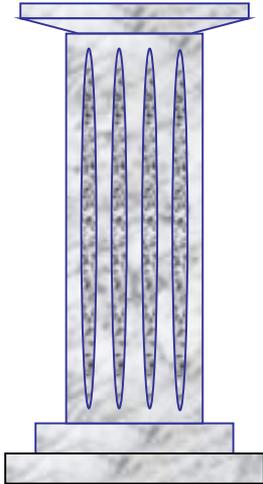
- **canalizzazione** delle informazioni
- **archiviazione intelligente** dei dati
- **interrogazioni on-line**
- **segmentazione** delle ricerche
- **controllo** continuativo dell'operazione
- **verifica/aggiornamento** delle **esposizioni**

Componenti della valutazione preliminare

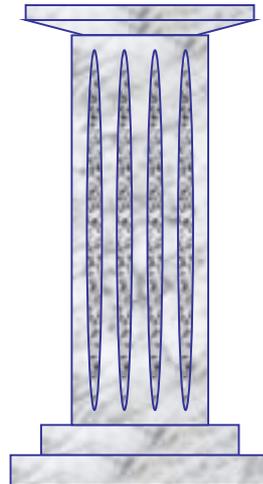


L'accompagnamento dell'iniziativa

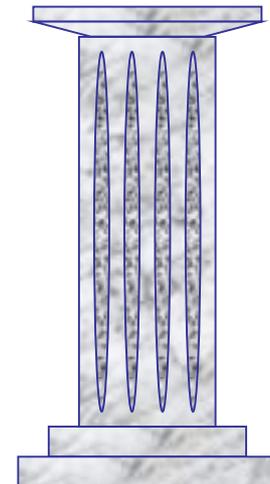
*ASSISTENZA
TECNICA*



*MONITORAGGIO
MERCATO*



*MONITORAGGIO
OPERAZIONE*



I vantaggi sul mercato

Per l'Operazione:

- ❖ maggiore **FIDUCIA** dagli Acquirenti
- ❖ accelerazione delle **VENDITE**
- ❖ anticipazione degli **INCASSI**
- ❖ **FIDELIZZAZIONE** della clientela

I vantaggi economici

1. Riduzione del rischio commerciale

➤ *anticipazione di 6 mesi delle vendite*

➔ 1,50%

2. Accelerazione dei flussi finanziari

➤ *anticipazione di 6 mesi degli acconti*

➔ 1,20%

➤ *anticipo di 3 mesi degli accolti-mutuo*

➔ 0,90%

3. Aumento del M.O.L.

➤ *varianti sul 50% degli alloggi*

➔ 1,00%

4. Soddisfazione dei clienti

➤ *passaparola = minori costi commerciali*

➔ 0,30%

4,90%

I vantaggi di “*know-how*”

Per l' Operatore / Operazione:

- ❖ analisi e monitoraggio del **MERCATO**
- ❖ indagine sulla **CONCORRENZA**
- ❖ **PREVISIONI** sulla dinamica competitiva

I vantaggi sul mondo finanziario

Per l' Operatore :

- ❖ **TRASPARENZA** dell'immagine aziendale
- ❖ maggiore **AFFIDABILITÀ** per le Banche
- ❖ maggiore **CREDIBILITÀ** per Investitori

Perché il rating immobiliare è affidabile?

**Giudizio parametrico oggettivo
emesso da un soggetto terzo**

**Valutazione sul singolo Intervento
e non sul Bilancio Aziendale**