

Progetto “Ripresa Cantieri Italia” Accordo quadro Nazionale Unicredit-Ance

Nota esplicativa

Art.3

L'Accordo prevede diversi campi di collaborazione tra l'Ance e Unicredit.

- la messa a disposizione del **plafond nazionale di 2 miliardi di euro** per il finanziamento di operazioni di sviluppo immobiliare nel settore residenziale;
- la creazione di un **Osservatorio Ance/Unicredit/ Amministrazioni locali** con l'obiettivo di monitorare l'andamento del mercato;
- la creazione di **Tavoli territoriali congiunti per favorire una gestione efficace delle criticità** dei progetti in corso;
- l'**affiancamento alle imprese** di costruzioni che intendono avviare o consolidare rapporti commerciali con l'estero;
- lo sviluppo di una **linea di prodotti finanziari per imprese che realizzano immobili ecosostenibili o effettuano operazioni di retrofitting** in modo da conseguire prestazioni energetiche in classe A e B (Green Mortgage);
- sviluppo di forme di collaborazione congiunta nel campo della **formazione**.

Allegato 1 - Drivers di Bancabilità

A) Condizioni necessarie:

Punto 3 – “Il totale degli affidamenti già in essere e in proposta sul Beneficiario/Gruppo di appartenenza deve presentare una quota di accordati non finalizzati e/o non garantiti non superiore al 30%”.

La quota di finanziamenti accordati non finalizzati ad un particolare investimento non deve superare il 30% del totale degli affidamenti (“castelletto”) che fanno capo al beneficiario o al suo gruppo di appartenenza.

In pratica, Unicredit considera rischioso concedere finanziamenti ad imprese che hanno una quota elevata di prestiti non finalizzati a specifiche attività. Invece di richiedere il rientro di queste somme, la Banca è disponibile a “finalizzare” una parte di queste risorse, “convogliandole” nel prestito in proposta.

Punto 8 – “Loan To Value $\leq 65\%$ con riferimento agli affidamenti finalizzati in essere e in proposta (secondo normativa della Banca)”.

Il **Loan To Value (LTV)** è il rapporto tra la somma richiesta in prestito e il valore stimato dalla banca dell’operazione di sviluppo immobiliare da realizzare.

Unicredit intende erogare mutui il cui valore è minore, o al massimo uguale, al 65% del valore dell’investimento che il cliente propone.

Il LTV è calcolato sul valore prudenziale “asseverato” dal perito interno alla Banca.

Punto 9 – “Oltre alle usuali verifiche peritali, dovranno risultare adeguate capacità di assorbimento da parte del mercato locale (da accertare anche mediante il previsto Osservatorio).

Unicredit domanderà all’impresa richiedente l’affidamento non solo una perizia che attesti che il valore del bene oggetto del finanziamento sia congruo, ma anche un’indagine di mercato, che comprovi l’esistenza sul mercato di una domanda in grado di assorbire, al prezzo contenuto nel business plan, la produzione edilizia.

B) “Fattori specifici”

Dei 6 fattori specifici indicati dalla Banca, 4 devono essere rispettati dal soggetto che propone la domanda di finanziamento.

Punto 2 – “Il Soggetto Economico, inteso come soggetto/i non fallibile/i controllante/i il beneficiario, interviene con garanzie personali adeguate e documentabili in termini di patrimonio e impegni già assunti”.

Potrà essere richiesto ai soci che controllano la società beneficiaria del finanziamento una garanzia personale sul prestito.

Punto 4 – “Il **Loan To Cost (LTC)** dell’intervento in proposta non eccede il 70%. Si considerano come Costi Immobiliari del Progetto: costo dell’area, costo di costruzione, spese tecniche, oneri concessori, oneri al Comune per la valorizzazione dell’area, la monetizzazione degli standard urbanistici condizionanti il rilascio del permesso di costruire. Per l’area si considera il

minore importo tra il valore e il costo (valutazioni secondo la vigente normativa della Banca)”.
Il Loan To Cost è il rapporto tra somma richiesta per un mutuo e i costi dell’operazione di sviluppo immobiliare da realizzare.

L’importo del mutuo richiesto non potrà superare il 70% dei Costi Immobiliari di Progetto.

Punto 5 – “Sono previsti vincoli di pre-commercializzazione con verifica preventiva rispetto ad erogazioni complessive eccedenti il 40% (pre vendita/locazione per almeno il 20% del valore finale) e il 70% (pre vendita/locazione per almeno il 50%)”.

Unicredit erogherà il finanziamento in base ad una modalità che dipende dall’andamento delle vendite: se il bene oggetto di finanziamento è stato pre-venduto o locato per almeno il 20%, la Banca si impegna ad erogare almeno il 40%. Nel caso in cui il 50% del bene è stato venduto oppure locato, Unicredit si impegna ad erogare il 70% del finanziamento.

Punto 6 – “Se SPV, dotazione preventivamente alla stipula di capitale/finanziamenti soci postergati per almeno il 30% dei Costi Immobiliari del Progetto”.

SPV, o Special Purpose Vehicle, è una società veicolo creata per effettuare l’operazione di sviluppo immobiliare oggetto del finanziamento.

Per Unicredit l’operazione ideale prevede che il soggetto che sottopone la domanda di finanziamento sia una SPV perché è più facile verificare il rispetto dei vincoli.

Il vincolo che Unicredit ha inserito riguarda l’adeguatezza della dotazione di capitale (equity-quasi equity pari al 30% dei Costi Immobiliari del Progetto, come definiti al punto 4). Questa dotazione di capitale deve risultare **in via preliminare** rispetto alle erogazioni della Banca.

Punto 7 – “Per Beneficiari diversi da SPV, verifica preventivamente alla stipula del sostenimento di costi immobiliari (investimenti verificati secondo la vigente normativa della Banca) per almeno le % sopra indicate per le SPV e accertamento dell’avvenuta liquidazione dei fornitori”.

Per le società che non sono SPV, Unicredit verifica che il 30% dei Costi Immobiliari del Progetto siano stati sostenuti dalla società e che venga fornita alla Banca adeguata documentazione che attesti l’avvenuta quietanza dei relativi importi.