

È NATA Res Credit Management

Per un nuovo approccio alla gestione del credito problematico

Tecnocasa Advisory Group e Distressed Technologies, primari *advisor* in materia di *real estate* e Npls, muovendosi dalla prospettiva che governa le scelte strategiche di Investitori e Banche, hanno recepito l'esigenza verso un approccio non convenzionale alla gestione del credito problematico dando vita a RES Credit Management.

RES, il cui management ha quasi 20 anni di esperienza di investimento in operazioni di cartolarizzazione di Npls, è una moderna società di gestione crediti inserita in un sistema integrato di servizi facente capo al Gruppo Tecnocasa e si occupa di valutazione e valorizzazione delle garanzie immobiliari, oltre a fornire un supporto consulenziale ai clienti e alle famiglie che, avendo fatto ricorso al credito, stanno affrontando situazioni di difficoltà nel ripagare i propri finanziamenti.

RES coniuga l'esigenza di un modello di servicing che esprima anzitutto la visione di Banche e Investitori con la consapevolezza delle criticità legate alla lentezza delle procedure giudiziali, alle consolidate attuali difficoltà macroeconomiche e alla carenza di strumenti d'incentivo a soluzioni stragiudiziali e/o di valorizzazione delle garanzie immobiliari *distressed*.

Tra i servizi di RES, (Due Diligence, Portfolio Advisor, Special Servicing, Valorizzazione garanzie bancarie oggetto di procedure esecutive, *Arrangement* Cessioni Portafogli ed Operazioni di Cartolarizzazione) c'è quello della Vendita Assistita, ovvero la promozione commerciale del bene sul libero mercato, affidata alle agenzie Tecnocasa e Tecnorete e supportata da Kiron, leader tra le reti di mediazione creditizia. La collaborazione tra RES, le reti immobiliari del Gruppo Tecnocasa e Kiron permette di evitare i deprezzamenti fisiologici delle vendite in asta, amplia la platea dei possibili acquirenti, contiene le tempistiche di recupero preservando il valore del credito e limitando i costi di lavorazione legale.

QUALCHE NUMERO SU RES CREDIT MANAGEMENT

20 Miliardi l'ammontare cumulato del valore nominale dei crediti oggetto di *Due Diligence* in processi di acquisizione e *Portfolio Advisor* nel corso degli ultimi 10 anni di attività dei fondatori della struttura.

5 mesi la durata media per trovare un'acquirente nei processi di vendita assistita.

50 Clienti Istituzionali per i quali le risorse, oggi impegnate in RES, hanno lavorato in passato.

80% di successo nei processi di vendita consensuale a supporto del debitore in difficoltà

40 operazioni di investimento in Npls seguite nel corso degli ultimi 10 anni di attività dei fondatori della struttura.