



Essere impresa innovativa anche in tempi di crisi: l'energia e il coraggio di un Gruppo che sa cambiare

Un gruppo innovativo, giovane, dinamico e concreto con il coraggio di ricercare e sperimentare sempre nuove soluzioni, sono queste le caratteristiche che contraddistinguono WiBEATS Group.

WiBEATS, nasce nel 2018 integrando le competenze delle tre società, oggi appartenenti al gruppo industriale, accomunate dalla stessa vision: offrire servizi integrati e interdisciplinari volti a valorizzare le competenze specialistiche trentennali detenute dal management dalle singole realtà aziendali.

Finanza, ingegneria, architettura, information technology, economia, statistica: molteplici e trasversali sono le competenze che la complessità del mercato attuale richiede e che WiBEATS ha saputo integrare grazie al coinvolgimento del team multidisciplinare che lo compone. Ampia versatilità, scalabilità e sinergia, il Gruppo offre servizi a trecentosessantasei gradi nel mercato del real estate ed in quello collegato della finanza immobiliare.

Cartolarizzare, valutare, gestire strategicamente, regolarizzare, riqualificare, promuovere attività di remarketing e brokeraggio, sviluppare, trasformare, valorizzare e vendere gli asset immobiliari: WiBEATS è la risposta completa alle esigenze dei player di mercato -seller e buyer side- che necessitano di rapidità di azione e di pianificazione sistemica.

La sfida del Gruppo è consolidare la propria posizione in mercati caratterizzati da alti livelli di complessità, che necessitano di visione strategica e di competenze specializzate, di contributi significativi e di servizi su misura, scalabili ed in grado di soddisfare concretamente ogni tipo di esigenza.

Le tre società che compongono il Gruppo sono: BForms, società di asset & engineering management, nata nel 2009 e specializzata in ingegneria dei servizi, progetta e sviluppa processi verticali e modelli innovativi per la gestione di patrimoni e portafogli immobiliari. La società si è negli anni rapidamente posizionata sul mercato quale realtà d'avanguardia, con competenze distintive e ha maturato significative esperienze lavorando per importanti gruppi bancari e fondi di investimento europei, tra i quali Unicredit

GROUP, Unicredit Credit Management, Coima SGR, Equiter Intesa Sanpaolo.

WIBITA, società di finance & asset management, specializzata nella gestione e recupero dei crediti deteriorati di composizione diversificata per asset class, tipologia di debitori e garanzie sottostanti, svolge la propria attività per conto di investitori istituzionali, fondi di investimento internazionali e banche. La società fornisce servizi a valore aggiunto di portfolio management, due diligence e underwriting, anche nell'ambito di operazioni di cessione di portafogli di crediti in sofferenza. È specializzata in strategie di recupero di crediti giudiziali e stragiudiziali e negoziazione grazie al team legale interno di comprovata esperienza.



Alessandro Clementi a Milano al Convegno sulle operazioni di distressed M&A.

WiMOVE, società specializzata nel trading immobiliare e brokeraggio, si distingue grazie all'implementazione della piattaforma online basata su un modello tecnologico di trading, unico ed innovativo, che può essere scalato su misura in funzione dell'asset da ricollocare e delle esigenze del market player. Mission della società è la promozione e vendita sul mercato degli asset sottostanti i crediti deteriorati attraverso l'utilizzo di sistemi di business basati sulla tecnologia, avvalendosi di un network di agenti e broker ca-

“ Un mix di concretezza, competenza e professionalità alla base dei risultati ottenuti ”

pillarmente presenti su tutto il territorio nazionale. A soli due anni e mezzo dalla fusione delle strutture organizzative, dei processi e dei servizi erogati, all'interno di un unico hub strategico, tecnico e amministrativo con sede a Torino, WiBEATS Group si distingue tra gli operatori di settore. Numerosi i riconoscimenti, le menzioni e gli award internazionali, che attestano la ormai consolidata presenza nel mercato italiano ed internazionale legato al mondo NPLs, ovvero ai crediti deteriorati, e alla gestione dei collateral real estate.

Il ruolo di rilievo è confermato dalla presenza di WIBITA, WiBEATS Group, nel ranking dei 43 principali operatori NPLs italiani stilato da PricewaterhouseCoopers, autorevole società di consulenza e revisione a livello mondiale.

WIBITA è tra i primi quattro servicer specializzati nella gestione degli NPLs Secured, ovvero i crediti deteriorati garantiti da garanzie reali: una posizione che attesta quanto l'intuizione imprenditoriale intrapresa sia vincente, soprattutto in uno dei momenti più delicati e complessi dell'economia mondiale degli ultimi anni.

La visione di WiBEATS, condivisa con la comunità internazionale durante i convegni "How Big is the NPL Market Iceberg in Italy" organizzato da DDTalks.com e "NPLs Virtual - Distressed Real Estate Market in Italy" organizzato da SmithNovak,



Francesca Torino, Alessandro Clementi e Antonella Raimondo a Londra in occasione del Credit Award.

evidenza che, sebbene l'impatto del Covid-19 sia stato avvertito in maniera omogenea in tutti i mercati mondiali, non tutti i settori hanno registrato gli stessi effetti.

In questo scenario, WiBEATS ha intuito sin da subito la necessità di scalare le proprie competenze distintive, creando strategie one to one, per gestire in modo sensibilmente differente i portafogli in sofferenza, continuando ad operare al servizio delle Banche e degli Investitori che necessitano, oggi più che mai, di essere supportati da operatori versatili capaci di indirizzare in modo efficiente, coraggioso e concreto questa nuova e complessa situazione economico-finanziaria.

A livello europeo, per far fronte a questa situazione senza precedenti, la Banca Centrale ha messo in atto il PEPP (Pandemic Emergency Purchase Program) politica monetaria straordinaria a sostegno dei paesi membri per contrastare i rischi legati ai meccanismi di trasmissione della crisi. Lo Stato italiano, con i decreti "Cura Italia" e "Rilancio", ha varato misure atte a limitare i danni prodotti.

L'impatto che l'emergenza sanitaria causata dal Covid-19 sta avendo sull'economia europea, ed in particolare italiana, è oggetto di valutazioni in continuo aggiornamento negativo. Secondo gli studi più recenti, in Italia, il calo del PIL si sarebbe intensificato nel secondo trimestre, collocandosi, in base alle

informazioni attualmente disponibili, attorno ai dieci punti percentuale.

Gli operatori di settore sono quindi consapevoli che ci attende un lungo periodo di difficoltà ed incertezza. L'effetto combinato della decrescita dei ricavi e l'indebolimento della situazione finanziaria porteranno ad una diminuzione della capacità delle aziende di far fronte ai pagamenti verso i creditori. Conseguenza di ciò sarà il prevedibile successivo incremento dei volumi dei Non Performing Exposure, NPE.

Secondo un'indagine di mercato, nei prossimi diciotto mesi i nuovi flussi di NPE si aggireranno tra i sessanta ed i cento miliardi con un impatto diretto sugli attuali stock di crediti, sia Unlikely To Pay (UTPs) ovvero le probabili inadempienze, sia NPLs. In particolare, gli UTP, a differenza dei crediti inesigibili, richiedono di essere gestiti con una prospettiva mista di recupero, turnaround e private equity. Rappresentano, per questa ragione, un cluster di attività complesse che richiede soluzioni sistematiche e di mercato volte a consentire a tutte le parti coinvolte [sistema bancario, investitori, debitori, autorità fiscali, parti sociali] di superare la crisi pandemica creando condizioni di mercato che possano contribuire alla ripresa.

È importante notare che la totalità degli effetti di questa crisi non sarà visibile a breve termine, poiché grazie allo slittamento dei pagamenti ed ai suppor-

ti pubblici verosimilmente si registrerà l'effetto di "congelamento" dei debiti con la conseguente momentanea riduzione dei flussi legati alle NPE.

Sarà fondamentale la capacità di tenuta del sistema bancario, che in questa crisi, a differenza della precedente, è parte rilevante della soluzione finalizzata a mitigarne gli effetti e non il principale generatore. Di conseguenza diventa, pertanto determinante il ruolo di supporto svolto dalle società di servicing. La principale eredità delle passate crisi finanziarie è stata, infatti, la creazione di una solida e strutturata industria di operatori NPE, di cui WiBEATS Group è parte attiva, che dovrà essere in grado, in modo più rapido ed efficiente rispetto al passato, di gestire i crescenti volumi e aiutare il mercato a trovare idonee soluzioni alle situazioni finanziarie più difficili.

Sono innumerevoli le domande alle quali gli operatori dovranno dare risposta: quali saranno le ripercussioni sui cash flow degli Investitori e delle Banche? Quali impatti specifici si registreranno nel panorama real estate, ad esempio causati dall'arresto dei flussi turistici internazionali sugli asset ricettivi, oppure legati alla diffusione dello smart-working per gli immobili di tipo terziario e commerciale? Quali strategie di remarketing occorrerà adottare per il ricolloco degli immobili sul mercato nell'era post pandemica?

WiBEATS Group ha reagito alla complessità del momento mettendo a fattor comune le proprie competenze distintive al fine di individuare possibili exit strategies da applicare sia al proprio modello di business sia da proporre sul mercato in cui opera.

In funzione dell'emergere di nuove esigenze, ha investito nel refactoring della propria architettura informatica, già a supporto dei servizi offerti, con l'obiettivo di potenziare la piattaforma di scambio, di interazione e di formazione utilizzata, ricercando soluzioni in grado di offrire maggiore flessibilità e scalabilità sia interna sia esterna.

Il Gruppo sta, infatti, rendendo operativi nuovi modelli per le attività legate al remarketing -immissione sul mercato finale degli immobili a seguito della loro regolarizzazione tecnica- con l'introduzione di reti multilivello e multidisciplinari ad integrazione delle consuete strutture di agency e brokeraggio già operative sul territorio italiano.

Ulteriori modelli già in fase implementativa sono rivolti alla re-ingegnerizzazione degli spazi -Post Pandemic Space Re-Engineering- determinante per individuare nel futuro più prossimo efficaci strategie di ricolloco dei beni derivanti dai flussi NPL che dovranno necessariamente tenere in forte considerazione i nuovi modelli di business e le nuove esigenze espresse dai mercati di riferimento.

Grazie alla solida struttura costruita negli anni ed ai continui sforzi ed investimenti finalizzati alla creazione di processi innovativi e di strumenti unici per la raccolta, l'analisi e il monitoraggio dei dati, WiBEATS Group è riuscito prontamente a far fronte alle mutate necessità ed esigenze dei player di mercato ed è pronto ad affrontare nuove sfide con la forza e la tenacia di sempre.



The new Real Estate.

