



Independent
Financial Group

GWM Fund II – Italian Real Estate Special Situations

XII Itinerario Previdenziale

Settembre 2018

Il mercato Italiano degli NPL

Fattori Chiave

- Il settore bancario Italiano ha ancora più di **250 Miliardi di €** di crediti non performanti a bilancio – di cui circa **100** di “Unlikely to Pay”
- Il livello degli accantonamenti è **doppio** rispetto al 2009, incentivando le Banche a vendere i crediti non performanti **senza subire perdite a bilancio**
- La percentuale di crediti non esigibili «Secured» (sul totale lordo) è pari al **50%**: il dato **più alto** degli ultimi **dieci anni**

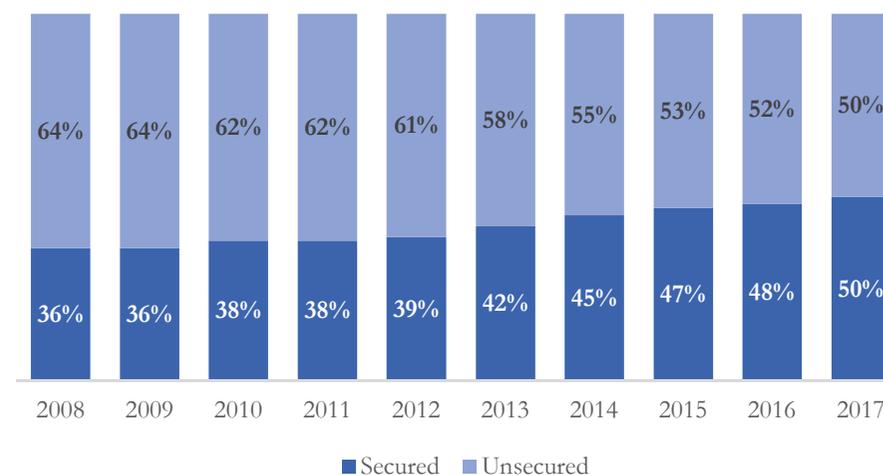
Crediti non performanti lordi⁽¹⁾



Crediti non performanti al netto degli accantonamenti⁽¹⁾



Crediti non performanti Secured ed Unsecured (%)⁽¹⁾

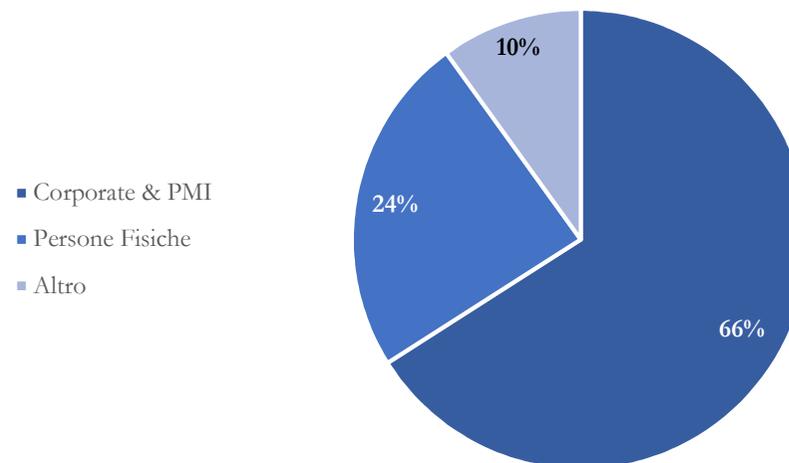


NPL & UTP – Secured

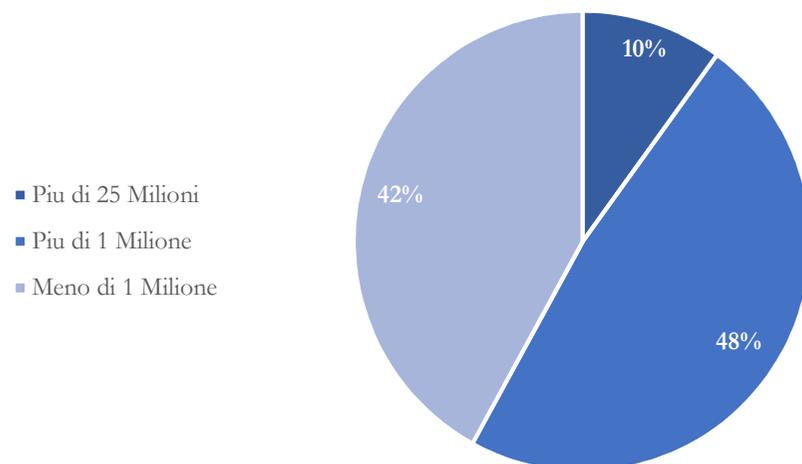
Fattori Chiave

- **66%** delle esposizioni non performanti lorde Secured sono verso **Aziende e Piccole-Medie Imprese**, mentre solo il 24% è verso persone fisiche
- Più del **50%** delle esposizioni hanno **dimensione maggiore di 1 Milione di €**, di cui il **10%** del totale è **maggiore di 25 Milioni**
- Il **40%** delle esposizioni non performanti riguarda il settore del **Real-Estate** e delle **Costruzioni**, in aggiunta alla garanzie Real-Estate di compagnie di altre settori (Es: Retail)

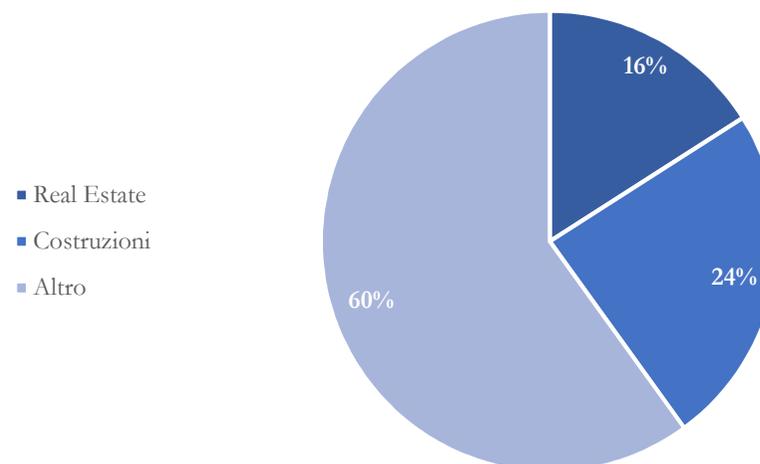
Controparte esposizioni non performanti secured⁽¹⁾



Dimensione crediti non performanti⁽¹⁾



Macro-settore debitori non performanti⁽¹⁾



Investire in NPL: un aiuto a tutta l'economia



Banche

- ✓ Riducendo il livello di esposizioni non performanti sui propri bilanci le banche liberano risorse per nuovi prestiti a supporto dell'economia



Giustizia

- ✓ L'approccio diretto ed extra-giudiziale nei confronti del debitore permette di non gravare sul sistema giudiziario – le procedure di esproprio e fallimentari vengono utilizzate solo in ultima istanza



Piccole-Medie Imprese

- ✓ La gran parte dei beni necessita di interventi di miglioria o completamento, coinvolgendo le piccole-medie imprese del territorio, duramente colpite dalla crisi



Territorio

- ✓ Gli interventi spesso risolvono situazioni di degrado quali cantieri parzialmente completati e/o edifici abbandonati, rivalutando il tessuto urbano circostante

Investire in NPL: un investimento con fondamentali solidi

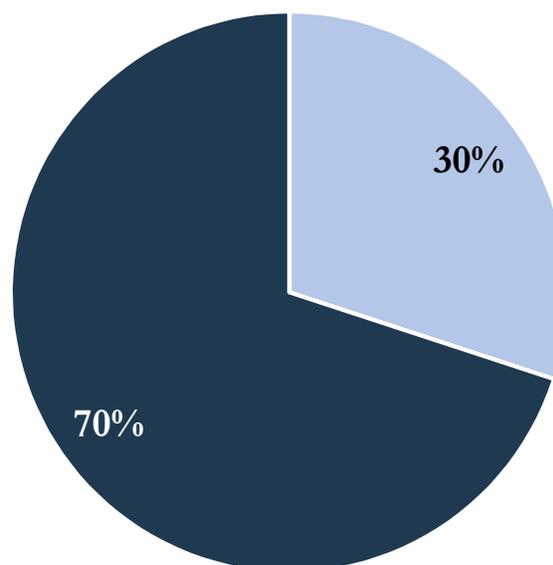
- ✓ Gli NPL vengono acquistati a **sconto** rispetto al valore del credito e rispetto al valore della garanzia – spesso ad un prezzo **inferiore** rispetto al **costo di costruzione**
- ✓ Le banche **non possiedono le competenze e le risorse** necessarie per estrarre il valore da questo tipo di asset, accettando di vendere a valori inferiori rispetto al valore ottenibile da parte di **fondi specializzati**
- ✓ Il mix di professionalità coinvolte (Real Estate, Legali, Finanziarie) permette immediatamente di **accrescere il valore** degli asset rispetto alla gestione da parte della banca, **riducendo i tempi giudiziari** ed implementando **piani di asset management mirati** asset per asset
- ✓ Interventi di completamento e rifacimento permettono un innalzamento **intrinseco** del valore immobiliare **indipendente da fattori finanziari** quale compressione dei rendimenti
- ✓ Il **ridotto prezzo di ingresso**, unito ad un piano di capex teso ad **accrescere il valore intrinseco** dell'asset, rende questo investimento **più resiliente** a fattori finanziari esterni rispetto ad investimenti con un profilo **core**

GWM Fund II – IRESS: Allocazione degli Investimenti

Il fondo si focalizzerà su single esposizioni di grande dimensione garantite da beni immobiliari, con una allocazione residua su altre «Special Situations» del settore immobiliare

NPL Immobiliari

- Crediti deteriorati di grandi dimensioni, garantiti da beni immobiliari
- Geografia: Italia
- Target singolo investimento: € 10 - 30 Milioni
- Target leva finanziaria: fino al 50% del valore dell'investimento
- Durata degli investimenti: 3-5 anni
- Strategia: approccio diretto con il debitore e gestione attiva del processo di recovery del credito – investimenti in capex per massimizzare il valore del collaterale



«Special Situations» Immobiliari

- Investimenti di debito ed equity in operazioni immobiliari opportunistiche
- Geografia: Italia
- Target singolo investimento: € 10 - 30 Milioni
- Target leva finanziaria: fino al 70% del valore dell'investimento
- Durata degli investimenti: 2-5 anni
- Strategia: turnaround degli asset attraverso una strategia attiva di asset management ed investimento in capex

GWM Group

Overview del Gruppo

Punti Salienti

- Fondata nel 2000 come wealth manager/multi-family office. Oggi é focalizzata principalmente su investimenti alternative, fund & asset management e servicing di crediti deteriorati.
- Indipendente: il management possiede la maggioranza della società
- ca. € 2.6 Miliardi di Asset Under Management
- 50+ professionisti, basati a Londra, Milano, Roma, Lussemburgo e Malta
- Importante track record in investimenti immobiliare ed alternativi
- Senior management con un'esperienza media di oltre 20 anni nel settore

Presenza Europea



Maggiori Clienti Istituzionali e Partners

PIMCO

UniCredit

ELLIOTT®

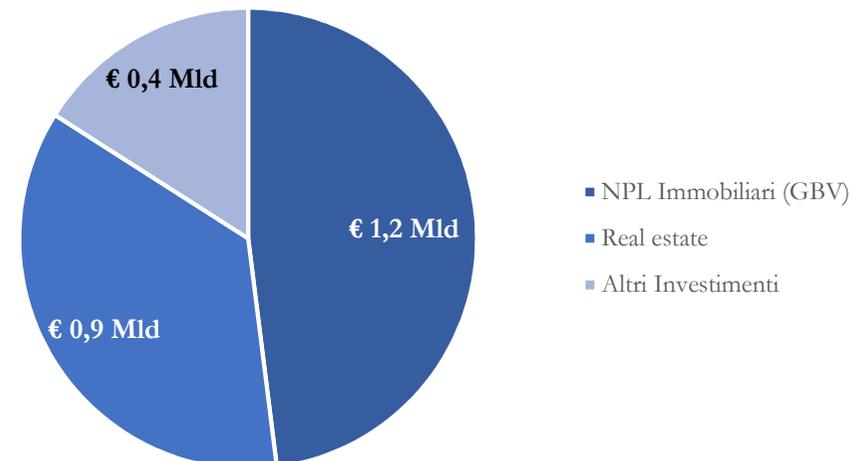
FORTRESS

M&G
REAL ESTATE

FONDAZIONE
ENASARCO

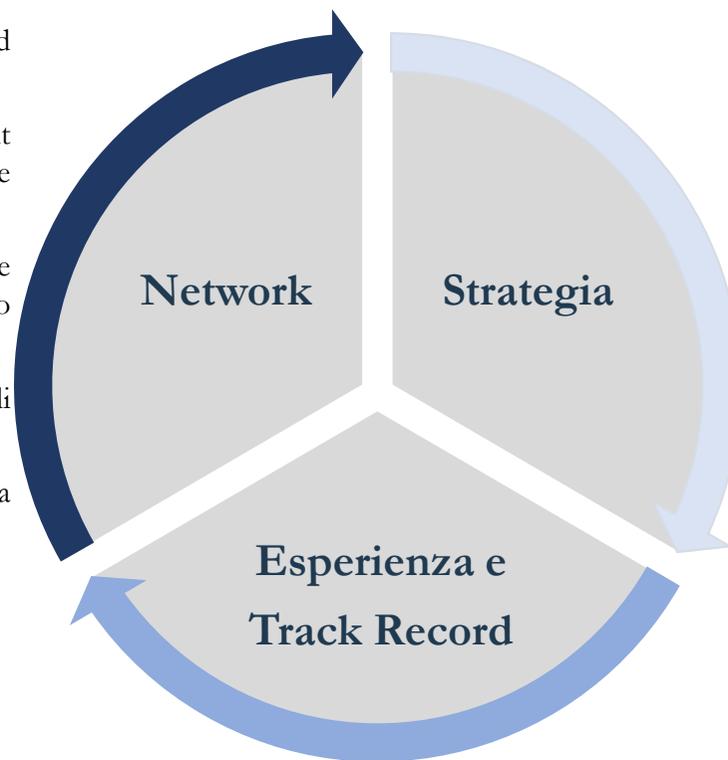
OZ
OCH-ZIFF
CAPITAL
MANAGEMENT
GROUP

GWM Alternative Investments – Asset Under Management



Perchè GWM

- Il team di GWM ha relazioni consolidate con le maggiori istituzioni del mercato Italiano
- Solida reputazione e lungo track record nell'esecuzione di deal
- Rapporti diretti con il top management delle istituzioni finanziarie Italiane, incluse quelle di dimensioni minori
- Capacità di trovare opportunità tramite accesso diretto attraverso il proprio network
- Recente istituzione di una piattaforma di investimento con Unicredit
- Diritto di prima offerta su deal originati da AREC



- GWM adotta un approccio selettivo agli investimenti, focalizzandosi su esposizioni non inferiori a € 10 Milioni
- Ogni posizione viene analizzata da molteplici prospettive (Legale, Workout, Real Estate)
- Conoscenza approfondita del settore immobiliare
- Approccio diretto al debitore
- Conoscenza approfondita dei processi di ristrutturazione del debito
- La strategia è focalizzata sulla protezione dal downside, considerando: (i) la liquidità del collaterale, (ii) sconti rispetto al valore di mercato durante l'acquisizione, (iii) strategie predefinite di Asset Management e (iv) processo di due diligence approfondito

GWM si avvale di:

- Una piattaforma Real Estate e di servicing Italiana
- Un network di relazioni consolidate con Architetti, Ingegner, Project Managers e Agenti Immobiliari
- Specialisti settoriali in-house (Retail, Uffici, Residenza, Hotel)
- La proprietà di un servicer (AREC)

Biografie Top Management



Roberto Tamburrini

- Roberto è azionista e presidente di GWM Group e Country Manager Italia di GWM Alternative Investments
- Prima di unirsi a GWM Group è stato Managing Director di Leonardo & Co. S.p.A., dove, a partire dal 2006, è stato responsabile di tutte le attività riguardanti il Real Estate e le Infrastrutture. Dal 2000 al 2006 Roberto è stato Managing Director di Lazard. Precedentemente, Roberto è stato Partner di KPMG Corporate Finance
- Durante la sua carriera, Roberto ha originato, strutturato e completato transazioni per un volume totale di oltre 50 Miliardi di €
- Roberto ha conseguito la Laurea in Economia presso l'università Sapienza di Roma



Matteo Cidonio

- Matteo è azionista di GWM Group e Managing Partner di GWM Capital Advisors LLP, l'advisor dei fondi gestiti da GWM Group. Matteo è presidente di Aurora REcovery Capital SpA
- Matteo ha oltre di 20 anni di esperienza negli investimenti immobiliari e nel settore finanziario. Prima di unirsi a GWM, Matteo è stato Managing Director di BNP Paribas Corporate & Investment Banking, precedentemente ha ricoperto un ruolo simile presso il gruppo Real Estate globale di Lehman Brothers
- Durante la sua carriera, Matteo ha completato transazioni immobiliari per più di 20 Miliardi di € in Europa ed oltre 15 Miliardi in Italia
- Matteo ha conseguito la Laurea in Economia presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano



Gennaro Giordano

- Gennaro è azionista e Managing Partner di GWM Capital Advisors LLP. Ha più di 16 anni di esperienza nell'investment banking e nel settore del Real Estate. Gennaro si è unito a GWM Group nel Maggio 2011 focalizzandosi sul Real Estate e sulle strategie di investimento alternative del Gruppo
- Prima di unirsi a GWM Group, Gennaro è stato Director del team Real Estate di BNP Paribas Corporate & Investment Banking, precedentemente è stato Director presso il gruppo Real Estate globale di Lehman Brothers a Londra
- Durante la sua carriera, Gennaro ha originato, strutturato ed eseguito transazioni immobiliari per oltre 20 Miliardi di €
- Gennaro ha conseguito la Laurea in Economia presso l'Università Bocconi di Milano



Peter Sartogo

- Peter è azionista di GWM Group e Managing Partner di GWM Capital Advisors LLP, l'advisor dei fondi gestiti da GWM Group.
- Prima di unirsi a GWM Group, Peter è stato Managing Director presso Deutsche Bank, Global Equities a Londra per 5 anni, con responsabilità di tutta la clientela italiana su Equity, Derivati e prodotti strutturati
- Precedentemente Peter ha lavorato per 10 anni presso Morgan Stanley, Institutional Equity Division a New York e Londra
- Peter ha conseguito la Laurea in Economia presso l'Università Bocconi di Milano