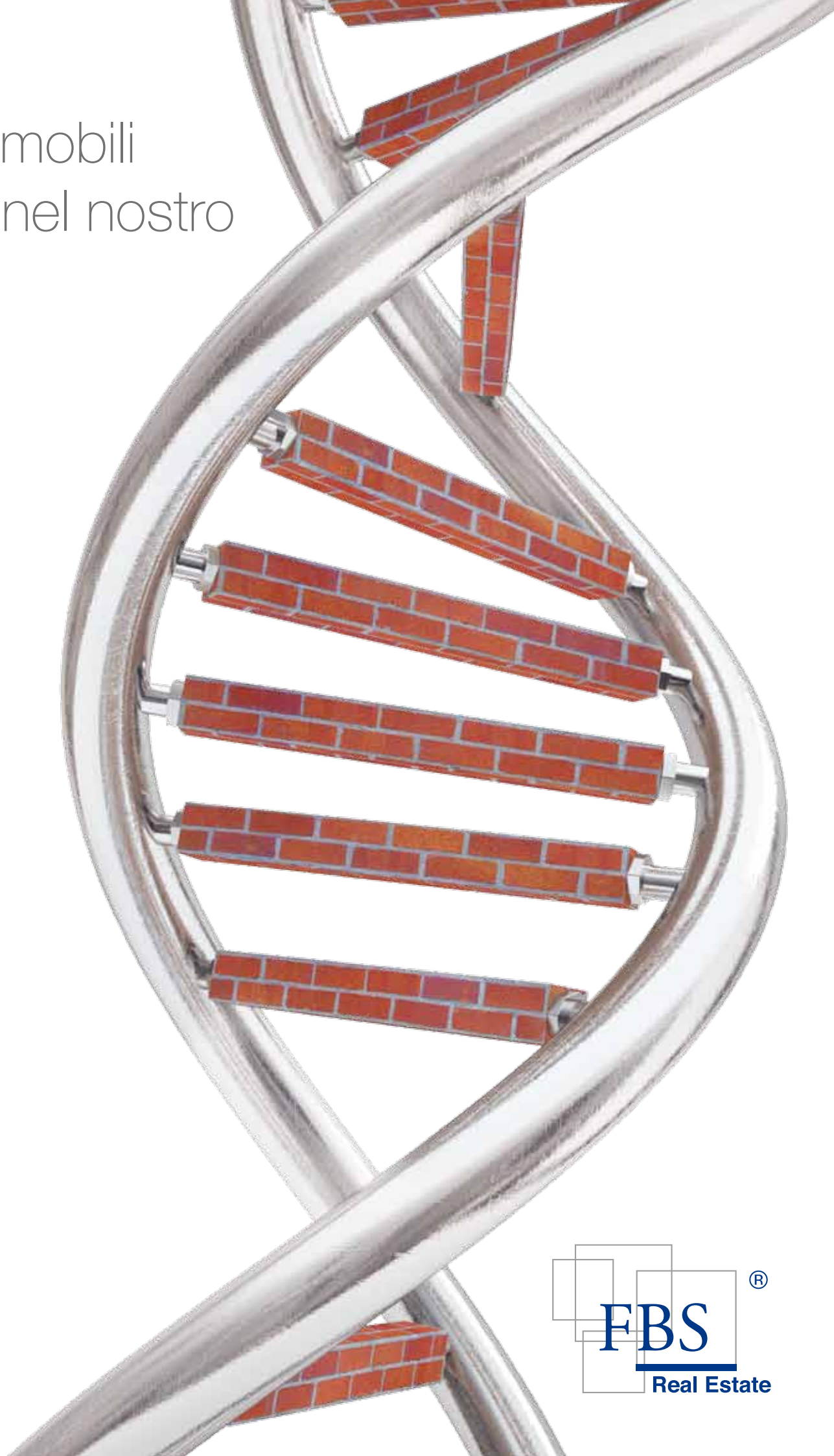


Gli immobili
sono nel nostro
DNA.



FBS Real Estate. Valutare gli immobili per rivalutarli.

FBS Real Estate nasce nel 2006 a **Milano**, dove tuttora conserva la sede legale e direzionale.

Nelle prime fasi, svolge operazioni prevalentemente captive, occupandosi della valutazione di asset immobiliari posti a garanzia di linee di credito relative a portafogli cartolarizzati e gestiti dalla **holding FBS** per mezzo della sua controllata **FBS Gestioni**.

Successivamente le sue linee di business vengono implementate con l'ingresso di una nuova compagine societaria, **SIB Management Company**, il cui management opera da oltre 20 anni nel mercato del real estate con specifico riferimento ai contenziosi bancari (*N.P.L. Secured*), ossia crediti garantiti da immobili.

In seguito a questo affiancamento **FBS Real Estate** si presenta come una struttura commerciale in grado di operare direttamente su tutto il territorio nazionale

- erogando con efficienza e versatilità servizi rivolti a tutti i Fondi Immobiliari, SGR, Enti pubblici e privati
- supportando la gestione del contenzioso bancario con tutte le attività che consentono di valorizzare al meglio gli immobili a garanzia dei crediti gestiti, grazie al know how ventennale nel settore.





Uomini di valore,
valore degli immobili.

Un'esperienza in espansione: il nostro presente tra prodotto e territorio.

L'esperienza è un valore inestimabile in ogni contesto professionale. È addirittura cruciale nella gestione di asset immobiliari, dove ogni singola realtà presenta innumerevoli variabili: economiche, sociali, territoriali e temporali.

Comprendere ogni singolo contesto socio-economico territoriale, nella sua unicità, e identificare correttamente il miglior end-user è l'imprescindibile momento di un modello da noi sviluppato: un processo semplice ma innovativo mirato a valorizzare ogni asset e reso possibile grazie ai professionisti **FBS Real Estate**.

Questa peculiarità è il vantaggio competitivo di **FBS Real Estate**: una gestione degli asset focalizzata sull'immobile e su una dinamica di valorizzazione che ristabilisca il corretto equilibrio del mercato tra le diverse esigenze/diritti dei player coinvolti.

I valori in campo.

Alla base di ogni procedura operativa **FBS RE** pone professionisti specializzati e altamente qualificati, le cui competenze settoriali interdisciplinari consentono di identificare con maggior efficacia i *key driver* della redditività degli investimenti.

- I **Product Manager** provengono tutti da un'esperienza pluriennale in primarie società del real estate, SGR e Fondi Immobiliari. Ognuno di essi si è dedicato per lo più a uno specifico settore del prodotto immobiliare (es. Industria, Residenza, Turistico, Logistica, ecc.) svolgendo attività di asset manager e di property manager.
- Gli **Area Manager** hanno maturato una significativa esperienza in un ambito geografico ben preciso, attraverso un'adeguata connessione con professionisti (es. commercialisti, avvocati, agenti immobiliari, ecc.), consulenti aziendali e finanziari, dispongono di una approfondita conoscenza delle dinamiche socio economiche che regolamentano il mercato immobiliare del territorio da essi presidiato.

Gli Area Manager garantiscono l'erogazione dei servizi sul territorio coordinando una capillare struttura commerciale esclusiva di **FBS Real Estate** e denominata **M.O.s.T.** (Modulo Operativo sul Territorio).

Tutta l'Italia
metro² per metro².



M.O.s.T. (Modulo Operativo sul Territorio). La nostra vera differenza e il concreto vantaggio per i nostri clienti.

Una rete di professionisti qualificati presenti capillarmente sul territorio, una conoscenza profonda di ogni realtà locale, un modello operativo unico e codificato: questo è il **M.O.s.T.**, Modulo Operativo sul Territorio, punto di forza dei processi di **FBS RE**.

M.O.s.T. è uno standard operativo comune a tutto il territorio nazionale, per la prima volta in grado di rappresentare l'ideale ponte commerciale tra il mercato e i principali player del real estate, del mondo bancario e finanziario.

Messo a punto passo dopo passo in quasi due decenni d'attività, il collaudato modello operativo coniuga le competenze di prodotto con le conoscenze di territorio.

I professionisti che oggi compongono la struttura commerciale condividono il modello operativo e svolgono le proprie attività nel territorio di pertinenza in modo coordinato e omogeneo, in accordo con la Direzione Generale.

Centralizzato il sistema, elevato lo standard qualitativo.

FBS Real Estate ha previsto per i suoi **M.O.s.T.** un sistema informatico centralizzato che le consente di gestire in modo diretto le attività con riferimento alle informazioni commerciali relative sia al mercato real estate che NPL.

M.O.s.T. è la certificazione di un alto standard qualitativo ed etico. I soci **M.O.s.T.**, auto-limitati a **450 professionisti** su tutto il territorio nazionale, conducono la loro attività in piena osservanza degli standard qualitativi ed etici previsti dal management di **FBS Real Estate**.

La rete esistente è il frutto di una collaborazione continuativa di anni; i professionisti indipendenti che la compongono collaborano per scelta e in forza di rapporti contrattuali che non prevedono il pagamento di royalties a **FBS Real Estate**. Per questo motivo la rete **M.O.s.T.** non è riproducibile ed è profondamente differente da qualsivoglia franchising.

Il fedele rispetto delle procedure e degli standard aziendali è garantito dal costante ruolo svolto dagli Area Manager di coordinamento e supporto alla rete **M.O.s.T.**, unitamente al dialogo costante con la Direzione Generale e con i Product Manager.

Servizi su misura,
misura dei servizi.

Le vostre esigenze,
i nostri servizi su misura.

Le “**Linee di Business**” sono strutturate sulla base delle differenti tipologie di asset gestiti e della relativa clientela, verticalizzate sui **M.O.s.T.** presenti sul territorio.

Le **Business Unit** che compongono la struttura sono:

• **Asset Management**

Si occupa delle attività strategiche di individuazione e selezione delle opportunità di investimento nei diversi segmenti del mercato immobiliare, della gestione delle iniziative di sviluppo e della valorizzazione dei portafogli, coordinando le attività di servizi specialistici. L'attività di asset management è organizzata in specifici settori: il know-how su ogni singolo prodotto immobiliare assicura la massima focalizzazione rispetto alle specifiche esigenze della clientela.

L'Asset Management Residenza opera sia nell'attività di trading immobiliare, ossia nell'acquisizione di patrimoni in blocco procedendo alla successiva vendita frazionata delle singole unità abitative, sia nell'attività di sviluppo, coordinando e gestendo le fasi del processo di progettazione, realizzazione e vendita di nuovi complessi immobiliari ad uso residenziale.

L'Asset Management Terziario svolge un'attività di valorizzazione (dall'acquisizione al riposizionamento degli immobili sul mercato) e di sviluppo, per il settore privato, ripartito in uffici, light industrial/logistica, retail e turistico.

• **Agency e Property**

Attività erogate agli investitori istituzionali e privati, finalizzate alla cessione/acquisizione di asset immobiliari *vacant* e *yielding*.

- | | | |
|--|---|--|
| • Supporto in fase d'acquisizione mediante analisi delle aree geografiche e valutazione di rischi e opportunità | in funzione delle caratteristiche della cessione | • Organizzazione di aste on-line |
| • Analisi e valutazione della documentazione catastale/urbanistica/legale e contrattuale | • Determinazione del prezzo e gestione della trattativa | • Ideazione di progetti di <i>sale & lease back</i> |
| • Gestione di <i>data room</i> | • Assistenza per il reperimento dei finanziamenti all'acquisto | • Definizione di piani marketing e di comunicazione |
| • Pianificazione strategica | • Assistenza nella preparazione della documentazione contrattuale relativa all'organizzazione di procedure competitive | • Realizzazione di Dossier Commerciali su portafogli immobiliari di <i>asset vacant</i> e/o <i>yielding</i> di qualsivoglia destinazione d'uso. |
| • Identificazione dei potenziali compratori | | |

Tutti questi servizi vengono erogati per le seguenti tipologie di asset: Residenziali, Direzionali, Commerciali, Turistici e Ricettivi, Industriali e aree da sviluppare/riqualificare.



• NPL

Il know how di **FBS RE** nell'ambito della gestione commerciale di posizioni in contenzioso bancario (Non Performing Loans) garantiti da una o più ipoteche immobiliari si è consolidato attraverso la gestione da parte del proprio management di migliaia di posizioni diverse per destinazione d'uso e su tutto il territorio nazionale.

In ragione di questo, **FBS RE** è nelle condizioni di assolvere al meglio i mandati che Istituti di Credito le conferiscono per la gestione commerciale di posizioni in contenzioso o di interi portafogli di NPL's.

Gli interventi condotti territorialmente da **FBS RE** sono finalizzati alla definizione del credito sia in via stragiudiziale, sia in via giudiziale.

Attività Stragiudiziale:

FBS RE opera per una soluzione commerciale che assicuri al committente un rientro del proprio credito in linea con le sue aspettative; in ogni caso, l'entità del rientro deve scaturire dalla miglior valorizzazione della garanzia ipotecaria e può godere degli effetti temporali che la soluzione stragiudiziale garantisce, rispetto al BP giudiziale.

- *Appraisal* sui beni immobili
- Analisi del contesto socio economico
- Progetti e processi di valorizzazione della garanzia ipotecaria
- Supporto alla Dismissione Volontaria da parte dell'esecutato
- Negoziazione di tutte le fasi della cessione fino all'esecuzione del contratto di vendita.

Attività Giudiziale:

FBS RE svolge un'attività di promozione su tutto il territorio a supporto e integrazione dell'attività svolta dagli organi di procedura. L'incrocio tra dati derivanti dai database delle richieste di acquisto raccolte grazie all'attività di Agency e la conoscenza inerente gli immobili oggetto di attività, nonché la capacità di promuovere verso clienti istituzionali ed end users qualsiasi asset rappresentano un ulteriore e sostanziale impulso alla commercializzazione svolta dalla procedura a tutela del corretto realizzo del valore espresso dalla garanzia immobiliare.

- *Appraisal* sui beni immobili
- Analisi del contesto socio economico
- Progetti e processi di valorizzazione della garanzia ipotecaria
- Contatto con le associazioni di categoria (per gli immobili a destinazione commerciale)
- Promozione verso utilizzatori finali del cespite in oggetto

Gestione Immobiliare
e crediti *non performing*
per vocazione ed esperienza.

FBS Real Estate SpA

Via Senato 6 - 20121 Milano

Tel. + 39.02.87211330

Fax + 39.02.87211339

info@fbsre.it

www.fbsre.it