



Relazione Economico-Finanziaria

Al 31 dicembre 2019

ARC REAL ESTATE S.p.A.

Via Olmetto, 17 – MILANO

Capitale Sociale: Euro 822.223,00 i.v.

Registro delle Imprese di Milano n°2106515

C.F. e P. IVA: n° 00845690700

Indice dei contenuti

1. Organi Sociali	3
2. Struttura del Gruppo	4
3. Azionisti	5
4. Organigramma	6
5. Organico aziendale	6
6. Relazione alla gestione dell'Amministratore Delegato	7
7. Principali dati patrimoniali ed economici al 31 dicembre 2019	13
8. Analisi del fatturato	15
8.1 Analisi del fatturato: comparazione trend dati mensili 2017-2018-2019	16
8.2 Analisi del fatturato: Business Information	16
8.3 Analisi del fatturato: Debt Collection	17
8.4 Analisi del fatturato: Real Estate Valuation	17
9. Conclusioni	18

1. Organi Sociali

Consiglio di Amministrazione

Massimiliano De Castro	<i>Presidente e Amministratore Delegato</i>
Gioele Di Cristofaro	<i>Consigliere</i>
Armando Gianfagna	<i>Consigliere</i>
Claudia Neri	<i>Consigliere</i>
Michele Pignataro	<i>Consigliere</i>
Alessandro Zocco	<i>Consigliere</i>

Collegio Sindacale

Fabrizio Cappuccilli	<i>Presidente</i>
Mariacarmela Ruscitto	<i>Sindaco Effettivo</i>
Marco Scopetta	<i>Sindaco Effettivo</i>
Silvia Brunelli	<i>Sindaco Supplente</i>
Giovanni Graziano	<i>Sindaco Supplente</i>

2. Struttura del gruppo



Arc Real Estate S.p.A. (di seguito Arc) è un info-provider globale e indipendente per Banche e Istituzioni Finanziarie nel mercato italiano del credito e del credito deteriorato.

ARC assiste le Banche e, in particolare Fondi d'Investimento e Special Servicer, nell'analisi e nella valutazione di *asset* immobiliari e nei rischi associati a portafogli crediti "non performing".

L'expertise di ARC risiede nella produzione e la commercializzazione di informazioni e sistemi decisionali per il credito riguardanti, in particolare, le "proprietà immobiliari" e la "collection", che i clienti utilizzano sia nelle fasi di istruttoria e di concessione degli affidamenti, che in quelle di tutela e recupero dei crediti, per gli "scaduti" (*past due*), le "inadempienze probabili" (*unlikely to pay*) e le "sofferenza" (*non performing loan*).

L'esperienza maturata nella valutazione e valorizzazione dei crediti *secured* e *unsecured* e la profonda conoscenza del mercato di riferimento costituiscono un *plus* attenzionato dai più significativi operatori del settore.

ARC svolge l'attività di valutazione immobiliare utilizzando modelli di stima e di reporting basati sulle *best practice* internazionali in particolare, il Codice di Autodisciplina e di Processo adottato dall'ARC è coerente ai seguenti standard di valutazione: IVS, International Valuation Standards, ABI, Linee Guida, è certificato UNI EN ISO 9001:2015, è compliance alla norma UNI 11558:2014.

I servizi ARC sono trasversali, sia "buy side" e sia "sell side" nelle attività di analisi, valutazione e gestione dei portafogli NPLs.

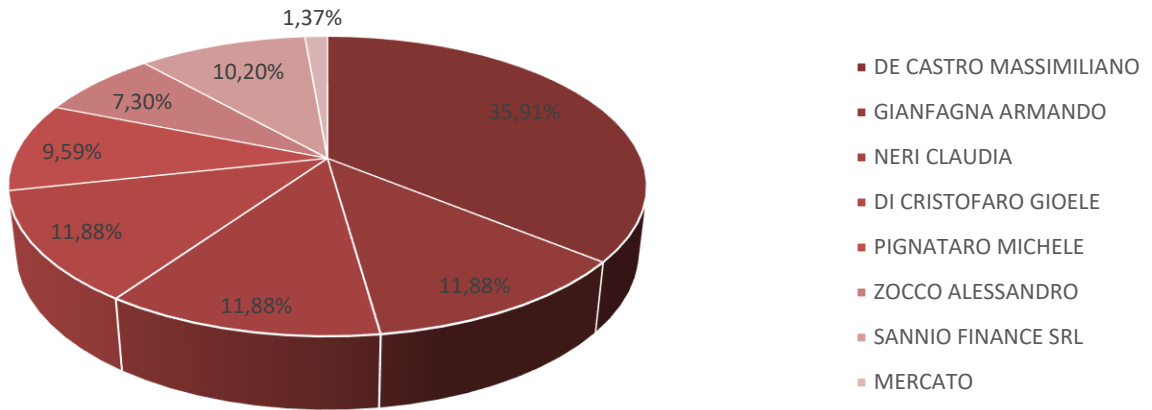
Arc Re è attiva in tre principali linee di business:

LINEE DI BUSINESS		
1	2	3
BUSINESS INFORMATION	DEBT COLLECTION	REAL ESTATE VALUATION
A) Visure Immobiliari B) Visure Fast C) Report Eventi Negativi D) Report Aggregati E) Report Gruppi Societari F) Report Rating G) Informazioni Camerali H) Pregiudizievoli I) ARC Visual	A) Free Value – Due Diligence Desk su redditi e proprietà B) Due Diligence su portafogli NPL Secured e Unsecured C) Recupero Crediti – Secured e Unsecured D) Documentazione art. 567 cpc E) Osservatorio Aste Giudiziarie F) Gestionale MPL (recupero crediti e network avvocati)	A) Perizie, desk, drive-by, full B) AVM (Automated Valuation Model) valutazioni statistiche C) Data Quality Review e Asset Quality Review D) Gestionale Aestimo (valutazioni e network periti)

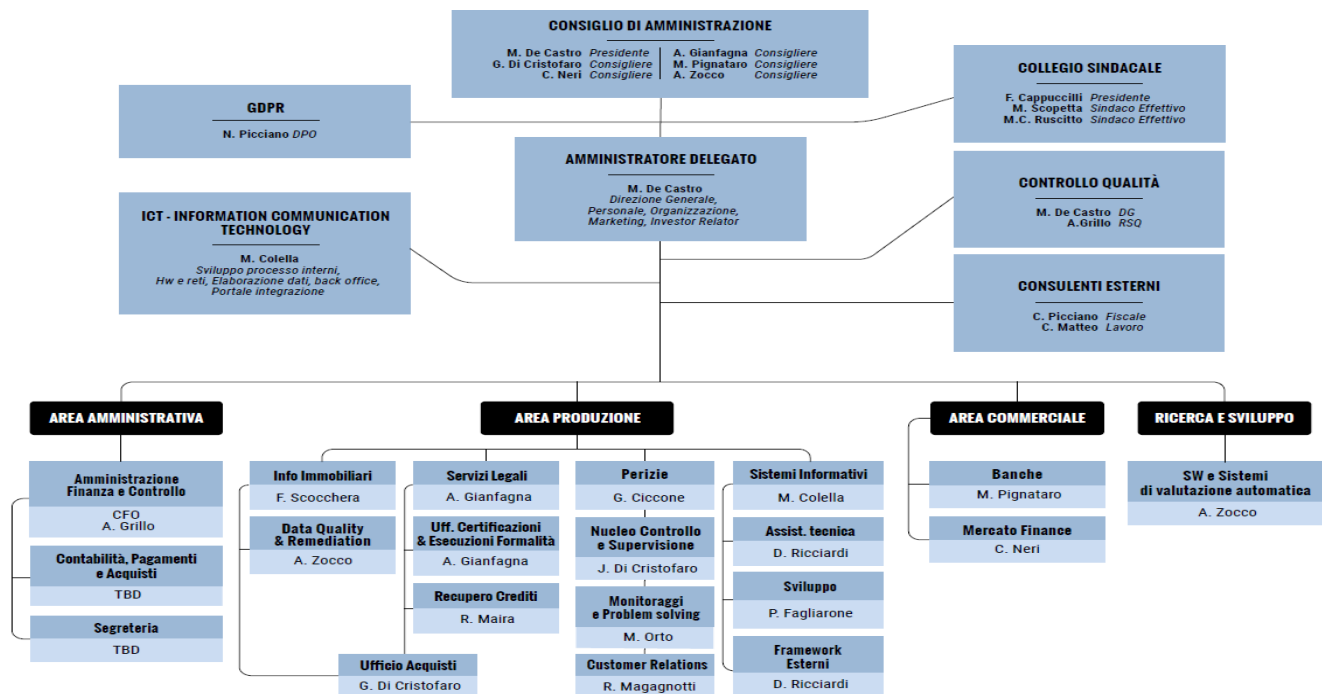
3. Azionisti

COGNOME E NOME	NUMERO AZIONI POSSEDUTE	% PARTECIPAZIONE AL CAPITALE SOCIALE
DE CASTRO MASSIMILIANO	295.283	35,91%
GIANFAGNA ARMANDO	97.678	11,88%
NERI CLAUDIA	97.678	11,88%
DI CRISTOFARO GIOELE	97.678	11,88%
PIGNATARO MICHELE	78.840	9,59%
ZOCCO ALESSANDRO	60.000	7,30%
SANNIO FINANCE SRL	83.839	10,20%
MERCATO	11.227	1,37%
	822.223	100%

% PARTECIPAZIONE AL CAPITALE SOCIALE



4. Organigramma



5. Organico aziendale

DIPENDENTI E COLLABORATORI	Totali	REPARTO				
		Amministrazione	Commerciale	Produzione	Ced	R&S
CEO, Board members	6	1	2	2		1
Quadri	1	1				
Impiegati	10	1		6	3	
TOTALI	17	3	2	8	3	1

6. Relazione sulla gestione dell'Amministratore Delegato

Le informazioni contenute nella presente Relazione ed i commenti riportati hanno la funzione di fornire una visione globale della situazione patrimoniale, finanziaria ed economica della Società ARC REAL ESTATE SPA, gli aggiornamenti intercorsi, l'evoluzione e ciò che si è verificato influenzando l'anno di attività trascorso.

L'ARC REAL ESTATE SPA è un info-provider globale ed indipendente tra i più rappresentativi in Italia nel settore delle proprietà immobiliari; l'expertise ARC risiede nella valutazione di collateral immobiliari a garanzia delle esposizioni creditizie e nei servizi di collection in particolare a supporto delle procedure esecutive; questi servizi sono particolarmente apprezzati da banche e fondi d'investimento sia nelle fasi di due-diligence (credit analysis) sia in quelle di recupero dei crediti (credit servicing).

I crediti ipotecari, i cosiddetti secured, rappresentano uno degli asset più importanti per le banche e quindi necessitano di competenze specialistiche nel campo tecnico legale, giudiziale e, non meno importante, del mercato immobiliare, tutte competenze che ARC ha sviluppato in oltre 25 anni di esperienza.

Le attività sono riepilogate in tre principali linee di business:

1. Business Information
2. Debt Collection
3. Real Estate Valuation

RICAVI 2019 PER BUSINESS LINE	2018	2019	VAR 2019-2018	VAR % 2019-2018
BUSINESS INFORMATION	1.694.787	1.999.370	304.583	18%
DEBT COLLECTION	1.418.680	1.262.162	-156.518	-11%
REAL ESTATE VALUATION	2.034.920	1.502.844	-532.076	-27%
ALTRI RICAVI	174.199	35.049	-139.150	-80%
Totale	5.322.586	4.799.424	-523.162	-10%

Business information

La "Business Information" è riferita all'erogazione di visure immobiliari, visure camerali, report aggregati su privati e imprese, informazioni pregiudizievoli, rating e scoring. Tali prodotti consentono di valutare l'affidabilità e il merito creditizio principalmente a banche e istituzioni finanziarie. I ricavi relativi passano da Euro 1.694.787 del 2018 a Euro 1.999.370 nel 2019, registrando un sensibile incremento rispetto all'esercizio precedente a causa dell'aumento del numero di nuove richieste da parte del mercato bancario; a tale riguardo si precisa che il portafoglio clienti attivi al 31.12.2019 risulta in aumento.

Debt Collection

La Debt Collection è riferita all'erogazione di servizi per il recupero coattivo dei crediti, in particolare la predisposizione delle relazioni ventennali funzionali ai processi di esecuzione immobiliare. I ricavi relativi passano da Euro 1.418.680 del 2018 a Euro 1.262.162 nel 2019, registrando una flessione rispetto all'esercizio precedente motivata dalla revisione delle tariffe di un importante cliente.

Real Estate Valuations

La Real Estate Valuations è riferita alle valutazioni statistiche, in particolare le valutazioni di collateral a garanzia delle esposizioni creditizie (monitoraggio e sorveglianza valori - AQR) e alle valutazioni tradizionali, perizie desk, drive-by e full richieste dalle banche clienti. I ricavi relativi passano da Euro 2.034.920 del 2018 a Euro 1.502.804 nel 2019, registrando una flessione rispetto all'esercizio precedente a causa di minori richieste derivanti in particolare dalla periodicità dei servizi di AQR.

Contesto generale, politico, economico, di mercato.

Il 2019 è stato indubbiamente un anno difficile. Gli italiani sono più pessimisti rispetto a un anno fa e sono preoccupati per l'economia e il lavoro. Tuttavia, un paese come il nostro che è fatto di città, colline, coste e montagne uniche al mondo, che possiede la seconda industria e la prima agricoltura d'Europa, che può vantare circa cinquemila siti tra musei, aree archeologiche e monumenti aperti al pubblico, visitati da oltre 130 milioni di persone, di cui la metà stranieri, resta comunque una realtà bellissima.

Non dobbiamo demoralizzarci per le ferite inferte alla nostra economia da quindici mesi di provvedimenti sconclusionati grillo-leghisti sulle pensioni, sul lavoro, sugli investimenti delle imprese, sulle opere pubbliche, sull'Ilva, con tanto di crescita zero del Pil, impennata dello spread, aumento del debito pubblico e della pressione fiscale. Mentre l'Alitalia e tante altre crisi aziendali sono tuttora in alto mare, sullo sfondo, è emerso anche l'inquietante e vergognoso saccheggio dell'ultima banca meridionale, la Banca Popolare di Bari. E' un Paese che non si fa mancare proprio nulla!

Dopo la doppia recessione del 2008-09 e del 2012-13 l'Italia era uscita a poco a poco più forte, quasi temprata, grazie al quadriennio di riforme 2015-18. E proprio da lì, dai nostri rinnovati e rinvigoriti punti di forza che ora dobbiamo ripartire: economia reale, iniziativa privata, operosità, innovazione, genio italico. Rilanciando anche, e senza ulteriori indugi, un nuovo ciclo di riforme e di opere infrastrutturali.

Purtroppo, la lunga crisi ha accentuato i divari settoriali e geografici della nostra economia, sicché oggi l'Italia viaggia sempre più a due velocità. La responsabilità è dei burocrati inefficienti e gli enti inutili, i distruttori di risorse e i percettori di rendite non eque o immeritate. Mentre i settori in cui non siamo competitivi non sono, come molti pensano erroneamente, la manifattura, l'agricoltura o il turismo, bensì, tanti servizi pubblici e privati "protetti". E, parimenti, non tutti i divari geografici sono uguali perché anche nel Mezzogiorno, a fianco di ampie sacche di inefficienza e clientelismo, vi sono fermenti di vivace e innovativa imprenditorialità.

E dai nostri punti di forza che ora dobbiamo ripartire: economia reale, iniziativa privata, operosità, innovazione, genio italico.

Tuttavia, il tasso medio annuo composto di crescita di mezza Italia, quella che corre e vince sui mercati (fatta principalmente di manifattura, commercio, turismo), è aumentato del 2,2 per cento medio annuo: un tasso molto buono, una cosa bellissima. Mentre l'altra metà d'Italia (fatta di costruzioni, settori pubblici, servizi non concorrenziali, banche) ha avuto una crescita zero. Sottolineiamo: zero.

Covid-19: lo "sliding door" dei nostri giorni!

Se l'ultimo decennio, con dentro due crisi epocali, era stato nel complesso "orribile", nessuno di noi osava immaginare che avremmo vissuto un tempo ancora peggiore proprio quando sembrava che saremmo potuti ripartire ed esprimere tutto il nuovo potenziale accumulato.

L'arrivo della più grande pandemia ha stravolto qualsiasi piano, scenari da ridisegnare, simulazioni in corso! Secondo l'FMI, la crisi costerà tra il 9 e l'11% del Pil italiano nel 2020, con un rimbalzo del 4,8% nel 2021. Un rapporto deficit/Pil sul 10% e, infine, un debito tra 155-160% che incarna la vera minaccia per la tenuta finanziaria e anche politica. Numeri di fronte ai quali anche le stime peggiori o, le più conservative annunciate prima della pandemia, impallidiscono.

Ci troviamo di fronte alla più grande crisi sanitaria, sociale, economica mai vissuta prima e solo superata questa fase transitoria si potrà verificare l'entità dell'impatto dell'emergenza sanitaria, e in generale dello scenario post pandemia. Le nubi sul sistema economico e finanziario si addensano, le vendite al dettaglio sono già crollate, la produzione industriale in caduta libera, decine di migliaia di nuovi disoccupati, un terzo degli affitti non è stato pagato e le carte di credito emesse dal sistema finanziario potrebbero seguire simili destini.

Focus mercato immobiliare: 2019 e outlook 2020.

Italia in controtendenza rispetto ai principali mercati immobiliari europei. Secondo le stime del consueto report di S&P, i prezzi degli immobili continueranno a salire nei prossimi due anni. Unica eccezione il nostro Paese, dove i valori delle case registreranno un'ulteriore flessione nel biennio 2019-2020.

Il settore immobiliare attraverso l'andamento delle compravendite di immobili e la dinamica dei prezzi nel 2019 ha evidenziato che il mercato immobiliare italiano "residenziale" continua a essere caratterizzato da una parte dalla persistente ripresa dei volumi compravenduti e dall'altra dal prolungarsi della debolezza dei prezzi.

Per quanto attiene le prospettive, il 2020 si avvia con un buco di almeno due mesi di inattività quasi completa che peserà sui conti dell'intero settore immobiliare. Almeno 20 miliardi di euro di scambi in meno sui 132 miliardi previsti per il real estate nel suo complesso, residenziale e non.

Il real estate, che in Italia (costruzioni comprese) vale quasi un quinto del Pil, registra la chiusura delle ultime operazioni imbastite mesi orsono e si ferma in attesa della fine della pressione dell'emergenza sanitaria per il coronavirus. Transazioni che erano già avviate verso il rogito, ora che tutti gli spostamenti sono bloccati sono a zero anche visite e sopralluoghi agli asset in vendita.

Il buco di volumi intanto si conteggia già. Al momento si possono considerare una riduzione del 10-20% dei volumi, già in calo rispetto al 2019. Sono troppe le incognite per fare una fotografia precisa, dipende dagli effetti del Covid-19 su economia e occupazione. A parte Lombardia e Milano, il resto del mercato già soffre.

L'impatto più pesante è per il retail, non diversa la situazione di hotel e affitti brevi. L'estate è persa per Airbnb e affini, che stanno valutando il rilancio con sconti e politiche di cancellazione più flessibili per il futuro.

Dibattuta la situazione degli uffici, per alcuni avviati a un cambiamento epocale in positivo, per altri in negativo. Cambieranno gli spazi per la necessità di luoghi più agili vista l'accelerazione dello smart working.

Torneremo indietro a qualche anno fa, con una situazione legata a doppio filo alla recessione, che ci sarà. Inutile negarlo, gli effetti saranno pesanti sul real estate. Soprattutto sul segmento residenziale per investimento (oltre il 15% dei volumi), è una componente che verrà meno». E la domanda di sostituzione della prima casa, magari per comprarne una più grande? Quanto sarà capace di sostenere i valori di mercato e di indebitarsi. La situazione per normalizzarsi richiederà molto tempo. E la rigidità dei prezzi, che non scenderanno subito, può essere anche un male perché frenerà le transazioni.

I principali borsini prevedono nello scenario peggiore, ormai quello che ci attende, un calo delle compravendite di 110mila unità rispetto alle 603mila realizzate nel 2019.

C'è, invece, chi da questo cambiamento epocale vede opportunità e vuole lanciare anche un messaggio positivo. Ci sono settori infatti che emergeranno da questa crisi e sono i Data center, perché sarà sempre più necessario veicolare dati in modo veloce, e quello delle "Urban warehouse", punti di smistamento merci dentro le città realizzati tramite la conversione di edifici come ex teatri, cinema, edifici per parcheggi. Si tratta di immobili che si possono acquistare anche senza sopralluoghi, ma con visite virtuali e analizzando studi di fattibilità tecnica in digitale.

A oggi le carte sono ferme. Lo shock che stiamo vivendo ha un impatto immediato molto forte sulla fiducia degli investitori, delle imprese e dei privati. Ci sono settori particolarmente colpiti come l'ospitalità (sia business sia leisure), il retail e l'entertainment. Altri settori invece stanno dimostrando la loro resilienza come l'healthcare o i Data center. Possiamo affermare che questa crisi sta confermando alcuni trend come la centralità della supply chain e quindi della logistica oppure la progressiva propensione delle grandi corporate al ricorso allo smart working». In futuro quindi è probabile che negli uffici saranno integrate altre funzioni (retail, food, hospitality) e ci sarà sempre maggiore ricorso a spazi flessibili e in condivisione.

Focus sul mercato dei crediti deteriorati: 2019 e outlook 2020.

Il 2019, in continuità con il 2018, è stato un anno straordinario in termini di volumi di cessioni, trainato principalmente dall'introduzione dell'IFRS 9 e dal ricorso allo strumento della GACS.

Da un lato, l'entrata in vigore del nuovo principio contabile, infatti, ha indotto le banche ad avviare progetti di graduale riduzione dei crediti deteriorati, soprattutto delle sofferenze, favorendo un miglioramento generale della qualità del credito. Il principio definisce il nuovo modello di impairment dei crediti con un approccio forward looking consentendo di 'incorporare' nella valutazione dei crediti Non Performing anche scenari di vendita e di iscrivere le maggiori svalutazioni in una riserva negativa FTA ('First Time Adoption'). Dall'altro lato, la GACS ha continuato a rendere fluido il mercato anche per tutto il 2019.

Lo scenario non sarebbe cambiato, ma il sopraggiungere della pandemia Covid-19 cambia radicalmente il contesto.

Per i prossimi anni, ci si attende una crescita dei flussi di nuove sofferenze trainata dal peggioramento del quadro macroeconomico generale, solo mitigata dal recepimento da parte del sistema bancario delle normative emanate dalla BCE nel corso degli ultimi anni (2017 e 2018), tra cui la 'NPL Guidance', volta a ridefinire i modelli operativi interni di gestione degli NPL, e l'addendum NPL, che ha l'obiettivo di assicurare un adeguato livello di provisioning.

Con il peggioramento dello scenario macroeconomico, l'esigenza di smaltire lo stock di crediti deteriorati persisterà.

Per i prossimi anni ci si attende nuovamente uno scadimento della qualità dei portafogli oggetto di cessione, caratterizzati da ageing inferiore, accompagnato da un'accelerazione delle cessioni di crediti nuovi Non Performing Loan (Sofferenze) e Unlikely To Pay (UTP, inadempienze probabili).

Entrambi questi fenomeni saranno potenzialmente indotti dalle sopra richiamate novità regolamentari e contabili.

Rispetto al passato, e nel breve/medio termine, potrebbe inoltre svilupparsi anche il mercato secondario degli NPL, alla luce dell'ampliamento della platea degli investitori. Il mercato secondario è stato finora caratterizzato da vendite di portafogli acquisiti prevalentemente prima del 2008 e nei prossimi anni potrà beneficiare di cessioni di portafogli relativi a operazioni primarie di recente perfezionamento.

Lo strumento della cartolarizzazione, anche in assenza di GACS, potrebbe diventare una vera e propria alternativa ai processi di cessione standard potendo, inoltre, rappresentare un'attrazione per l'ingresso di fondi istituzionali esteri nel mercato italiano. In tale contesto, l'azione promossa dall'EBA in relazione alla preparazione dei Loan Data Tape secondo template standard potrebbe favorire le attività delle agenzie di rating.

Nel complesso, saranno determinanti anche le manovre di politica monetaria attese per i prossimi anni. La fine del Quantitative Easing, che ha portato ad un significativo beneficio in termini di costo del finanziamento, potrebbe comportare, con l'obiettivo di ridurre la pressione sui prezzi e mantenere gli IRR target, una ricerca di strutture di acquisto innovative con maggiore ricorso a partnership e/o di condivisione di potenziali benefici economici futuri derivanti dalla gestione di particolari tipologie di asset class (sia su specifici settori industriali, sia crediti UTP con sottostanti di migliore qualità).

7. Principali dati economici e patrimoniali al 31 Dicembre 2019

Valori in euro senza decimali

PRINCIPALI DATI PATRIMONIALI	31/12/2019	31/12/2018
Immobilizzazioni immateriali	1.604.161	1.641.367
Immobilizzazioni materiali	148.340	109.046
Immobilizzazioni finanziarie	184.317	184.317
Immobilizzazioni Nette	1.936.818	1.934.730
Crediti verso clienti	2.209.677	2.226.522
Crediti verso imprese controllate	0	0
Attività portafogli NPL	406.013	0
Debiti verso fornitori	(812.154)	(888.026)
Debiti verso imprese controllate	0	0
Capitale Circolante Commerciale	1.803.536	1.338.496
Crediti tributari	10.244	9.239
Altri crediti	348.073	291.282
Debiti tributari	(699.294)	(469.962)
Debiti previdenziali*	(156.678)	(205.417)
Altri debiti	(26.469)	(74.677)
Fondo TFR	(113.420)	(354.624)
Fondo per rischi e oneri	0	0
Ratei e risconti attivi	137.022	29.970
Ratei e risconti passivi	(27.946)	(28.256)
Capitale Circolante Netto	1.275.068	536.051
* I debiti previdenziali comprendono i Debiti per sospensioni terremoto oltre es. succ (scadenza 2026)	121.416	140.900
Capitale Circolante Netto escluso Debiti terremoto oltre es.succ.	1.153.652	395.152
Capitale Investito Netto	3.211.886	2.470.781
Capitale Sociale	822.223	822.223
Riserva sovrapprezzo azioni	177.784	177.784
Riserva legale	51.849	51.038
Altre riserve	516.264	500.856
Utili/(Perdite) dell'esercizio	30.731	16.218
Patrimonio Netto	1.598.851	1.568.119
Debiti finanziari	1.733.481	1.059.366
Liquidità (Cassa e conti correnti)	(120.447)	(156.704)
Posizione Finanziaria Netta	1.613.034	902.662
Totale Fonti	3.211.886	2.470.781

Posizione Finanziaria Netta	31/12/2019	31/12/2018
Debiti verso banche entro 12 m	794.141	528.703,00
Debiti verso banche oltre 12 m	930.008	516.795,05
Debiti verso banche	1.724.149	1.045.498
Debiti verso altri finanziatori entro 12 m	9.332	13.868
Debiti verso altri finanziatori oltre 12 m		
Debiti verso altri finanziatori	9.332	13.868
Liquidità (Cassa e conti correnti)	(120.447)	(156.704)
Posizione Finanziaria Netta	1.613.034	902.662

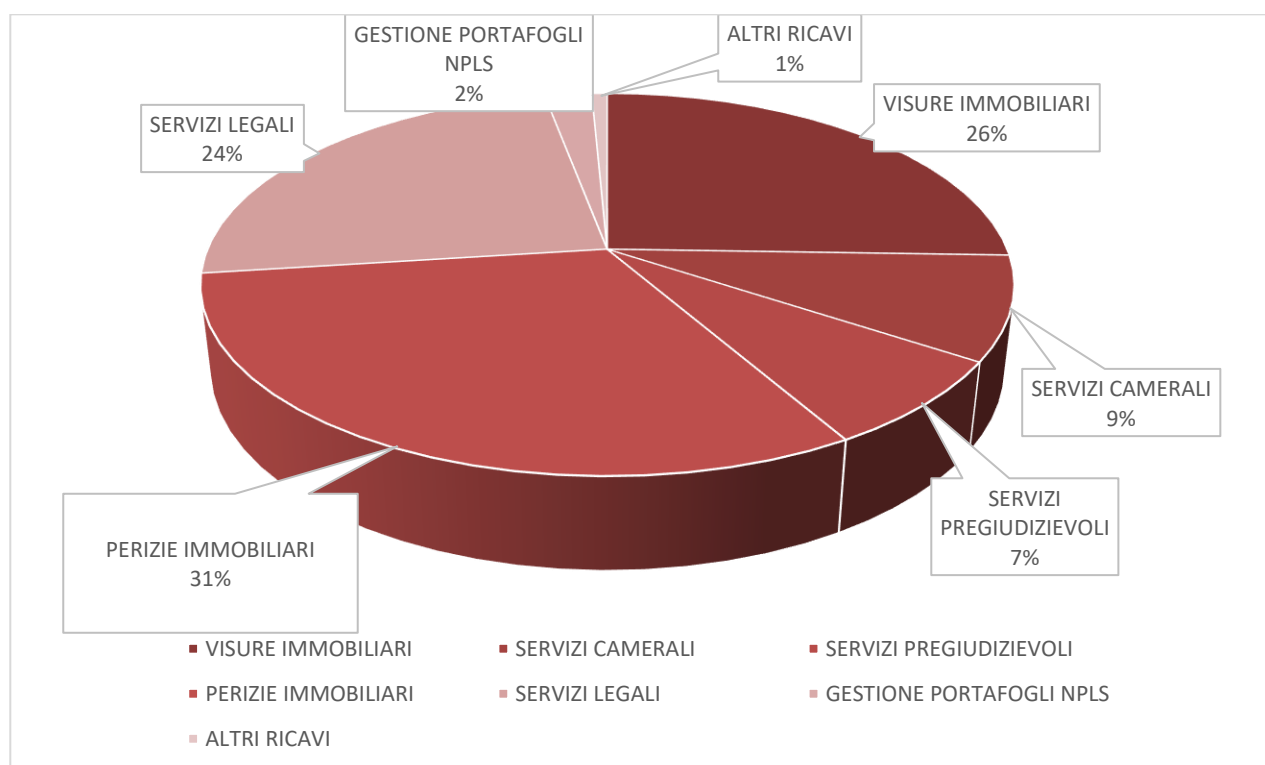
PRINCIPALI DATI ECONOMICI	31/12/2019	31/12/2018
Ricavi delle vendite	4.764.223	5.148.387
Incrementi Immobilizzaz. Per lavori interni	30.570	163.994
Altri ricavi	4.631	10.205
Valore della Produzione	4.799.424	5.322.586
Costi per servizi	3.286.003	3.599.805
Costi per godimento beni di terzi	279.636	336.823
Costi per il personale	721.419	791.314
Oneri diversi di gestione	48.916	53.950
Totale costi	4.335.974	4.781.892
EBITDA	463.450	540.694
Ammortamenti immateriali	168.386	254.547
Ammortamenti materiali	39.797	36.948
Svalutazione crediti	100.000	120.000
EBIT	155.267	129.199
Proventi / (oneri) finanziari	(44.645)	(31.023)
Proventi / (oneri) straordinari		
Risultato ante imposte	110.622	98.176
Imposte	79.891	81.958
Imposte esercizi precedenti		
Risultato post imposte	30.731	16.218
	31/12/2019	31/12/2018
EBITDA margin	10%	10%

8. Analisi del fatturato

I ricavi possono essere analizzati prendendo in considerazione:

- Linee di business (famiglie di articoli);
- Macrocategorie di clienti.

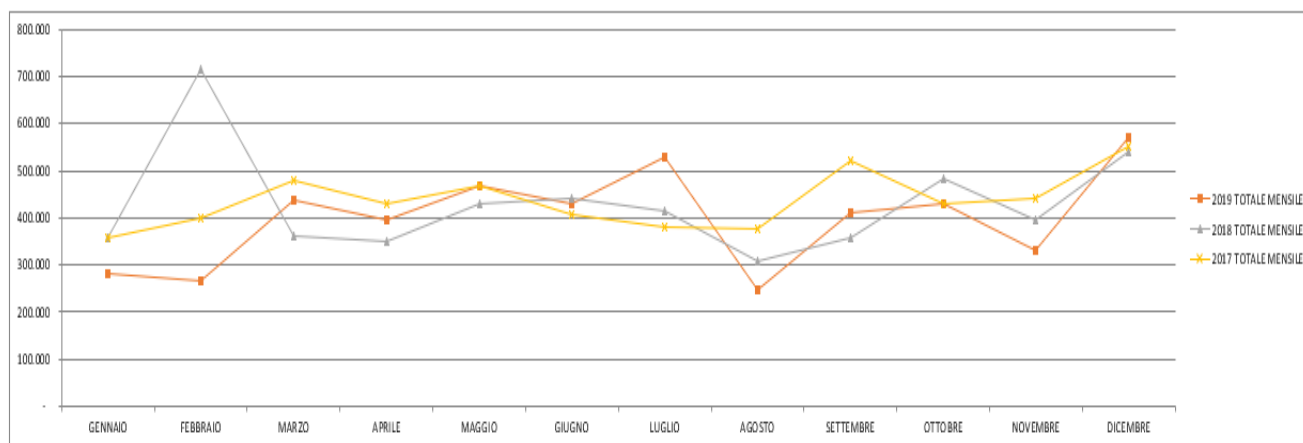
SERVIZI	RICAVI 2019	Ricavi in % per Servizio	LINEE DI BUSINESS
VISURE IMMOBILIARI	1.224.395	25,51%	BUSINESS INFORMATION
SERVIZI CAMERALI	420.072	8,75%	
SERVIZI PREGIUDIZIEVOLI	354.902	7,39%	
PERIZIE IMMOBILIARI	1.502.844	31,31%	REAL ESTATE VALUATIONS
SERVIZI LEGALI	1.155.073	24,07%	DEBT COLLECTION
GESTIONE PORTAFOGLI NPLS	107.088	2,23%	
ALTRI RICAVI	35.049	0,73%	ALTRI RICAVI
Totale	4.799.424	100%	



La linea di business che ha dominato il fatturato 2019 risulta essere la BUSINESS INFORMATION con il 41% del fatturato.

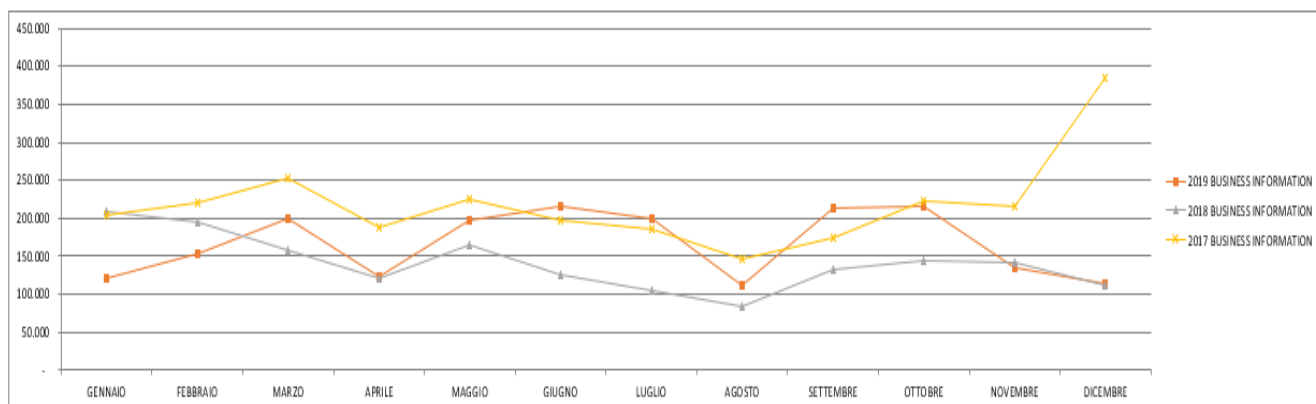
8.1. Analisi del fatturato: comparazione trend dati mensili 2017-2018-2019

ANNO		GENNAIO	FEBBRAIO	MARZO	APRILE	MAGGIO	GIUGNO	LUGLIO	AGOSTO	SETTEMBRE	OTTOBRE	NOVEMBRE	DICEMBRE	TOTALE
2019	TOTALE MENSILE	282.520	267.077	437.811	393.857	467.981	430.524	527.799	247.295	409.597	431.027	332.595	571.343	4.799.425
2018	TOTALE MENSILE	355.608	715.315	359.429	351.298	430.672	440.707	413.934	306.516	357.660	482.383	395.505	539.378	5.148.387
2017	TOTALE MENSILE	358.612	399.019	478.609	429.400	466.741	405.755	378.651	377.203	519.591	430.802	441.778	551.966	5.238.127
	VAR 2019-2018	-73.089	-448.239	78.381	42.559	37.308	-10.183	113.865	-59.221	51.937	-51.336	-62.910	31.965	-348.962
	VAR % 2019-2018	-21%	-63%	22%	12%	9%	-2%	28%	-19%	15%	-11%	-16%	6%	-7%
	VAR 2018-2017	-3.004	316.296	-119.180	-78.102	-36.069	34.952	35.283	-70.687	-161.931	51.561	-46.273	-12.588	-89.740
	VAR % 2018-2017	-1%	79%	-25%	-18%	-8%	9%	9%	-19%	-31%	12%	-10%	-2%	-2%



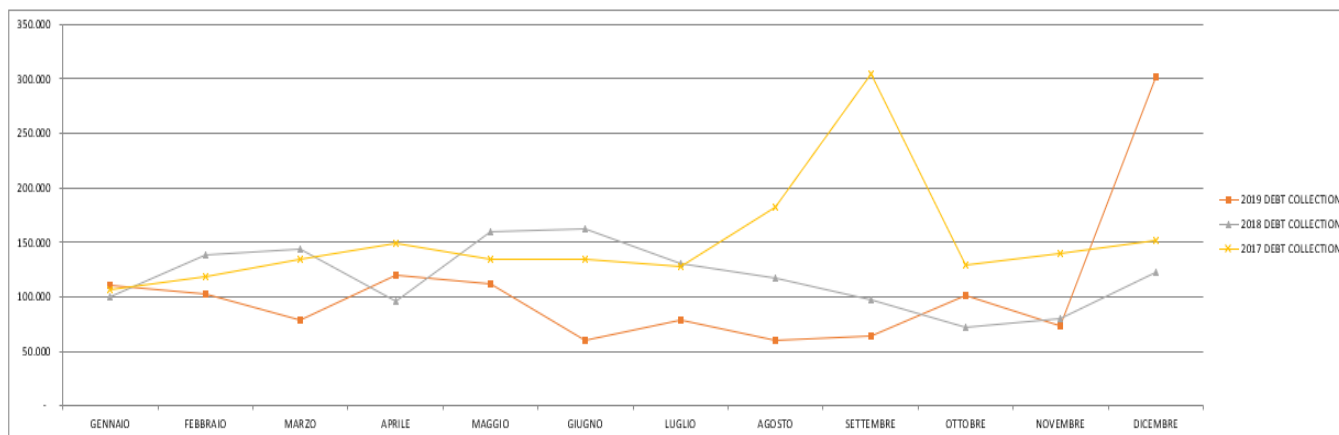
8.2 Analisi del fatturato: Business Information (visure immobiliari, camerali, pregiudizievoli, report aggregati)

ANNO		GENNAIO	FEBBRAIO	MARZO	APRILE	MAGGIO	GIUGNO	LUGLIO	AGOSTO	SETTEMBRE	OTTOBRE	NOVEMBRE	DICEMBRE	TOTALE
2019	BUSINESS INFORMATION	122.036	152.384	199.379	123.569	196.923	214.738	199.808	112.697	213.505	215.688	135.076	113.569	1.999.370
2018	BUSINESS INFORMATION	209.198	196.086	157.875	122.034	164.250	126.816	104.806	84.550	131.906	144.161	141.266	111.837	1.694.787
2017	BUSINESS INFORMATION	205.037	219.317	251.775	187.196	225.091	197.911	185.371	146.886	175.155	222.946	214.652	385.095	2.616.432
	VAR 2019-2018	-87.163	-43.703	41.504	1.534	32.673	87.922	95.002	28.147	81.599	71.527	-6.191	1.732	304.583
	VAR % 2019-2018	-42%	-22%	26%	1%	20%	69%	91%	33%	62%	50%	-4%	2%	18%
	VAR 2018-2017	4.161	-23.231	-93.900	-65.162	-60.841	-71.095	-80.565	-62.336	-43.249	-78.785	-73.386	-273.258	-921.645
	VAR % 2018-2017	2%	-11%	-37%	-35%	-27%	-36%	-43%	-42%	-25%	-35%	-34%	-71%	-35%



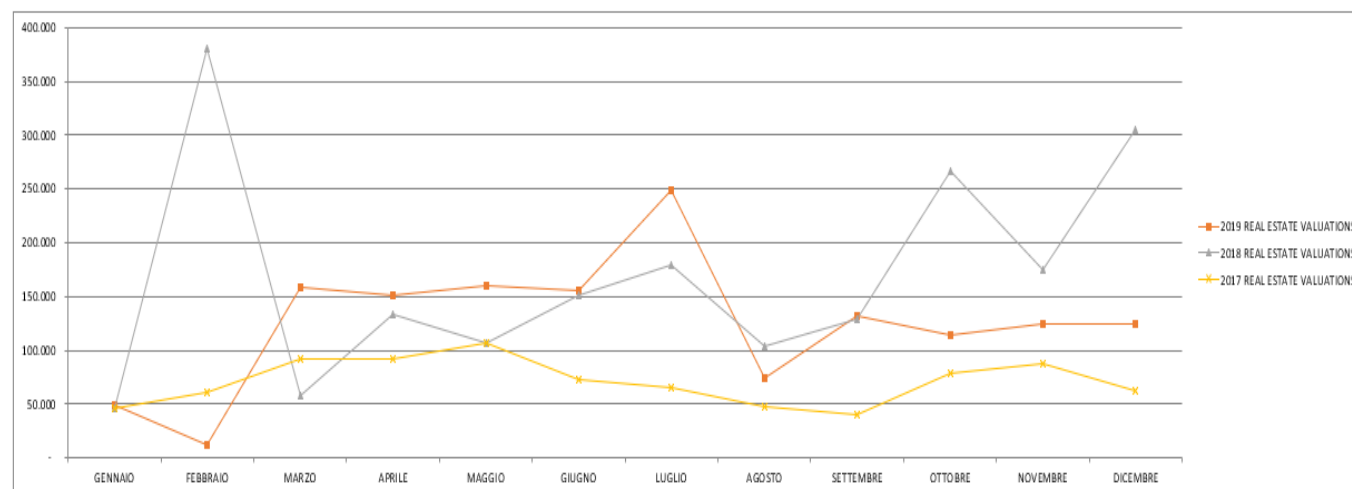
8.3 Analisi del fatturato: Debt Collection (recupero crediti)

ANNO		GENNAIO	FEBBRAIO	MARZO	APRILE	MAGGIO	GIUGNO	LUGLIO	AGOSTO	SETTEMBRE	OTTOBRE	NOVEMBRE	DICEMBRE	TOTALE
2019	DEBT COLLECTION	110.821	102.490	78.295	119.270	111.404	60.525	78.588	53.776	64.219	101.306	73.288	302.199	1.262.162
2018	DEBT COLLECTION	93.794	138.519	143.168	95.853	160.222	162.221	130.216	117.785	96.809	71.525	79.776	122.792	1.418.680
2017	DEBT COLLECTION	106.313	118.587	133.863	148.417	134.842	134.594	128.365	182.271	304.673	128.851	140.334	151.786	1.812.896
	VAR 2019-2018	11.027	-36.029	-64.873	23.417	-48.818	-101.696	-51.648	-58.009	-32.590	29.781	-6.488	179.407	-156.518
	VAR % 2019-2018	11%	-26%	-45%	24%	-30%	-63%	-40%	-49%	-34%	42%	-8%	146%	-11%
	VAR 2018-2017	-6.519	19.932	9.305	-52.564	25.380	27.627	1.851	-64.486	-207.864	-57.326	-60.558	-28.994	-394.216
	VAR % 2018-2017	-6%	17%	7%	-35%	19%	21%	1%	-35%	-68%	-44%	-43%	-19%	-22%



8.4 Analisi del fatturato: Real Estate Valuation (perizie, valutazioni AVM, AQR)

ANNO		GENNAIO	FEBBRAIO	MARZO	APRILE	MAGGIO	GIUGNO	LUGLIO	AGOSTO	SETTEMBRE	OTTOBRE	NOVEMBRE	DICEMBRE	TOTALE
2019	REAL ESTATE VALUATIONS	48.719	11.680	158.981	150.887	153.435	155.114	249.221	74.751	131.695	113.832	123.869	124.682	1.502.844
2018	REAL ESTATE VALUATIONS	46.616	380.710	58.386	133.411	106.200	151.670	178.912	104.181	128.945	266.677	174.463	304.749	2.034.920
2017	REAL ESTATE VALUATIONS	46.637	60.982	92.505	91.972	106.453	72.837	64.835	47.885	39.637	79.005	86.792	62.137	851.677
	VAR 2019-2018	2.103	-369.050	100.595	17.476	53.235	3.444	70.309	-29.430	2.750	-152.845	-50.594	-180.068	-532.076
	VAR % 2019-2018	5%	-97%	172%	13%	50%	2%	39%	-28%	2%	-57%	-29%	-59%	-26%
	VAR 2018-2017	-21	319.728	-34.119	41.439	-253	78.833	114.077	56.296	89.308	187.672	87.671	242.612	1.183.243
	VAR % 2018-2017	0%	524%	-37%	45%	0%	108%	176%	118%	225%	238%	101%	390%	139%



11. Conclusioni

Il management anticipando i tempi e a seguito di un'attenta analisi del contesto economico attuale e prospettico caratterizzato da una forte dinamicità dei mercati e concorrenza sempre più spinta, all'inizio dello scorso 2019 ha deciso di trasferire il proprio "headquarter" a Milano in modo da innescare la scintilla per realizzare prima una profonda riorganizzazione aziendale e subito dopo creare le condizioni di sviluppo ideali.

In un contesto economico a dir poco sfidante e un'economia singhiozzante, ARC è riuscita a mettere a terra un piano cauto, intelligente, ma che punta a generare redditività e sostenibilità già dall'anno in corso.

ARC prevede, pur considerando la revisione in corso e più avanti ne capiremo le ragioni, di raggiungere nel 2021 un utile di 750 mila euro, rispetto ai 110 mila euro con cui archivia l'anno trascorso (2019) e ai 350 mila euro per quest'anno (2020). L'azienda, inoltre, punta ad incrementare le masse di crediti non-performing in gestione attraverso le linee guida del piano 2020-2021.

Il piano strategico biennale presentato solo lo scorso febbraio dall'Amministratore Delegato insieme alle prime linee del management, intende introdurre elementi di discontinuità rispetto alle gestioni passate, soffermandosi, in particolare, sulle opportunità di esternalizzazione dei processi finora gestiti internamente.

Il piano prevede una crescita dei nuovi business e la riduzione progressiva del core storico, investimenti per 350 mila euro e n.2 nuove assunzioni, investimenti aderenti al concetto di "sostenibilità" dei target, rimarcando che le assunzioni alla base delle stime erano prudenti.

Dal punto di vista delle previsioni economico finanziarie, il piano contempla una crescita dei ricavi a fine piano di 1 milione (5,8 milioni nel 2021 e 5,2 milioni quest'anno). Sul fronte dei ricavi l'azienda guidata dall'AD, mira anzitutto a una strategia di "protezione" del giro d'affari. Difficile pensare di crescere in maniera decisa in un mercato, quello bancario, che rende sempre meno. La concorrenza a ribasso tra info-provider del resto limita i margini e per questo l'AD si mostra non a caso prudente su questo aspetto. ARC punta poi a trasformare il business dell'info-providing attraverso un'offerta integrata per renderlo più efficiente virando sulla "piattaforma IT" che aggrega e sintetizza tutte le linee di business. L'altra gamba di intervento riguarderà il business dei crediti "non-performing", il management prevede per il biennio 2020-2021 acquisti di 1,5 milioni di euro sul mercato primario, guardando anche ad opportunità d'investimento sul mercato secondario.

Sul fronte commerciale, il piano stima un incremento di costi "per effetto dell'innovazione digitale" del nuovo modello di copertura del mercato e della rinnovata strategia di comunicazione e marketing, con focus in particolare sull'IT per la digitalizzazione dei processi. Attualmente l'azienda conta su circa 100 clienti stabili: 50 banche minori, 10 fra casse di risparmio e banche popolari, 10 special servicer, 5 fondi d'investimento, 25 aziende corporate.

Nel corso del 2020 verrà valorizzato il piano di rebranding, che comporterà una nuova corporate "identity" e ridefinizione della comunicazione strategica interna ed esterna a supporto di un marketing rinnovato.

La strategia di funding prevede l'emissione di un bond per 1,5 milioni da utilizzare interamente per finanziare l'acquisto di portafogli non-performing loan.

Alle mosse annunciate, se ne aggiungeranno delle altre che vanno intese però come “armi potenziali”, ma che dovranno rispettare due condizioni: sostenibilità e creazione di valore.

In materia di governance, il Founder e AD riferisce che la presenza di un azionista di maggioranza non è oggi un limite, bensì “garanzia di scelte oculate”, che vanno a vantaggio anche degli azionisti di minoranza”.

Obiettivi da rivedere, scenari da ridisegnare. In altri termini: intero piano industriale da rifare? Le simulazioni sono già in corso, a partire da fine febbraio, ovvero dalle prime avvisaglie del lockdown legato all'emergenza sanitaria da Covid19, ARC ha provato a tracciare gli ipotetici scenari nel breve e medio periodo. Numeri che servono al management per immaginare i possibili punti di caduta di questa profonda crisi e a prendere le dovute contromisure. Ma si tratta pur sempre di numeri che sono scritti sulla sabbia, vista l'incertezza che pesa sulla ripresa delle attività, sullo sviluppo di terapie e vaccini e sui possibili comportamenti dell'economia. Per questo motivo, i documenti in fase di elaborazione sono destinati più a un uso interno e qualcosa in più, in questo senso, si capirà il mese prossimo, quando saranno consolidati i conti del Q1 dell'anno e si tratterà una possibile road map. Il resoconto dei primi tre mesi risentirà peraltro solo parzialmente dell'emergenza sanitaria, esplosa in tutta la sua violenza solo a marzo, con inevitabili e forse peggiori strascichi nel Q2.

ARC ha già dato prova in passato di saper reagire a scenari meno positivi di quelli previsti, raggiungendo in molti casi e anche superando le stime precedenti. E' solo l'inizio, pertanto il messaggio a tutti gli stakeholders, ai dipendenti, prime linee e management, è di lavorare concentrati, in modo sincrono, affinché il Covid-19 possa essere solo uno spiacevole ricordo.

Milano li, 28 Aprile 2020