C3P
CAPITAL

Arrivare dal finanziatore con la pratica pronta

Cosa preparare prima di chiedere un finanziamento per un'operazione immobiliare.

Checklist per acquisto, sviluppo, immobile a reddito e rifinanziamento. In fondo, una sezione per chi ha immobili di proprietà e cerca liquidità.

Per chi sviluppa, costruisce o possiede immobili.

Hai un'operazione in corso? Scrivici: **info@c3pcapital.com**

NOVEMBRE 2026

Perché il dossier conta

Il finanziatore verifica prima di erogare.

Prima dell'erogazione fa controllare l'operazione da professionisti indipendenti, in tre aree: tecnica e urbanistica, legale, finanziaria.

Conta l'ordine più della quantità.

Un dossier in cui i numeri del business plan tornano con i documenti viene istruito in tempi più brevi di uno ricco ma disallineato. Il percorso, dalla presentazione dell'operazione ai contratti, richiede da qualche settimana ad alcuni mesi, e il fattore che pesa di più è la prontezza della pratica.

Anche le banche sono controllate su come istruiscono.

Nelle priorità di vigilanza 2026-28 (novembre 2025) la Banca centrale europea scrive: *«è quindi fondamentale che le banche applichino standard di erogazione solidi alla nuova produzione di prestiti»*. Una nota del documento rimanda alle linee guida dell'Autorità bancaria europea (EBA) su concessione e monitoraggio dei prestiti (EBA/GL/2020/06).

Tra le attività previste ci sono una revisione tematica degli standard di erogazione, con attenzione ai nuovi prestiti, e ispezioni mirate sulle procedure con cui le banche erogano e istruiscono. Le ispezioni sulle PMI e su altri portafogli vulnerabili, come l'immobiliare commerciale, hanno continuato a rivelare problemi relativi agli accantonamenti e ai processi di gestione del rischio di credito, inclusa la valutazione delle garanzie.

Cosa chiedono le linee guida EBA alla banca.

Le linee guida EBA sulla concessione e il monitoraggio dei prestiti (EBA/GL/2020/06, IN VIGORE DAL 30/06/2021) dedicano due sezioni ai finanziamenti immobiliari. Per lo sviluppo (PAR. 177) chiedono alla banca di stabilire che il debitore:

- ha un business plan plausibile, con le ragioni dello sviluppo e una proiezione di tutti i costi verificata da un esperto indipendente;
- ha accesso a costruttori, architetti, ingegneri e imprese;
- ha ottenuto, o potrà ottenere, tutti i permessi e i certificati necessari, man mano che il progetto avanza e prima delle erogazioni.

Per l'immobile commerciale (CRE, PAR. 169-171) chiedono alla banca di valutare e verificare l'esperienza del debitore rispetto a tipo, dimensione e zona dell'immobile, la capacità dell'immobile di produrre reddito, la prospettiva di rifinanziamento, la qualità dei conduttori e i contratti di locazione.

> NOSTRA LETTURA:
> le voci delle checklist che portano il riferimento EBA corrispondono a ciò che le linee guida chiedono alla banca di verificare. Un dossier che le contiene già riduce le richieste di integrazione.

Le quattro aree del dossier.

01

Operazione: business plan con costi, ricavi, tempi e margini, scritto per chi deve valutare il credito e non per uso interno.

02

Immobile: atto di provenienza o preliminare, visure catastali e ipotecarie, titoli edilizi, planimetrie, eventuali perizie già disponibili.

03

Lavori: budget dettagliato, capitolato, stato della progettazione, contratto di appalto o offerte delle imprese.

04

Sponsor: visura e bilanci delle società coinvolte, operazioni già realizzate, composizione del gruppo fino ai soci effettivi, documentazione antiriciclaggio.

L'elenco esatto varia da finanziatore a finanziatore. La logica è la stessa: dimostrare che l'operazione è quella descritta, che i numeri reggono e che chi la propone è affidabile e identificabile.

Checklist 1 e 2

1. Acquisto di un immobile (anche da riqualificare)

OPERAZIONE

- ☐ Business plan con costi completi (acquisto con imposte e notaio, lavori, commercializzazione, imprevisti, interessi e commissioni) e ricavi su comparabili reali e recenti.
- ☐ Analisi di sensibilità: cosa succede al margine se i prezzi scendono, se i lavori slittano di qualche mese, se i tassi salgono.
- ☐ Una stima propria del valore, documentata sui comparabili.

IMMOBILE

- ☐ Atto di provenienza o preliminare.
- ☐ Visure catastali e ipotecarie; catena degli atti senza interruzioni (di regola vent'anni).
- ☐ Titoli edilizi e planimetrie conformi allo stato di fatto.
- ☐ Accertamento di conformità urbanistica scritto da un tecnico, fatto prima dell'offerta oppure con il preliminare condizionato all'esito.
- ☐ Perizie già disponibili.
- ☐ Se è un terreno: stato urbanistico documentato. Il momento giusto per chiedere il debito è quando il rischio urbanistico è alle spalle o quasi.

CONTROPARTI E SPONSOR

- ☐ Venditore: visura, bilanci depositati, procedure concorsuali (dati pubblici).
- ☐ Sponsor: visure e bilanci delle società, operazioni già realizzate, gruppo fino ai soci effettivi.
- ☐ Antiriciclaggio: origine dei fondi, documenti di identità. Senza questi nessun operatore regolato può erogare.

2. Sviluppo o riqualificazione

BUSINESS PLAN E COSTI (EBA PAR. 177 A)

- ☐ Business plan con le ragioni dello sviluppo e tutti i costi, in modo che un esperto indipendente possa verificarli.
- ☐ Budget dettagliato con computo (non a metro quadro), capitolato, stato della progettazione.
- ☐ Imprevisti (EBA PAR. 178): una riserva per gli extra-costi dentro il budget, inclusa nel fido o nell'equity. La banca valuta anche le riserve di cassa e la liquidità del debitore per coprire extra-costi e ritardi oltre quella riserva.

SQUADRA E IMPRESA (EBA PAR. 177 B)

- [ ] Progettisti e impresa: contratto di appalto o offerte, bilanci, cantieri comparabili consegnati, carico di lavoro.

PERMESSI (EBA PAR. 177 C)

- [ ] Titolo edilizio, oppure lo stato dell'iter: a che punto è, quali pareri mancano, quali rischi di modifica o ritardo. L'erogazione di regola attende il titolo; il resto si prepara nell'attesa.

VENDITE (EBA PAR. 179)

- [ ] Ricavi netti di vendita sostenibili per valore, volumi e tempi: prezzi su comparabili reali e recenti.

SOPRALLUOGO (EBA PAR. 180)

- [ ] La banca fa sopralluoghi, se del caso con una persona qualificata, per verificare accessi e caratteristiche del sito, e ne conserva una sintesi nel fascicolo del debitore. Tieni accessi e caratteristiche del sito documentati.

SOCI IN EQUITY (EBA PAR. 181)

- [ ] Se ci sono investitori in equity: posizione finanziaria, esperienza in progetti simili, allineamento degli interessi con chi finanzia.

CASSA

- [ ] Piano di cassa mensile. Il capitale si dimensiona sul picco di cassa, non sul fabbisogno totale.
- [ ] Interessi calcolati sul piano di erogazione, non sull'importo pieno.
- [ ] Stati di avanzamento: chi li certifica, con quali tempi, quali documenti a ogni tranche. Per i lavori il finanziamento viene erogato per quote contro stati di avanzamento certificati.

A lavori finiti il progetto passa a essere valutato come finanziamento di un immobile commerciale (CRE, EBA PAR. 176): vale la checklist 3.

Checklist 3 e 4

3. Immobile già a reddito

- ☐ Esperienza dello sponsor per tipo, dimensione e zona dell'immobile (EBA PAR. 169). Se il debitore è una società veicolo, conta l'esperienza di chi la promuove.
- ☐ Capacità dell'immobile di produrre reddito e prospettiva di rifinanziamento, per tutta la durata richiesta (EBA PAR. 170).
- ☐ Contratti di locazione: chi sono i conduttori e con quale solidità, quanti anni restano, se i canoni sono in linea con il mercato, cosa succede alle scadenze. La banca guarda anche la storia dei pagamenti dei conduttori già presenti (EBA PAR. 171 B).
- ☐ Sostenibilità del flusso di cassa e interventi necessari sull'immobile durante il finanziamento (EBA PAR. 171 A, D).
- ☐ Prospettive di nuova locazione se un contratto scade (EBA PAR. 171 C).
- ☐ Rapporto tra canoni annui e servizio del debito.
- ☐ Scadenzario dei contratti. Se scadono quasi tutti nello stesso anno, dichiaralo nel piano insieme alla strategia di rinegoziazione, prima che emerga dalla due diligence.
- ☐ Prove di stress (EBA PAR. 174): cosa succede se cambiano i canoni, se aumentano gli sfitti, se i costi di manutenzione e ristrutturazione crescono, se il rifinanziamento ritarda o incontra rischi.
- ☐ Perizia indipendente: la quota finanziabile si misura sul valore dell'immobile.
- ☐ Documenti dell'immobile e dello sponsor come nelle checklist 1 e 2.

4. Rifinanziamento o operazione già iniziata

- ☐ Numeri aggiornati e onesti: cosa è cambiato, perché, come si chiude.
- ☐ Piano di cassa aggiornato ogni mese.
- ☐ Diagnosi del fabbisogno: nasce da un ritardo gestibile o da un'operazione che non torna più? Nel secondo caso aggiungere debito aggrava il problema.
- ☐ Se chiedi di più al finanziatore che hai già: un piano di rientro credibile e un rapporto tenuto informato.
- ☐ Le strade da valutare: aumento della quota o rinegoziazione dei tempi, debito mezzanino (dietro il finanziamento esistente, a un costo più alto), ingresso di un partner con equity, sostituzione dell'intero debito con un nuovo operatore.
- ☐ Tempo: intervenire quando il fabbisogno è prevedibile tre mesi prima lascia aperte tutte le opzioni.
- ☐ Se l'immobile è ormai stabilmente a reddito: i documenti della checklist 3. Sostituire il debito con uno più lungo o più economico è un passaggio ordinario nella vita di un'operazione, quando i numeri lo sostengono.

Gli errori che fanno perdere tempo

1 **Integrare il dossier a richiesta.**

Un dossier completo e coerente fin dal primo giorno attraversa di norma le stesse fasi più rapidamente di uno integrato strada facendo.

2 **Valori sulla carta.**

La quota di debito si misura sul valore periziato. Se la perizia valuta meno del piano, la quota scende e la differenza va coperta con capitale proprio, oppure si rinegozia il prezzo.

3 **Difformità scoperte dal perito.**

Una difformità urbanistica o catastale non sanata viene rilevata in perizia e diventa un valore più basso o una condizione al finanziamento. Meglio averla accertata prima.

4 **Antiriciclaggio rimandato.**

Struttura societaria fino ai titolari effettivi e origine dei fondi vanno pronte dall'inizio.

5 **Vuoti nella storia dello sponsor.**

Anche senza un lungo track record, meglio descrivere onestamente esperienze, competenze e squadra che lasciare vuoti che il finanziatore riempirà da solo.

6 **La stessa pratica, identica, a molti operatori insieme.**

Si riconosce e si sconta. Meglio pochi canali scelti, con una presentazione costruita sui criteri di ciascuno.

7 **Cambiare finanziatore senza capire il motivo del no.**

Se il problema è sostanziale (margine insufficiente, numeri non credibili, garanzie deboli), altri finanziatori producono solo altri no, e ogni rifiuto lascia traccia.

Se hai immobili di proprietà e cerchi liquidità

Il finanziamento sull'immobile che usi per la tua attività.

Per un finanziamento su un immobile commerciale che il proprietario usa per svolgere la propria attività, le linee guida EBA chiedono alla banca di applicare i soli criteri generali per le imprese (SEZIONI 5.2.5 E 5.2.6) e non quelli specifici dell'immobile commerciale (PAR. 168, ULTIMA FRASE). Per le medie e grandi imprese sono i PAR. 141-167; per le micro e piccole imprese i PAR. 118-140, con contenuto analogo.

Che cosa guardano quei criteri.

- Il rimborso viene dal flusso di cassa dell'attività ordinaria e, quando il contratto lo prevede, dai proventi della vendita di attivi (PAR. 142).
- La banca dà peso al reddito e al flusso di cassa futuri, realistici e sostenibili, e non alla garanzia disponibile. La garanzia da sola non deve essere il criterio predominante e non può da sola giustificare l'approvazione del prestito. È la seconda via d'uscita in caso di insolvenza o di peggioramento del rischio, non la fonte primaria di rimborso, salvo che il contratto preveda di rimborsare il prestito con la vendita dell'immobile dato in garanzia o con una garanzia liquida (PAR. 143).
- La banca valuta la situazione finanziaria attuale e prevista: bilanci, struttura del capitale, capitale circolante, flusso di cassa e capacità di servire il debito anche in eventi avversi (PAR. 150 A). Le proiezioni devono essere realistiche e ragionevoli; se la banca ha dubbi sulla loro affidabilità, fa le proprie proiezioni (PAR. 151).
- Considera tutti gli impegni finanziari: linee utilizzate e non utilizzate, comportamento passato nei rimborsi, obblighi verso fisco ed enti previdenziali (PAR. 144 D).
- Valuta la fattibilità del business plan e delle proiezioni, in linea con il settore (PAR. 161), e la dipendenza da contratti, clienti o fornitori chiave e le loro concentrazioni (PAR. 162).
- Controlla la garanzia: valore, proprietà e documentazione, per esempio se l'immobile è iscritto nei registri (PAR. 163).

> NOSTRA LETTURA:
>
> se chiedi liquidità sull'immobile che usi, il dossier è soprattutto quello dell'azienda. L'immobile è la garanzia.

Cosa preparare

- ☐ Bilanci e proiezioni del flusso di cassa realistiche (PAR. 150 A, 151).
- ☐ Elenco dei debiti in essere, linee usate e non usate, e degli obblighi verso fisco e previdenza (PAR. 144 D).
- ☐ Business plan dell'azienda (PAR. 161) e un quadro dei contratti, clienti e fornitori da cui dipende il flusso di cassa (PAR. 162).
- ☐ Documenti dell'immobile: atto di provenienza, visure catastali e ipotecarie, titoli edilizi, planimetrie conformi, perizie. La conformità tecnica pesa sul valore quanto la zona: una difformità non sanata si traduce in un valore più basso o in una condizione.

Per il rifinanziamento di un'operazione in corso vale la checklist 4.

Noi prepariamo l'operazione e la portiamo a chi può finanziarla o comprarla.

Cosa facciamo e come scriverci

Siamo advisor di chi realizza l'operazione.

Prepariamo l'operazione per il mercato del credito (numeri, documenti, business plan), selezioniamo i finanziatori adatti e accompagniamo la trattativa fino all'erogazione. Non eroghiamo e non investiamo.

Veniamo dal credito.

La squadra viene dal credito, dalla parte di chi valuta.

Una rete di finanziatori.

Quasi mille finanziatori: oltre 300 banche e più di 100 fondi, in Italia e all'estero (anagrafica al 01/11/2026).

Come si procede.

Una prima conversazione su cosa vuoi realizzare, a che punto è l'operazione, quanto capitale serve e quando. Senza impegno; le informazioni condivise restano riservate. Nessun finanziatore viene contattato senza che tu lo sappia e nessun documento viene trasmesso senza il tuo accordo.

Hai un'operazione in corso? Mandaci due righe su cosa vuoi realizzare e a che punto sei: la guardiamo insieme.

SCRIVICI.

info@c3pcapital.com, con nome e telefono. Ti rispondiamo entro 2 giorni lavorativi. Non serve allegare documenti.

C3P Capital S.r.l. · Via Fatebenefratelli 19, 20121 Milano · c3pcapital.com

Fonti. Banca centrale europea, «Supervisory priorities 2026-28», novembre 2025. EBA, «Guidelines on loan origination and monitoring» (EBA/GL/2020/06), in vigore dal 30/06/2021. Pagine della sezione «Credito immobiliare» di c3pcapital.com.