



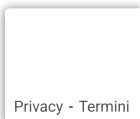
BANCHE, ORIGINATOR E IMPRESE CREDITO E CONSUMATORI DALLA REDAZIONE

INVESTOR, SERVICER E DEBT BUYER NPL E CREDITI DETERIORATI REAL ESTATE

# Cartolarizzazione a valenza sociale: come funziona e perché può cambiare la vita a migliaia di famiglie

**REDAZIONE CREDIT VILLAGE**

26/06/2025





**CHRISTMAS PROMO!**  
ABBONATI ORA  
50% DI SCONTO  
SULL'ABBONAMENTO ANNUALE



OSSERVATORIO NAZIONALE  
**NPE MARKET**  
CREDIT VILLAGE

## Intervista ad **Alessandra Scerra**, Presidente di **Save Your Home**

**Dottoressa Scerra, l'abbiamo sentita spesso parlare di *cartolarizzazione a valenza sociale* e più volte ha invitato le istituzioni finanziarie a investire in questa direzione. Ma in concreto, cos'è la cartolarizzazione a valenza sociale?**

La cartolarizzazione a valenza sociale è uno strumento innovativo che ha l'obiettivo di salvaguardare le famiglie vulnerabili e sovraindebitate, evitando che perdano la propria abitazione. In termini tecnici, consiste nel trasformare un portafoglio di crediti deteriorati in strumenti finanziari che attraggono investitori. Ma la sua vera forza sta nel valore sociale: invece di portare la casa all'asta, con costi altissimi e recuperi molto bassi per tutti, noi estinguiamo il vecchio debito e permettiamo alla famiglia di restare nella propria abitazione, rientrando gradualmente grazie a un contratto di *rent to buy*. In questo modo si crea un circolo virtuoso: la banca riduce le perdite, l'investitore ha un bene reale come garanzia e la famiglia può ricominciare senza portarsi dietro segnalazioni negative.

**Quindi si tratta di uno strumento che può davvero cambiare la vita delle persone e aiutarle a ripartire. Tuttavia, non tutti i progetti sono idonei: come valutate se una famiglia può rientrare in questo percorso?**

Per prima cosa analizziamo a fondo la situazione finanziaria della famiglia: verificiamo le ragioni che hanno portato al sovraindebitamento, le entrate e le spese. Questo ci permette di distinguere chi è stato colpito da eventi imprevisti, come malattie, separazioni o perdita del lavoro, da chi, invece, ha contratto debiti senza una reale sostenibilità.

Altrettanto cruciale è la valutazione dell'immobile, che effettuiamo con più di una perizia: una commissionata a un perito di fiducia, che confrontiamo con la perizia eventualmente depositata in tribunale e, quando emergono discrepanze superiori al 10% tra l'una e l'altra, una terza tramite un sopralluogo tecnico.

Solo dopo queste verifiche proponiamo un piano di rientro su misura: calcoliamo un acconto iniziale, definiamo una rata mensile compatibile con il reddito e costruiamo un percorso chiaro per riacquistare la casa in modo sicuro, sostenibile e trasparente. Miriamo ad arrivare alla fine dei 36 mesi di *rent to buy* con il 20% dell'abitazione riscattato, in modo che la banca possa rifinanziare un nuovo mutuo del restante 80%.

Con questo processo, SYHO si propone di offrire alle banche una chiave di lettura del percorso virtuoso intrapreso dai propri clienti, affinché non vengano persi ma, al contrario, possano essere accompagnati verso una piena riabilitazione e re-inclusione finanziaria.

**Perché questa è una soluzione conveniente per tutti?**

Perché a differenza delle aste giudiziarie, che in realtà non portano vantaggi a nessuno, questo meccanismo genera benefici concreti per tutte le parti in gioco. Le aste sono lunghe,

costose e poco redditizie: in media durano sette anni e permettono ai creditori di recuperare appena il 38% del debito originario, mentre il debitore perde la casa ma rimane molto spesso ancora indebitato e segnalato come cattivo pagatore.

Con la cartolarizzazione a valenza sociale, invece, si evita questa perdita di valore: la famiglia non viene sfrattata ma resta nell'immobile e lo riscatta progressivamente grazie a un piano di rent to buy, estinguendo subito il vecchio mutuo e ricostruendo la propria reputazione creditizia.

Per gli investitori è un'operazione sicura e trasparente: invece che comprare solo crediti deteriorati, acquisiscono immobili reali a un prezzo sostenibile, circa al 50% del valore di mercato, e possono contare su rendimenti annui competitivi, intorno al 3,5-4%, grazie a pagamenti costanti e alla possibilità di rivendere l'immobile se necessario.

Anche banche e creditori hanno un ritorno immediato senza dover sostenere costi legali e reputazionali legati alle esecuzioni forzate. In sintesi, si crea un circolo virtuoso: la famiglia si salva, l'investitore ottiene un rendimento etico ma solido, e il sistema finanziario nel complesso diventa più efficiente e responsabile.

La cartolarizzazione a valenza sociale è a tutti gli effetti un progetto che rispetta e valorizza i principi ESG, ormai fondamentali per gli investitori più attenti: se da un lato garantisce un ritorno economico solido e trasparente, dall'altro si basa su un asset tangibile come l'immobile, che può essere anche riqualificato dal punto di vista energetico. Ma il cuore di questa iniziativa è proprio la "S" di *Sostenibilità Sociale*: salvaguardare le famiglie vulnerabili, proteggerle dal rischio di perdere la casa e reinserirle in un circuito finanziario sano significa generare un impatto sociale positivo e misurabile. Non è solo finanza etica, ma un modello concreto di responsabilità condivisa che crea valore per le comunità e per l'intero sistema economico.

**Save Your Home opera ormai da tempo nel settore della cartolarizzazione a valenza sociale. Il primo veicolo è attivo dal 2022 e ha già concluso le prime operazioni, mentre recentemente avete annunciato l'avvio del secondo veicolo Syho One e il lancio del Piano Syho- 500. Cosa rappresenta questo passaggio e cosa cambia oggi nelle vostre attività?**

Il nostro primo veicolo di cartolarizzazione, è attivo dal 2022 e ci ha permesso di testare sul campo il modello SYHO, salvando le prime abitazioni e accompagnando concretamente alcune famiglie verso il riscatto della propria casa. È stata una vera e propria "area test" che ha confermato la solidità giuridica, sociale ed economica del nostro approccio.

L'avvio del secondo veicolo, legato all'annuncio della campagna Piano Syho-500, segna un'evoluzione decisiva: grazie al finanziamento messo a disposizione da Azimut, possiamo ora avviare la fase di definizione su larga scala, con l'obiettivo di coinvolgere ulteriori 500 famiglie in un percorso strutturato di uscita dal debito e recupero della propria abitazione.

Siamo ancora oggi l'unico operatore realmente attivo in Italia sulla cartolarizzazione a valenza sociale, un primato che ci carica di responsabilità ma anche di grande orgoglio.

Non si tratta più di singole operazioni sperimentali, ma di un piano sistemico, organizzato e scalabile, che ci consente di passare dalla validazione del modello alla sua piena applicazione e che sta già attirando l'interesse di molti operatori del settore e di qualche improvvisato concorrente.

È un passaggio di grande impegno, ma anche una conferma importante: quello che abbiamo ideato e costruito funziona, e con l'esperienza oggi siamo pronti a metterlo a disposizione di centinaia di famiglie in tutta Italia e di operatori e investitori attenti alle logiche ESG.

**L'Italia risulta anche un Paese con una scarsa cultura finanziaria. Quanto pensa che influisca questo fattore in situazioni di sovraindebitamento come quelle che affrontate?**

Influisce tantissimo. Purtroppo, molti contraggono mutui o prestiti senza un'adeguata pianificazione, senza riserve di emergenza e senza conoscere bene le proprie reali possibilità. Questo, in situazioni di imprevisti come una malattia o la perdita del lavoro, fa crollare tutto molto in fretta.

Per questo, oltre a risolvere la situazione debitoria, il nostro percorso punta anche a prevenire che la famiglia ripeta gli stessi errori. Durante i 36 mesi del *rent to buy*, seguiamo i debitori mese per mese: verifichiamo che le rate siano sostenibili e li aiutiamo a gestire le proprie finanze in modo più consapevole. Se nel frattempo capiscono che la casa è diventata troppo grande o che le esigenze familiari sono cambiate, li supportiamo anche nella vendita, grazie alla formula del *rent to sell*. In questo modo possono sistemarsi in una nuova abitazione più adatta, senza tornare a vivere situazioni insostenibili.

Insomma, oltre a dare una seconda possibilità, cerchiamo di accompagnarli verso un comportamento finanziario più responsabile e realistico. Credo fermamente che serva più educazione finanziaria a livello nazionale, ma nel nostro piccolo cerchiamo di trasmetterla caso per caso, ogni volta che possiamo.

**Com'è nato tutto questo? C'è un momento in cui ha capito che questa sarebbe diventata la sua missione?**

In realtà credo di averlo capito subito, quasi per caso. Ho iniziato a occuparmi di sovraindebitamento appena laureata, quando ancora nessuno sapeva bene come funzionasse la legge. Uno dei primi casi che ho seguito era un signore disperato, che stava per perdere la casa all'asta, era ormai demoralizzato, senza speranza. Aiutarlo è stato per me una rivelazione. Ho intuito che dietro a ogni debito c'è una storia di vita e che spesso basta un po' di ascolto e un piano concreto per cambiare il finale.

Da lì non ho più smesso: ho assistito oltre 5.000 famiglie, sempre con un approccio pratico ma umano. Ho capito presto che non avrei mai potuto fare l'avvocato da tribunale classico: amo parlare con le persone, spiegare le cose in modo semplice e costruire soluzioni fuori dalle aule di giustizia.

Anche la cartolarizzazione a valenza sociale è nata così, dall'esigenza di dare una risposta diversa ai "no" che dovevo dire quando non c'erano strumenti efficaci per salvare le case. Oggi posso dire che questa è la mia strada, aiutare le famiglie a non sentirsi più sole di fronte ai debiti.

Un episodio che racchiude bene lo spirito di quello che facciamo è accaduto di recente: stavo trattando con un servicer per salvare la casa di una famiglia colpita da un lutto improvviso. Ho spiegato la situazione con la massima trasparenza, puntando tutto sul lato umano. Alla fine, mi hanno risposto: *«Avvocata, è successo qualcosa che non avevamo mai fatto: accettiamo di sospendere la procedura esecutiva e aspettiamo il pagamento»*. È la prova che quando c'è serietà e un progetto concreto, anche gli interlocutori più rigidi possono capire che dietro i numeri ci sono persone. È la prova che tutto questo funziona.

**Per chiudere l'intervista, Dottoressa Scerra, ci racconta chi è lei fuori dal lavoro? Quali sono le sue passioni?**

Domanda difficile! La verità è che lavoro praticamente sempre, perché questo lavoro per me non è solo una professione ma un impegno di vita. Però ci sono due cose che mi aiutano a staccare: i miei tre cani, che sono la mia vera valvola di sfogo, e i libri. Leggo soprattutto di notte, anche se ormai finisco per leggere più notizie e documenti che romanzi.

Se devo sognare, sogno di lavorare un giorno guardando il mare: sono siciliana di origine, Milano mi ha dato tanto ma mi manca profondamente la mia terra.

In fondo sono una persona semplice: mi basta sapere di fare qualcosa di buono per gli altri e avere accanto le persone che amo.



POWERED BY  
La Scala Formazione

**DALLA CONTESTAZIONE ALLA SOLUZIONE:  
GLI STRUMENTI DI ADR NEL RECUPERO DEL CREDITO**

**Febbraio 2026**  
Live streaming  
o in Aula a Milano

**TAGS** • CARTOLARIZZAZIONE A VALENZA SOCIALE • DEBITORI • FAMIGLIE • IMMOBILE • INVESTITORI • SAVE YOUR HOME • SOVRAINDEBITAMENTO • SYHO

**VEDI PRECEDENTE**

**VEDI SUCCESSIVO**