

IL PORTALE ITALIANO DI LENDING CROWDFUNDING PROFIT FARM PREPARA IL TERZO ROUND E DUE NUOVE CAMPAGNE

VALENTINA MAGRI 12/04/2021 CROWDFUNDING, IN EVIDENZA, LENDING PEER TO PEER

Profit Farm è il primo portale di P2P lending dedicato anche ai crediti verso le PA. Ad oggi la piattaforma ha chiuso con successo due campagne e altre due saranno lanciate a breve



Cristiano Augusto Tofani, presidente e cofondatore di Profit Farm

Sono in partenza il **terzo round di aumento di capitale** e **due nuove campagne di lending crowdfunding** di **Profit Farm**, innovativa piattaforma italiana di crowdfunding nata a metà gennaio 2021 e dedicata ai crediti verso la Pubblica Amministrazione (PA), ai crediti verso soggetti privati altrettanto solvibili e ai crediti garantiti. Lo ha annunciato a *BeBeez* e *CrowdfundingBuzz* l'Avv. **Cristiano Augusto Tofani**, presidente e cofondatore della piattaforma, oltre che uno dei maggiori esperti in Italia di crediti deteriorati, con all'attivo oltre 1.700 operazioni sugli Npl.

Entrambe le campagne di lending crowdfunding saranno lanciate da Profit Farm attorno alla metà di aprile: una da **450 mila** e un'altra da **700 mila euro**, la prima delle quali prevede l'acquisto di un credito fiscale verso la PA da una procedura concorsuale, con un

provvedimento autorizzativo del tribunale. Profit Farm finora ha chiuso con successo altre due campagne, per una raccolta totale di **359 mila euro**.

Il nuovo e terzo round di aumento di capitale di Profit Farm con sovrapprezzo sarà chiuso entro fine mese. Prevede l'ingresso nel capitale di una holding familiare attiva in diversi settori, che porterebbe i business angel a una quota complessiva del 15% della società, con una valutazione post money quasi doppia rispetto al secondo round.

Chi è Profit Farm

Profit Farm è controllata per circa il 94% da un gruppo stabile di soci operativi: **Risolve RE Npl srl**, società attiva nel settore degli Npl; Cristiano Augusto Tofani; **Valentina Barbadoro**, socia quasi totalitaria di **Risolve RE NPL srl**; **Roberto Macina**, da sempre attivo nell'ecosistema startup italiano; **Mario Costanzo**, co-fondatore di WDA srl e chief legal officer; **Francesco Sibilla**, partner dello studio legale SAPG Legal, esperto, tra le altre cose, di diritto societario, startup innovative e legal-tech; **Giovanni Alessi**, anch'egli partner di SAPG Legal, esperto di organizzazione dei patrimoni, advisor di family office e socio de **Il Trust** in Italia. Il restante 6% di Profit Farm (che, come si diceva, salirà a breve al 15%) è in mano a soci finanziatori, senza ruoli attivi nella società.

L'idea di creare Profit Farm è venuta all'Avv. Tofani circa un anno e mezzo fa, quando il top manager di uno dei principali portafogli Npl in Italia gli ha illustrato le prospettive del mercato del crowdfunding. *"Da quel momento ho intuito che era possibile trasformare un mercato (quello dello smobilizzo anticipato dei crediti, ndr), sino a quel momento appannaggio esclusivo di fondi, in qualcosa di accessibile anche per le masse, sia per sottostante che per struttura. Insieme agli altri co-fondatori, abbiamo lavorato un anno all'idea e poi creato una squadra per realizzarla con successo. Dopo siamo passati alla pre-execution, dove abbiamo ipotizzato e analizzato il modello di business, oltre che individuato i possibili partner industriali"*, ha affermato il fondatore.

Profit Farm non opera sul mercato dello sviluppo immobiliare (che contiene in sé anche il rischio di impresa, al cui buon fine è subordinato) bensì semplicemente su crediti certi, liquidi, esigibili verso soggetti solvibili, per lo più portati da sentenze passate in giudicato. *"Nelle altre piattaforme di lending crowdfunding i proponenti assumono un impegno alla restituzione del prestito, senza tuttavia offrire alcuna garanzia reale in favore dei finanziatori. Nelle operazioni in vetrina su Profit Farm, invece, il credito è segregato in una società veicolo, le cui quote sono detenute /date in pegno alla **Compagnia Fiduciaria Lombarda spa** (fiduciaria iscritta sia al MISE che nell'elenco speciale ex art 106 TUB e vigilata da Banca d'Italia), che assume l'obbligo irrevocabile di restituire il credito ai finanziatori"*. Non è dunque possibile che il proponente "scappi con la cassa", precisa l'Avv. Tofani.

L'attività di recupero del credito (servicing) è svolta da professionisti con esperienza ultra-ventennale nel settore. Profit Farm per la raccolta di capitali delle sue campagne si appoggia a (ed è agente di) **LemonWay**: un istituto di pagamento comunitario autorizzato a operare in ben 29 paesi, tra cui l'Italia, e soggetto al controllo di Banca di Francia. Gli utenti creano un loro account su Profit Farm e trasferiscono l'importo che desiderano prestare su un apposito conto intestato a LemonWay, che poi possono utilizzare per partecipare alle singole campagne in vetrina sulla piattaforma. Alla scadenza del prestito,

agli utenti sarà riaccreditato l'importo finanziato, maggiorato dell'interesse annuo pattuito e maturato.

Per quanto riguarda le campagne, *"selezioniamo le operazioni che esprimano un rischio simile al Btp, con debitori solvibili e tempi di recupero molto brevi, anche considerando che nella maggior parte dei casi l'iter giudiziario si è già completamente esaurito, ovvero è in via di conclusione"*, ha chiarito Tofani. Tra le Pubbliche Amministrazioni sicuramente solvibili rientrano, per citarne alcune: **Regione Toscana, Emilia Romagna, Lombardia, Lazio, Roma Capitale, Città Metropolitana di Milano e Stato centrale**. *"In questi casi presi a esempio, ci basiamo sul rating delle principali agenzie e sul buon senso: il default di certe PA avrebbe ripercussioni sul debito pubblico e sullo spread"*, spiega l'Avv. Tofani.

Le campagne di Profit Farm in questa prima fase di lancio offrono un **rendimento fino all'8% annuo** per la durata del prestito, pari all'interesse sanzionatorio legale riconosciuto quando il giudice condanna un debitore a pagare un debito commerciale. La piattaforma intende lanciare operazioni per almeno un milione di euro al mese, con obiettivi entro fine anno di 2-3 mila utenti e di raccolta totale di 15 milioni di euro. In 5 anni, punta a chiudere **100 milioni di euro** di erogato e ad avere 50 mila utenti registrati, conquistando così una quota stimata attorno al 20-30% dell'intero mercato del lending crowdfunding in Italia.