

INTERVISTA ALL'AMMINISTRATORE KOLIA CASSIN

Casedaenti: l'agenzia che vende prima che lo facciano i giudici

Le missioni di mercato sono molte: svincolare il proprietario dell'immobile dal giogo del debito, mettere a posto le cose con i creditori, consentire al cliente che si è rivolto a loro di concludere un affare vantaggioso. In che modo? Semplice: anticipando i tempi della vendita all'asta. Ecco il core business di Casedaenti, società specializzata nella transazione di immobili che vengono venduti in forma diretta (ovvero in un momento antecedente allo svolgimento vero e proprio dell'asta) dagli enti pubblici. Semplificando: è un'agenzia che vende prima che lo facciano i giudici. Questa società, che vanta già una lunga esperienza nel settore e una credibilità nazionale riconosciuta dal ricco portafoglio clienti, è nata proprio a Torino, sotto la Mole, ormai 12 anni fa. Era il 2001 e da allora - di strada se ne è percorsa molta se è vero come è vero che sono state aperte altre due sedi - a Milano e a Bergamo per coprire il ricco mercato del Nord Italia e della Lombardia - e se si conta che nella disponibilità di questa società ci sono circa 1800 immobili diversi. Kolia Cassin è l'amministratore di questa innovativa realtà di mercato (insieme al fratello Matteo, nella foto). "Nella maggior parte dei casi - spiega - si tratta di case pignorate ai privati. Minori sono quelle che arrivano dai fallimenti. Gli immobili che provengono da enti pubblici rappresentano il 3% del totale dei beni". Nel 2007 i numeri erano esattamente opposti e il pubblico la faceva da padrone. Poi, la crisi economica che ha colpito un po' tutto il mondo e tutte le realtà produttive ha fatto esplodere i noti problemi sui mutui. Risultato? "Oggi le esecuzioni immobiliari, in questo momento, rappresentano circa il 90% del nostro lavoro" spiega Cassin. Di cosa si occupa questa società? In pillole si tratta di reperire infor-



mazioni dai legali che segnalano, a loro volta, posizioni difficili dai clienti. A quel punto si cerca di ottenere l'assenso per andare a trattare in prima persona con le banche e i creditori (ma anche Equitalia). In questo modo, prima che la casa vada all'asta, ci si presenta davanti al giudice di esecuzione e, in quella sede, viene stipulato un contratto di compravendita. Contemporaneamente la posizione debitoria viene sanata. Tutto avviene alla presenza del notaio e anche della banca che deve finanziare l'acquirente. E' questa un'operazione tutt'altro che semplice ed è necessario affidarsi a realtà che conoscono bene le dinamiche e le esigenze giuridiche. Casedaenti è la scelta giusta. Re-

stano indubbi vantaggi per tutti: "Colui che compra - spiega Cassin - otterrà il bene ad un prezzo molto inferiore al valore di mercato. Magari spenderà qualcosa in più rispetto a quello che dovrebbe sborsare partecipando all'asta, ma in quel caso la certezza di entrare in possesso dell'immobile non c'è. Nell'altra eventualità, ovvero con l'aiuto di Casedaenti, si ha la sicurezza che l'affare vada in porto. Al contempo, il venditore, nel volgere di 10-12 mesi al massimo vedrà cancellata la sua posizione negativa pregressa e incamererà anche una cifra soddisfacente. Acquirente e venditore pagheranno all'agenzia rispettivamente il 3% e il 5% di commissione.