

PROFESSIONISTI

Prelios accompagna i clienti all'asta

di Paola Dezza

● In un mercato economico e immobiliare in crisi si moltiplicano le situazioni in sofferenza. Prelios ha creato una rete di quasi 460 esperti, agenzie immobiliari radicate sul territorio, con lo scopo di aiutare le persone interessate all'acquisto tramite asta degli immobili che derivano da portafogli incagliati ricevuti in gestione da istituti di credito.

È un metodo per trovare una soluzione agli Npl, ovvero da quei crediti bancari diventati di fatto inesigibili e che spesso hanno un sottostante di natura immobiliare.

Quali i vantaggi dell'acquirente? Poter risparmiare anche fino al 40% sul prezzo di un appartamento (con percentuali che possono sfiorare l'80% per edifici commerciali), senza diventare schiavi della burocrazia. È quanto sottolineano da Prelios. «Il nostro obiettivo – dice Riccardo Serrini, a.d. di Prelios credit servicing, divisione del gruppo che gestisce 8,5 miliardi di euro – è anche trovare degli investitori locali in modo da avere maggior platea alle aste».

Il cliente viene così accompagnato all'asta, consigliato nella formulazione dell'offerta migliore. «E una casa acquistata all'asta è sicura, non aggravata da ipoteche, in quanto l'asta è l'ultimo gradino di una procedura pubblica, e chi compra non è esposto al rischio di revocatorie per fallimento» dicono

ancora da Prelios Credit Servicing.

Gli esperti sono stati selezionati sul territorio tra professionisti che si occupano di immobiliare e di credito con l'obiettivo di accelerare il processo di dismissione dei crediti in sofferenza. Altri canali sono allo studio, come ad esempio l'utilizzo di internet, per migliorare il processo di dismissione.

«I clienti di Prelios Credit Servicing sono le banche per cui la società gestisce i portafogli in sofferenza, facendole rientrare dalle po-

La divisione Credit servicing ha selezionato 460 professionisti per agevolare la risoluzione dei crediti in sofferenza

sizioni in sospeso. L'idea innovativa è di essere radicati su tutto il territorio italiano, e poter offrire una prima assistenza già con la sola segnalazione dei potenziali affari ai propri contatti, possibili acquirenti presenti nei loro archivi elettronici» dice Serrini.

Un altro importante supporto degli agenti alla vendita è l'assistenza che forniscono ai possibili compratori nel districarsi tra la burocrazia, tra le aste deserte e i rilanci, compresa la ricerca di finanziamenti presso le banche, oggi ancora non molto specializzate per prodotti ad hoc.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

