

BENI «INCAGLIATI»

Così UniCredit «sveglia» le aste

Un nuovo percorso per favorire l'acquisto e non far calare troppo il prezzo dell'immobile

PAGINA A CURA DI
Dario Aquaro

◆ Vivacizzare le aste, ovvero promuovere la partecipazione dei potenziali interessati, supportarli, e facilitare l'acquisto tramite servizi di consulenza forniti da un network di agenzie immobiliari. Movimentare gli immobili in un mercato che generalmente stenta, che vede in aumento le vendite giudiziarie di beni immobili disposte dal giudice ma non altrettanto quelle "attuate", cioè andate a buon fine.

«Negli ultimi tempi, in particolare, molte aste vanno deserte e facilmente si arriva alla quarta-quinta edizione con prezzi che via via scendono e risultano quindi vantaggiosi, in ribasso anche del 50% rispetto al valore stimato», spiega Gianni Tamagnone, amministratore delegato di UniCredit Credit Management Immobiliare (Uccmi). «Da un nostro sondaggio (si veda la scheda, ndr) risulta che le reticenze degli utenti verso il mondo delle aste sono per oltre il 25% attribuibili a motivi "etici", legati allo scrupolo verso i precedenti proprietari, e per quasi il 20% a motivi "tecnici", legati invece alla scarsa conoscenza delle procedure». Nell'ambito dei servizi a supporto del recupe-

ro del credito, che riguardano gli immobili a garanzia di incagli e sofferenze, per quelli già in procedura esecutiva Uccmi ha da poco lanciato la "vivacizzazione" e l'accompagnamento all'asta. «Un percorso coordinato con professionisti specializzati - afferma Tamagnone - per favorire gli acquisti; evitare che il valore del bene scenda troppo a causa di edizioni deserte e riduca le possibilità di recupero; limitare i costi del protrarsi delle procedure e il depauperamento del bene, a beneficio dello stesso debitore». Così da marzo è partita la movimentazione, con i primi 8mila immobili - di qualsiasi tipologia edilizia - ai quali mancano se ne aggiungeranno altri: perché sono 85mila in totale gli immobili gestiti da Uccmi per i quali l'asta è stata fissata o è in corso di fissazione. «Uccmi opera per conto del creditore precedente, che ha dato mandato alla controllante UniCredit Credit Management Bank per il recupero del credito: non svolge dunque attività d'intermediazione immobiliare, né percepisce o paga commissioni connesse al valore dell'immobile - precisa Tamagnone - ma si limita al ruolo di pubblicizzazione dei cespiti all'asta».

Il servizio si svolge in accordo anche con le associazioni dei consumatori, proprio per superare i pregiudizi che spesso accompagnano il mondo delle aste, che nella percezione dei cittadini - come risulta anche dalla survey - conserva degli aspetti ancora troppo opachi e non concede informazioni complete ed esaustive. Uccmi si è rivolta a due società immobiliari, CaseDaEnti (per Piemonte, Valle D'Aosta, Liguria e Lombardia) e Segestimm (gruppo Edrasis, per le altre regioni) che provvedono a consulenza e modulistica, e hanno il

compito di coordinare migliaia di agenzie sul territorio nazionale, incaricate poi di promuovere con varie attività la partecipazione alle aste (volantinaggio, cartelli, inserzioni pubblicitarie, mailing list eccetera).

Una pubblicità diversa e più capillare rispetto a quella dei tribunali. L'agenzia assume l'incarico di individuare possibili clienti, da segnalare alle due società per l'accompagnamento alle aste di volta in volta indicate, indirizzandoli all'appuntamento con il custode giudiziario, se nominato (la visita è per legge sempre gratuita). L'agenzia quindi si attiene alle modalità disposte dalla società coordinatrice secondo le indicazioni ricevute dal custode giudiziario, dal giudice delegato alla vendita o dalla cancelleria del tribunale. Illustra il servizio, ma non richiede alcun compenso d'intermediazione perché viene remunerata in cifra fissa dalla società stessa, in base al prezzo di aggiudicazione.

Da parte sua, il cliente interessato firma innanzitutto una "richiesta di visita" e riceve tutti i documenti sul servizio di vivacizzazione (che includono l'accordo di collaborazione tra agenzia e società immobiliare, un quadro sugli aspetti principali delle aste, il tariffario della società e quello legale). Il secondo eventuale passo è invece la sottoscrizione della «manifestazione di interesse», cioè l'accordo di consulenza tecnico-immobiliare per l'accompagnamento in asta, con il quale si accettano gli oneri relativi al supporto garantito dalla società (il prospetto con i compensi è chiaro e trasparente). In aggiunta, si può anche scegliere di avvalersi dell'assistenza di un legale domiciliatario per la partecipazione all'asta, con apposita procura notarile.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Sul territorio

Immobili interessati dall'operazione Uccmi

REGIONE	NUMERO	%
Lazio	14.952	18,24
Sicilia	13.227	16,24
Lombardia	10.303	12,64
Piemonte	6.833	8,38
Emilia Romagna	4.930	6,05
Campania	4.789	5,88
Veneto	4.277	5,25
Puglia	4.103	5,03
Marche	2.785	3,41
Toscana	2.680	3,30
Umbria	2.336	2,87
Basilicata	2.110	2,59
Abruzzo	2.018	2,48
Calabria	1.725	2,11
Molise	1.200	1,47
Sardegna	1.172	1,44
Liguria	783	0,97
Friuli Venezia Giulia	624	0,77
Trentino Alto Adige	166	0,20
Valle d'Aosta	148	0,18

FONTE: elab. Casa24 Plus su dati Unicredit Credit Management



PROGETTO PILOTA

Per evitare la vendita giudiziaria

► Se per gli immobili già impegnati nelle procedure giudiziarie (circa 85mila) UniCredit Credit Management Immobiliare (Uccmi) ha avviato il servizio di "vivacizzazione delle aste", strategia ultima di recupero del credito, per quelli a garanzia di crediti deteriorati (oltre 200mila) ma non ancora destinati alle aule dei tribunali sta tra l'altro perfezionando un servizio di "assisted sale" (mandato a vendere).

Per evitare l'avvio della procedura esecutiva e vendere gli immobili in nome e per conto dei debitori: clienti che hanno subito una profonda riduzione del reddito disponibile e per i quali non è possibile avviare un programma di ristrutturazione del debito (rientro), perché troppo lungo sarebbe il piano di ammortamento. I professionisti esterni di UniCredit Credit Management Bank (controllante di Uccmi) raccolgono preliminarmente l'interesse del cliente a valutare la vendita e Uccmi affida alle due società immobiliari coinvolte secondo la divisione regionale (CaseDaEnti e Segestimm, si veda l'articolo a fianco) l'incarico di mettere sul mercato l'immobile per cercare un compratore, massimizzare il risultato della cessione - anche a vantaggio del debitore - e naturalmente evitare le spese legali e procedurali (esecuzione). La banca, a fronte dell'adesione del cliente, è disposta anche a pagare ai due partner immobiliari una percentuale sul credito incassato dalla vendita e a sospendere le attività di recupero per tutta la durata del mandato a vendere. Il progetto sta per partire su un nucleo pilota di 400 immobili in Lombardia, anche qui con il supporto di associazioni dei consumatori.

«Rispetto alla vivacizzazione, alle agenzie immobiliari sul territorio si richiedono maggiori competenze: occorre fare prima una valutazione per raccogliere il mandato a vendere, che comunque è senza diritto di esclusiva», dice Kolia Cassin, amministratore unico di CaseDaEnti, che per la collaborazione con Uccmi ha creato il sito dedicato Nplservice.it (dove le agenzie possono accreditarsi). «A noi, come a Segestimm, spetta il compito di scegliere e formare gli agenti, ma in ogni caso faremo aderire al mandato a vendere solo le agenzie che si sono già mostrate attive nei servizi di vivacizzazione». Le agenzie fanno dunque una stima del prezzo di vendita, che deve essere approvata dal cliente e dalla banca. «Trovato l'acquirente, al rogito scattano gli accordi: il venditore lascia l'abitazione; la banca, concorde sul prezzo di vendita, cancella l'ipoteca. Il prezzo - prosegue Cassin - può anche essere inferiore al debito residuo, ma

l'accordo a saldo e stralcio consente di abbunare l'eventuale differenza e nel giro di un anno al massimo il venditore vede cancellata la posizione negativa alla centrale rischi».

«Tra le operazioni di recupero del credito che anticipano la cessione all'asta - afferma Gianni Tamagnone, amministratore delegato Uccmi - il "mandato a vendere" va ad aggiungersi al "friendly reposess". Alternativa in base alla quale il cliente vende la proprietà a Uccmi, sana così il debito, ma continua a vivere nella propria casa firmando un contratto di locazione con possibilità di successivo riacquisto dell'immobile (libero da pesi e ipoteche), grazie a un patto di riscatto (entro i cinque anni dalla vendita) o di un'opzione di acquisto (dal sesto all'ottavo anno)».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SONDAGGIO: GLI ITALIANI E LE ASTE

Il primo «pregiudizio» è la scarsa trasparenza

A un questionario, accessibile dai siti Creditmanagementbank.eu, Venditegiudiziali.it e Uccmi.it e sollecitato da una newsletter, hanno risposto 1.585 utenti. Il 37,7% del "campione" dichiara di non avere alcun problema o reticenza ad acquistare all'asta qualsiasi tipo di bene mobile (orologi, auto, televisori eccetera), non necessariamente strumentale; quasi il 40% risponde invece che «dipende dalla provenienza del bene». Il 14% non lo comprerebbe mai. Riguardo ai beni immobili, il 55% ne acquisterebbe all'asta di qualsiasi tipologia (il 6% si dice interessato solo alle case). In questo caso il 32% risponde che «dipende dalla precedente proprietà». Il gap tra le due posizioni (favorevoli e incerti) è quindi più largo: segno che, rispetto al bene mobile, per l'acquisto di un immobile la convenienza dell'offerta "sconfigge" in parte i dubbi circa la precedente proprietà. Ma da cosa scaturiscono i pregiudizi che accompagnano il mondo delle aste? Per il 32,6% del campione questo mondo è caratterizzato da meccanismi «poco trasparenti» (corruzione, favoritismi, criminalità organizzata eccetera); mentre il 28% lo vede associato a una situazione "drammatica" per qualcuno che ha perso la casa. Quasi il 21% ritiene che per acquistare all'asta si debba necessariamente essere dei «tecnici» del settore, con competenze specifiche. Per il 15,5% valgono invece motivi di «sfiducia» nello strumento, legati alla paura di poter perdere i soldi investiti.



Pavia. Dopo Milano, è la città lombarda con più immobili da "liquidare"

RICERCA SOGEEA

Il 90% delle case è sotto 200mila €

● Sono circa 940mila le attuali procedure esecutive immobiliari, quasi 43mila le vendite in corso. Così risulta dalla fotografia scattata a fine maggio dal centro studi di Sogeea, service provider del settore real estate, specializzato nella gestione delle problematiche urbanistiche e catastali legate alle operazioni immobiliari.

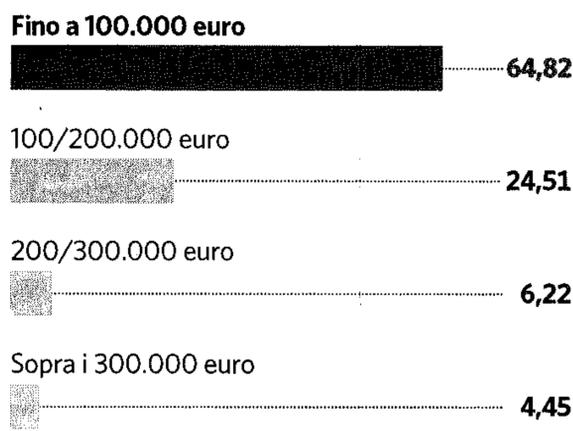
«I dati sono stati ricavati dalle interrogazioni dirette, effettuate dalla rete dei nostri collaboratori esperti nelle varie sezioni dei tribunali d'Italia», spiega il presidente Sandro Simoncini. Tra gli immobili in vendita, quelli residenziali costituiscono più del 34% (14.592) e sono distribuiti in maniera omogenea tra Sud (3.947), Centro (3.779), Nord (3.605) e isole (3.261). Secondo lo studio, la stragrande maggioranza (89,3%) delle proprietà residenziali da battere all'asta ha un prezzo che non supera i 200mila euro; mentre il 65% rientra nella fascia che va fino a 100mila euro. Si tratta di prezzi a base d'asta, assunti indipendentemente dall'edizione, e quindi le fasce includono anche immobili il cui valore ha già subito un ribasso. Solo poco più dell'1% del totale è formato da abitazioni che superano i 500mila euro, concentrate soprattutto a Roma, dove si registrano 18 immobili all'incanto con valore oltre il milione di euro. La capitale è in assoluto la città con il maggior numero di case all'asta: 1.454, di ogni categoria catastale. Seguono le province di Brescia (1.232), Napoli (1.094), Palermo (790) e Catania (537).

«I principali acquirenti sono i privati, con l'81% del mercato, mentre solo il 18% delle case viene aggiudicato alle imprese. È comunque nelle tipologie non residenziali (66% del parco immobili all'asta, ndr) che risiedono le opportunità più interessanti. Perché uffici, terreni, capannoni, magazzini, negozi e ristoranti, fabbricati commerciali e industriali, edifici scolastici eccetera vedono molto spesso sedute deserte, che originano ripetuti ribassi. Mentre dalle interviste che abbiamo realizzato tra le segreterie dei vari giudici – conclude Simoncini – risulta che per l'acquisto di case alle aste si sia assistito nell'ultimo triennio a un aumento del 25%, anche se inferiore rispetto a quello registrato nei periodi precedenti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Base d'asta ai minimi

Suddivisione per fascia di prezzo di immobili residenziali all'asta. **Dati in %**



FONTE: Centro Studi Sogeea