

MEDIAZIONE

Approccio commerciale contro i ribassi

ItalFondiaro: la differenza tra prezzi di mercato e valore di aggiudicazione è passata dal 14,6% del 2006 al 38,6% di quest'anno

● L'acquisto all'asta può rappresentare una valida alternativa ai canali tradizionali per aggiudicarsi immobili a prezzi di molto inferiori a quelli di mercato. Ma nonostante l'aumento delle procedure, da un lato, e i tentativi di semplificazione e di pubblicizzazione degli ultimi anni, dall'altro, i privati sembrano continuare a diffidare di questo canale. E le difficoltà di accesso al credito, che aumentano in caso di procedure giudiziarie, certo non aiutano a superare questo ostacolo.

La conferma arriva da un'analisi che ItalFondiaro Re, società di servizi per la gestione del credito, ha condotto sul proprio portafogli (nel 2013 ha gestito circa 3.600 aste per un prezzo base di 600 milioni di euro): «Anche se nel 2014 si registrano segnali di ripresa specie nelle grandi città – si evidenzia – più di otto aste giudiziarie su dieci destinate alla vendita di immobili vanno deserte». E così lo stesso immobile viene messo in vendita più volte a prezzi sempre più bassi. La differenza tra valore medio di mercato delle abitazioni residenziali rilevato da Nomisma e quello delle aggiudicazioni all'asta è passato dal -14,6% del 2006 al -38,6% di quest'anno. I prezzi medi al metro quadrato delle aggiudicazioni sono calati del 27% circa dal 2006 ad oggi nelle grandi città e del 34,2% in provincia. Se a Roma c'è stata una sostanziale tenuta (-3%) e a Napoli il calo è inferiore alla me-

dia (-16,7%), a Torino i valori si sono più che dimezzati (-55,9%).

Anche le aste di certo risentono della crisi del mercato immobiliare, ma è innegabile che, a torto o a ragione, questo strumento non convinca appieno i privati. Secondo un recente sondaggio di Unicredit Credit management (vedi Casa24 Plus del 12 giugno) questa diffidenza è dovuta per il 25% a motivi "etici" (legati a uno scrupolo di opportunità nei confronti dei precedenti proprietari); e per il 20% a motivi tecnici, legati alla scarsa conoscenza o all'oggettiva difficoltà delle procedure. ItalFondiaro ha individuato tre nodi da sciogliere per sbloccare il mercato. «In primo luogo pochi istituti di credito si stanno muovendo per adottare un prodotto ad hoc – sostiene il direttore operativo Gabriele Mazzetta – che conceda garanzie di finanziamento su un immobile oggetto di procedura prima dell'aggiudicazione. Del resto è ovvio che sia difficile decidere per un acquisto senza la certezza dell'ammontare del finanziamento. I prodotti devono essere chiari, trasparenti e devono garantire prima dell'asta la finanziabilità del potenziale acquirente.

Bisognerebbe poi monitorare sui custodi giudiziari che non consentono le visite alle proprietà e che non hanno approccio commerciale verso la clientela, per cui del resto non hanno nessun incentivo, essendo anzi incentivati a "custodire" il bene il più al lungo possibile. Bisognerebbe invece coinvolgere la banca mandante (o il servicer) nel processo di supervisione dell'operato dei custodi. Se il debitore non è collaborativo, inoltre, è importante velocizzare le procedure di rilascio». – E. Sg.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

