

Aste, meglio di una volta ma conviene non arrivarci

Soluzioni stragiudiziali per evitare le lungaggini e le incertezze della vendita all'incanto delle case

Analisi

LUIGI GRASSIA

Rotto il monopolio degli specialisti di settore che compravano a poco

La crisi economica si è portata dietro anche un aumento dei pignoramenti e delle vendite all'asta di case: secondo l'associazione di consumatori Adusbef, nel 2009 c'è stato un +15,2% rispetto al 2008 e nel triennio 2007-2009 si è segnato addirittura un +60,5% per un ammontare complessivo di circa 130 mila case vendute all'asta. Gli effetti della recessione si sono fatti sentire anche sulle imprese: si registra infatti un aumento dei fallimenti nel 2009 del 40% e dei concordati preventivi del 70% e anche questo sfocia in molti casi in pignoramenti e vendite giudiziarie di immobili. Quando c'è crisi e le famiglie incassano meno dalle attività di lavoro, o magari i loro componenti perdono proprio il lavoro del tutto, diventa più difficile pagare le rate del mutuo e le spese condominiali. Secondo le rilevazioni del Censis e della Confindustria la percentuale delle famiglie italiane che continua a pagare le rate con regolarità è crollata dal 62% al 51,1%. In Italia le sofferenze bancarie a dicembre 2009 ammontavano a 59 miliardi, cioè 17,7 miliardi in più rispetto a dicembre 2008 (fonte Abi). Fluidificare il recupero dei crediti attraverso la vendita di immobili è essenziale sia per i privati che per il buon funzionamento di tutto il sistema.

Ma il sistema funziona? La risposta è: sì e no. Pochi anni fa un libro di Giovanni Floris «Monopoli» sulle tante ingiustificate rendite di posizione italiane citava proprio quello delle aste giudiziarie come il monopolio meno sopportabile, perché tutti gli altri (costituiti da professionisti vari, tassi-

sti, società che vendono energia e acqua, banche eccetera) caricavano (e caricano tuttora) il prezzo dei servizi ma, alla fine, un servizio lo davano pure e continuano a darlo, mentre le aste giudiziarie e le mafiette che vi facevano da contorno comunicavano solo un'idea di disservizio e parassitismo. A beneficiare delle vendite all'incanto erano esclusivamente ristrette cerchie di specialisti del settore, che acquisivano le proprietà immobiliari a cifre irrisorie, mentre ai creditori non andava quasi nulla, vanificando il senso di tutto il meccanismo. Le aste andavano misteriosamente deserte, venivano ripetutamente riconvocate a prezzi ogni volta ribassati, e alla fine i beni erano venduti per un tozzi di pane, e oltre ai creditori venivano danneggiate le molte persone interessate a comprare gli immobili pagandoli il giusto - di fatto, questi potenziali acquirenti non avevano neppure una vera possibilità di sapere che ci sarebbe stata una vendita, perché le comunicazioni al pubblico erano una burla, fatte pochi giorni prima o su giornali inidonei.

Detto di passaggio, l'impossibilità per i creditori di incassare i crediti in Italia è la causa più frequentemente citata dagli investitori stranieri, prima ancora delle tasse e della mancanza di infrastrutture, per stare alla larga da un Paese come il nostro.

Le cose stanno ancora così? L'avvocato Luigi Bottai, esperto del settore immobiliare e delle procedure di vendita all'asta, segnala che molto è migliorato: «Nel 2006 sono state fatte due riforme, una del processo esecutivo (ulteriormente

rafforzata nel 2009) e una della legge fallimentare. Adesso c'è un'enorme pubblicità delle aste, anche grazie a Internet e a siti specializzati dove, fra l'altro, è disponibile tutta la documentazione tecnica sugli immobili, che prima invece il potenziale acquirente doveva procurarsi da sé, e ci sono pure i moduli da scaricare». Insomma le aste sono diventate più «democratiche», si è spezzato il monopolio dei professionisti del ramo.

Tuttavia ci sono ancora problemi: l'avvocato Bottai spiega che «una volta andavano deserte anche 8 o 10 aste consecutive, ma anche adesso può succedere 2 o 3 volte, comunque la procedura esecutiva richiede 2 o 3 anni e resta soggetta a incertezze», come sempre in tribunale. Di conseguenza «il ricorso all'asta ormai è residuale, la via principale è quella delle offerte segrete» o delle soluzioni stragiudiziali.

Le società che operano nel settore immobiliare hanno creato delle sezioni specializzate per proporre delle alternative alla vendita in tribunale. Per esempio il gruppo Tecnocasa ha fondato Tecnocasa Advisory Group (in sigla Tag), che opera come società di consulenza sui crediti pro-

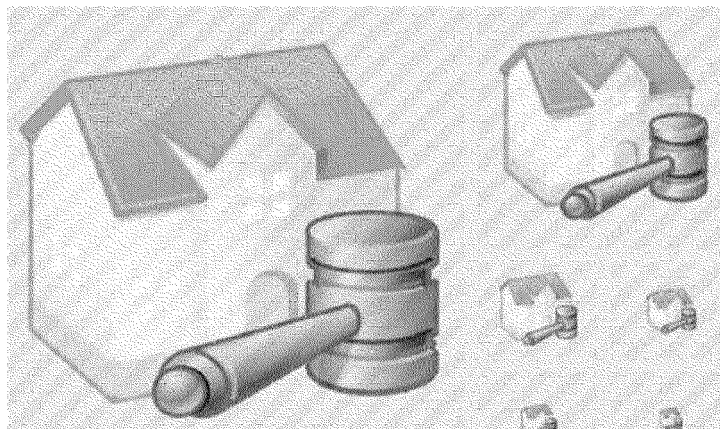
blematici e specializzata nella ricerca di accordi stragiudiziali; grazie alla rete di franchising immobiliare e creditizio del gruppo Tecnocasa, Tag sta sperimentando la «vendita assistita» a un prezzo concordato tra debitore e creditore, in tempi brevi (5 o 6 volte inferiori all'esecuzione immobiliare); nella procedura è persino contemplata la possibilità, per chi è costretto a vendere la casa dove abita, di ottenere nell'operazione un nuovo finanziamento per una casa nuova.

Tecnocasa dice che «i tre attori del mercato delle vendite giudiziali (creditore, debitore e acquirente) se correttamente assistiti possono ottenere risultati che realizzano il giusto temperamento degli interessi in gioco». Si può trovare un punto di equilibrio: il creditore rinuncia a una parte del suo credito compensandolo con la riduzione dei tempi di vendita e l'eliminazione dei costi dell'esecuzione forzata. Il debitore cede il suo bene a un valore inferiore al prezzo di mercato, in misura sufficiente a richiamare l'interesse del terzo acquirente, ma non a un prezzo così basso da restare senza nulla una volta pagato il debito. E il compratore acquista a prezzo modico.

I parassiti (si spera) sono tagliati fuori.

130 mila unità abitative

Secondo l'associazione di consumatori Adusbef, questo è stato l'ammontare complessivo di case vendute all'asta nel triennio 2007-2009 per colpa della crisi. L'incremento sui tre anni precedenti è stato del 60,5%



Ogni asta che va deserta riduce il prezzo di base dell'immobile messo all'incanto per pagare i creditori. Questo danneggia pure il debitore

