

GRUPPO24ORE

La cultura dei fatti

AREA CALABRIA

Mediatag Spa
tel. 0961.996802
attendere e comporre il 4
fax 0961.903.421
info@aste.eugenius.it

Aste

GRUPPO24ORE

La cultura dei fatti

AREA CALABRIA

Mediatag Spa
tel. 0961.996802
attendere e comporre il 4
fax 0961.903.421
info@aste.eugenius.it

Edizione Calabria

INFOAPPALTI

Anno IX Nr. 99 Aprile 2011

Intervista all'avvocato Antonio Marra, curatore fallimentare presso il Tribunale di Marsala

Aste, valida alternativa al mercato tradizionale

Si può contare sulla drastica riduzione dei tempi e su buone opportunità di risparmio

E opinione largamente condivisa, tra i professionisti e i non addetti ai lavori, che la crisi finanziaria scoppiata nell'agosto del 2007 negli Stati Uniti e arrivata in Italia nel 2009 ha avuto sul mercato immobiliare pesanti effetti poiché la clamorosa "bolla delle scatole cinesi", alimentata da quella che abbiamo ben presto imparato a chiamare "finanza creativa", si è rapidamente trasformata in una crisi economica che ha minato fortemente l'accesso al credito e ridotto drasticamente gli investimenti. Un concetto ben sintetizzato dalla dicitura inglese: credit crunch. Nel nostro Paese poi il mattone ha sempre avuto un'importanza strategica, svolgendo quasi per definizione la funzione di bene rifugio per molti "consumatori". È dunque naturale considerare il mercato immobiliare come un termometro grazie al quale poter efficacemente valutare lo stato di salute dell'economia e la capacità di spesa delle famiglie, che se decidono di far fruttare i loro risparmi lo fanno spesso accendendo un mutuo. È quindi altrettanto naturale che anche il mondo delle aste immobiliari, in quanto ultimo anello della catena del credito/debito, abbia "risentito" di questo contesto. Proprio su questo, e sullo stato dell'arte del mercato delle aste, facciamo il punto con l'avvocato Antonio Marra, curatore fallimentare presso il Tribunale di Marsala: «Si è partiti da una crisi di solvibilità che si è trasformata in mancanza di liquidità e che ha determinato un forte aumento di pignoramenti e il conseguente incremento delle aste immobiliari».

Se la ripresa economica è ancora agli albori e solo ora si comincia a fare conti più precisi di quanto si è perso, anche per quanto riguarda il settore immobiliare, il fattore che davvero ne deciderà le sorti da qui a qualche anno ancora sarà l'orientamento che decideranno di avere le banche. Gli istituti



di credito, che aprono e chiudono il rubinetto del credito, sono infatti in un momento critico: da una parte dovranno resettare le loro offerte commerciali alla luce dell'aumento del costo del denaro deciso dalla Banca centrale europea il 7 aprile scorso, e dall'altra dovranno conformarsi, gradualmente ma obbligatoriamente) alle cosiddette regole di Basilea 3 attraverso il rafforzamento dei propri requisiti patrimoniali (incrementando cioè gli strumenti di qualità più elevata a scapito di asset "tossici"). In questo contesto, le aste rappresentano «una valida alternativa al mercato tradizionale».

Avvocato, molti professionisti ed esperti che gravitano attorno al mondo delle aste immobiliari sotto-

neano il forte impatto che la scarsità di liquidità, determinata dalla crisi economica, ha avuto sul settore. Qual è il suo punto di vista?

«Oggi assistiamo ad una crisi del mercato immobiliare italiano dovuta all'allungamento dei tempi di vendita e al conseguente incremento dell'indebitamento dei costruttori edili, all'aumento del numero di immobili in vendita immessi nel mercato rispetto alla domanda primaria e secondaria; alla diminuzione dei finanziamenti che le banche concedono ai compratori e costruttori. Si è partiti da una crisi di solvibilità trasformata in mancanza di liquidità determinando un forte aumento di pignoramenti e conseguente incremento delle aste immobiliari».

È vero che questo è un momento buono per chi è a caccia dell'affare?

«Due sono i fattori che fanno delle aste giudiziarie una valida alternativa al mercato tradizionale: una riduzione dei tempi per la tenuta delle aste e buoni risparmi».

Come vede il futuro per il settore? Se la sente di fare previsioni?

«La riforma fallimentare potrà, sicuramente, ridurre il numero dei procedimenti ma la pressione bancaria resterà ancora molto forte».

Quali precauzioni dovrebbero adottare i potenziali acquirenti per tutelarsi da possibili truffe? Che ruolo ha il

continua a pagina 2

Nord e Sud divisi dal mutuo

Per Tecnocasa gli italiani sono indecisi tra fisso e variabile



I mutui spaccano l'Italia in due: al Nord vince il variabile mentre al Sud il fisso. La conferma arriva dall'ultimo studio dell'Osservatorio creditizio del gruppo Tecnocasa che ha analizzato il ricorso al finanziamento bancario degli italiani distinguendo su un campione di 6.200 mutui erogati in tutta Italia negli ultimi sei mesi del 2010, cinque diverse aree geografiche per poter portare alla luce le tendenze più interessanti.

continua a pagina 2

**REALIZZA
IL TUO SOGNO!**

tel. 096161972
cell. 3394055503 - 3333388792
www.comipiscine.it

COMI
VENDITA E ASSISTENZA
PISCINE

visita il N.S. SHOW ROOM
in Via C.da Principe
Squillace Lido (CZ)

- Vendita prodotti chimici
- Assistenza e manutenzione

*Per la tua piscina
ai professionisti dell'acqua,
di attività! Consule*

dalla prima: **Aste, valida alternativa al mercato tradizionale**

segue dalla prima

professionista?

«I Tribunali sono i primi garanti. L'utente dovrebbe verificare la qualifica dei soggetti con cui entra in contatto tramite i consigli dell'ordine e le cancellerie degli uffici giudiziari».

Con riferimento alla sua esperienza e alla "piazza" di Marsala, nella quale lei opera, quanto tempo passa in media tra l'acquisto e il momento in cui si entra effettivamente in possesso dell'immobile?

«Non è da me quantificabile in quanto dipende da molteplici fattori».

Nel precedente numero di Aste abbiamo parlato di un caso in cui l'aggiudicatario di un immobile all'asta non è riuscito a entrare in possesso della casa per le resistenze dei vecchi inquilini. Le sono capitate esperienze

di questo tipo? Come sono finite? Come evitarle?

Spesso è lo stesso debitore che occupa l'immobile. Ma l'aggiudicatario, grazie al decreto di Trasferimento, firmato dal Giudice diventa proprietario a tutti gli effetti del bene e ne entrerà in possesso a seguito della procedura di rilascio. Ricordiamo infatti che l'atto del giudice contiene anche l'ordine e l'ingiunzione per l'occupante di lasciare immediatamente l'immobile».

Lei è un curatore fallimentare, alla luce della recente riforma che disciplina le procedure fallimentari quali sono le criticità che lei rileva nella sua attività? E quali, se ve ne sono, i punti sui quali il legislatore dovrebbe intervenire?

«Il curatore fallimentare dispone di poteri ampliati rispetto al passato. La tempistica della procedura prevede oggi un esame complessivo sintetizzabile nel programma di liquidazione che richiede la collaborazio-

ne di più professionisti titolari di distinte professionalità quali l'avvocato e il commercialista».

Lo strumento del concordato fallimentare consente al fallito di sanare definitivamente i propri debiti attraverso un accordo preventivo con i creditori. Accordo che è "cucito" addosso al soggetto che vi fa ricorso. Ce ne può riassumere il contenuto?

«Il concordato fallimentare è una sorta di chiusura del fallimento da non confondere con il concordato preventivo. Uno o più creditori o un terzo può presentare una proposta per la ristrutturazione dei debiti e la soddisfazione dei creditori. Il concordato è approvato se riceve il voto favorevole dei creditori che rappresentino la maggioranza dei crediti ammessi al voto. Successivamente, se non vengono proposte opposizioni, il tribunale, verificata la regolarità della procedura e l'esito della votazione, omologa il concordato».

È una possibilità sfruttata dai soggetti che ne avrebbero diritto?

«Generalmente è una procedura poco utilizzata».

Alcuni professionisti, in primis i commercialisti, vorrebbero allargare la platea dei soggetti cosiddetti "fallibili" per consentire anche a famiglie, consumatori e agli altri privati l'accesso alle forme di "esdebitazione" agevolata motivando la proposta con la constatazione che la crisi ha reso estremamente difficile l'accesso al credito. Lei cosa ne pensa?

«Non condivido. La valutazione del soggetto fallibile (imprenditore commerciale) deve essere effettuata esclusivamente attraverso la sua capacità economica/patrimoniale. È inutile portare avanti una miriade di procedure minori nelle quali i creditori, anche privilegiati, non conseguono nessuna somma per esiguità dell'attivo, con esclusivo aggravio di costi per la collettività».

dalla prima: **Nord e Sud divisi dal mutuo**

segue dalla prima

Ne viene fuori che il 42% ha scelto infatti un variabile puro, collegato cioè al tasso Euribor o Bce. Memori però delle oscillazioni di cui si è in passato reso protagonista proprio l'Euribor, un altro 32% di clienti ha preferito scegliere il tasso variabile con cap, un tetto oltre il quale la rata non può salire.

Pochi invece gli affezionati al fisso, adottato solo dal 18% dei clienti e in calo rispetto al 29% del 2009 (e al 72% del 2008). I livelli minimi dell'euribor e la comparsa di prodotti con il cap hanno convinto molti consumatori a preferire altre soluzioni rispetto alla rata sicura del tasso fisso. Fanalino di coda è stato però il mutuo a tasso misto, scelto da soli due clienti su cento.

Andando a guardare poi le preferenze per aree, si scopre che nelle regioni del Nord Est e del Nord Ovest la percentuale di mutui a tasso variabile puri è rispettivamente del 65% e del 57%, a cui aggiungere il 16% e il 27% di variabili con cap. In entrambi i casi la quota di mutui variabili supera quindi l'80% del totale. Nelle aree centro-meridionali si registrano invece un numero superiore di mutui a tasso fisso o variabili con cap, segno di una prudenza maggiore.

Per quanto riguarda la durata invece si attesta intorno ai 25 anni e mezzo, ma al Nord il valore è leggermente più alto.

(Redazione AstelInfoappalti)

Nomisma fotografa un'Italia "sospesa" in cui tutti gli attori del sistema sembrano chiamati a rivalutare piani, parametri e previsioni

Case, la crisi blocca le compravendite*Calano lievemente i prezzi ma non abbastanza per rilanciare le vendite e per il 2011 è previsto solo un +0,6%*

Niente buone notizie per il mercato immobiliare italiano, che sembra lontano dallo scrollarsi di dosso la fase recessiva che lo attanaglia da ormai tre anni. E le previsioni per l'anno in corso non sono delle migliori, con buona pace degli operatori del settore che per tutto il 2010 ostentavano a denti stretti un tirato ottimismo.

È questo il messaggio che traspare dall'ultimo rapporto dell'Osservatorio immobiliare Nomisma - il primo del 2011 - che restituisce, in oltre 200 pagine, la fotografia più recente dell'Italia del "mattoncino".

Un'istantanea che prende in considerazione le 13 principali aree metropolitane del Paese: oltre a Milano e Roma ci sono anche Bologna, Torino, Napoli, Bari, Cagliari, Catania, Firenze, Genova, Padova, Palermo e Venezia-Mestre. Non solo, la ricerca si sposta poi anche su 13 città intermedie: Ancona, Bergamo, Brescia, Livorno, Messina, Modena, Novara, Parma, Perugia, Salerno, Taranto, Trieste, Verona.

Ne viene fuori un'Italia "sospesa" dove «tutti gli attori del sistema - sostiene Nomisma - dalle famiglie agli operatori economici, alle fonti di credito, sembrano chiamati a rivalutare piani, parametri e previsioni».

Infatti i fattori che nei primi mesi del 2010

avevano ispirato un eccesso di ottimismo si sono scontrati con dinamiche di mercato particolarmente rigide, che ora disegnano un quadro stagnante, destinato ad appesantire ogni previsione. Tra gli elementi nuovi e preoccupanti emersi da Nomisma occorre segnalare il calo delle compravendite registrato nel secondo semestre del 2010 (-3,5% rispetto allo stesso periodo del 2009, con punte del -5,5% nei centri urbani minori e del -10% al Sud), che, seppur parzialmente compensato da una buona capacità di tenuta dei mercati urbani del Centro-Nord, porta il saldo annuale ad appena un +0,4% rispetto al 2009; l'insensibilità delle quotazioni (dinamica che ormai avvicina Nord e Sud, centri e periferie) alla progressiva flessione della domanda e, non ultimo, il difficile accesso ai mutui da parte delle famiglie, a causa non dei tassi di interesse (esigui nel corso del 2010), ma dell'atteggiamento severo mostrato dal sistema creditizio, più impegnato a sostenere i mutui dei nuclei oggi in bilico e le imprese in difficoltà, che a concedere nuove operazioni.

«Il mercato è in grave crisi - ha spiegato Luca Dondi, responsabile dell'osservatorio immobiliare - con uno scarso assortimento

della domanda, ma stanno arrivando sul mercato prodotti nuovi. È stata fatta una programmazione di lungo periodo che è arrivata su un mercato in crisi. Questo deve comportare una riflessione». Riflessione che sembra ancora più urgente se si prendono in considerazione le prospettive per il futuro. Proprio la maggiore rigidità ad accedere al mutuo scaturita dalla crisi finanziaria pregiudica sostanzialmente le prospettive di una ripresa a breve del mercato. Considerata l'ingente mole di invenduto e in assenza di una repentina correzione al ribasso dei prezzi e di un allentamento dei criteri di concessione del credito «è impossibile ipotizzare - spiega Dondi - che l'offerta attuale e prospettica trovi riscontro nelle autonome capacità di assorbimento della domanda». I dati previsionali sui prezzi degli immobili nelle 13 grandi aree urbane sembrano confermare questo trend. La dinamica media dei valori di compravendita spinge a prevedere per il biennio 2011/2012 variazioni di modesta entità sulle quotazioni delle abitazioni, +0,6% per il secondo semestre del 2011, +1,9% nel secondo semestre del 2012, lasciando presagire un certo livello di stagnazione del settore anche per il futuro.

ASTE INFOAPPALTI

Direttore responsabile:
Guido Talarico

Direzione, redazione e
amministrazione:
via Archimede 205 - 00197 Roma
tel. 06.8080099 - 06.99700377
fax: 06.99700312

SEDE: Roma - via Archimede 205
redazioneaste@guidotalaricoeditore.it
www.aste.eugenius.it
Registrazione tribunale di Roma
N. 386/2008 del 20/11/2008

AstelInfoappalti è edito da
Guido Talarico Editore Spa
(Presidente Guido Talarico,
A.D. Carlo Taurelli Salimbeni,
cons. Sophie Cnapelynk).

Impresa iscritta al ROC n° 15822
Responsabile tratt. dati Guido Talarico

È vietata la riproduzione, anche parziale
dei testi e delle informazioni pubblicate.
Tutti i diritti sono riservati

Il materiale inviato non verrà restituito.

**BUSINESS
UNIT
CALABRIA**

Mediatag Spa: Località Serramonda di Marcellinara - 88040 Marcellinara - Catanzaro
tel. 0961.996.802 attendere e comporre il 4 - fax 0961.903.421 - (+39) 0961.903784
Posta elettronica: info@aste.eugenius.it

CONCESSIONARIA DI PUBBLICITÀ

Il Sole 24 Ore Spa System
Direzione generale: Gianni Vallardi
Direzione amministrativa:
via Monte Rosa, 91 - 20149 Milano
tel. 02.30223594 - 02.30223126
e-mail: legalsystem@ilssole24ore.com

AGENTE BUSINESS UNIT CALABRIA

Mediatag Spa: Serramonda di Marcellinara
88040 Marcellinara (Cz)
tel. 0961.996.802 attendere e comporre il 4
fax: 0961.903.421 - 0961.903784
info@aste.eugenius.it
Azienda Certificata ANCCP SINCERT
Nr. SQU1298AQ720 - Sett. EA 35 del 08-11-2003

CENTRI STAMPA

Edizione Lazio:
Tipografia Poligraf
via della Mola Saracena snc
Fiano Romano (Roma)

Edizione Calabria:
Tipografia Stiem
viale dell'Industria, n° 5
Fisciano (Salerno)



Questa testata
è associata
all'Unione Stampa
Periodica Italiana

AstelInfoappalti: da un'idea di Giuseppe Gangale

Gli annunci integrali con eventuali perizie sono consultabili sul sito www.asteinfoappalti.it