



News

18/04/2012 8.30

CALDISSIME

Aste immobiliari, una procedura volutamente per pochi noti

Massimiliano Bertolino, amministratore delegato di FARE NPL spa



In Italia a partire dal 2009 il numero delle aste immobiliari è aumentato enormemente in seguito alla crisi economica finanziaria che ha colpito il paese. Ma questo non si è tramutato in un ampliamento del mercato e una fluidificazione di domanda e offerta: al contrario, negli ultimi tre anni si è assistito a un aumento consistente del numero delle aste immobiliari tenute presso i Tribunali italiani e, nello stesso tempo, si è manifestato un incremento del numero delle aste deserte.

Un dato di rilievo è che oltre il 90% delle prime aste (cioè quelle al prezzo del Consulente Tecnico di Ufficio) non vanno aggiudicate perché deserte e, in

base a quanto rilevato dall'osservatorio Fare Npl, il prezzo medio di aggiudicazione si è concretizzato principalmente nella terza asta: analizzando i valori di aggiudicazione si può rilevare che in media questi sono pari a circa il 50% dei prezzi di partenza indicati dal Ctu.

L'asta, è bene ricordarlo, è la fase finale della procedura esecutiva nella quale l'immobile posto a garanzia di un mutuo viene messo in vendita dal Tribunale. La procedura prevede che il prezzo al quale l'immobile è offerto è stabilito da un perito nominato dal Tribunale (appunto il Consulente Tecnico di Ufficio): in caso di mancanza di un'offerta nella prima asta, il prezzo dell'immobile in questione viene ribassato del 25% rispetto al prezzo precedente e viene fissata una nuova asta. Se l'asta produce un effetto positivo, il ricavato della vendita va a rimborsare il credito bancario.

La questione è inoltre peggiorata a causa dell'introduzione della nuova normativa del 2006 in tema di esecuzioni immobiliari: secondo questa normativa sono sempre previste due aste, la prima senza incanto e la seconda con incanto allo stesso prezzo. Questo vuol dire che prima di vedere aggiudicato un immobile e concludere una procedura esecutiva bisogna assistere in media ad almeno cinque aste, due obbligatorie con la nuova normativa e tre di media per l'aggiudicazione: è pertanto facile immaginare il gran numero di udienze inutili per l'esito della vendita, con partecipazione attiva di giudici e o professionisti delegati/avvocati di banche e delle controparti, con tutte le conseguenze a livello di spreco di costi e tempo.

Quali i motivi di questo sostanziale fallimento?

1. Aste senza incanto e con incanto. Hanno di fatto duplicato il numero di esperimenti d'asta. L'asta senza incanto è quella presentata in busta chiusa: l'offerente presenta la propria offerta in busta chiusa e il prezzo non può comunque essere inferiore al prezzo base dell'asta.

Nel caso di presenza di più offerte l'immobile non viene aggiudicato all'offerta con prezzo più elevato, bensì viene aperta un'asta tra tutti i partecipanti a partire dal prezzo più alto. Va da sé che in questo caso è molto difficile che un'offerta in busta chiusa sia maggiore del prezzo base d'asta (nei casi in cui questo avviene, di

norma significa che l'offerente non ha capito esattamente il funzionamento della procedura di asta). Inoltre, in caso di asta deserta è sostanzialmente inutile passare alla fase dell'asta con incanto (quella in cui gli offerenti devono presentarsi e fare le proprie offerte personalmente per alzata di mano), in quanto se nessuno ha ritenuto congruo il prezzo da offrire in busta chiusa tantomeno lo riterrà congruo in caso di offerta ad alzata di mano.

Va inoltre considerato che in alcuni Tribunali, come quello di Roma per esempio, il tempo che passa da un'asta senza incanto a quella con incanto è di diversi mesi, anche 12 in alcuni casi, e quindi all'inutilità della doppia asta si aggiunge anche la perdita di tempo necessario alla vendita del bene a garanzia del credito.

2. Valutazione dei Consulenti Tecnici di Ufficio e facilità di comprensione. Il prezzo al quale l'immobile a garanzia del credito viene messo in vendita è stabilito dal Consulente Tecnico di Ufficio, che con sua perizia giurata descrive dettagliatamente l'immobile e poi usualmente assegna un valore al mq sulla base di valori comparabili. In momenti di mercato con trend ribassisti, come quello attuale, spesso l'immobile va in asta con notevole ritardo (a volte anche di anni) rispetto alla stima del Ctu. E' ovvio, quindi, che nel momento in cui il bene è valutato da eventuali partecipanti questo risulti non più allineato al mercato. In aggiunta, spesso i valori comparabili non sono molto reali perché il mercato in alcune zone non presenta operazioni recenti affidabili per stabilire un parametro di comparazione: basti pensare a tutti quegli immobili che si trovano in piccoli centri nei quali si registrano spesso pochissime compravendite all'anno.

Altro problema è poi l'intelligibilità e la facilità di comprensione della perizia di stima del Consulente Tecnico di Ufficio per il destinatario di questo documento, che non è l'utilizzatore finale desideroso di comprare un immobile ma, essenzialmente, soggetti professionali esperti del mercato delle aste. In questo modo gran parte dei potenziali acquirenti interessati all'immobile non sono in grado di capire i rischi o le opportunità dell'acquisto in asta e preferiscono non partecipare agli esperimenti di vendita se non a valori molto allettanti (e quindi molto inferiori al valore potenziale di mercato). Il mercato d'asta è quindi poco liquido e adatto e comprensibile solo per pochi operatori specializzati, a scapito del valore di realizzo/aggiudicazione.

3. Mancanza di Finanziamento. Altro elemento decisivo e causa delle diserzioni a molti esperimenti di asta è la mancanza di un finanziamento bancario all'acquisto.

L'acquisto in asta avviene infatti depositando il 10% a titolo di cauzione e, in caso di aggiudicazione, è necessario versare il saldo (90%) entro 30-60-90 o 120 giorni a seconda del tribunale che tiene l'asta. Se in questo periodo il saldo del prezzo non viene versato, l'aggiudicatario perde il 10 % versato, non si aggiudica l'immobile e lo stesso viene rimesso in asta. Con le forti difficoltà a ottenere un mutuo questo rischio è piuttosto forte. In base alla nostra esperienza di gestione di migliaia di aste a partire dal 2010 sono aumentati di molto, soprattutto alla fine del 2011 (picco della crisi di liquidità delle banche italiane), i casi nei quali gli aggiudicatari non hanno versato il saldo del prezzo e hanno perso i propri soldi.

Ovviamente anche questo fattore non fa che tenere lontano dalle aste gran parte dei potenziali compratori interessati ad acquistare un immobile ma che non hanno la disponibilità di cassa e hanno bisogno di reperire un mutuo.

4. Difficoltà a visionare l'immobile. Questo punto è uno dei più importanti, e probabilmente il più evidente. Spesso infatti (anche le situazioni sono migliorate) non è ancora possibile visionare l'immobile oggetto di asta. Inoltre, anche nei casi nei quali è possibile farlo i soggetti delegati ad accompagnare gli interessati al sopralluogo fissano gli appuntamenti qualche giorno (7-10 gg.) prima della data dell'asta, rendendo pertanto inutile la visita. Un preavviso così limitato non è sufficiente per una decisione importante come l'acquisto di un immobile, e spesso sono necessarie più visite prima di prendere la decisione finale.

5. Imposta per il trasferimento del bene. Le norme fiscali che regolano il passaggio dell'immobile dal proprietario/debitore all'aggiudicatario dell'asta/compratore non favoriscono certo la partecipazione all'asta. Il valore sul quale viene calcolata l'imposta è infatti pari al valore di aggiudicazione e non al valore catastale del bene (parametro sempre più basso e utilizzato nelle compravendite normali di mercato). Questo fenomeno porta spesso gli aggiudicatari ad aspettare un'asta in più per recuperare questa distorsione fiscale.

6. Decreto di trasferimento e possesso del bene. Il tempo nel quale l'aggiudicatario di un immobile diventa proprietario ed entra in possesso dell'immobile non è quantificabile prima dell'asta. Ogni Tribunale e ogni procedura ha le sue caratteristiche, ma non si è in grado di garantire all'aggiudicatario (nuovo proprietario) di avere accesso al suo immobile in tempi rapidi. In sostanza, chi compra in asta non sa mai quando avrà il diritto, non giuridico ma reale, di avere l'immobile a disposizione. Non sono infrequenti i casi di aggiudicatari che sono potuti entrare nella propria casa dopo più di un anno dall'aggiudicazione, e quindi anche dal versamento dei soldi per l'acquisto.

Questi punti dimostrano che l'acquisto di un immobile in asta non è favorito né dalla legge che regola le esecuzioni, né dalla prassi dei soggetti che gestiscono le procedure né dalla normativa fiscale: non c'è quindi da meravigliarsi se migliaia di aste vanno deserte e c'è la partecipazione di soli soggetti specializzati a prezzi molto più bassi del mercato.