



Auction Facilitation chiave per tutelare le garanzie immobiliari

Grazie a servizi innovativi per la gestione e valorizzazione degli asset coinvolti in procedure esecutive si riescono a ottenere tassi di vendita alle aste giudiziarie due volte superiori a quelli medi del mercato, tutelando così il valore delle garanzie. Ne parla Carlo Vernuccio di Italfondiaro RE

Flavio Padovan

Acquistare un immobile a un'asta giudiziaria in Italia non è ancora un'abitudine di massa. Anzi, nonostante prezzi vantaggiosi per i potenziali clienti e ricadute positive per creditore, sistema finanziario, e per certi versi anche per il debitore, questo mercato non riesce a decollare e, con la crisi, sempre più aste stanno andando deserte. Perché? Al di là di regole e procedure farraginose che andrebbero riformate e modernizzate, in Italia c'è una carenza di informazioni e promozione che alimenta infondati pregiudizi sulle difficoltà di partecipazione e di successo, sostiene **Carlo Vernuccio**, Consigliere delegato di **Italfondiaro RE**, società del gruppo Italfondiaro, tra i pochi operatori ad aver sviluppato

know-how specifico nella gestione "industriale" e nella valorizzazione degli immobili coinvolti in procedure esecutive e fallimentari. "Al potenziale cliente - spiega Vernuccio - arrivano normalmente scarse informazioni derivanti, nella maggior parte dei casi, dagli annunci pubblicitari che è obbligatorio pubblicare sulla carta stampata. Questi, a causa del loro costo, presentano un testo che privilegia la sintesi rispetto all'efficacia commerciale. Di fatto, gli annunci riportano generalmente i soli dati previsti dalla normativa nel modo meno dispendioso possibile, con il risultato che spesso è difficile anche capire che cosa è in vendita. Altro elemento critico per la partecipazione alle aste è la disponibilità di liquidità. In caso di acquisto, infatti, l'acquirente deve versare il saldo prezzo entro 60 o, al massimo, 90 giorni a seconda dei tribunali. Se non si riesce, si perde la cauzione. Purtroppo i tempi delle istruttorie delle banche non sempre coincidono con quelli delle aste".

Che cosa state facendo come Italfondiaro RE per superare questi ostacoli?

Cerchiamo di promuovere le aste con lo stesso approccio con cui si commercializza normalmente un immobile. Per raggiungere i potenziali clienti interessati e diffondere le informazioni sui beni in vendita utilizziamo innanzitutto il nostro sito, ItalfondiaroRE.it. Qui è possibile trovare il calendario aggiornato delle aste e tutti i dati relativi ai beni oggetto di vendite giudiziali: importo base, tribunale di competenza, tipologia, caratteristiche, localizzazione, destinazione d'uso, mappe e gallery fotografiche. Poi abbiamo attivato un nostro Network di agenti, più di 200 broker su tutto il territorio nazionale, per offrire assistenza e consulenza personalizzata a chi vuole acquistare immobili legati a procedure esecutive e fallimentari. Oltre a questo, abbiamo creato un "Help Desk Aste", cioè un Numero verde a cui ci si può rivolgere per ricevere gratuitamente consulenze e consigli su come partecipare ad una specifica asta e sui potenziali vantaggi che offrono le aste. Per gli aspetti legali, sempre attraverso il Numero verde si può entrare in contatto con studi legali convenzionati in grado di garantire assistenza qualificata a costi concorrenziali. Infine, stiamo anche sviluppando convenzioni con le banche per definire prodotti di finanziamento ad hoc per chi vuole partecipare.

Che cosa prevedono di nuovo queste convenzioni?

Innanzitutto tempi di svolgimento dell'istruttoria compatibili con le scadenze delle aste, e poi l'impegno a finanziare l'operazione fino a importi stabiliti prima della data dell'asta, in maniera tale da partecipare ad una specifica asta, conoscendo prima l'importo massimo che la banca si è impegnata a finanziare a determinate condizioni che si devono verificare al momento del pagamento del saldo prezzo, e quindi in modo da poter disporre delle somme necessarie per il saldo prezzo entro i termini imposti dalle procedure. Un cambiamento aiutato anche da alcuni elementi favorevoli per la concessione del mutuo in queste situazioni: i potenziali acquirenti depositano, come cauzione, già circa il 20-30% del valore del prezzo base

d'asta dell'immobile che per effetto del meccanismo delle aste spesso è più basso del valore di mercato, quindi il Loan to Value finale per la Banca risulta basso. Parallelamente, per salvaguardare il valore del bene anche in caso di scarsa partecipazione alle aste, abbiamo sviluppato e "industrializzato" anche una strategia alternativa di Repossess.

In che cosa consiste?

Si tratta di tutelare il valore del credito ipotecario evitando che le numerose aste deserte per effetto del meccanismo di abbattimento determinino un recupero contenuto e per certi versi "svilito" del credito. La strategia prevede la creazione di società immobiliari che partecipano all'asta con la finalità di preservare il valore del credito di cui il bene in vendita è garanzia, rendendosi eventualmente acquirenti del cespite. Infatti, la scarsa liquidità sul mercato o le difficoltà ambientali spesso possono portare all'aggiudicazione di immobili a prezzi notevolmente inferiori a quelli di mercato. In tale ipotesi, la società immobiliare partecipa alla procedura di vendita, e si assicura che l'asta non vada deserta, creando la giusta competizione e se del caso rendendosi aggiudicataria dell'immobile che non appena liberato verrà rimesso sul mercato libero condizioni diverse da quelle d'asta. Non è un'operazione che ha obiettivi speculativi, ma è legata solo a minimizzare gli effetti sul recupero del credito ipotecario.

Quante volte siete intervenuti in questo modo?

Si tratta di una strategia che adottiamo costantemente su quasi tutti i portafogli crediti gestiti da Italfondario, abbiamo partecipato ad oltre 1.100 aste, ed i risultati sono interessanti. Nella nostra esperienza per ogni 100 aste a cui le società immobiliari da noi assistite partecipano, nel 60% dei casi riusciamo a creare competizione tra potenziali acquirenti terzi, uno dei quali si rende acquirente dell'immobile. Nel restante 40% delle aste, la società da noi assistita si aggiudica l'immobile e con la nostra assistenza lo rivende in media dopo 24-30 mesi massimo. I tempi di rivendita potrebbero essere significativamente minori, ma il tribunale impiega a seconda dei casi da 6 mesi a 1 anno per emettere il decreto di trasferimento, senza il quale non si può procedere alla vendita, senza considerare anche le lungaggini che derivano dalla procedura di rilascio quando l'immobile è ancora occupato dal debitore o da un terzo. Stiamo comunque spingendo in ogni direzione per minimizzare l'impatto di tutti i vari passaggi burocratici per migliorare la commercializzazione e valorizzazione dell'immobile.

Da quando fornite questi servizi di valutazione e di partecipazione alle aste?

Abbiamo iniziato nel 2003, mettendo progressivamente a punto un processo industriale che riunisce più attività legate alle aste: valutazione del bene, business planning, property and sale management. Tali processi, che seguono dinamiche di approvazione già previste dal nostro business plan consentono alle società interessate di decidere se partecipare e a quali valori, definendo a priori i parametri di acquisizione, gestione e rivendita dei cespiti immobiliari. Ogni settimana valutiamo le opportunità offerte da una decina d'aste, e può succedere di partecipare anche a 4 o 5 diverse nella stessa giornata. Per questo abbiamo sviluppato un sistema informatizzato per gestire tutto il processo, che utilizziamo non solo per i portafogli di crediti gestiti da Italfondario ma anche per conto di altri clienti, come ad esempio BCC Ge. Cre. del gruppo Iccrea. Con BNL inoltre abbiamo costituito una joint venture a cui il nostro Gruppo partecipa con il 20% del capitale, dedicata proprio a valorizzare i crediti ipotecari di BNL.

Che cosa vi ha spinto ad accelerare su queste attività di cosiddetto "Auction Facilitation"?

Il trend negativo di assegnazione delle aste. La crisi, infatti, ha aggravato ulteriormente un meccanismo che già aveva bisogno di interventi correttivi. Se, infatti, fino al 2008, il tasso medio di assegnazione era di ca. 36%, nel 2011 era già sceso al 15%, nel 2012 all'11% e a inizio 2013 addirittura all'8%, cioè ogni 100 aste solo 8 venivano aggiudicate. Se a questo si associa il numero di aste deserte prima dell'aggiudicazione che è passato da ca.2,2 del 2008 a oltre 4 del 2013, e si tiene conto della media di abbattimento per singola asta pari al 20% - 25% del prezzo base deserto, è facile immaginare l'impatto sui recuperi dovuto all'attuale trend di mercato delle aste. Abbiamo intuito già due anni fa questo trend e ci siamo organizzati per gestire dei volumi ed oggi grazie ai suoi nuovi servizi di Auction Facilitation, Italfondario RE sta ottenendo risultati 2 volte superiori alla media del trend di mercato delle aste. Nei primi 6 mesi di quest'anno sono state indette sui portafogli da noi monitorati circa 10 mila aste, e la nostra società ne ha trattate ca.1.400, che si sono chiuse con una vendita nel 15% dei casi. Questo a dimostrazione che la strategia che abbiamo adottato è quella giusta e che si ottengono ritorni importanti spiegando le opportunità, diffondendo le informazioni e facilitando i clienti potenziali con servizi creati pensando alle loro esigenze. E anche le banche stanno dimostrando grande attenzione, per questa tipologia di servizi e più in generale per tutto quello che possa consentire una valorizzazione degli immobili posti a garanzia di finanziamenti da loro originati.

Chi sono i vostri principali clienti?

Abbiamo due grandi categorie di clienti: innanzitutto le banche, per esempio, BNL, Il gruppo Cariparma, ICCREA, e molte altre. E poi gli investitori che sottoscrivono i bond dei veicoli di cartolarizzazione. Un settore che si sta sviluppando molto è quello degli operatori del leasing che, in questo periodo, stanno entrando in possesso di numerosi immobili, anche di grandi dimensioni come i capannoni complessi industriali, e spesso hanno necessità di società come la nostra specializzate nel rilascio, messo in sicurezza, valorizzazione e rivendita dei diversi compendi, soprattutto per gestire i volumi.

Pensate di ampliare la vostra rete di broker?

Sicuramente sì, perché più ne abbiamo e più aste possiamo gestire. Per riuscire a trattare tutte le aste attualmente da noi monitorate dovremmo avere una presenza più capillare e perlomeno raddoppiare i 200 broker che abbiamo ora. Ma non sarà facile, perché la nostra rete è formata da professionisti selezionati in modo severo sulla base delle loro capacità nella valutazione, gestione e vendita di distressed asset. Inoltre, devono superare un training specifico iniziale e sono valutati personalmente sulla base del loro operato. Proprio per mantenerci questa libertà di scelta non abbiamo accordi con agenzie e i nostri broker non hanno alcun diritto di esclusiva.

22 Settembre 2013