



Aste immobiliari verso la ripresa. Ma servono servizi evoluti e credito

Nonostante la flessione del mercato, nel 2013 l'attività di Auction Facilitation ha permesso di assegnare il 20% in più di immobili rispetto alla media delle aste, a cui va aggiunto un ulteriore 15% di esiti positivi stragiudiziali. Segnali positivi per il mercato nel 2014. Ne parla a Bancaforte Claudio Carlo Vernuccio, AD di Italfondario RE

Flavio Padovan

Il 2014 sarà l'anno della ripresa per il settore delle aste immobiliari? In molti ne sono convinti, e non solo perché sarebbe difficile fare peggio del 2013, annus horribilis per l'intero settore immobiliare con il numero più basso di compravendite degli ultimi 14 anni, 403 mila contro le 690 mila del 2000. Segnali positivi arrivano dall'ultimo Rapporto Nomisma 2014, che registra una ripresa del mattone del +4,1% in termini di unità vendute, che sale a +7,3% se si considerano solo le 13 città italiane più grandi. E anche i prezzi hanno raggiunto livelli molto interessanti tali da attirare l'attenzione di operatori esteri.

Ma non è solo il mercato a condizionare l'andamento delle aste immobiliari. In attesa di una riforma efficace per migliorare la tutela del credito ipotecario servono soprattutto servizi evoluti e un nuovo approccio da parte delle banche nella concessione dei finanziamenti ai potenziali acquirenti. "Nelle aste in cui siamo intervenuti con la nostra offerta di Auction Facilitation abbiamo ottenuto il 20% di vendite in più rispetto alla media del mercato, concludendo le transazioni in tempi minori e con valori di recupero superiori alla media del mercato" sottolinea **Claudio Carlo Vernuccio**, amministratore delegato di **Italfondario RE**, società del gruppo Italfondario, tra i pochi operatori ad aver sviluppato know-how specifico nella gestione "industriale" e nella valorizzazione degli immobili coinvolti in procedure esecutive e fallimentari. Abbiamo incontrato Vernuccio per fare il punto sui trend in atto e per capire come le banche possono superare le difficoltà nel recupero dei crediti assistiti da garanzie immobiliari.

Quali sono le prospettive del mercato delle aste immobiliari nel 2014?

"Nel 2014 stiamo registrando segnali di miglioramento, anche se lievi e ancora da consolidare, ma ci sono le condizioni perché si concluda il lungo periodo critico che ha caratterizzato questo settore. Per quanto riguarda gli ultimi anni, nel 2012 abbiamo gestito 17.800 aste relative a immobili del nostro portafoglio, di cui 2.262, pari a circa il 13%, si sono concluse con l'aggiudicazione del bene, pur se a un valore medio di circa il 50% della CTU e dopo 3,9 aste deserte. Nel 2013 il numero di aste è cresciuto a 21.700, perché gli immobili che il mercato non aveva assorbito l'anno precedente si sono sommati ai nuovi. La percentuale di aggiudicazione è scesa al 12%, così come leggermente più basso è stato il prezzo di vendita, anche se sempre vicino al 50% della CTU. I tempi invece si sono ulteriormente allungati, con un numero di aste deserte salito in media a 4,2. Per contrastare le difficoltà del mercato abbiamo rafforzato la nostra strategia di Auction Facilitation, che siamo riusciti ad applicare su 8.100 aste grazie all'ulteriore ampliamento del nostro network di broker sul territorio".

Con quali risultati?

"Molto positivi: nel 38% delle aste che abbiamo gestito con i servizi di Auction Facilitation l'immobile è stato aggiudicato, e a un prezzo maggiore della media e in meno tempo. Non solo: abbiamo evidenze che, quando attiviamo i nostri broker, si innesca un meccanismo virtuoso di competizione e trasparenza, che spesso porta a soluzioni stragiudiziali che aumentano del 10-15% l'esito positivo complessivo e a un valore di aggiudicazione dell'immobile maggiore anche a quello dell'ultima base d'asta andata deserta".

Come si riesce a ottenere questo risultato?

"Tra i compiti del broker c'è quello di pubblicizzare l'immobile e di portare potenziali clienti a vederlo. E

questo crea una pressione competitiva che in molte piazze, soprattutto in quelle di provincia, altrimenti è attenuata, se non completamente assente, per le inefficienze delle attuali procedure e per il tessuto di relazioni e amicizie locali che di fatto condiziona le offerte. Infatti, il debitore si attiva per trovare un accordo stragiudiziale solo quando sente che terzi si interessano al suo immobile e che, quindi, rischia di perderlo. In caso contrario, come accade normalmente oggi, attende che il bene raggiunga un prezzo estremamente basso in asta per intervenire tramite amici o parenti. Prova di questo effetto secondario, ma importante, della Auction Facilitation è che quando riusciamo a far depositare da un terzo un'offerta, immediatamente ne vengono presentate numerose altre, a tutto vantaggio del valore di recupero della garanzia. Rimane però il problema dell'accesso al credito per chi vuole acquistare un immobile all'asta".

Il finanziamento è ancora un aspetto critico?

"E' sicuramente uno degli elementi che frenano la partecipazione alle aste da parte di un pubblico più vasto. Noi abbiamo messo in campo una strategia a supporto di chi vuole acquistare immobili legati a procedure esecutive e fallimentari che prevede, tra l'altro, convenzioni con le banche affinché vengano offerti strumenti di finanziamento compatibili con i meccanismi delle aste, soprattutto nei tempi di istruttoria e di erogazione. Recentemente ne abbiamo concluse due, di cui una già pienamente operativa. Entrambe le convenzioni sono però limitate solo all'acquisto di immobili a garanzia di crediti erogati da ciascuna delle due banche. Siamo fiduciosi di poter aumentare presto il numero di convenzioni e che queste siano valide per tutti gli immobili presenti nelle aste che gestiamo".

Svilupperete ulteriormente la rete di broker?

"Sì, oggi sono oltre 210 ma cresceranno ancora perché vogliamo gestire un numero di aste sempre maggiore con i servizi di auction facilitation. Ma sarà un processo di ampliamento non immediato, perché la nostra esperienza ci insegna che accordi quadro con altre reti non funzionano, anche se ci permetterebbero di moltiplicare la nostra presenza rapidamente. Preferiamo selezionare i nostri broker personalmente, individuando figure professionali qualificate e motivate, in grado di svolgere non solo le attività tradizionali del mandato d'agenzia, ma anche l'assistenza e la consulenza specializzata a chi vuole acquistare immobili legati a procedure esecutive e fallimentari".

21 Luglio 2014