

LE STRATEGIE DI GESTIONE DELLE SOFFERENZE ALLA LUCE DELLE ULTIME NOVITÀ NORMATIVE

Immobili in garanzia venduti direttamente in banca

Un tema di grandissima attualità quello delle sofferenze bancarie, corresponsabile dell'altalena in borsa dei titoli bancari di questi giorni e comunque in qualche misura sul tavolo di tutte le principali banche del paese, anche al fine di «liberare» capitale per gli impieghi e rendere più trasparenti i bilanci.

Negli scorsi giorni il consiglio dei ministri ha emanato sul tema un decreto legge che, al fine di accelerare e rendere quanto più efficiente il recupero dei crediti insoluti, ha disposto una significativa agevolazione tributaria, per la verità in vigore in via transitoria fino al 31 dicembre 2016, per gli acquisti effettuati nell'ambito di aste giudiziarie (tanto in sede di procedure esecutive che di procedure concorsuali), prevedendo il pagamento di un'imposta di registro, ipotecaria e catastale in misura fissa per coloro che rivendano il bene acquistato dopo 24 mesi (art. 16 del dl n. 18/2016).

Stante l'obbligo della successiva rivendita nel breve lasso temporale, l'agevolazione, pur formalmente non limitata da un punto di vista soggettivo, non è sicuramente destinata a chi intenda acquistare la propria casa di abitazione all'asta ma a società di trading o comunque a investitori nonché, forse in misura principale, alle banche creditrici e alle società finanziarie specializzate nell'acquisto dei distressed asset (ovvero i crediti incagliati garantiti da immobili), le quali, in sede di escussione delle garanzie ipotecarie, potranno autoassegnarsi il bene all'asta in compensazione con il proprio credito e rivenderlo, quale proprietarie e con l'utilizzo dei tradizionali canali della vendita a trattativa privata o anche in blocco, nei due anni successivi. In tale ipotesi, peraltro, nessun limite sarà posto al ricavo ottenuto, poten-

dosi anche lucrare una eventuale differenza tra il credito e il prezzo di vendita. Nella successiva rivendita non opererà infatti il divieto di patto commissorio per la semplice ragione che la soddisfazione coattiva del credito è avvenuta tramite la vendita all'asta e con le relative garanzie delle procedure giudiziarie e non con la vendita successiva, in cui la banca o società finanziaria opereranno di fatto quale mere proprietarie di un asset. Alla luce di quest'agevolazione, nuova linfa viene data dunque tanto a tali società finanziarie che alle business unit delle banche che si occupano della valorizzazione degli immobili oggetto di prestito tramite la loro acquisizione, le cosiddette Reoco (real estate owned company).

Ma non è questa la sola novità in arrivo nel settore: ce n'è una potenzialmente più dirompente. L'art. 28, paragrafo 4, della direttiva 2004/17/Ce prevede che «gli Stati membri non impediscono alle parti di un contratto di credito di convenire espressamente che la restituzione o il trasferimento della garanzia reale o dei proventi della vendita della garanzia reale è sufficiente a rimborsare il credito» e va collegato all'art. 42 della medesima direttiva secondo cui «gli stati membri adottano e pubblicano, entro il 21 marzo 2016, le disposizioni legislative, regolamentari e amministrative necessarie per conformarsi alla presente direttiva». Entro il prossimo 21 marzo tocca dunque al legislatore dare esecuzione a tale disposizione e in tal senso potrebbero essere introdotte le modalità e i limiti con cui le banche potranno inserire nel contratto di finanziamento di immobili residenziali un mandato a vendere o comunque un potere diretto di autotutela nella soddisfazione del credito inadempito. Il riferimento

è alla possibilità, oggi probabilmente legittima ma del tutto disattesa nella prassi, di prevedere meccanismi, assimilabili al cosiddetto patto marciano, in base ai quali il creditore vende l'immobile ricevuto in garanzia in caso di inadempimento, previa stima di un terzo per la determinazione minima del prezzo e versamento al debitore della differenza tra l'ammontare del credito e il ricavato dalla vendita del bene.

Un trend, quello di attribuire il potere di vendita degli immobili oggetto di garanzia alle banche, già in atto a livello normativo e in linea infatti con la disciplina da parte del legislatore nel 2015 di due prodotti finanziari del tutto eterogenei destinati al comparto residenziale (prestito vitalizio ipotecario e leasing abitativo), uniti proprio dalla previsione in favore del creditore di soddisfare il proprio credito con il ricorso alla vendita dell'asset finanziato.

In questa direzione un nuovo capitolo nella gestione delle sofferenze bancarie potrebbe aprirsi e portare le banche a proporre la vendita degli immobili, oggetto di garanzia dei crediti insoluti, nelle filiali bancarie, anche tramite le agenzie di mediazione che negli ultimi tempi alcune delle principali banche hanno costituito quali apposite società del gruppo. Oppure tali attività potranno sempre essere delegate, eventualmente previa cessione in blocco, anche tramite cartolarizzazione, dei relativi crediti, ad apposite società di servicing esterne, evitando tra l'altro ogni potenziale commistione tra l'attività creditizia e l'attività di mediazione, che negli scorsi mesi era stata anche oggetto di un ricorso, peraltro senza esito fruttuoso, all'Autorità garante della concorrenza e del mercato da parte delle associazioni di categoria degli agenti immobiliari.

Claudio Caruso,
notaio in Milano

