

EFFICIENZA (ED EFFICACIA) DELLE ESPROPRIAZIONI IMMOBILIARI

di Simone Luchini

Si fa molto parlare, al giorno d'oggi, di tempi dei tribunali e costi delle procedure esecutive. Sicuramente ci prendiamo il merito (come Associazione T.S.E.I.) di aver per primi analizzato in dettaglio entrambe le problematiche, fornendo agli addetti ai lavori (banche e società di recupero credito) report dettagliati al riguardo e condividendone metodologia di analisi, elaborazione dei risultati, impatti sull'efficienza delle esecuzioni immobiliari e quindi sul credito e sull'economia.

Ma nelle finalità statutarie dell'associazione c'è anche quella, più ambiziosa, di voler contribuire a rendere le procedure esecutive immobiliari più efficienti e soprattutto più efficaci. Se l'efficienza, grazie alle recenti modifiche ed alla "degiurisdizionalizzazione" è decisamente migliorata (si legga anche la Relazione Annuale di Banca d'Italia del 2017 a pag. 145, che cita i nostri dati), non si può dire lo stesso dell'efficacia. A mio modesto avviso, esprimendo una opinione personale, sono convinto che non basta chiudere il doppio delle procedure se, per assurdo, molte di queste vengono chiuse anticipatamente per infruttuosi-



SIMONE LUCHINI



tà (ex art. 164bis disp. att. c.p.c.) oppure se il prezzo di vendita, a seguito di numerosissimi ribassi, si è più che dimezzato rispetto al valore iniziale di perizia.

L'efficacia non si ottiene abbassando le valutazioni del bene per farlo vendere meglio. L'efficacia si ottiene con stime a valori di mercato eventualmente scontate in base a criteri "oggettivi" che ne abbattano il valore, per esempio gli oneri condominiali insoluti, la mancanza di garanzia per vizi, un abuso da sanare, il fatto che sia occupato con contratto di locazione valido ed in corso. Ma i valori devono rimanere indipendenti dai tempi necessari per giungere alla vendita in quel determinato tribunale e senza tener conto dei costi che quella procedura causa al creditore.

Il valore del bene deve essere indipendente da condizioni "esogene" al bene immobile, cioè i tempi ed i vincoli del tribunale perché questi sono una componente soggettiva, possono cambiare di mese in mese, per esempio con la sostituzione o l'aggiunta di un giudice, con il cambiamento di una prassi, etc. I tempi dei tribunali ed i costi delle esecuzioni, che ci pregiamo di aver dettagliato e resi disponibili, sono stati concepiti per stimare il valore di un credito garantito da immobili, non il valore degli immobili stessi. Chi compra e vende portafogli di crediti in sofferenza deve necessariamente tener conto di questi valori per calcolare quanto e quando si recupera da un credito "secured".

Ma tutto ciò non ha niente a che vedere col valore che il bene immobile, intrinsecamente, ha sul mercato, e soprattutto che questo può avere se, dopo averlo acquistato in asta, lo si rivende con laute plusvalenze (come spesso succede). Una cosa è la valutazione del credito, altra quella dell'immobile sul mercato.



SOCIETÀ

TAVOLO di STUDIO
sulle ESECUZIONI ITALIANE



ASSOCIAZIONE T.S.E.I.

CLICCA QUI per scaricare l'articolo completo in PDF



EFFICIENZA (ED EFFICACIA) DELLE ESPROPRIAZIONI IMMOBILIARI

di Simone Luchini

Si fa molto parlare, al giorno d'oggi, di tempi dei tribunali e costi delle procedure esecutive. Sicuramente ci prendiamo il merito (come Associazione T.S.E.I.) di aver per primi analizzato in dettaglio entrambe le problematiche, fornendo agli addetti ai lavori (banche e società di recupero credito) report dettagliati al riguardo e condividendone metodologia di analisi, elaborazione dei risultati, impatti sull'efficienza delle esecuzioni immobiliari e quindi sul credito e sull'economia.

Ma nelle finalità statutarie dell'associazione c'è anche quella, più ambiziosa, di voler contribuire a rendere le procedure esecutive immobiliari più efficienti e soprattutto più efficaci. Se l'efficienza, grazie alle recenti modifiche ed alla "degiurisdizionalizzazione" è decisamente migliorata (si legga anche la Relazione Annuale di Banca d'Italia del 2017 a pag. 145, che cita i nostri dati), non si può dire lo stesso dell'efficacia.

A mio modesto avviso, esprimendo una opinione personale, sono convinto che non basta chiudere il doppio delle procedure se, per assurdo, molte di queste vengono chiuse anticipatamente per infruttuosità (ex art. 164bis disp. att. c.p.c.) oppure se il prezzo di vendita, a seguito di numerosissimi ribassi, si è più che dimezzato rispetto al valore iniziale di perizia.

L'efficacia non si ottiene abbassando le valutazioni del bene per farlo vendere meglio. L'efficacia si ottiene con stime a valori di mercato eventualmente scontate in base a criteri "oggettivi" che ne abbattano il valore, per esempio gli oneri condominiali insoluti, la mancanza di garanzia per vizi, un

abuso da sanare, il fatto che sia occupato con contratto di locazione valido ed in corso. Ma i valori devono rimanere indipendenti dai tempi necessari per giungere alla vendita in quel determinato tribunale e senza tener conto dei costi che quella procedura causa al creditore.

Il valore del bene deve essere indipendente da condizioni "esogene" al bene immobile, cioè i tempi ed i vincoli del tribunale perché questi sono una componente soggettiva, possono cambiare di mese in mese, per esempio con la sostituzione o l'aggiunta di un giudice, con il cambiamento di una prassi, etc.

I tempi dei tribunali ed i costi delle esecuzioni, che ci preghiamo di aver detagliato e resi disponibili, sono stati concepiti per stimare il valore di un credito garantito da immobili, non il valore degli immobili stessi. Chi compra e vende portafogli di crediti in sofferenza deve necessariamente tener conto di questi valori per calcolare quanto e quando si recupera da un credito "secured".

Ma tutto ciò non ha niente a che vedere col valore che il bene immobile, intrinsecamente, ha sul mercato, e soprattutto che questo può avere se, dopo averlo acquistato in asta, lo si rivende con laute plusvalenze (come spesso succede). Una cosa è la valutazione del credito, altra quella dell'immobile sul mercato.

Chi vuole offrire per comprare un immobile in asta, non tiene conto dei tempi del tribunale dove si tiene l'asta, né di quanto costa (al creditore) quella procedura. A chi compra interessa solo capire quale è il valore del bene, e qual è il prezzo che è disposto a pagare. Il prezzo parte dalla base d'asta, il valore lo deve trovare indicato in perizia. Tutto il resto (tempi, costi, inefficienze, etc.) non lo riguardano.

Se un bene viene acquistato in asta e poi rivenduto sul libero mercato con ampio margine, cosa vuol dire? Vuol dire che è stato venduto ad un prezzo che non era il suo reale valore, perché il mercato, successivamente, ha assegnato al bene un valore più alto di quello in asta. Allora da cosa è derivato il basso prezzo di aggiudicazione? Può derivare da scarsa partecipazione causata da timore verso l'acquisto in asta, scarsa conoscenza delle procedure, difficoltà di accesso al credito, rigidità delle tempistiche, difficoltà di

accesso all'immobile, tempi lunghi di immissione nel possesso, prassi diverse da tribunale a tribunale, pubblicità tabellare non efficace. Cosa si può fare allora per aumentare, oltre all'efficienza, anche l'efficacia delle vendite esecutive, evitando l'abbattimento del prezzo di aggiudicazione?

Pubblicità commerciale seria, non solo "tabellare": gli annunci di vendita dei beni in asta devono comparire, al pari degli immobili offerti sul libero mercato, sui maggiori portali che aggregano tutti gli annunci. Lo scopo è raggiungere chi cerca un immobile da acquistare, non chi cerca una occasione in asta. Questi sa già dove andarla a cercare, potrebbe anche fare a meno della pubblicità, che invece è fondamentale per raggiungere massivamente tutti i potenziali acquirenti.

Perizie di stima uniformi e con pagina di "abstract" per facile raffronto: gli elaborati peritali dovrebbero correttamente avere al loro interno oltre alle necessarie analisi tecniche, anche una pagina riassuntiva con un format sempre identificabile che riporta solo i principali dati utili a chi apre il documento per la prima volta. Per esempio, una foto dell'esterno e una dell'interno, la mappa con la geolocalizzazione, la via ed il civico, la scheda con le consistenze, una brevissima descrizione della tipologia immobiliare, il valore di mercato ed eventuali abbattimenti. In gergo si chiamano "teaser", sono le brochure commerciali che un professionista predispone per vendere bene un immobile.

Facilitazione delle visite: al momento (nell'attesa delle modifiche sulle nuove modalità di gestione delle visite tramite portale pubblico delle vendite) questo rimane ancora un tema che crea lamentele e disservizi, perché non si deve solo garantire una visita qualche giorno prima dell'asta, ma si dovrebbe dare la possibilità di farne più di una, di farsi accompagnare da un professionista di fiducia, di farla fuori dagli orari di lavoro (come si fa sul libero mercato), etc.

Uniformità di tutte le prassi a livello nazionale: la disomogeneità di comportamenti crea una serie di incertezze, ritardi, difficoltà di approccio alle espropriazioni immobiliari a seconda che queste si tengano in un tribunale piuttosto che in un altro. Ferma restando, ovviamente, la legittima autonomia decisionale del giudice, si deve tendere per quanto possibile a limitare la discrezionalità su aspetti meramente amministrativi (a partire dalla

modulistica per offrire o per richiedere agevolazioni) ed operativi.

Emissione del decreto di trasferimento: l'emissione del decreto di trasferimento è ancora, in certi tribunali, un atto che richiede mesi di tempo. Non va bene. Chi ha già pagato il saldo prezzo, soprattutto se tramite un finanziamento bancario, ha necessità di vedersi trasferire il bene quanto prima, sia perché ha già cominciato a pagare le rate del mutuo, sia perché giustamente ha diritto di diventarne proprietario e di utilizzarlo. Finché rimane incertezza sui tempi, una larga parte di potenziali acquirenti si terrà lontana dalle aste.

Liberazione del bene: si dovrebbe ricorrere sempre all'emissione del decreto di liberazione anticipato (meglio se già dalla nomina dell'esperto stimatore) per garantire tempi certi e inderogabili di immissione nel possesso da parte dell'acquirente.

Infine, fondamentale la riproposizione (per almeno altri 5 anni) della **tassazione agevolata** con l'aggiunta, tra i beneficiari, anche del soggetto privato che non acquista come prima casa ma per rivenderla o per investimento, perché questa categoria era stata (ingiustamente) esclusa dalla norma.

Tutte queste semplici migliorie portano sicuramente ad avvicinare all'acquisto soprattutto gli **utilizzatori finali** (chi poi la casa la abiterà mantenendola a lungo) piuttosto che gli speculatori che quelle case poi rivenderanno aspettandosi ampi margini. E gli utilizzatori finali (giovani coppie, famiglie che crescono o che si separano, anziani che riducono lo spazio, studenti, lavoratori che si spostano, etc.) devono essere facilitati supportandoli nell'acquisto, erogando finanziamenti appositi, assicurandoli sull'acquisto e fornendo tutte le informazioni necessarie per convincerli all'acquisto, accompagnandoli in asta se necessario, garantendo tempi certi di immissione nel possesso ed assenza di problematiche ulteriori.

Grazie all'aumento degli offerenti in asta, si avranno aggiudicazioni a valori più alti, riuscendo non solo ad aumentare l'efficienza ma anche a migliorare l'efficacia delle procedure esecutive di cui parlavamo nel titolo.