

COME MUOVERSI NEL MERCATO DELLE ASTE

*Importante successo di vendite
per il volume di Simone Luchini*

di Kevin Massimino



PERSONA



SIMONE
LUCHINI



SOCIETÀ



ASSOCIAZIONE
T.S.E.I. - T6

Non sarà l'ultimo romanzo di Camilleri o l'ultimo racconto di Manvaldi dal quale le tv potranno estrarre una fiction da milioni di telespettatori, ma visto il mercato di competenza, resta innegabile il successo dell'ultimo scritto di Simone Luchini ***Le aste immobiliari: guida all'acquisto di immobili nelle procedure esecutive***. Diverse centinaia di copie vendute in meno di due mesi, con una soddisfazione che il suo autore non riesce a nascondere. "In tutta onestà non mi aspettavo un simile successo, visto il mercato di nicchia riservato prevalentemente a operatori del settore, ma la casa editrice aveva ipotizzato una buona vendita attraverso i propri canali e c'è riuscita".



LE ASTE IMMOBILIARI: GUIDA ALL'ACQUISTO DI IMMOBILI NELLE PROCEDURE ESECUTIVE



a cura di Simone Luchini
2016, Altalex Editore

A influenzare le vendite c'entra anche il notevole aumento di aste immobiliari in Italia?

L'interesse per il libro è stato un processo di causa-effetto dovuto alle cronache di questi mesi. Siamo stati bravi nell'intercettare gli interessi dei lettori, pubblici e privati. Ad esempio ho saputo che molte aziende del settore hanno comprato diverse copie della pubblicazione per poi consegnarle ai propri dipendenti come strumento di supporto lavorativo.

Insomma, un bel riconoscimento per un libro che non è una semplice riedizione.

Rispetto al prima edizione, scritta nel 2014, il numero di pagine di questo libro è quasi raddoppiato. Ho aggiunto molte utili informazioni che non trovarono posto (con mio dispiacere) nella prima edizione per questione di spazio, ma soprattutto il volume è stato integrato con le quattro recenti normative di settore, di cui una sulla fiscalità. Un lavoro dove è stato fondamentale l'apporto de La Scala Studio Legale di Milano e che

mi ha fatto capire quanto interesse ci sia da parte dei lettori. In tanti mi scrivono per ricevere consulenze e approfondimenti.

Passando ad altri suoi lavori sulla tematica: ci racconta i prossimi impegni dell'Associazione T6, il tavolo di studio che si occupa di esecuzioni immobiliari?

C'è molto che bolle in pentola, due progetti in particolare. Il primo, che sarà presentato entro il 15 aprile, riguarda un tavolo di lavoro sul Patto Marciano, una legge che potrebbe molto innovare il mercato immobiliare, permettendo alle banche (nelle aspettative del legislatore) di evitare il ricorso alle aste gestendo direttamente la vendita degli immobili a garanzia. È un tavolo di lavoro che coinvolgerà esperti dei vari settori, docenti universitari, notai, avvocati e tecnici bancari. Uno studio critico della normativa.

E il secondo progetto?

Si tratta di uno studio sulle tempistiche dei tribunali italiani sulle procedure





Sarà istituito un tavolo di lavoro sul Patto Marciano, una legge che potrebbe innovare il mercato immobiliare permettendo alle banche di evitare il ricorso alle aste, gestendo direttamente la vendita degli immobili a garanzia

esecutive e concorsuali. Faremo un'analisi dei tempi del sistema giudiziario italiano, calcolando la durata media di ogni tribunale del Paese, provando a suddividere le procedure in diverse fasi.

Perché i tempi delle procedure esecutive sono ancora così lunghi?

Ci sono tre fattori che operano in questo settore: quello burocratico (la normativa), quello degli ausiliari del giudice e quello del mercato. Il primo è stato ampiamente riformato grazie all'ottimo lavoro delle istituzioni, il secondo può ancora essere oggetto di maggiore efficienza, soprattutto nell'ottica di ridurre i costi; infine, se il mercato non decolla diventa difficile per i gli organi delle procedure avvicinare l'acquirente alle aste, le quali naturalmente restano deserte.

Che soluzioni si possono adottare?

La prima è quella che proposi nella prima edizione del libro e che finalmente vedrà la luce a breve: un portale unico di vendite pubbliche, dove chiunque può informarsi e capire se ci sono immobili della sua zona messi all'asta in giro

per Italia. Perché se un locale di Lecce appartiene a una ditta milanese fallita, spetta al tribunale di Milano battere l'asta, all'insaputa di chi a Lecce potrebbe essere interessato ad acquistare. La seconda soluzione arriva dai privati, con società che si relazionano direttamente con debitori e offerenti, lavorando per vendere all'asta lo stabile, contattando anche i creditori. Un notevole risparmio di tempo in un sistema che viaggia a rilento, come stiamo vedendo in questo studio sui tempi.

Un lavoro complicato?

Mastodontico. Ci sono milioni di righe da analizzare ed elaborare,, per questo non lo pubblicheremo prima di giugno, in prossimità del III Convegno Nazionale, il cui tema è ancora da decidere.

