

# Immobili, finalmente anche in Italia c'è il portale delle

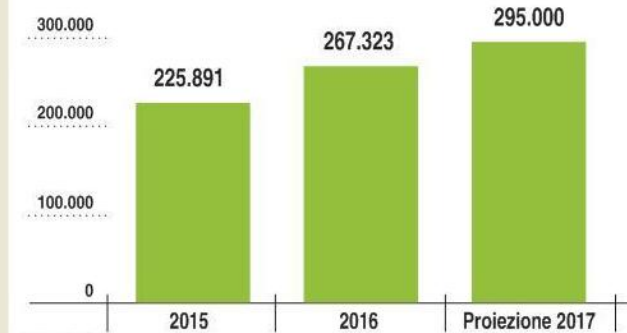
di Stefania Peveraro

**I**l portale nazionale delle aste giudiziarie immobiliari è online da poche settimane, ma già gli addetti ai lavori storcono il naso. Con questa struttura dell'impianto della pubblicità delle aste - dicono - non si va da nessuna parte, anzi si duplicano soltanto i costi. Il tema sta a cuore agli operatori specializzati nella gestione di npl immobiliari, tanto che la tavola rotonda sull'argomento è una delle più attese nell'ambito del 3° Convegno Nazionale di Tsei (Tavolo delle Esecuzioni Immobiliari) di sabato 9 settembre. Al panel, moderato da Giovanni Colmayer (associato a Tsei e responsabile Court Network Judicial Management di doBank), partecipano: Giulio Borella (giudice del Tribunale di Vicenza), Massimo Orlando (consigliere della Corte d'Appello di Lecce), Carlo Giordano (amministratore delegato di Immobiliare.it) e Marco Orlandi (direttore tecnico di Grandi Stazioni). Il tema, si diceva, non è di poco conto; una volta costruito un portale web per accedere alle aste immobiliari online, infatti, è necessario che dell'esistenza di tale portale sia a conoscenza il maggior numero di persone possibile.

Non solo; anche i singoli immobili in asta dovrebbero essere promossi online e offline con un approccio di marketing moderno. Invece pare che tutto questo non accadrà, sebbene le intenzioni del governo fossero buone. La questione riguarda centinaia di migliaia di aste immobiliari. Astasy, società di consulenza specializzata in esecuzioni immobiliari guidata da Mirko Frigerio, aveva anticipato lo scorso luglio a MF-Milano Finanza che sono stati 155.823 i lotti di immobili andati in asta da inizio anno a fine giugno in 140 diversi tribunali, per un valore complessivo di base di 20,7 miliardi e con un incremento nel numero delle aste del 16% rispetto al primo semestre 2016. L'obiettivo realistico di aste per fine anno si attesta perciò attorno alle 295 mila rispetto alle 267 mila del 2016. Il peggio è che, come noto, i tempi delle procedure sono lunghissimi: uno studio di Tsei ha calcolato che la durata media delle procedure che terminano senza aggiudicazione è 22 mesi, ma, poiché l'estinzione a seguito di un'aggiudicazione prevede

un iter decisamente più lungo e complesso, la durata media della procedura è sensibilmente superiore: oltre 51 mesi. Nel Sud Europa, dove il problema delle sofferenze e della crisi immobiliare ha colpito di più, si erano mossi in contemporanea i governi di Italia, Spagna e Portogallo: con interventi legislativi ad hoc hanno istituito piattaforme web nazionali per concentrare e potenziare

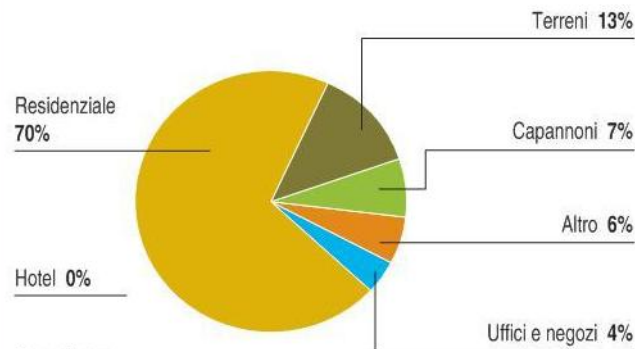
## NUMERO DI LOTTI IMMOBILIARI IN ASTA IN ITALIA



Fonte: Astasy

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

## TIPOLOGIE IMMOBILIARI IN VENDITA



Fonte: Astasy

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato



## aste giudiziarie. Ma costa troppo e lo conoscono in pochi

*l'offerta di questi immobili. Colmayer ha ricordato però che, «sebbene le leggi istitutive dei portali nazionali delle vendite in Spagna, Portogallo e Italia siano state approvate tutte nella seconda metà del 2015, i primi due sono operativi già da aprile 2016, mentre buon ultimo il nostro ministero della Giustizia ha dato alla luce il portale solo alla fine dello scorso luglio». Detto questo, il portale è*

*partito e si possono visionare gli immobili in asta nei prossimi giorni. Tuttavia, ha aggiunto Colmayer, «faticiamo a capire come uno strumento per il quale non è previsto alcun sostegno pubblicitario possa svolgere un servizio pubblicitario». C'è poi il problema del costo. In Italia si pagano 100 euro per ogni lotto pubblicato contro i 64 euro previsti in Spagna per ogni inserzione e i 40 euro del*

*Portogallo. Colmayer ricorda inoltre che «l'articolo 490 del codice di procedura civile, come modificato nell'agosto 2005, introduce due passaggi di obbligatorietà: quello del portale nazionale e quello dei siti autorizzati. E si tratta di due adempimenti sostanzialmente identici. Infatti sono i delegati alle vendite a dover provvedere all'immissione degli annunci sul portale nazionale, che a sua volta provvederà a trasmetterli agli altri siti inseriti in ordinanza. Il sistema di comunicazione verso l'esterno sarà praticamente identico, ma i costi risulteranno raddoppia-*

*ti». Costi che vanno dai 300 ai 1.000 euro per inserzione e che comportano svariati milioni di euro l'anno di spese per la pubblicità legale a carico dei grandi operatori. I quali non si tirano indietro, credono nel potere della pubblicità, ma vogliono poterla gestire in maniera efficace. Colmayer spiega che «la pubblicità obbligatoria rischia di essere un duplicato di costi e non di efficacia, in quanto i vecchi siti autorizzati diverranno in sostanza semplici contenitori di annunci. I costi della pubblicità obbligatoria, per la scarsa efficacia finora dimostrata, devono essere ridotti al minimo consentendo ai creditori di liberare risorse per rendere più efficace la comunicazione. Occorre quindi un ultimo sforzo per fare in modo che il giudice dell'esecuzione sia responsabile esclusivamente della pubblicità legale, lasciando all'iniziativa dei creditori l'obbligo e la possibilità di qualificare il messaggio pubblicitario per massimizzare il risultato delle azioni esecutive. Dovranno essere questi ultimi a decidere quante risorse investire e su quali mezzi farlo, per migliorare le performance di vendita degli immobili esecutati e per dare un taglio alle spese legate alle azioni esecutive». (riproduzione riservata)*