

IL COMPARTO DELLE ASTE IMMOBILIARI

Settore in ripresa e in profonda trasformazione

“Il mercato delle aste giudiziarie immobiliari in Italia - afferma *Luca Olivieri, Amministratore Delegato RES CREDIT MANAGEMENT, società facente capo al Gruppo Frascino e partecipata dal Gruppo Tecnocasa* - sta vivendo un **periodo di profondo mutamento**. Tale trasformazione è dovuta a differenti dinamiche di domanda e offerta e alle recenti riforme che hanno agevolato i processi di partecipazione alle aste. In questo contesto, i dati delle aste per le quali curiamo la vivacizzazione tramite le reti del Gruppo Tecnocasa, sono molto incoraggianti e confermano una **significativa ripresa rispetto al 2020**. Osserviamo, in particolar modo, come i **servizi di prossimità che offriamo a creditori e potenziali acquirenti tramite le reti a cui ci appoggiamo siano stati il fattore determinante** per il successo delle strategie”.

“Nonostante un primo trimestre 2021 caratterizzato da molteplici rinvii dovuti alle misure per contrastare la pandemia, - prosegue Olivieri - abbiamo assistito ad un’accelerazione nella schedulazione degli incanti a partire da maggio, portando ad una chiusura d’anno con un **aumento degli incanti di circa il 56%** (ca. 184.000 aste per 126.000 lotti) rispetto al 2020, sebbene ancora al di sotto delle attese.

Il rallentamento tendenziale rispetto al 2019 degli incanti celebrati da tribunali e professionisti delegati è stato comunque bilanciato, nel portafoglio da noi gestito, da un **significativo aumento delle aggiudicazioni: +41% rispetto al 2019 e + 81% rispetto al 2020**, frutto di politiche di vivacizzazione e pubblicizzazione molto mirate messe in campo dagli agenti locali sotto il presidio costante dei nostri uffici centrali. Riteniamo quindi che le statistiche aggregate pubblicate periodicamente da molti operatori vadano prese con relativa cautela visto che l’interpretazione dei dati non è semplice. Su questo tema è importante sottolineare come le performance più significative, che si scostano dall’andamento aggregato, siano state realizzate nei portafogli di clienti con strategie di medio-lungo termine. Tali risultati sono da attribuire a tre fattori principali: presenza sul territorio, implementazione di strategie customizzate e sinergia con le politiche di gestione del credito.

Considerando che quasi il 90% degli incanti parte da un valore base inferiore ad Euro 250.000, è evidente che la **presenza fisica sul territorio** sia determinante per l’implementazione di strategie mirate di pubblicizzazione e di assistenza ai potenziali acquirenti. La capillarità delle reti affiliate, congiuntamente al presidio fornito dalle strutture centrali, permette di mettere in campo attività di marketing su tutto il territorio nazionale e su qualunque tipologia di immobili. La strutturazione di una rete consapevole delle specifiche dinamiche locali permette, anche nel caso delle aste, di offrire servizi altamente personalizzati e calibrati sull’effettiva appetibilità dei beni mantenendo sempre i massimi standard qualitativi.

Altro elemento fondamentale nel valutare l’effettiva efficacia di una strategia di vivacizzazione delle aste è la **sinergia con altre politiche di gestione del credito**. Si è potuto notare infatti come parallelizzare l’attività di gestione stragiudiziale del credito e/o l’attività potenziale di una REOCO abbia prodotto i risultati più soddisfacenti per i nostri clienti istituzionali. Considerare infatti le attività collaterali alla gestione del credito come attività stand alone e non parte di una catena del valore più complessa, non porta alla massimizzazione del valore immobiliare e comporta inefficienze informative ed operative importanti. La valorizzazione di una garanzia ipotecaria è quindi un processo complesso che, se ben integrato, può portare a benefici, anche sistemici, molto rilevanti”.

“In conclusione, - spiega l’AD di RES - stiamo assistendo ad un’**istituzionalizzazione nel mercato delle aste**. Osserviamo strategie più complesse da parte dei creditori, una maggiore attenzione da parte del mercato immobiliare al canale aste ed un’elevata differenziazione delle performance sulla base delle strategie adottate. In questo contesto è prevedibile attendersi che tale trend continui e che nei prossimi 12/18 mesi sarà cruciale essere ben posizionati per soddisfare le nuove esigenze del mercato che ci aspettiamo relativamente volatile in risposta alle dinamiche dei tassi di interesse e al trend della domanda aggregata in risposta all’aumento dell’inflazione”.