

IL COMPARTO DELLE ASTE IMMOBILIARI

RES: AUMENTO DEGLI INCANTI DEL 16% NEL I SEMESTRE 2022

In un contesto economico particolarmente incerto e volatile, RES Credit Management Srl (“RES”) ha fatto il punto sull’andamento della performance delle attività consulenziali sulle aste giudiziali nei primi 9 mesi del 2022 e sulle attese per il quarto trimestre e per il 2023.

Parte del *Gruppo Frascino* e partecipata da *Tecnocasa Holding* e dai partners di Knight Frank Italia, RES offre attività consulenziali altamente specializzate ai propri clienti istituzionali per ottimizzare il patrimonio immobiliare a garanzia di crediti deteriorati. Tali attività superano la pubblicizzazione online tramite le consuete piattaforme informatiche per passare ad un approccio proattivo che fa leva sulla capillare presenza territoriale delle reti del Gruppo Tecnocasa e su collaboratori specializzati su tutto il territorio nazionale.

“Abbiamo registrato un **aumento degli incanti nella prima metà dell’anno che hanno sfiorato quota 110.000 (+16% rispetto al 2021)** - afferma *Luca Olivieri, Amministratore Delegato RES* - e ad un generale aumento della partecipazione alle aste a livello nazionale. Dopo la pausa estiva, assistiamo ad una calendarizzazione degli incanti in linea, se non leggermente superiore rispetto al 2021 ma che dovrebbe portare, a fine anno, ad un livello ancora sotto a quanto raggiunto nel 2019.

Abbiamo voluto in queste settimane presentare ai nostri clienti non solo le statistiche storiche aggregate nazionali e regionali e le previsioni per i prossimi 18 mesi, ma soprattutto abbiamo voluto introdurre uno **studio sulle performance ottenute sui portafogli in gestione nel 2022** congiuntamente ad un esame puntuale delle azioni messe in campo sui singoli assets a riprova della necessità da parte di banche ed investitori istituzionali di dotarsi di strategie attive per l’ottimizzazione della valorizzazione delle garanzie immobiliari.

La prima osservazione importante riguarda l’aumento di **partecipazione alle aste**. Rispetto ad un portafoglio benchmark gestito in maniera tradizionale senza attività specifiche di *auction facilitation* (o con semplicemente la pubblicazione online) **RES, nel primo trimestre ha portato alle aste un numero di partecipanti superiore del 15%/18%** comprovando che la nostra attività proattiva ha permesso di aumentare la visibilità degli incanti.

Un secondo punto, correlato al precedente, è una **diminuzione delle aste deserte del 7%/8%** grazie appunto ad una maggiore partecipazione, evitando dunque i ribassi del 25% sulla successiva base d’asta e beneficiando i nostri clienti con recuperi maggiori in tempi più rapidi, portando anche alla conclusione le procedure giudiziali in un tempo inferiore”.

“Da ultimo, secondo le nostre stime, - conclude Olivieri - l’effettiva **creazione di valore di servizi di auction facilitations** proattivi e customizzati, al netto dei costi, si aggira in un intervallo compreso tra il 5% ed il 9% avendo realizzato mediamente vendite del 35%/40% sopra l’offerta minima. Un dato molto significativo che premia la contribuzione di personale specializzato ed una presenza territoriale non facilmente replicabile”.