

OI Osservatorio
Immobiliare

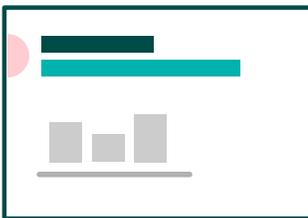
2° semestre
2022

Come leggere il documento



Hai 2 minuti?

Leggi la pagina seguente One pager: una serie di grafici esplicativi ti fornirà un'idea chiara della situazione immobiliare dell'ultimo semestre.



Hai 10 minuti?

Sfogliare le pagine leggendo solo gli action title: abbiamo riassunto tutti i concetti principali della pagina in questo spazio.



Hai un'ora?

Leggi con calma il documento!



One pager

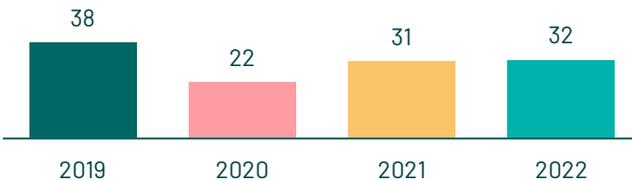
1 Le vendite giudiziarie ripartono dopo la contrazione del '20 e '21 seppur con volumi ancora lontani da quelli pre-pandemia del '19

Numero tentativi di vendita per anno



Valori in migliaia

Valore Base d'Asta dei tentativi di vendita per anno



Valori in miliardi

Valore Base d'Asta dei tentativi di vendita per area geografica



Valori in miliardi

2 Maggiore anzianità delle procedure e minori procedure dichiarate dal '19 al '22 seppur indicatori macro economici suggeriscono un'inversione di tendenza

Numero esperimenti per anzianità procedura



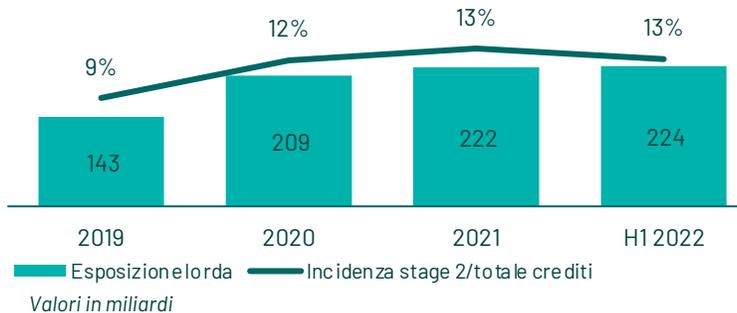
Numero procedure fallimentari dichiarate



Valori in migliaia

* Periodo di osservazione 01/01/2022 al 31/10/2022

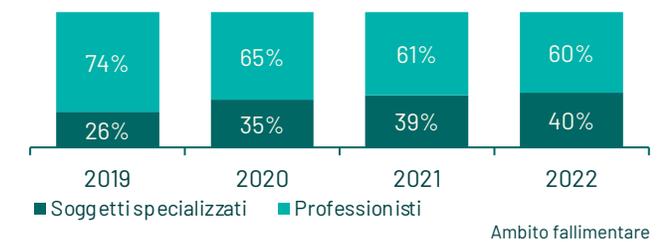
Esposizione lorda crediti Stage 2 e Coverage %



Valori in miliardi

3 Aumenta il ricorso dei soggetti specializzati da parte dei Tribunali dal '19 al '22 alla luce del loro contributo all'efficienza delle vendite giudiziarie

Quota di mercato soggetti specializzati per anno



Ambito fallimentare

Ripartizione soggetti per area geografica del tribunale



Periodo di osservazione 01/01/2022 al 31/12/2022 - ambito fallimentare

Tempo di pubblicazione per tentativo di vendita



Periodo di osservazione 01/01/2022 al 31/12/2022

Concetti chiave per comprendere il documento

Vendita esecutiva e vendita concorsuale

- Le vendite relative agli asset sottostanti le Procedure esecutive sono regolate dal **Codice di Procedura Civile** (Capo IV, Sez. III, artt. 567 e ss).
- Le vendite inerenti gli asset di pertinenza delle Procedure concorsuali sono regolate dal **Codice della Crisi** (Titolo IV, Sezione II, artt. 214 e ss), e si possono svolgere secondo le seguenti modalità:
 - a) procedura competitiva, ossia una vendita non regolamentata rigidamente, ma regolata secondo uno schema libero proposto dal Professionista (art. 216 comma 2 CCII);
 - b) secondo le norme previste dal Codice di Procedura Civile - e quindi seguendo il modello esecutivo (art. 216 comma 3 CCII).

Aste telematiche

- Introdotte formalmente dal **D.M. 26 febbraio 2015 n. 32**, sono aste che si tengono tramite piattaforme web proprie di soggetti autorizzati dal Ministero della Giustizia (i Gestori della Vendita Telematica).
- Le aste telematiche sono obbligatorie in ambito esecutivo a partire dal 2018; il Codice della Crisi ha esteso l'obbligatorietà della modalità telematica anche al segmento concorsuale.
- Le Procedure esecutive e concorsuali possono derogare all'obbligo di vendita telematica se questa tipologia è pregiudizievole per i creditori o rallenta notevolmente i tempi di svolgimento della Procedura.

Soggetto Specializzato

- La figura del **Soggetto Specializzato** è introdotta dal legislatore nel 2006, e si identifica con quella di soggetto che supporta i Professionisti nella gestione delle di tutte le attività funzionali alla liquidazione di asset immobiliari e mobiliari di pertinenza delle Procedure concorsuali.
- La figura del Soggetto Specializzato viene **confermata dal Codice della Crisi** (art. 216 comma 2), che prevede anche la prossima emanazione di un decreto ministeriale volto a definire i requisiti di onorabilità e professionalità che devono essere propri di un soggetto che voglia definirsi «Specializzato». L'intervento del Soggetto Specializzato è contemplato quindi solo in ambito concorsuale.
- Il Soggetto Specializzato può assorbire talvolta l'incarico di **Custode** (ossia la figura individuata dalla Procedura per gestire ed amministrare l'immobile oggetto di vendita).

Gestore della Vendita Telematica

- Soggetto autorizzato dal Giudice a gestire la vendita telematica per conto delle Procedure. Per potersi definire Gestore un soggetto deve possedere i requisiti previsti dal D.M. 26 febbraio 2015 n. 32 ed essere **iscritto in apposito registro** tenuto presso il Ministero della Giustizia.
- Il Gestore della Vendita Telematica opera sia in ambito esecutivo che in quello concorsuale.

Indice

Introduzione – la nostra visione	5
Nota metodologica	7
Vendite Giudiziarie	8
Overview delle Vendite Giudiziarie	9
Analisi sulla Ripartenza	10
Analisi delle Vendite in ambito esecutivo e concorsuale	12
Andamento per Area Geografica	13
Anzianità delle Procedure Giudiziali	14
Le Vendite Giudiziarie alla luce di altri indicatori macro economici	16
Gestione Legale e Gestione Commerciale delle Vendite Giudiziarie	17
La Nostra Visione	18
Tempi di Pubblicazione	19
Gestione delle Custodie	21
Supporto dei Soggetti Specializzati	22
Digitalizzazione dei Processi di Vendita Giudiziaria	24
La Nostra Visione	25
Tipologia di Vendita per Fase dei Rilanci	26
Overview della Digitalizzazione delle Vendite in Ambito Esecutivo	27
Allegati	31
Il nuovo Codice della Crisi d’Impresa e dell’Insolvenza	32
L’importanza del PVP nel nuovo scenario	33
Bloopers	34
Esperimenti potenzialmente contestabili	35



Introduzione – la nostra visione

Le vendite giudiziarie immobiliari, dopo due anni di forte contrazione legata principalmente alle ripercussioni dell'emergenza sanitaria Covid19 sulle attività dei Tribunali Italiani, a partire dal quarto trimestre del 2021 sono finalmente tornate a crescere, attestandosi nel corso del 2022 cumulativamente a c. #190k esperimenti (per un volume di base d'asta o "bda" di € 32 mld). Tali volumi risultano di poco superiori a quelli del 2021 (#184k esperimenti per una bda di €31mld) ma ancora significativamente inferiori ai volumi pre-pandemia rilevati nel 2019 (#233k esperimenti per una bda pari ad €38mld). L'anno 2020 colpito in pieno dagli effetti restrittivi del lockdown è quello che ha registrato la contrazione più accentuata dei tentativi di vendita giudiziaria (#135k esperimenti nell'anno per una bda di € 22mld).

In particolare, nel periodo di osservazione 2020/2022 solo in ambito esecutivo assistiamo ad una crescita costante, anno su anno, del numero degli esperimenti (dai #94k nel 2020 ai #142k nel 2022) per quanto i volumi nel 2022 rimangono lontani da quelli pre-pandemia del 2019 (c. #171k esperimenti). In ambito concorsuale invece la ripresa del numero degli esperimenti risulta più incerta con volumi nel 2022 (#49k) superiori a quelli del 2020 (l'anno di buio con #41k esperimenti) ma inferiori sia a quelli rilevati nel 2021 (#58k) che a quelli pre-pandemia del 2019 (#62k).

Gli esperimenti sottostanti le Procedure esecutive infatti, dopo il forte rallentamento nel 2020 e 2021, dovuto alla sospensione delle vendite nella seconda metà del 2020 e dal prolungamento della sospensione delle azioni coattive sugli immobili adibiti ad abitazione principale sino a giugno 2021, hanno ripreso a crescere in maniera significativa dopo la rimozione delle suddette misure di contenimento della crisi sanitaria.

Di contro, gli esperimenti sottostanti le Procedure concorsuali, stentano a ritornare ai volumi pre pandemia,

dopo l'analoga significativa contrazione nel 2020 e 2021, legata alla diminuzione delle procedure dichiarate negli stessi anni ed all'incertezza del contesto normativo, con il rinvio dell'entrata in vigore del Codice della Crisi posticipato al 15 luglio 2022, circostanze queste ultime che riverberano i loro effetti sino ad oggi.

La ripresa sensibile del numero (e volumi della sottostante bda) degli esperimenti di vendita nel corso del 2022 può dirsi generalizzato su tutto il territorio nazionale con una incidenza maggiore nelle regioni del Centro, Sud e Isole e minore nelle regioni del Nord Italia.

Conseguenza del rallentamento degli esperimenti di vendita nel 2020 e 2021 è anche un progressivo e tangibile invecchiamento del "magazzino" sottostante le vendite giudiziarie:

- da un lato si rileva come il 42% degli esperimenti concorsuali (il 33% di quelli esecutivi) occorsi nel 2022 è riferito a Procedure "anziane" dichiarate da almeno sei anni. Il valore cresce sino al 65% (per gli esperimenti concorsuali) e 60% (per gli esecutivi) se si considerano le Procedure dichiarate da almeno quattro anni. Solo il 34% degli esperimenti concorsuali (il 39% di quelli esecutivi) si riferiscono a procedure "giovani" aperte dal 2019 in avanti;
- dall'altro si rileva come l'incidenza degli esperimenti riferiti a Procedure con un'anzianità maggiore di sei anni sia cresciuta significativamente sia per le Procedure concorsuali (dal 36% a marzo 2019 al 50% a dicembre 2022) che per le Procedure esecutive (dal 28% a marzo 2019 al 39% a dicembre 2022).

In tale contesto sta crescendo in molti Tribunali Italiani la consapevolezza dell'importanza di affiancare ad un approccio solo legale degli esperimenti (focalizzato sul rispetto dei

termini di legge e dei "pochi" adempimenti pubblicitari) anche un approccio commerciale degli stessi, focalizzato sul supporto di Soggetti Specializzati, introdotti dalla riforma della Legge Fallimentare del 2006. I Soggetti Specializzati, partendo da una più accurata analisi dei compendi oggetto di liquidazione, consentono infatti l'implementazione di un'azione di vendita mirata e capace di massimizzare non solo la platea dei potenziali acquirenti ma anche i risultati della liquidazione (maggiori valori di realizzo e tempi ridotti di chiusura delle procedure giudiziali).

Tale consapevolezza è testimoniata dall'incidenza degli esperimenti concorsuali nei quali il Tribunale è stato supportato dai suddetti Soggetti Specializzati (dal 26% nel 2019 al 40% nel 2022), dati dai quali si può stimare un trend simile anche negli anni a venire.

Da ultimo, in particolare nell'ambito esecutivo, dal 2019 a tutto il 2022, si rileva il sempre maggior ricorso da parte dei Tribunali a modalità telematiche di vendita per effetto, non solo della sua imposizione da parte del Legislatore a partire dal 2018, ma anche dell'adeguamento da parte dei Tribunali che, post pandemia, hanno accelerato nel rispondere ai dettami della normativa al fine di velocizzare il processo di vendita. Gli esperimenti esecutivi celebrati con modalità telematica sono passati dal 33% a marzo 2019 al 77% a dicembre 2022 di fatto sui Tribunali di tutto il territorio nazionale con picchi di oltre l'80% su quelli del Nord-ovest e Centro Italia.

L'entrata in vigore del Codice della Crisi, che ha introdotto le modalità telematiche a supporto del processo competitivo di vendita anche in ambito concorsuale, consente di prevedere un ulteriore rafforzamento della digitalizzazione delle vendite giudiziarie.



Nota metodologica

Il presente Studio analizza le dinamiche relative alle vendite giudiziarie immobiliari in Italia.

Prende in esame ed analizza il contesto delle vendite attivate nell'ambito di Procedure esecutive e quelle azionate in ambito concorsuale, soffermandosi però maggiormente su uno o l'altro dei due contesti a seconda del tema oggetto di specifico approfondimento all'interno della singola sessione.

Per questo Studio sono stati utilizzati dati provenienti dal Portale delle Vendite Pubbliche (PVP) e dai portali della società Abilio S.p.A..

I dati riportati costituiscono una rielaborazione interna delle due fonti.

L'analisi prende in esame un arco temporale, specificato all'interno di ogni singola sessione, che varia a seconda delle necessità espositive.

Ove non espressamente specificato, riguarda i tentativi di vendita compresi nell'arco temporale: 1° gennaio 2019 – 31 dicembre 2022.

L'analisi prende avvio cronologicamente dall'anno 2019 senza risalire ulteriormente nel tempo in quanto questo è il primo anno per il quale PVP restituisce dati stabili e completi (a fronte di un obbligo di pubblicizzazione su PVP in vigore da febbraio 2018 che ha necessitato di tempi tecnici fisiologici per essere recepito ed applicato su tutti i Tribunali d'Italia).

Lo Studio ha l'obiettivo di approfondire le dinamiche relative alle vendite giudiziarie immobiliari, tramite l'analisi delle tempistiche e delle modalità di esecuzione, dando evidenza delle peculiarità, criticità e attuali opportunità di crescita.

Lo Studio, basato su informazioni prettamente quantitative, si prefigge lo scopo di integrare il dato numerico puntuale con l'interpretazione qualitativa di **Abilio S.p.A.**, che si fonda su un'esperienza di oltre dieci anni nel contesto delle liquidazioni concorsuali ed esecutive con attività prestata su oltre 100 Tribunali in Italia in qualità di:

- Soggetto Specializzato
- Gestore della Vendita Telematica
- Gestore della Pubblicità Legale
- Custode

Nella prima parte, lo Studio introduce un inquadramento del panorama delle vendite giudiziarie da un punto di vista meramente cronologico, con un'analisi del dato quantitativo dal 2019 ad oggi. Vengono analizzate le dinamiche occorse nel periodo oggetto di analisi, con particolare attenzione alla sospensione delle attività di liquidazione causata dalla pandemia di Covid-19, indagando con quali modalità e approccio i Tribunali italiani hanno reagito a tali accadimenti.

La seconda parte dello Studio analizza ed approfondisce la "gestione commerciale" delle vendite giudiziarie che si affianca a quella tipicamente legale, declinando alcuni elementi caratteristici e connaturati all'attività commerciale e misurando i vari contesti territoriali rispetto a tali parametri.

Infine, nella ultima parte si approfondisce il contesto di adozione di modalità di vendita digitale, con un focus verticale relativo alle diverse tipologie di vendita declinate dal Legislatore, indagando come i Tribunali si stanno adeguando all'introduzione di queste nuove modalità.

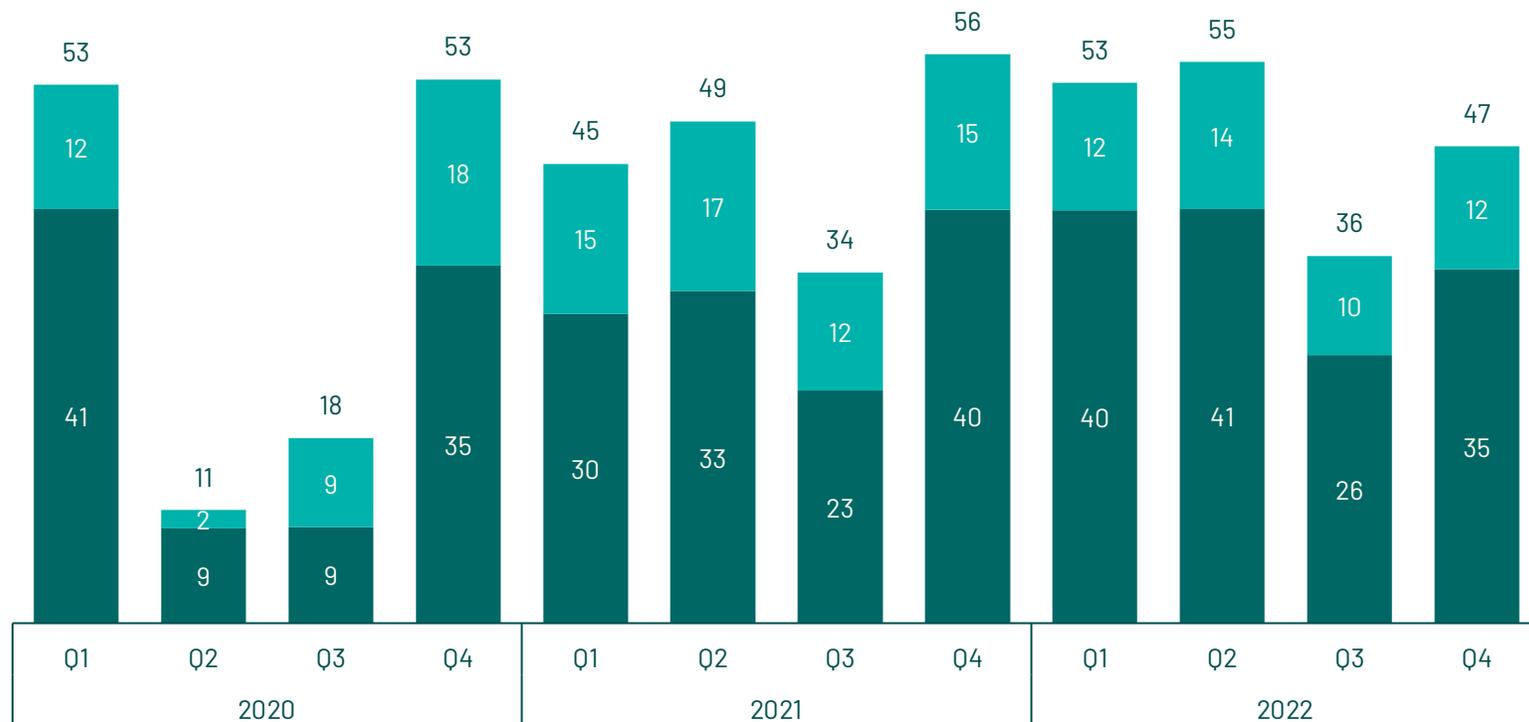


Le Vendite Giudiziarie

Overview delle vendite giudiziarie

Nel 2022 ripartono le vendite giudiziarie dopo la forte contrazione legata agli effetti della pandemia sulle attività dei Tribunali nel 2020 e 2021. Si rileva comunque una riduzione degli esperimenti nella seconda parte dell'anno, principalmente in ambito esecutivo

Numero tentativi per trimestre



■ Esecutivo ■ Concorsuale

Valori in migliaia

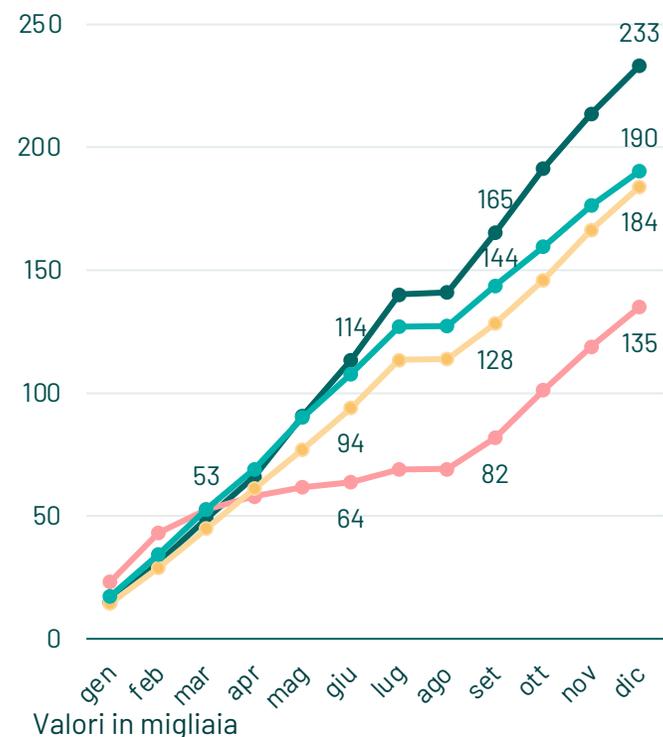
Nel panorama delle vendite giudiziarie il 2022 conferma un **aumento dei tentativi di vendita rispetto al trend precedente 2020-2021**, anche se nel 2H 2022 diminuisce il numero complessivo di esperimenti battuti rispetto 1H, principalmente sul segmento esecutivo.

L'inversione di tendenza tra prima e seconda parte del 2022 è probabilmente imputabile anche al blocco delle Procedure avvenuto causa Covid-19 nel 2020-2021: se infatti la sospensione della dichiarazione di Procedure non ha avuto effetti sulla fine del 2021 e l'inizio del 2022 – mesi «carichi» di volumi da battere in asta proprio a causa della sospensione delle vendite e del conseguente accumulo di magazzino – il 2H stabilizza il flusso delle vendite e probabilmente sconta la carenza di primi esperimenti riconducibili proprio alle Procedure non dichiarate nel periodo di sospensione Covid-19.

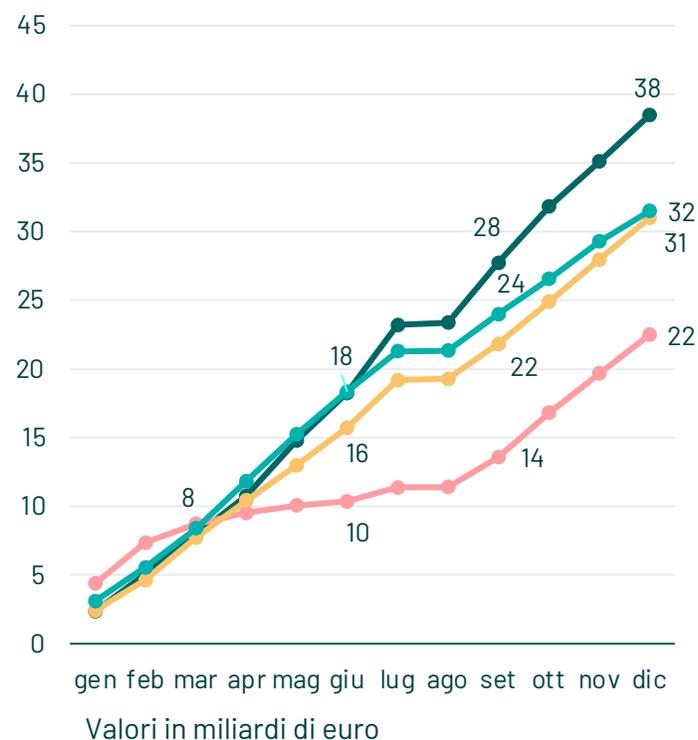
Analisi sulla ripartenza (1 di 2)

La ripartenza delle attività di vendita giudiziaria dei Tribunali è di fatto cominciata nel secondo trimestre del 2021 per quanto con un trend di crescita non sufficiente a ritornare sui livelli pre pandemia già a fine dello stesso anno

Numero dei tentativi di vendita cumulati - Esecutivo e Concorsuale



Valore Base d'Asta cumulato dei tentativi di vendita - Esecutivo e Concorsuale



Il numero degli esperimenti di vendita e i volumi battuti in asta nel 2022 (#190k esperimenti per una bda di € 32 mld) superano i rispettivi valori 2021 (#184k esperimenti per una bda di € 31 mld), ma **restano ancora inferiori ai volumi pre Covid-19 del 2019** (#233k esperimenti per una bda di € 38 mld).

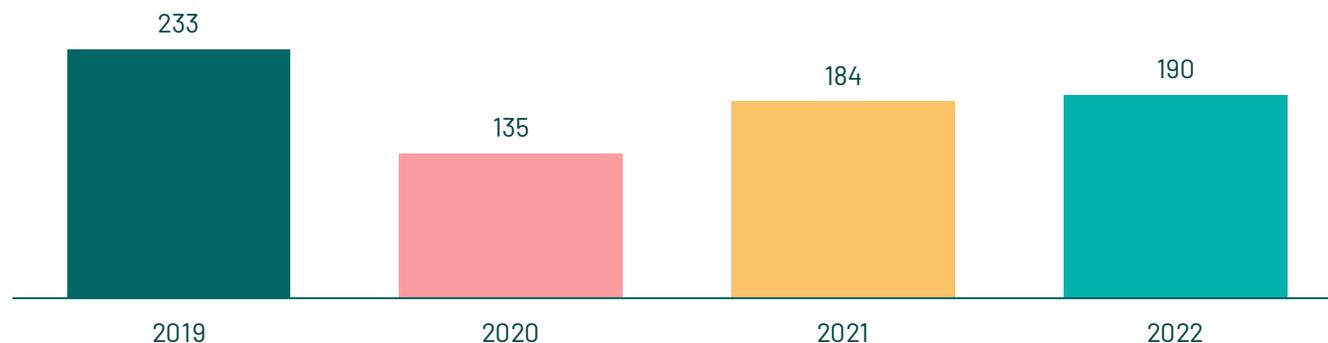
Il mancato ritorno ai volumi pre pandemia è sicuramente imputabile, tra gli altri, anche al prolungato periodo di sospensione delle Procedure - che per le Procedure esecutive immobiliari aventi ad oggetto l'abitazione principale del debitore è terminato solo a metà 2021 - che mostra i suoi effetti facendo venire a mancare dai volumi totali proprio gli esperimenti che sarebbero stati imputabili a queste Procedure.

● 2019 ● 2020 ● 2021 ● 2022

Analisi sulla ripartenza (2 di 2)

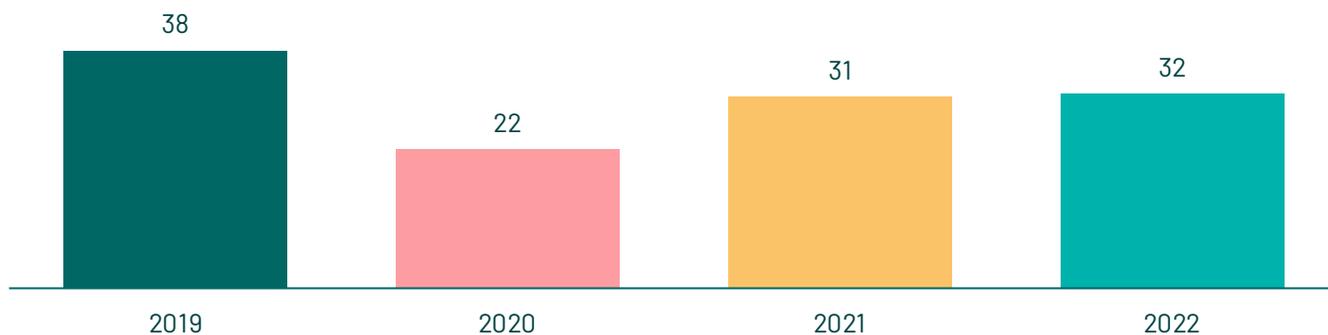
Nel 2022 il numero di esperimenti di vendita ed i relativi valori di base d'asta si sono attestati a livelli di poco superiori a quelli rilevati nel 2021, ma ancora al di sotto delle performance del 2019

Numero tentativi di vendita per anno



Valori in migliaia

Valore Base d'Asta dei tentativi di vendita per anno



Valori in miliardi di euro

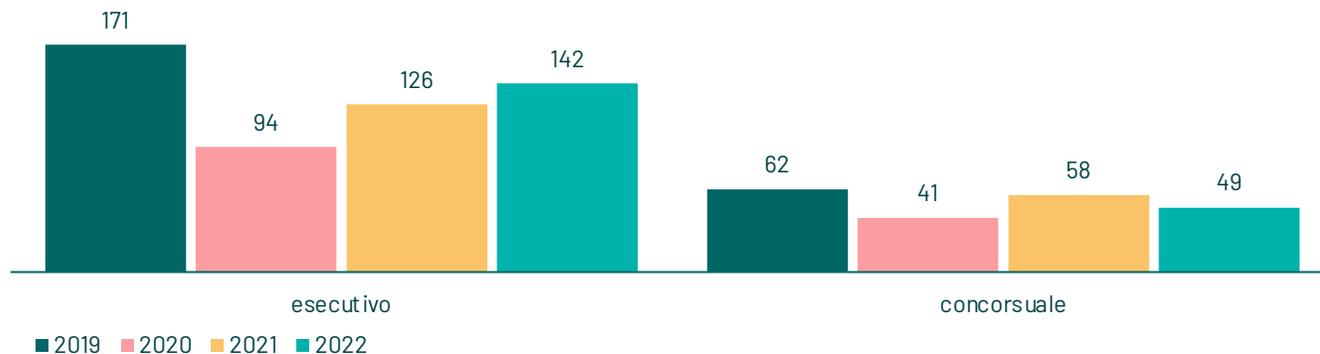
Per quanto riguarda il **numero di esperimenti** di vendita celebrati, il confronto dei dati relativi agli anni 2019-2020-2021-2022 mostra un sostanziale allineamento del 2022 con gli esperimenti battuti nel 2021 (#190k esperimenti vs. #184k), mentre resta ancora distante dai valori pre Covid-19 (#190k esperimenti a fine 2022 vs. #233k rilevati a fine 2019).

Lo stesso dicasi per i volumi di base d'asta sottostanti, che nel 2022 mantengono volumi simili a quelli del 2021 (€ 32 mld vs. € 31 mld), sintomo che il valore complessivo degli asset oggetto di vendita è rimasto sostanzialmente stabile. Anche in relazione ai volumi di base d'asta, il 2022 resta al di sotto dei valori riscontrati prima della pandemia (€ 32 mld a fine 2022 vs. € 38 mld rilevati a fine 2019)

Analisi delle vendite in ambito esecutivo e concorsuale

Il numero degli esperimenti sottostanti le Procedure concorsuali ed esecutive nel 2022 è ancora inferiore ai rispettivi volumi riscontrati nel 2019. Solo il segmento esecutivo mostra volumi sempre crescenti dal 2020 al 2022,

Numero tentativi di vendita per ambito giudiziale

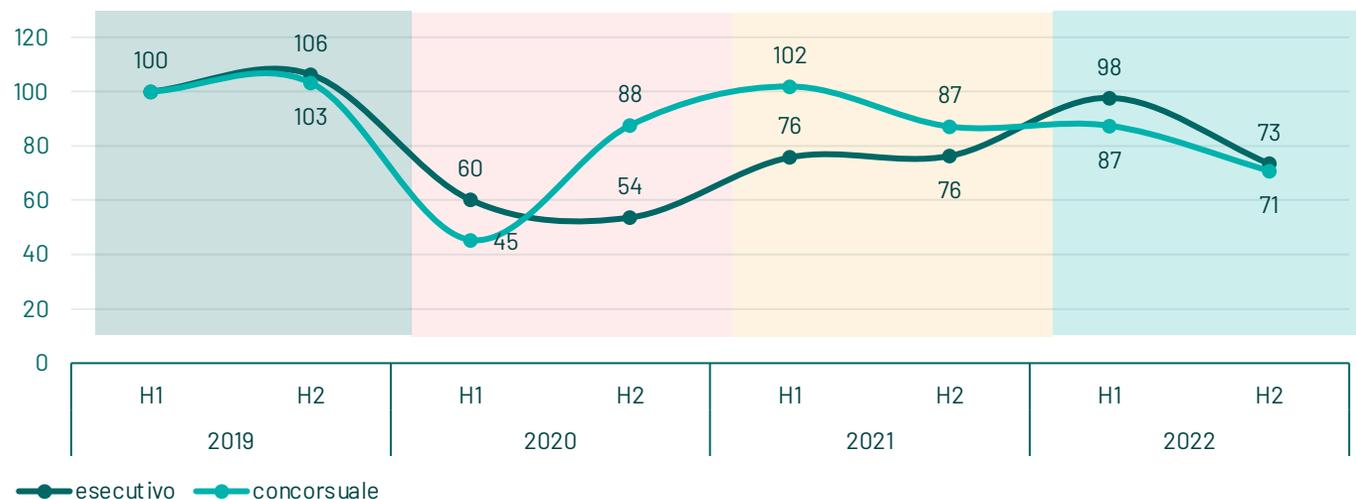


Valori in migliaia

In **ambito esecutivo** emerge per il 2022 (#142k) un miglioramento delle performance rispetto agli esperimenti battuti negli anni 2021 (#126k) e 2020 (# 94), ma il numero complessivo di esperimenti battuti è ancora inferiore ai valori riscontrati prima della pandemia (# 171k esperimenti nel 2019).

La principale motivazione alla base del mancato riallineamento è da ricercare sia nella sospensione generalizzata delle Procedure nel secondo e parte del terzo quarto 2020, che in particolare nella sospensione delle azioni esecutive relative gli immobili adibiti ad abitazione principale del debitore, prolungata fino a giugno 2021.

Andamento base 100 tentativi di vendita per ambito giudiziale



In **ambito concorsuale** invece il 2022 (#49k) mostra un calo sia rispetto ai volumi pre pandemici (#62k esperimenti nel 2019), ma anche rispetto ai volumi 2021 (#58k).

La diminuzione delle Procedure dichiarate negli anni 2020-2021 e l'incertezza, fino a qualche mese fa, del contesto normativo (i.e. rinvio dell'entrata in vigore del Codice della Crisi), sono le principali cause responsabili di questo mancato riallineamento.

Fonte: rielaborazione effettuata internamente su dati del Portale Vendite Pubbliche (PVP) e dati storici interni ad Abilio

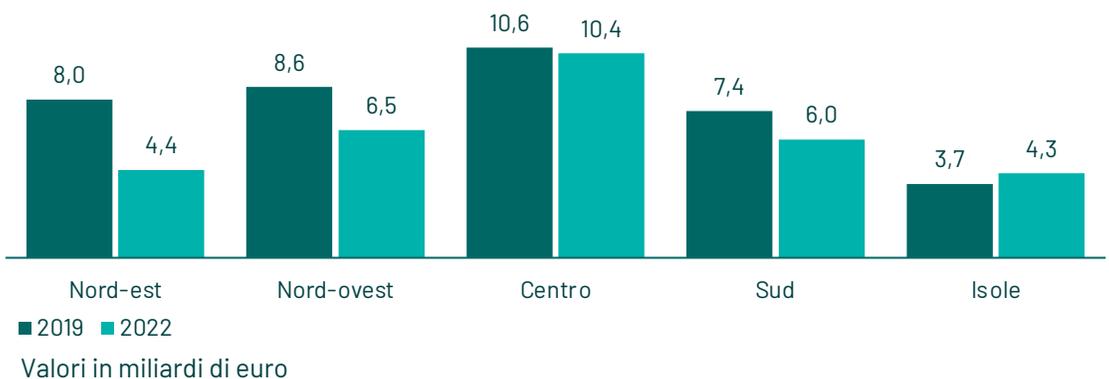
Andamento per Area Geografica

La crescita degli esperimenti osservata nel 2022 sia in termini di numero che di sottostante base d'asta è stata più pronunciata al Centro, Sud e isole rispetto alle regioni del Nord Italia, ancora lontane dai volumi pre pandemia

Numero tentativi di vendita per area geografica



Valore Base d'Asta dei tentativi di vendita per area geografica



La rappresentazione dell'andamento delle pubblicazioni di esperimenti per macro aree geografiche mostra come nel 2022 la tendenza al riallineamento ai volumi di pubblicazione pre pandemia sia abbastanza generalizzata.

Tuttavia, i dati mostrano le aree dell'**Italia settentrionale siano ancora lontane dai volumi pre pandemici**, mentre le Isole **hanno addirittura superato il numero totale di esperimenti battuti nel 2019**.

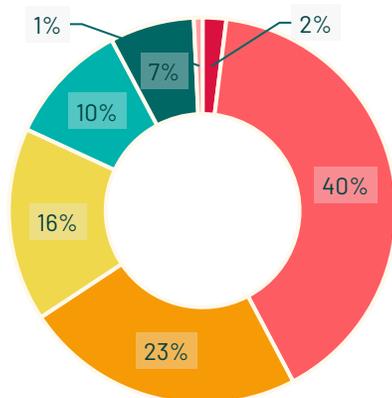
Similarmente, anche la rappresentazione dell'andamento dei volumi di base d'asta sottostanti le vendite e clusterizzati per macro area geografica **confirma la tendenza ad un riavvicinamento ai volumi battuti nel 2019**.

Anche in questo caso l'andamento non è lineare per tutte le aree oggetto di analisi, con l'Italia settentrionale che conta una non trascurabile diminuzione di volumi di base d'asta rispetto a quelli pre pandemia, mentre le Isole contano volumi battuti maggiori di quelli del 2019.

Anzianità delle procedure giudiziali (1 di 2)

Gli esperimenti di vendita del 2022 riferiti a procedure "anziane" dichiarate da più di 6 anni ammontano al 42% del totale in ambito concorsuale ed al 33% del totale in ambito esecutivo

Numero esperimenti per anno procedura - Ambito Concorsuale



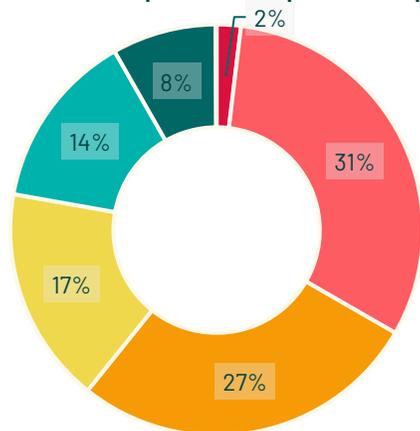
In campo concorsuale, nel 2022 **quasi la metà (42%)** degli esperimenti battuti fa riferimento a Procedure dichiarate prima del 2016, ossia **aperte da almeno 6 anni**.

Tale incidenza **sale al 65%** se si considerano le Procedure dichiarate prima del 2018, cioè **aperte da almeno 4 anni**.

Delle procedure dichiarate nel **2021**, per converso solamente il **7%** delle Procedure ha avviato la fase di liquidazione; per quanto riguarda il solo 2022 il valore scende all'**1%**.

Le novità introdotte dal Codice della Crisi volte ad accelerare i tempi di lavorazione delle Procedure è verosimile che portino ad una riduzione dei tempi medi di liquidazione nei prossimi mesi/anni.

Numero esperimenti per anno procedura - Ambito Esecutivo



In ambito esecutivo invece la performance è migliore - dato che non stupisce a fronte della diversità ontologica tra le due tipologie di Procedure - con circa **un terzo (33%)** degli esperimenti riferibili a Procedure con un'anzianità di **almeno 6 anni**.

Anche in questo ambito l'incidenza **si attesta al 60%** se si fa riferimento alle Procedure **aperte da almeno 4 anni** (prima del 2018).

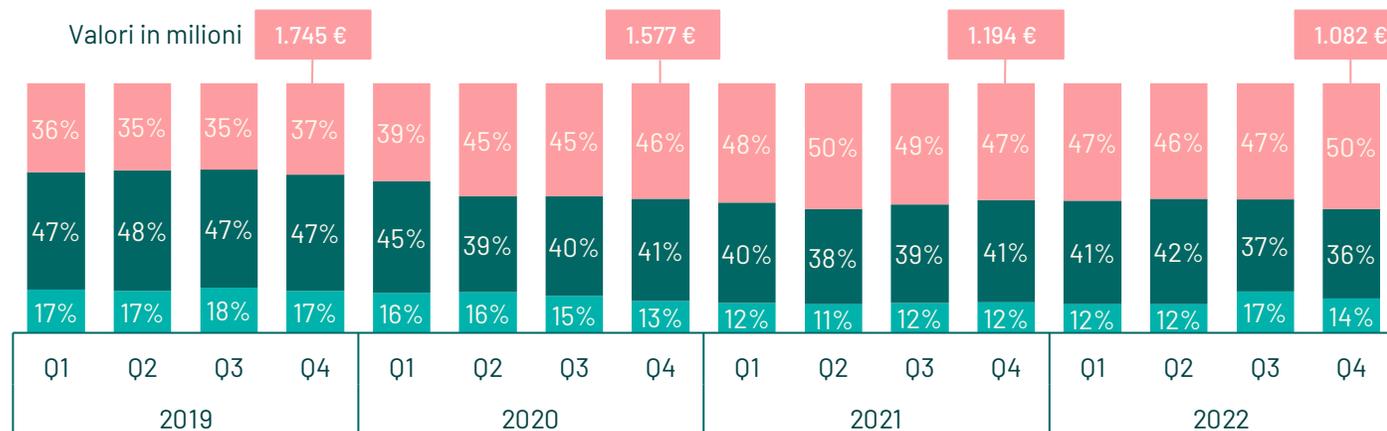
Sono l'**8%** le Procedure dichiarate nel **2021** che hanno già avviato la fase di vendita, dato che scende a meno dell'**1%** per il solo 2022, probabilmente anche a causa del prolungamento della sospensione delle Procedure aventi ad oggetto l'abitazione principale del venditore, prorogata fino a giugno 2021.

■ < 2010 ■ 2010-2016 ■ 2017-2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022

Anzianità delle procedure giudiziali (2 di 2)

Dal 2019 al 2022 si assiste ad un graduale ma significativo invecchiamento del magazzino immobili sottostante gli esperimenti di vendita: aumentano gli esperimenti di procedure "anziane" aperte da più di 6 anni

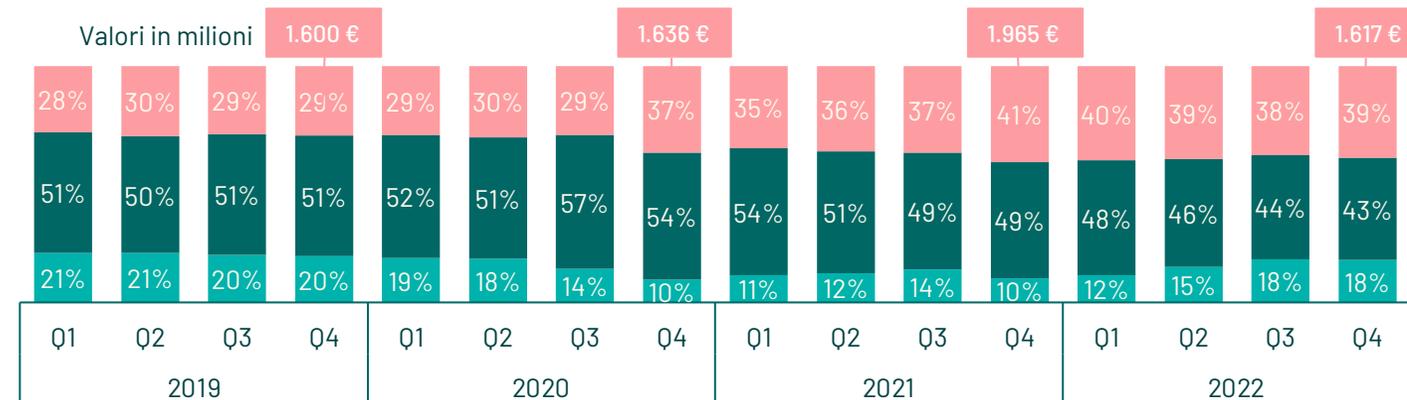
Numero esperimenti per anzianità procedura - Ambito Concorsuale



L'analisi dell'andamento delle pubblicazioni a partire dal 1Q 2019 fino al 4Q 2022 mostra come siano in **graduale ma costante aumento gli esperimenti che fanno riferimento a Procedure dichiarate da più di 6 anni** (dal 36% al 50% del totale esperimenti per trimestre in ambito concorsuale e dal 28% al 39% del totale esperimenti per trimestre in ambito esecutivo).

Quest cluster rappresenta nel 2022 circa il 45% dei tentativi di vendita complessivi (ambito concorsuale e ambito esecutivo) per ciascun trimestre, mentre nel 2019 gli stessi due ambiti cumulativamente costituivano circa il 34%.

Numero esperimenti per anzianità procedura - Ambito Esecutivo



La causa principale è certamente identificabile nella pandemia e nella conseguente sospensione temporanea delle vendite, circostanza che si è inserita in un trend negativo già in essere.

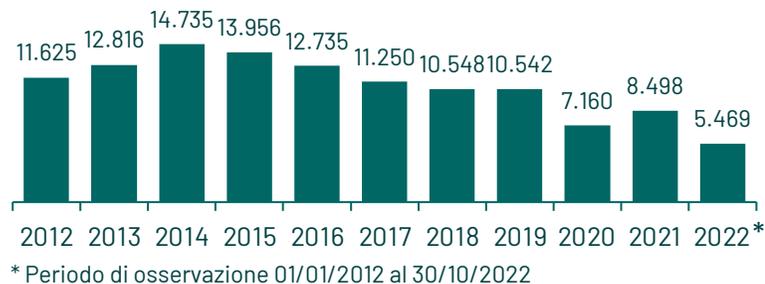
I grafici evidenziano quindi come nel corso del tempo, e in particolare **a partire dalla seconda metà del 2020**, ci sia stato un progressivo e tangibile **invecchiamento del magazzino immobili sottostante le vendite giudiziarie**, sia in campo concorsuale che in quello esecutivo.

■ <= 2 anni ■ Tra 3-5 anni ■ >= 6 anni

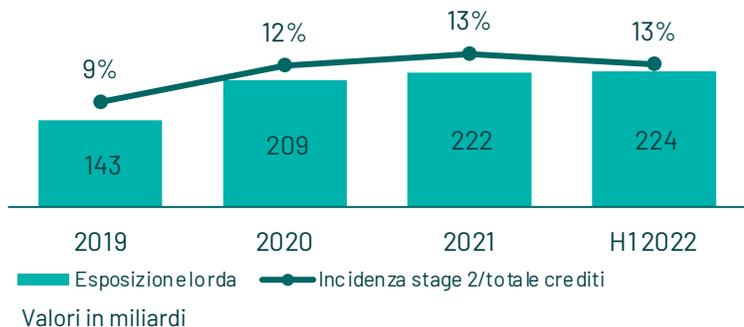
Fonte: rielaborazione effettuata internamente su dati del Portale Vendite Pubbliche (PVP) e dati storici interni ad Abilio

Le vendite giudiziarie alla luce di altri indicatori macro economici

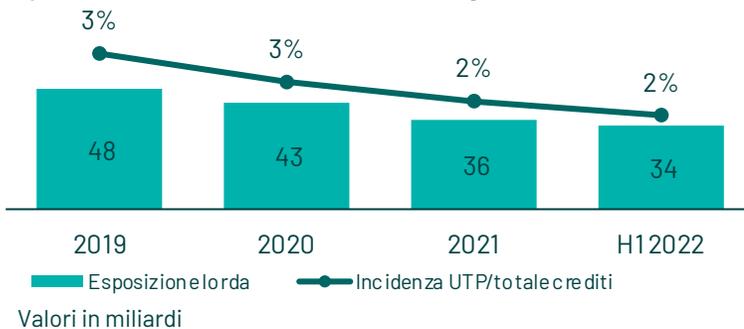
Numero procedure fallimentari dichiarate



Esposizione lorda crediti Stage2 e Coverage % - Banche Italiane



Esposizione lorda crediti UTP e Coverage % - Banche Italiane



- Le analisi quantitative illustrate nelle tavole precedenti evidenziano come i volumi delle vendite giudiziarie nel 2022 (in termini di numerosità degli esperimenti di vendita e di base d'asta), nonostante la ripresa osservata dopo la contrazione del 2020 e 2021, non raggiungono i livelli pre-pandemia del 2019. I dati evidenziano inoltre che sono le regioni del Nord Italia, tradizionalmente caratterizzate da volumi di esperimenti più elevati, quelle dove la ripresa degli esperimenti fatica ad attestarsi a volumi pre-pandemia. Mentre sono le altre regioni del Centro, Sud e isole dove si registra un ritorno più deciso alla normalità.
- Anche l'anzianità delle procedure sottostanti i tentativi di vendita giudiziaria sembra suggerire una persistenza e una predominanza delle procedure aperte da almeno 4 anni che vanno via via ad occupare quote sempre più crescenti dello stock in vendita.
- Il numero di procedure fallimentari dichiarate sembra avvalorare questa tesi in quanto dal 2018 al 2022 il numero delle stesse si è mediamente dimezzato se non ridotto addirittura ad un terzo in taluni tribunali.
- Per contro, altri indicatori macro economici come lo stock ancora significativo dei crediti deteriorati UTP da un lato (€34mld a giugno 2022) e quello in aumento dei crediti performing ad alto rischio di deterioramento STAGE2 (€224mld a giugno 2022), presenti entrambi nei bilanci delle banche italiane, porrebbero una visione di potenziale crescita dei volumi delle future procedure concorsuali, diversa da quella che si rileverebbe dalla sola lettura del trend delle procedure fallimentari dichiarate nel corso degli ultimi cinque anni.**



Gestione legale e gestione commerciale delle vendite giudiziarie

Gestione Legale e Gestione Commerciale delle Vendite Giudiziarie

La Nostra Visione

Ancora oggi troppo spesso le vendite giudiziarie vengono azionate ed interpretate dagli operatori con un approccio che potremmo definire « legale », dove lo scopo primario della procedura di liquidazione è identificato nel rispetto delle formalità legali imposte dalla normativa.

Il rispetto dei termini di legge e dei (pochi) adempimenti pubblicitari imposti a livello normativo, resta infatti troppo spesso il faro che guida l'attività del Professionista e/o del Magistrato che ha in carico la liquidazione.

Negli anni, soprattutto con riferimento all'ambito concorsuale, alcuni Tribunali hanno tentato di introdurre tramite circolari interne e/o attività di indirizzo verso i Professionisti, indicazioni circa l'opportunità di affiancare agli strumenti di sponsorizzazione legale imposti dalla normativa ulteriori elementi di natura più squisitamente commerciale, con l'obiettivo di ampliare la diffusione della notizia di vendita e quindi, in ultima analisi, massimizzare il risultato economico a beneficio di tutti gli attori della Procedura.

Anche quando questa apertura c'è stata, però, l'introduzione acritica di prescrizioni commerciali, tramite un procedimento meramente prescrittivo

(approccio a "check list"), e senza quindi l'indicazione di una necessaria valutazione puntuale di quelle che sono le caratteristiche e necessità del singolo compendio oggetto di liquidazione, non ha permesso la possibilità di implementare un approccio realmente commerciale in tema di liquidazione.

Per completare il processo di avvicinamento da parte delle vendite giudiziarie ad un modello di liquidazione – che potremmo definire "processo commerciale" di vendita – e che sia in grado di:

- **individuare, a seconda delle specifiche caratteristiche del compendio oggetto di liquidazione, gli strumenti realmente più efficaci** per una sponsorizzazione che garantistica la più ampia diffusione della notizia di vendita ampliando la platea dei potenziali partecipanti,
- **azionare in maniera tempestiva e professionale tutti i canali e le attività di cui sopra,**

è necessario a parere di chi scrive **l'attivazione di soggetti ed organizzazioni specializzate** nello studio e nella gestione operativa dei molteplici strumenti ed attività commerciali che sono propri di un approccio come sopra descritto.

Oggi la possibilità di attivare soggetti professionali in grado di fornire supporto commerciale come sopra declinato è prevista solo in ambito concorsuale, qualora il Professionista decida di richiedere, per l'organizzazione e la gestione delle attività di liquidazione, il supporto di un Soggetto Specializzato (opzione prevista dall'art. 216 comma 2 del nuovo Codice della Crisi).

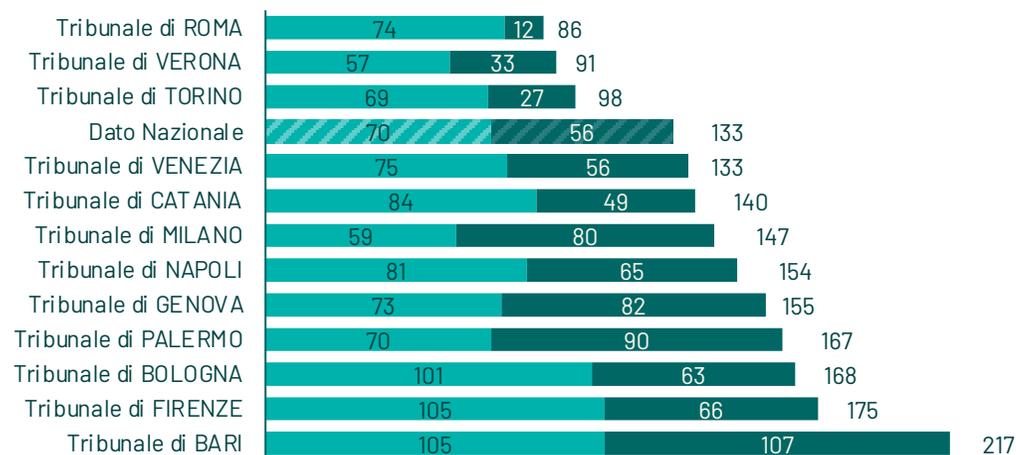
La norma codicistica, al contrario, non lascia spazio alla possibilità di richiedere il supporto di soggetti di questo tipo, lasciando al Professionista Delegato il compito di attuare gli strumenti e le indicazioni prescritte dal Magistrato all'interno dell'ordinanza di vendita.

Il presente Studio, che ha tra i suoi obiettivi quello di approfondire dove e con quali modalità trova spazio in Italia l'approccio c.d. commerciale, nelle sezioni successive si soffermerà pertanto maggiormente sulle dinamiche relative al mondo concorsuale.

I tempi di pubblicazione (1 di 2)

I principali Tribunali Italiani, in particolare in ambito concorsuale, presentano una situazione simile nei tempi impiegati dalla data di pubblicazione alla data di esperimento ma variegata nei tempi necessari, dopo l'esperimento, per implementare la pubblicazione successiva

Tempo di pubblicazione in giorni - Ambito Esecutivo



Tempo di pubblicazione in giorni - Ambito Concorsuale



- Fase Online:** si tratta del periodo che intercorre tra la pubblicazione dell'annuncio di vendita e la chiusura dell'esperimento di vendita; corrisponde al periodo in cui l'immobile è visibile al potenziale acquirente
- Fase Offline:** si tratta del periodo che intercorre tra la chiusura dell'esperimento di vendita e la pubblicazione dell'annuncio dell'esperimento successivo; in questo lasso di tempo l'immobile è invisibile per il potenziale compratore

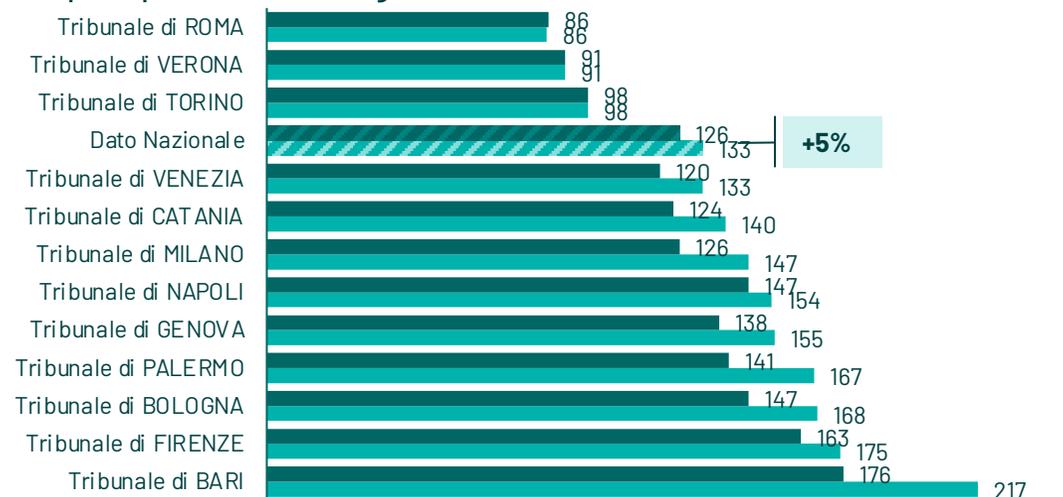
L'analisi restituisce una rappresentazione molto variegata all'interno dei vari Tribunali, anche in conseguenza di prassi dei singoli Fori e/o dei singoli Professionisti incaricati.

- La fase Online è tendenzialmente più omogenea**, soprattutto per le Procedure concorsuali (meno per quelle esecutive) e si basa sul rispetto delle tempistiche di pubblicazione imposte dalla normativa, a cui si aggiungono prassi dei Tribunali che suggeriscono periodi di tempo aggiuntivi per massimizzare il risultato derivante dalla sponsorizzazione delle vendite.
- La fase Offline invece, spesso non regolamentata da indicazioni e prassi puntuali, restituisce un quadro molto più variegato**, con una range che va dai 12-35 giorni per i Tribunali più veloci a quello di 107 giorni per i Tribunali che hanno tempi di pubblicazione più lunghi.

I tempi di pubblicazione (2 di 2)

La ripresa degli esperimenti dopo il lockdown legato alla pandemia non ha coinciso con una accelerazione delle tempistiche di pubblicazione degli esperimenti rispetto al periodo precedente. I tempi di pubblicazione medi pre e post lockdown sono rimasti sostanzialmente allineati

Tempo di pubblicazione in giorni - Ambito Esecutivo



■ **Pre lockdown:** media giorni intercorrenti tra un esperimento ed il successivo (da data vendita a data vendita) calcolato su tentativi di vendita svolti tra il 01/01/2019 e il 28/02/2020

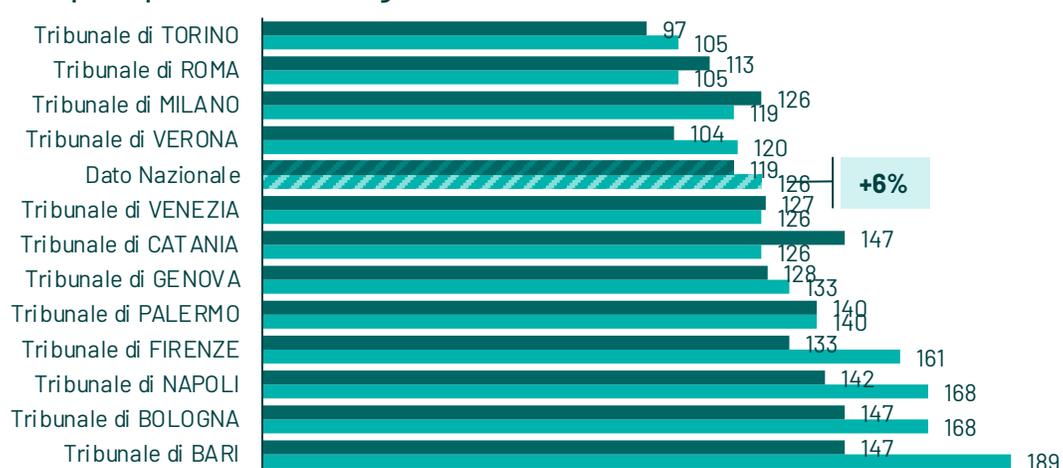
■ **Post lockdown:** media giorni intercorrenti tra un esperimento ed il successivo (da data vendita a data vendita) calcolato su tentativi di vendita svolti tra il 01/09/2020 e il 31/12/2022

Si rileva un **sostanziale allineamento delle tempistiche di pubblicazione** nel periodo post lockdown rispetto all'andamento pre pandemia.

In particolare il dato nazionale (misurato su tutti i Tribunali Italiani) mostra come sia per gli esperimenti sottostanti le Procedure concorsuali, che per quelli sottostanti le Procedure esecutive, i tempi medi di pubblicazione post lockdown sono aumentati (rispettivamente +5% nel contesto esecutivo e +6% in quello concorsuale).

Nonostante la sospensione delle vendite durata diversi mesi e il conseguente protrarsi delle tempistiche complessive delle Procedure, non emerge una spinta da parte dei Tribunali orientata ad una accelerazione delle vendite.

Tempo di pubblicazione in giorni - Ambito Concorsuale



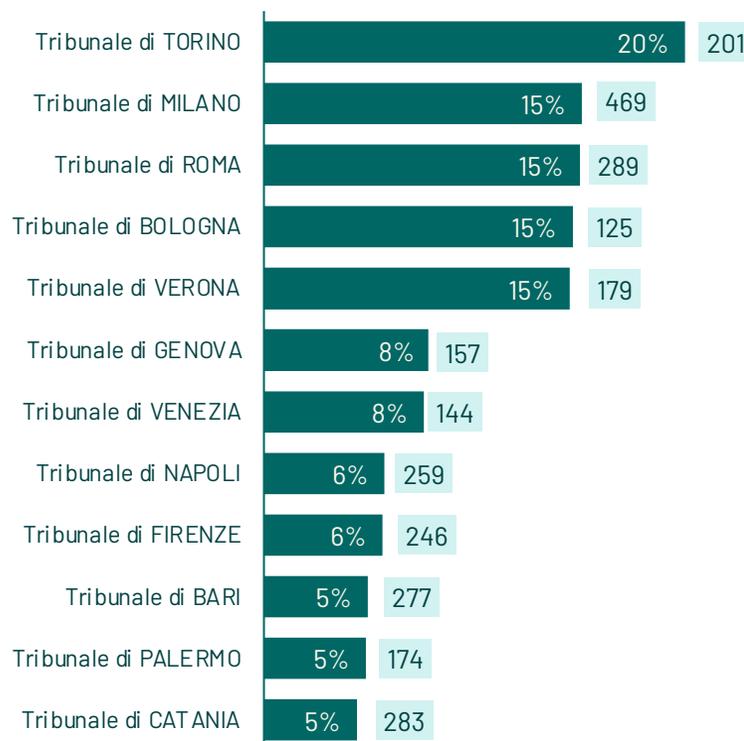
Fonte: rielaborazione effettuata internamente su dati del Portale Vendite Pubbliche (PVP) e dati storici interni ad Abilio - Tribunali delle 12 città italiane più popolate

Gestione delle custodie

La gestione del servizio di custodia si divide nettamente tra Tribunali che si affidano esclusivamente ai Professionisti delegati e Tribunali che conferiscono l'incarico a Soggetti Professionali

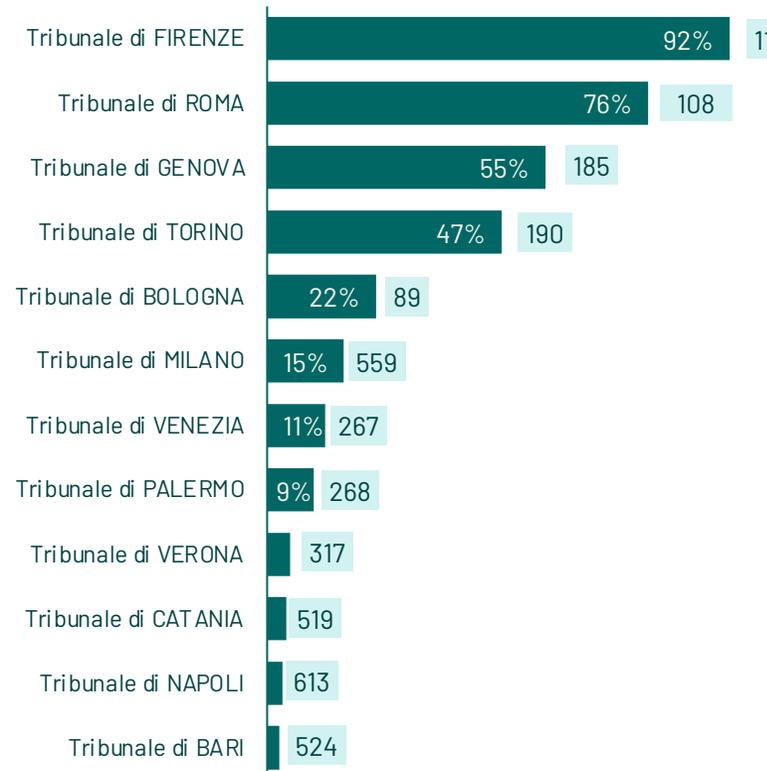


Distribuzione Custodie in Ambito Concorsuale



■ Primo Player Numero player

Distribuzione Custodie in Ambito Esecutivo



L'analisi mostra come gli incarichi di custodia siano gestiti in maniera molto diversa dai vari Tribunali.

Due sono i principali orientamenti:

- da un lato i Tribunali che affidano gli incarichi di custodia accentrandola sui **Professionisti delegati**
- dall'altro, i Tribunali che affidano gli incarichi di custodia a soggetti focalizzati sulla mansione (**Custodi professionali** ovvero in campo concorsuale anche **Soggetti Specializzati** che assorbono l'incarico di custodia)

La tendenza è anche diversa tra ambito esecutivo e concorsuale, presumibilmente in funzione del fatto che mentre in quello esecutivo la figura del Custode è tipizzata e quindi è verosimilmente più facile individuare figure dedicate, in quello concorsuale essendo la custodia una delle tante funzioni proprie del Curatore, è più forte la tendenza ad accentrarne la funzione sul Professionista stesso.

La consapevolezza dei Tribunali circa la complessità insita nell'incarico di custodia – che comprende non solo l'attività di accompagnamento di potenziali compratori, ma anche ulteriori adempimenti quali verifiche tecniche, legali, procedurali, commerciali – ha agevolato la concentrazione delle nomine in capo ad un numero ristretto di soggetti professionali specializzati, in grado di "industrializzare" il processo e gestirlo in maniera verticale, al fine di conseguire la massimizzazione dei risultati di gestione.

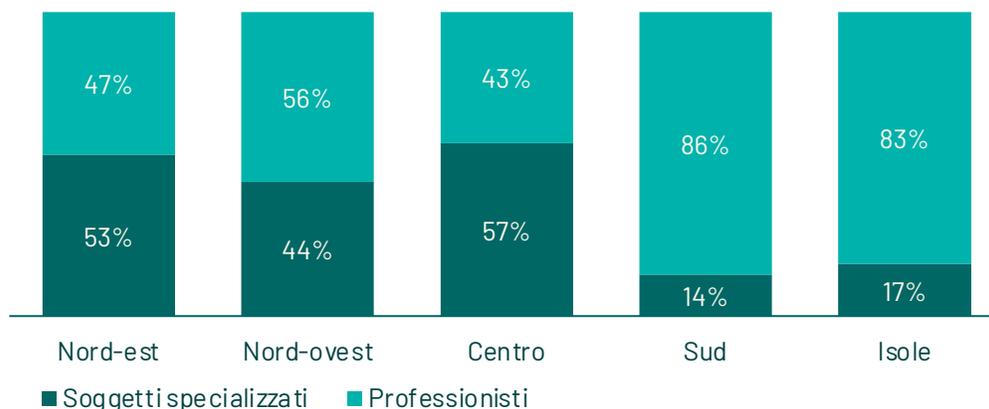
Supporto dei Soggetti Specializzati (1 di 2)

Dal 2019 al 2022 è cresciuto il supporto dei Soggetti Specializzati a favore dei Tribunali nella gestione delle operazioni di liquidazione in ambito fallimentare: il loro peso in termini di tentativi di vendita è passato dal 26% nel 2019 al 40% nel 2022

■ **Professionisti:** Numero di tentativi di vendita collegati esclusivamente ai singoli Professionisti incaricati rispetto al numero di tentativi di vendita totali

■ **Soggetti Specializzati:** Numero di tentativi di vendita collegati a Soggetti Specializzati rispetto al numero di tentativi di vendita totali

Ripartizione soggetti per area geografica del Tribunale



Periodo di osservazione da 01/01/2022 al 31/12/2022, ambito fallimentare

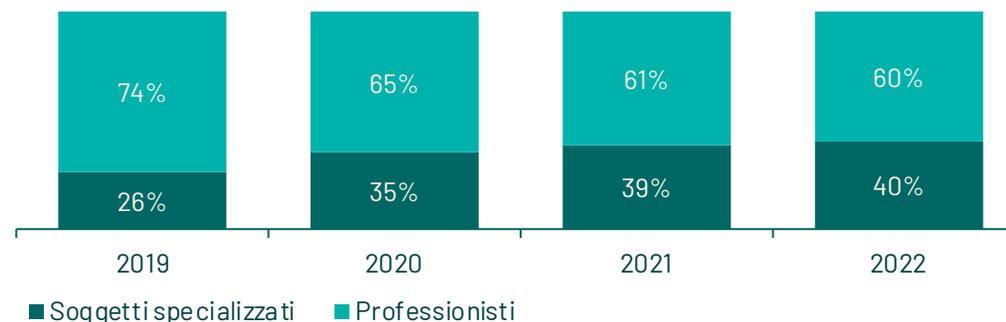
La rappresentazione mostra con le aree del Sud Italia concentrino (85%) ancora la gestione delle vendite sulla figura del Professionista o del Giudice Delegato, senza il supporto di un Soggetto Specializzato.

Dato in controtendenza rispetto a quanto avviene nel resto d'Italia, dove in circa il 50% dei casi si fa ricorso all'ausilio di un Soggetto Specializzato.

In generale, a livello nazionale si evidenzia una **tendenza ad ingaggiare con sempre maggiore frequenza Soggetti Specializzati a supporto delle operazioni di liquidazione in ambito fallimentare (l'incidenza è salita dal 26% nel 2019 al 40% nel 2022).**

Il Codice della Crisi conferma la possibilità di avvalersi di Soggetti Specializzati (art. 216 comma 2) e, complice probabilmente la sempre maggiore incidenza di questa figura, (finalmente) ne fornisce una prima regolamentazione, preannunciando l'emanazione di una norma attuativa che ne disciplinerà i requisiti di onorabilità e professionalità.

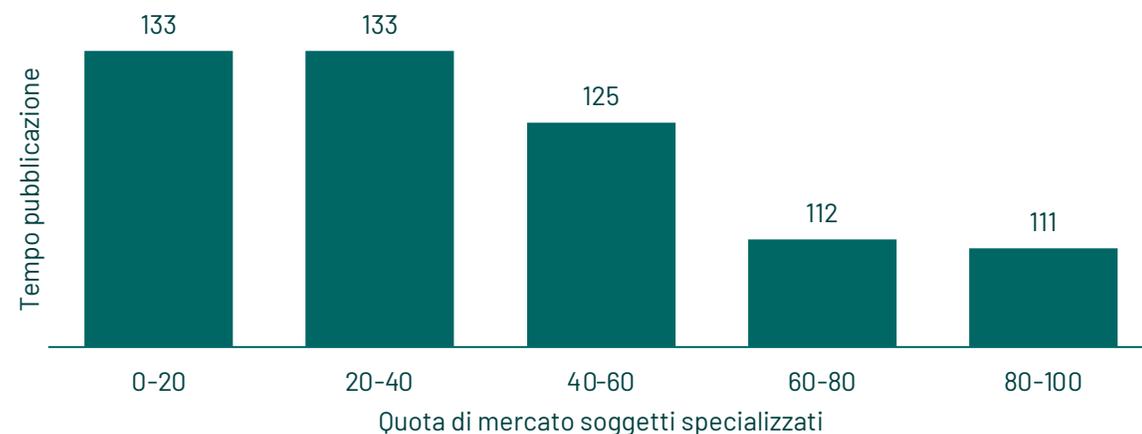
Ripartizione soggetti per anno



Supporto dei Soggetti Specializzati (2 di 2)

Il tempo medio di pubblicazione degli esperimenti è minore in quei Tribunali che fanno maggiormente ricorso al supporto dei Soggetti Specializzati che contribuiscono all'efficiente gestione delle procedure giudiziarie.

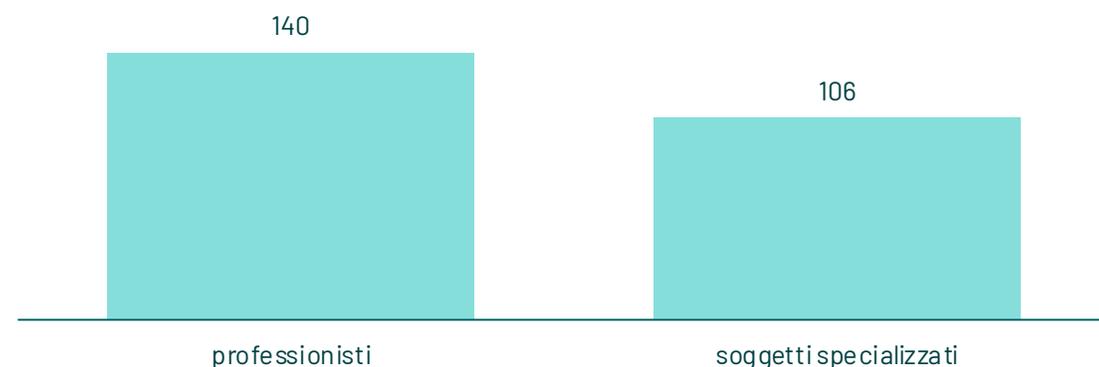
Tempo medio di pubblicazione per quota di mercato



Il grafico mostra che **il tempo di pubblicazione** – inteso come il tempo intercorrente tra la chiusura di un esperimento e la chiusura del successivo – **è minore in quei Tribunali che fanno maggiormente ricorso all'ausilio dei Soggetti Specializzati.**

Analizzando i dati del 2022, vediamo come dai **133 gg** di media in Tribunali in cui i Soggetti Specializzati operano in una fascia ridotta di Procedure (**0-20% dei casi**), si passa a **111** giorni medi quando i Soggetti Specializzati vengono ingaggiati nell'**80-100%** dei casi.

Tempo medio di pubblicazione



Il confronto tra i tempi di pubblicazione nei casi in cui la Procedura di liquidazione viene gestita autonomamente dal Professionista rispetto a quelli in cui c'è il supporto di un Soggetto Specializzato mostra come **nel secondo caso ci sia una riduzione dei termini pari a 34 gg.**, con un conseguente efficientamento delle tempistiche di vendita.

La figura del Soggetto Specializzato quindi, oltre a supportare professionalmente la Procedura nello svolgimento di tutti gli adempimenti legati alla liquidazione degli asset, ottimizza anche le tempistiche di gestione degli esperimenti.



Digitalizzazione dei Processi di Vendita Giudiziaria

Digitalizzazione dei Processi di Vendita Giudiziaria

La Nostra Visione

A partire dal **10 aprile 2018** il Legislatore, «salvo i casi in cui sia pregiudizievole per gli interessi dei creditori o per il sollecito svolgimento della procedura» ha imposto **l'utilizzo della vendita telematica per la vendita forzata immobiliare** (art. 569 comma 4 c.p.c), vendita da espletarsi secondo le modalità operative descritte all'interno del D.M. 26 febbraio 2015 n.32, che per la prima volta regola e disciplina la vendita telematica, identificando e descrivendo 3 tipologie principali.

Le diverse modalità di vendita telematica descritte dal Legislatore hanno in comune la necessità di presentazione di offerta telematica tramite il Portale delle Vendite Pubbliche (PVP), con successiva fase dei rilanci che si svolge sul sito del Gestore della vendita telematica individuato dal Tribunale.

Il Gestore della vendita telematica, soggetto privato che opera su autorizzazione del Ministero della Giustizia e previa iscrizione in apposito registro, **è quindi protagonista, insieme al PVP, delle operazioni di liquidazione telematica.**

Tutte le ordinanze di vendita emesse dall'11 aprile 2018 in poi avrebbero dovuto quindi prevedere la modalità telematica.

Non tutti i Tribunali però si sono adeguati immediatamente e in maniera generalizzata all'obbligo, preferendo sperimentare le nuove modalità solo su un numero ristretto di Procedure e/o attendendo maggiore stabilità nell'utilizzo di PVP, istituito meno di un anno prima (luglio 2017).

Il processo di adeguamento alla normativa e la conseguente digitalizzazione delle vendite ha subito un'accelerazione importante a causa della pandemia; alla ripresa delle vendite post sospensione, molti dei Tribunali che ancora non si erano adeguati pienamente all'obbligo normativo hanno velocizzato il percorso di avvicinamento a tali modalità, anche con l'intento di facilitare il distanziamento sociale e limitare la circolazione e mobilità dei vari soggetti coinvolti nelle attività di liquidazione.

Il Codice della Crisi estende l'obbligo di procedere con gara telematica, secondo le indicazioni contenute nel D.M. n. 32/2015 anche al mondo concorsuale (art. 216 commi 4 e 7).



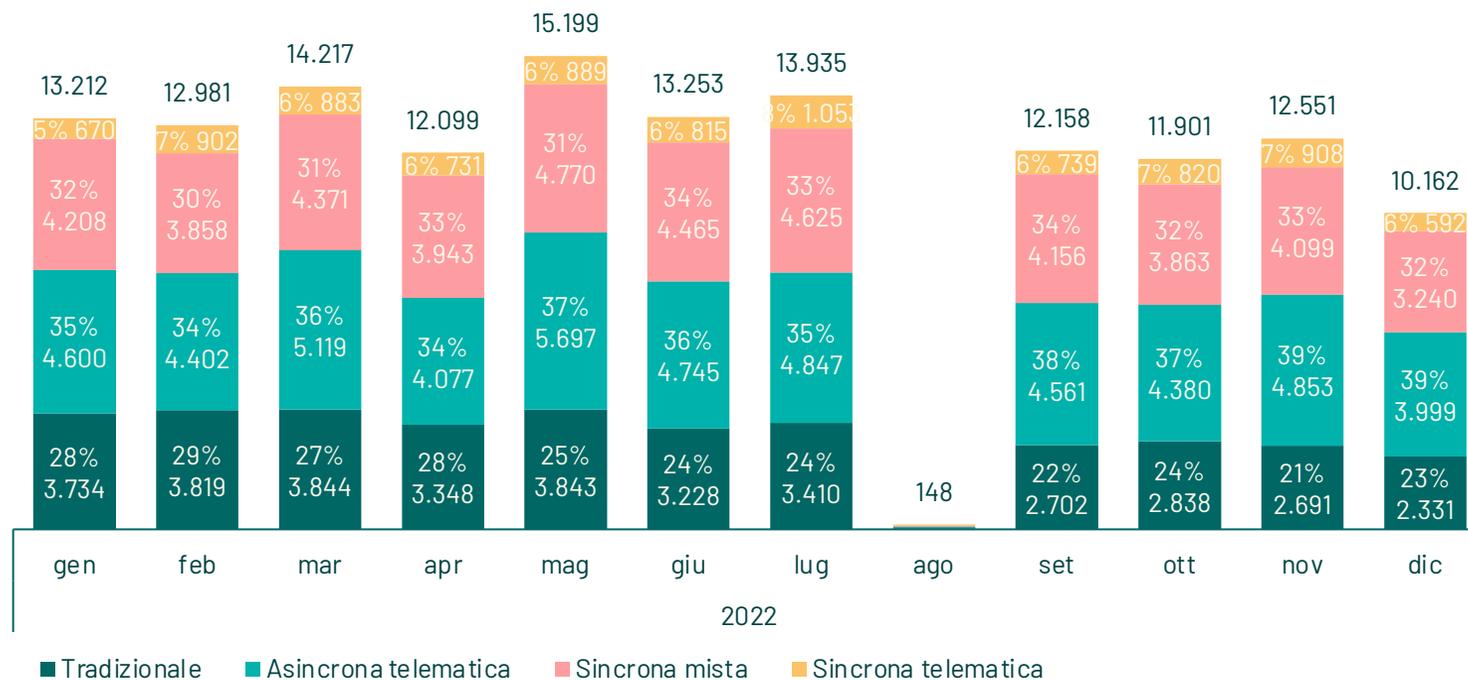
Tipologia di Vendita per Fase dei Rilanci

Tipologia	Luogo	Modalità	Durata
Tradizionale	Stanza Fisica (Ufficio)	Offerenti FISICAMENTE nello stesso luogo nello stesso momento	Singola unità di tempo (es. 3 min) rinnovabile a partire da ciascun rilancio
Sincrona Telematica	Stanza Virtuale (Online)	Offerenti VIRTUALMENTE nello stesso luogo nello stesso momento	Singola unità di tempo (es. 3 min) rinnovabile a partire da ciascun rilancio
Sincrona Mista	Stanza Virtuale (Online) + Stanza Fisica (Ufficio)	Offerenti VIRTUALMENTE oppure FISICAMENTE nello stesso luogo nello stesso momento	Singola unità di tempo (es. 3 min) rinnovabile a partire da ciascun rilancio
Asincrona Telematica	Stanza Virtuale (Online)	Offerenti VIRTUALMENTE liberi di presentare rilanci in tempi differenti all'interno di una finestra temporale definita	Intervallo predeterminato di tempo definito da un inizio ed una fine (tipicamente più ampio)

Overview della Digitalizzazione delle Vendite in Ambito Esecutivo (1 di 4)

I Tribunali Italiani gestiscono la maggior parte delle procedure di vendita in modalità digitale: nel 2022 l'incidenza del numero di aste telematiche (sincrone, asincrone e miste) si attesta mediamente al 75%

Numero tentativi per tipo asta



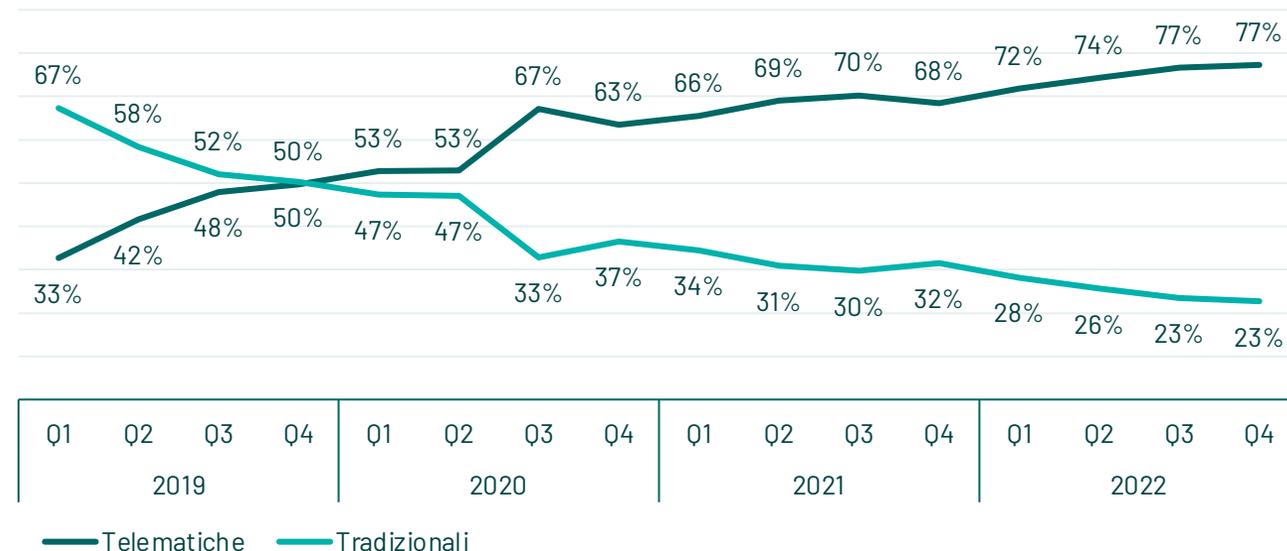
Valori in unità

- L'andamento delle vendite mostra come, ancora a fine 2022 circa un quarto (23%) delle procedure di liquidazione viene gestito in maniera tradizionale (vendita analogica da parte del Professionista Delegato).
- Tra le varie tipologie di asta telematica, la modalità asincrona è quella oggi più diffusa, dopo una fase iniziale in cui la tipologia sincrona mista riscontrava le maggiori preferenze.
- Il modello di asta sincrona telematica – che più si avvicina al modello di asta tradizionale (in uso prima della riforma) per tempi e modalità di svolgimento della gara – è il modello meno scelto oggi dai Tribunali, che in un primo momento hanno preferito optare per il modello misto (che ha permesso un adeguamento più graduale all'asta telematica), per poi orientarsi sul modello di asincrona, il modello digitale per eccellenza.
- L'analisi di ciascun mese del 2022 conferma sostanzialmente il trend di scelta dei Professionisti rispetto alle tipologie di asta disponibili.

Overview della Digitalizzazione delle Vendite in Ambito Esecutivo (2 di 4)

L'incidenza delle aste telematiche, in progressivo aumento dal 2019 al 2022, ha subito una significativa accelerazione a causa della pandemia attestandosi come numerosità al 77% del totale nel 2022

Ripartizione quota tentativi di vendita per tipo asta



È lecito pensare che l'estensione dell'obbligo di gara telematica imposta dal Codice della Crisi anche al campo concorsuale, faciliterà e velocizzerà ulteriormente l'estensione del modello telematico anche in ambito esecutivo.

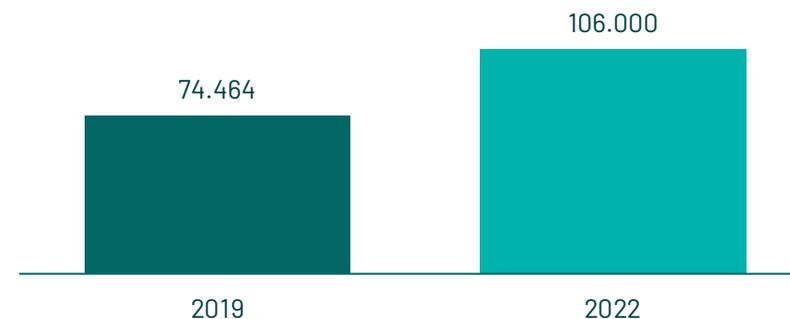
All'inizio del 2019 erano già oltre il 30% gli esperimenti di vendita celebrati con modalità telematica.

La percentuale di aste telematiche, in graduale e costante aumento nel tempo, ha subito un'accelerazione importante a causa della pandemia e della conseguente necessità di favorire il distanziamento e la limitazione della circolazione.

Dopo il picco di crescita nel terzo trimestre del 2020, l'incidenza delle aste telematiche è continuata a salire nel tempo, fino a raggiungere oltre il 70% dei volumi totali nei primi mesi del 2022 ed un nuovo picco pari al 77% a dicembre.

Il numero cumulato di aste in modalità telematica nel 2022 (#106k) è salito di oltre un terzo rispetto al dato 2019 (#74k).

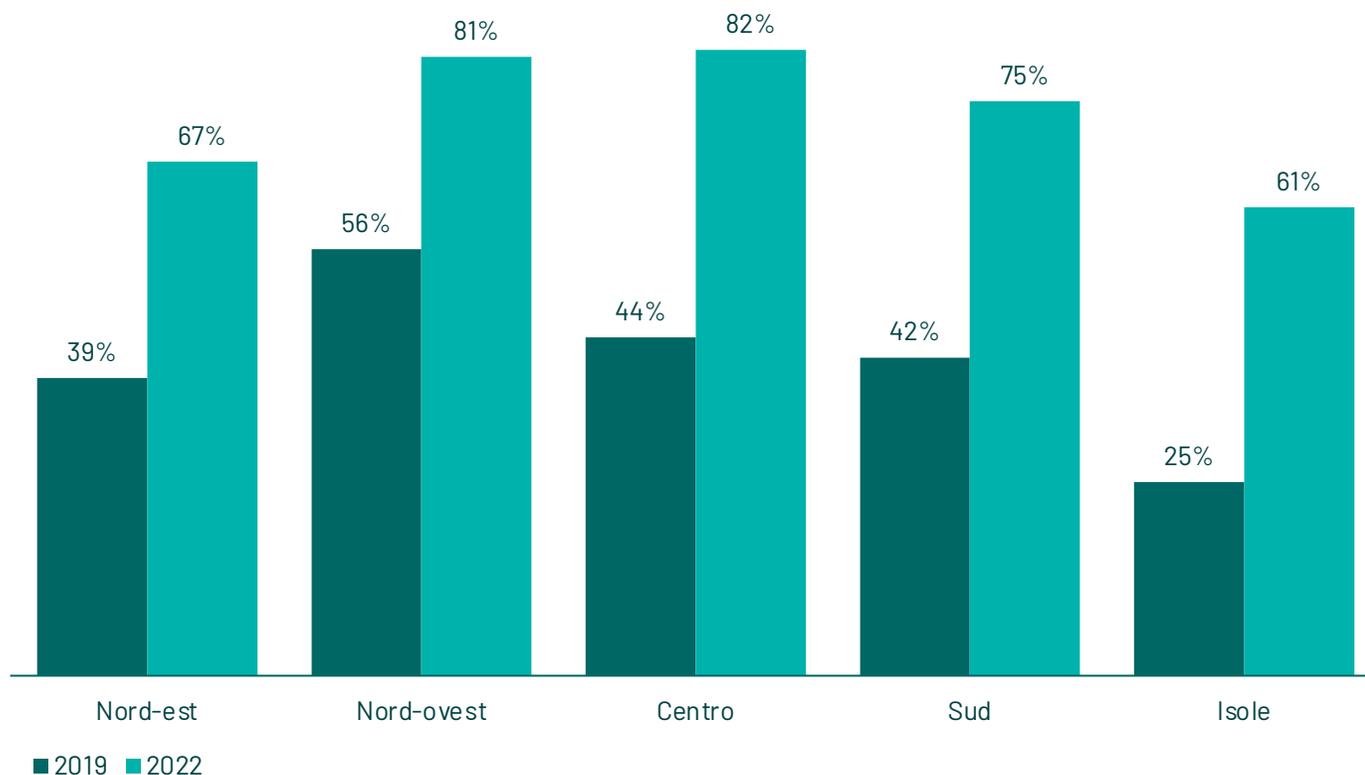
Numero totale tentativi di vendita con asta telematica



Overview della Digitalizzazione delle Vendite in Ambito Esecutivo (3 di 4)

Generalmente in tutti i Tribunali Italiani si è assistito ad un incremento della modalità telematica delle vendite giudiziarie, in particolare nelle regioni Centro e Nord Italia l'incidenza della modalità telematica sul totale delle vendite ha raggiunto oltre l'80%

Quota di Esperimenti svolti con Asta Telematica su Totale



L'aumento dell'incidenza del telematico è un fenomeno che interessa tutte le aree geografiche, seppure con volumi diversi.

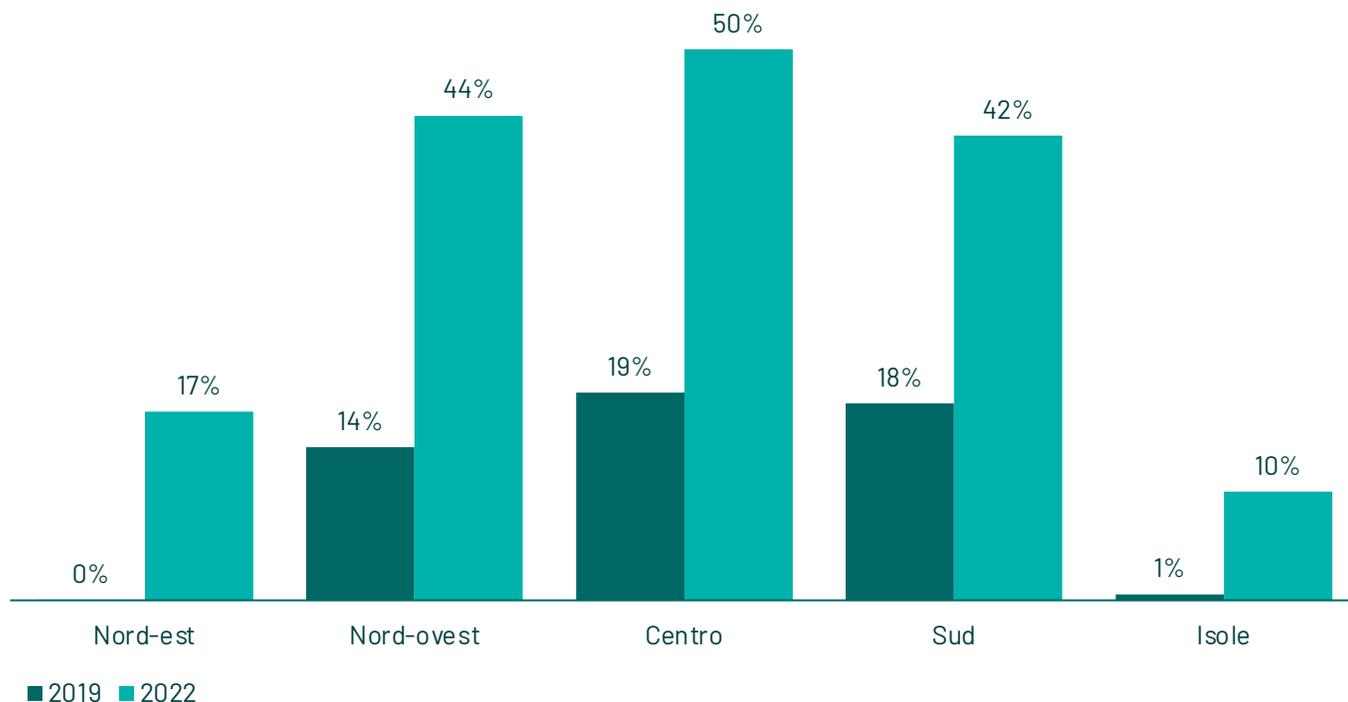
Nell'area Centro e Nord Ovest si raggiungono picchi di oltre l'80% di esperimenti telematici sul totale degli esperimenti.

Anche l'area che ad oggi conta la percentuale minore di aste telematiche (le Isole con "solo" il 61% di aste celebrate telematicamente) dimostra come la digitalizzazione stia avanzando molto velocemente, se si considera che in quest'area, in soli 3 anni, c'è stato un incremento di circa il 150% della modalità telematica di vendita.

Overview della Digitalizzazione delle Vendite in Ambito Esecutivo (4 di 4)

Limitando l'analisi alle sole aste asincrone telematiche (il modello più "digitale" tra quelli previsti dalla normativa) la crescita percentuale del loro utilizzo nei Tribunali Italiani dal 2010 al 2022 appare ancora più significativa

Quota di Esperimenti svolti con Asta Asincrona Telematica su Totale



Il grafico mostra la percentuale di aste asincrone telematiche celebrate nelle diverse aree geografiche identificate.

Il focus di indagine si concentra volutamente sulla sola modalità "asincrona telematica", che rappresenta il modello più "digitale" tra quelli proposti.

Oltre a permettere la partecipazione telematica da remoto, infatti, rende più snello il processo di presentazione dell'offerta e di gara, che si svolge in un lasso di tempo predefinito.

Rispetto al 2019, nel 2022 le aste telematiche asincrone sono cresciute in maniera esponenziale, con volumi superiori a 10x al Nord Est e nelle Isole.

Oggi, l'asta asincrona è la modalità di gara telematica che incontra le maggiori preferenze dei Tribunali.



Allegati

Il nuovo Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza

Introdotta con D. Lgs. 12 gennaio 2019 n. 14 e successivamente modificata ed integrata, da ultimo con il D. Lgs. 17 giugno 2022 n. 83, il Codice è entrato effettivamente in vigore nella sua interezza solo in data 15 luglio 2022.

In materia di tempistiche e **modalità di liquidazione degli asset**, il Codice apporta **importanti novità**, con una **generale attenzione alle tempistiche e alla necessità di massimizzazione dei risultati della vendita**.

In particolare:

- Le tempistiche per il completamento del programma di liquidazione sono ridotte a 150 gg., con un conseguente probabile anticipo dell'avvio della fase di liquidazione (art. 213 comma 1)
- Il Legislatore rimarca la necessità di assicurare, con adeguate forme di pubblicità, la massima informazione e partecipazione degli interessati (art. 216 commi 2 e 5), ponendo quindi particolare attenzione alla necessità di assicurare la massima competitività alla gara
- Il primo esperimento di vendita deve essere celebrato entro 8 mesi dall'apertura della Procedura (art. 213 comma 5)
- Viene stabilito l'obbligo di asta telematica per tutte le Procedure concorsuali, secondo le modalità previste dal D.M. n. 32/2015 (art. 216 commi 4 e 7)
- Viene mantenuta la figura del Soggetto Specializzato e stabilisce che con D.M. successivo vengano definiti requisiti di onorabilità e professionalità in capo agli stessi (art. 216 commi 2 e 12)

L'importanza del PVP nel nuovo scenario

pvp.giustizia.it/pvp/ è il sito web istituito dal Ministero della Giustizia su cui attualmente devono essere pubblicate **tutte le vendite dei beni delle Procedure esecutive e concorsuali**, nonché degli altri procedimenti per i quali la pubblicazione è prevista dalla Legge.

È stato introdotto con il DI 27 giugno 2015, n. 83 ed è operativo dal 1° luglio 2017. Da febbraio 2018 è in vigore l'obbligo di pubblicizzazione legale sul PVP di tutte le vendite relative a beni di Procedure concorsuali ed esecutive.

Con l'entrata in vigore del Codice della Crisi il PVP diventa protagonista dell'intero processo di liquidazione, in quanto:

- le **perizie di stima** dovranno essere redatte sulla base di «*modelli informatici*» pubblicati sullo stesso portale (art. 216 comma 1)
- le **vendite** (sia mobiliari che immobiliari relative a procedure esecutive e concorsuali) dovranno essere effettuate tramite il medesimo portale; le **offerte di acquisto** dovranno essere effettuate tramite accesso al per essere poi trasmesse ai gestori della vendita telematica (art. 216 comma 4 e 7)
- viene previsto **l'obbligo di pubblicizzazione legale** sul portale delle vendite relative a tutti i beni (mobili ed immobili) di pertinenza delle procedure concorsuali ed esecutive dell'ordinanza di vendita e di ogni altro atto o documento ritenuto utile (art. 216 comma 5)
- le **richieste di sopralluogo/ispezione del bene** dovranno essere formulate tramite il portale (art. 216 comma 6)



Il Portale delle Vendite Pubbliche diventa il **protagonista** non soltanto del nuovo processo di vendita, ma in generale di tutte le operazioni prodromiche e collegate alla liquidazione

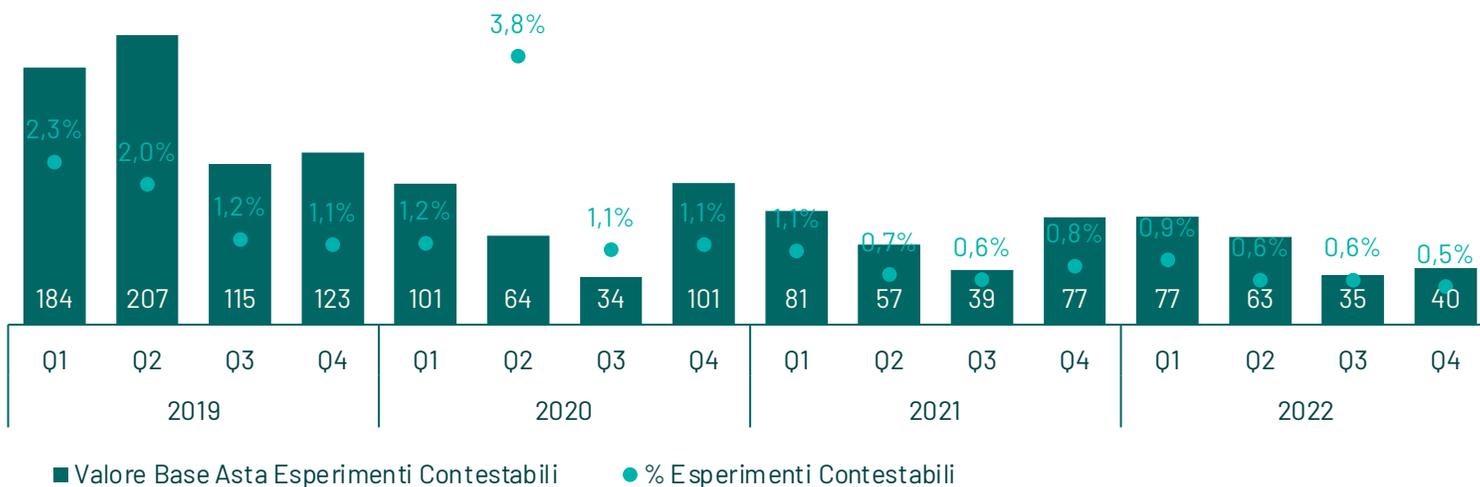
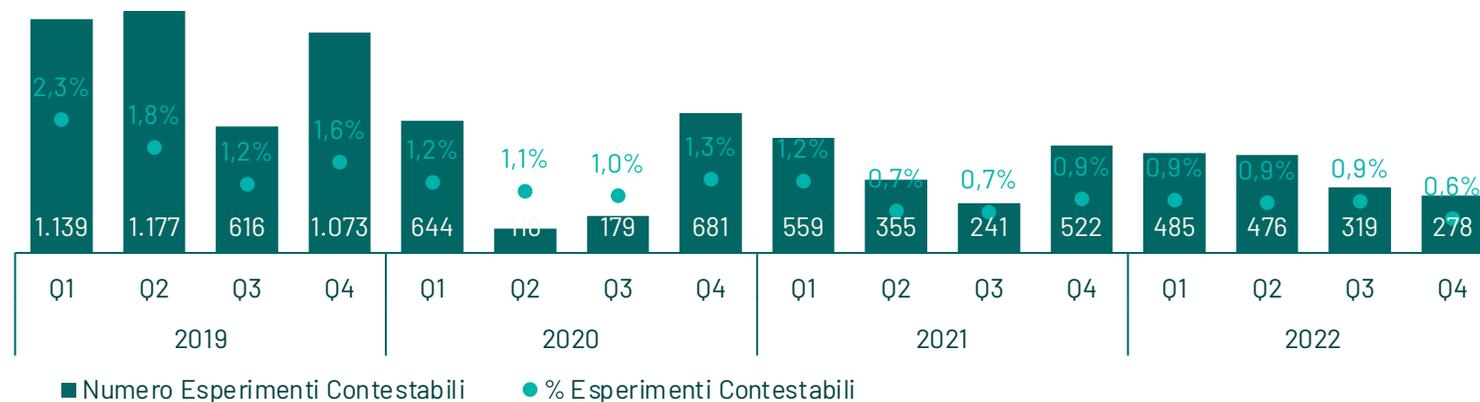




Bloopers

Esperimenti potenzialmente contestabili

Numero Esperimenti Contestabili



Valori in milioni

Fonte: rielaborazione effettuata internamente su dati del Portale Vendite Pubbliche (PVP) e dati storici interni ad Abilio

I grafici mostrano i volumi - misurati in numero di tentativi e in ammontare base d'asta - di esperimenti potenzialmente contestabili, in quanto **pubblicizzati su PVP per un lasso di tempo inferiore a quello prescritto dalla normativa**, ossia:

- 30 giorni per gli immobili di pertinenza di procedure concorsuali in caso di vendita ex art. 216 comma 5 CCII
- 45 giorni nei casi previsti dal c.p.c. (procedure esecutive e concorsuali ex art. 216 comma 3 CCII)

I suddetti termini possono essere ridotti, nei soli casi di urgenza, con provvedimento del Magistrato competente.

Contributori

Renato Ciccarelli

CEO - Abilio

Andrea Battisti

CEO - neprix

Edoardo Assirelli

Head of Data & Valuation - Abilio

Alessandro Biondi

Chief Financial Officer - Abilio

Daiana Argnani

Head of Special Projects - Abilio

Chiara Piani

Data Analyst - Abilio

Sponsored by



Powered by



neprix s.r.l.

Sede legale: via Soperga 9, 20127 Milano (MI)
Sede operativa: via Ferrante Aporti 8, 20125 Milano (MI)
Capitale sociale i.v. euro 15.000,00
Cod. fiscale e nr. Iscrizione Reg. delle Imprese
di Milano Monza Brianza Lodi: 10130330961
Numero REA: MI - 2507951
Società partecipante al Gruppo IVA "illimity" Partita IVA
N. 12020720962

www.neprix.com

Abilio S.p.A.

Sede legale: Via Galileo Galilei n°6, 48018 Faenza (RA)
Capitale sociale i.v. Euro 50.000,00
Cod. fiscale e nr. Iscrizione Registro delle Imprese di
Ravenna: 02704840392
Numero REA RA - 224830
Società a socio unico soggetta ad attività di
direzione e coordinamento di illimity Bank S.p.A.

www.abilio.com