

OI Osservatorio
Immobiliare

1° semestre
2023

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?

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



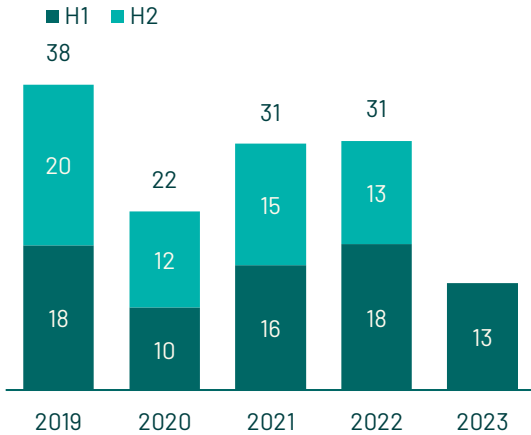
Hai un'ora?

Leggi con calma il documento!



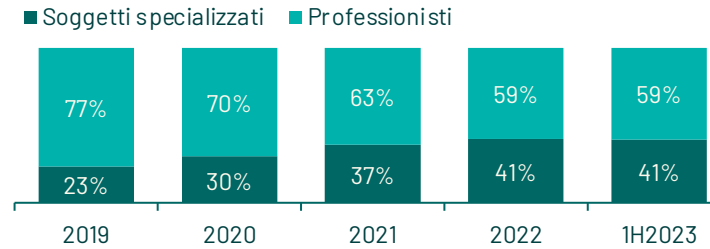
One pager

Valore bda per anno (mld €)



✓
Valore totale BDA in calo dopo semestri di crescita

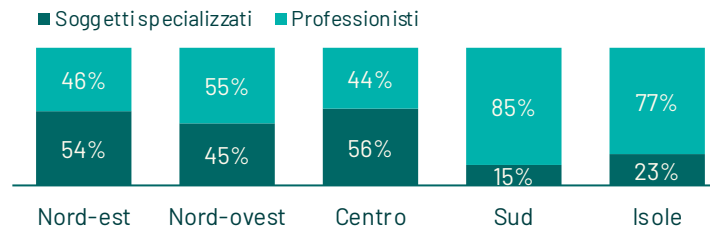
Quota di mercato soggetti specializzati per Anno



*Periodo di osservazione 01/01/2023 al 30/06/2023 - ambito fallimentare

✓
Quota di mercato dei soggetti specializzati verso una stabilizzazione

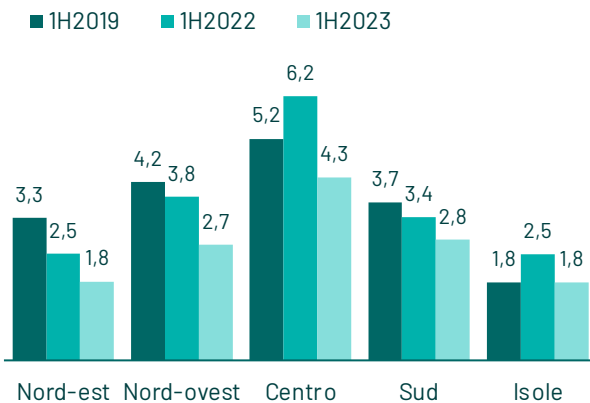
Utilizzo Soggetti Specializzati per Area Geografica



*Ambito fallimentare

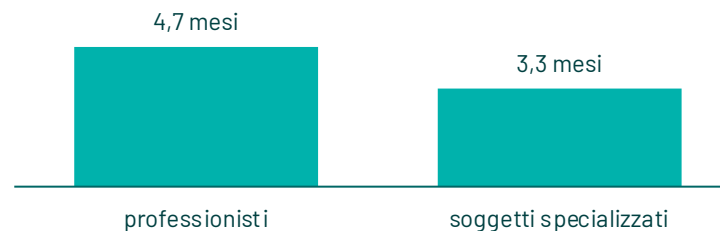
✓
L'utilizzo dei soggetti specializzati cambia fortemente a seconda delle aree geografiche

Valore bda per area geografica (mld €)



✓
Calo del Valore totale BDA generalizzato su tutte le aree geografiche

Tempo medio di pubblicazione



*Periodo di osservazione 01/01/2023 al 30/06/2023 - ambito fallimentare

✓
I soggetti specializzati continuano a garantire una gestione commerciale più efficiente

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

Nota metodologica	6
Introduzione Assoimmobiliare	7
Vendite Giudiziarie	8
Overview delle Vendite Giudiziarie	9
Analisi delle Vendite nei Vari Ambiti Giudiziali	10
Andamento per Area Geografica	11
Numero Immobili negli anni	12
Inflow nuovi Immobili	13
Anzianità delle Procedure Giudiziali aventi Tentativi di Vendita	14
Gestione legale e gestione commerciale delle vendite giudiziarie	15
La Nostra Visione	16
Tempi di Pubblicazione	17
Gestione delle Custodie	19
Supporto dei Soggetti Specializzati in Ambito Fallimentare	20
Il Mercato Giudiziale alla ricerca della massima efficienza	22
Digitalizzazione dei Processi di Vendita Giudiziaria	23
La Nostra Visione	24
Tipologia di Vendita per Fase dei Rilanci	25
Overview della Digitalizzazione delle Vendite in Ambito Esecutivo	26
Overview della Digitalizzazione delle Vendite in Ambito Concorsuale	27
Allegati	28
Il nuovo Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza	29
L'importanza del PVP nel nuovo scenario	30





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.

A cura di Confindustria Assoimmobiliare

Prefazione

Nell'industria del *real estate*, il tempo riveste un ruolo di fondamentale importanza. Il successo di un'operazione immobiliare, infatti, dipende molto spesso da variabili strettamente legate alle opportunità di mercato, che a loro volta si presentano in precise finestre temporali.

Nel caso delle vendite giudiziarie, il fattore temporale è legato all'efficienza dei Tribunali, alla semplicità di gestione nell'operazione di acquisto e di vendita e all'efficacia dei processi di commercializzazione.

Due sono le novità principali che, in questi ultimi anni, hanno sostenuto i processi di efficientamento di questo settore: il rafforzamento della presenza dei soggetti specializzati e l'adozione – sempre più estesa – delle nuove tecnologie digitali.

La figura del Soggetto specializzato ha accelerato il percorso di efficientamento delle vendite giudiziarie intervenendo sul fattore temporale che riveste, come suddetto, un ruolo importante che dipende – certamente – dall'efficienza dei Tribunali, ma anche dalla semplicità di gestione nell'operazione di acquisto e vendita e dalla estrazione e gestione dei dati, sia degli immobili sia dei compratori e venditori.

Avere una piattaforma in cui inserire tutte le informazioni, non solo garantisce la tracciabilità di ogni transazione – creando un *database* di grande utilità – ma fornisce anche uno strumento utile per profilare i compratori e promuovere la digitalizzazione dell'intero percorso di accompagnamento dell'acquirente durante la fase dell'asta giudiziaria, che tra le varie pratiche non è certo tra le più semplici.

La crescente professionalizzazione del settore, evidenziata dall'aumento significativo della quota di mercato intermediata dai Soggetti specializzati dal 23% nel 2019 al 40% nel 2022, rappresenta, inoltre, un fattore chiave utile a preservare il valore degli immobili oggetto di vendita in fase di custodia durante il percorso di esecuzione delle procedure giudiziarie che, ricordiamo, in Italia hanno un tempo medio tra pubblicazione e commercializzazione che va dai 3 ai 5 anni. Al contempo, i Soggetti specializzati riescono a individuare i canali più adeguati a effettuare le necessarie verifiche tecniche, legali e procedurali al fine di facilitare la vendita in tempi congrui.

Nel caso degli immobili in asta, infine, occorre ricordare come spesso gli *asset* debbano essere messi in vendita più di una volta: in media un immobile sottoposto a procedura giudiziaria deve essere pubblicato 1,5 volte affinché possa essere venduto con successo, numero che sottolinea l'importanza nella riduzione dei tempi di vendita.



**CONFINDUSTRIA
ASSOIMMOBILIARE**

L'utilizzo di strumenti innovativi e digitali all'interno del mondo immobiliare è in continua crescita e rappresenta uno degli obiettivi della nostra Associazione. Il nostro settore, a causa della grande complessità delle attività che lo caratterizzano, ha raggiunto solo recentemente quella maturità necessaria per abbracciare i nuovi strumenti innovativi e il rinnovamento tecnologico.

Tecnologie di grande impatto quali la digitalizzazione dei documenti, la realtà virtuale per le visite a distanza degli immobili e l'introduzione su larga scala delle vendite telematiche, introdotte nel 2018 – hanno certamente accelerato il processo di digitalizzazione, peraltro spinto anche dall'evento pandemico del 2020.

La trasparenza è fondamentale per costruire fiducia. Attraverso la divulgazione accurata delle informazioni, dei dati e dei processi, viene migliorata la comunicazione tra acquirenti, venditori, agenti immobiliari e le altre parti interessate, riducendo il rischio di controversie, ritardi e asimmetrie informative.

Il valore che viene espresso da questo osservatorio riguarda proprio questo: la capacità di raccogliere e sottolineare alcune delle variabili maggiormente di impatto nel complesso mercato delle vendite giudiziarie.

Certo, il cuore dell'industria *real estate* rimarrà sempre legata allo spazio fisico, ma anche in questo settore l'innovazione tecnologica introdurrà una maggiore efficienza nella gestione immobiliare e le relative transazioni.

Avere la consapevolezza di essere all'interno di questo processo ed essere in grado di dotarsi di strumenti di comprensione, è il primo passo per contribuire al miglioramento di un mercato importante per il nostro Paese.

Davide Albertini Petroni
Presidente Confindustria Assoimmobiliare



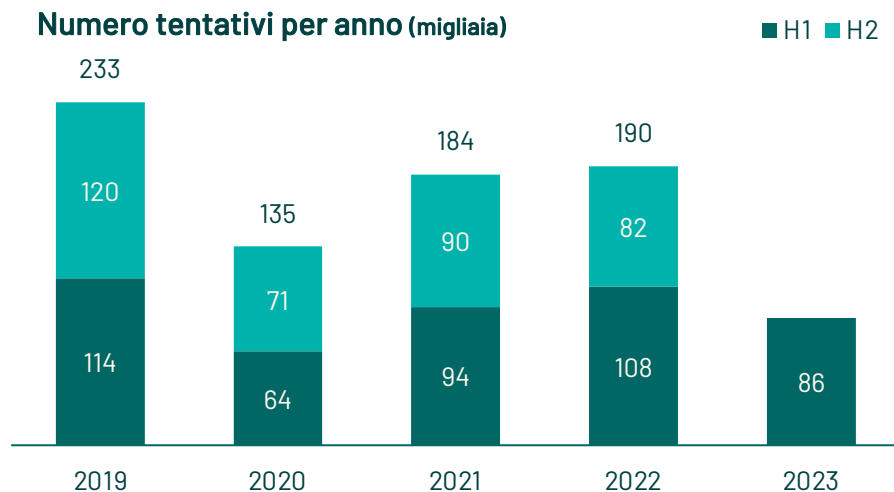
Le Vendite Giudiziarie

Overview delle Vendite Giudiziarie

Le vendite giudiziarie si confermano in calo confermando il trend osservato nel secondo semestre del 2022.

86k tentativi di vendita è il numero più basso dal lockdown del 2020

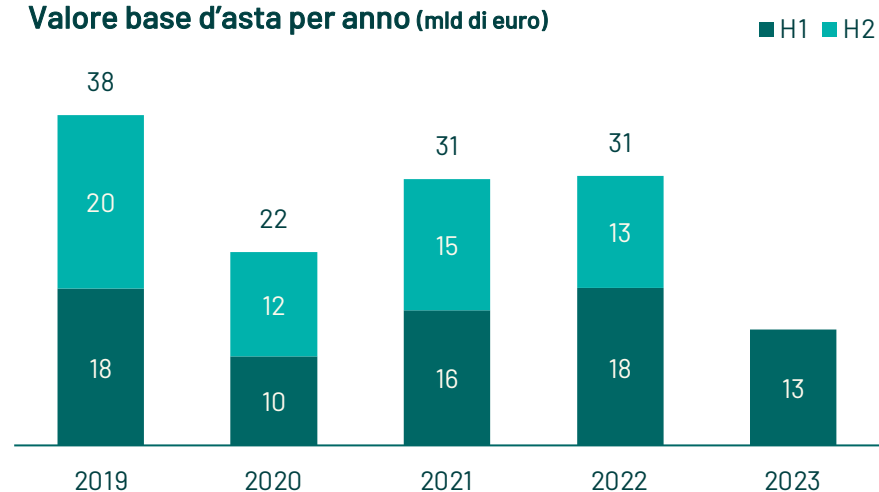
Numero tentativi per anno (migliaia)



Il **numero dei tentativi di vendita** (esperimenti) svolti nell'ultimo semestre non era **mai stato così basso** se non, ad inizio 2020, durante il periodo del primo lockdown.

Si nota un gap importante rispetto allo stesso periodo 2022 (-20%).

Valore base d'asta per anno (mld di euro)

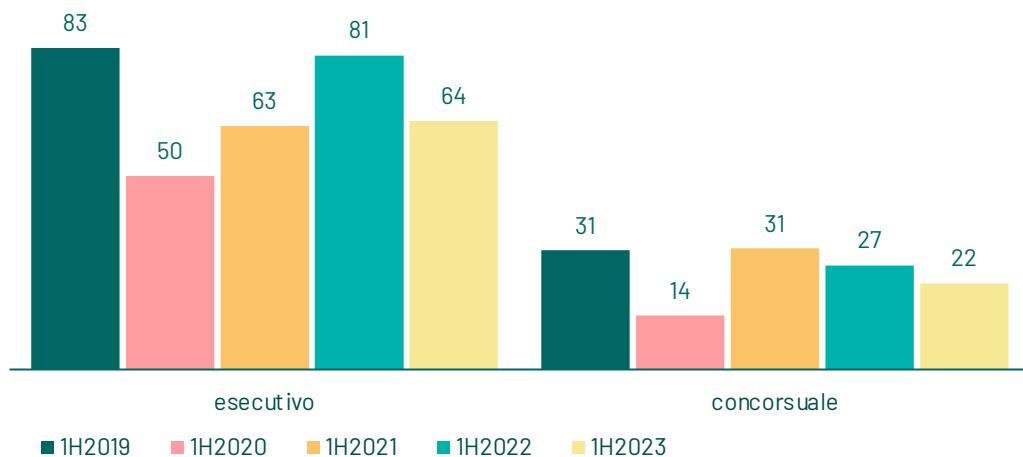


Lo **stesso calo è riscontrabile** tanto in numero di tentativi di vendita quanto **nel totale del valore base d'asta** degli stessi.

Analisi delle Vendite nei Vari Ambiti Giudiziali

Contrariamente ai periodi precedenti, entrambi gli ambiti giudiziari principali mostrano un calo in termini di numero di tentativi di vendita svolti

Numero tentativi di vendita per ambito giudiziale (migliaia)

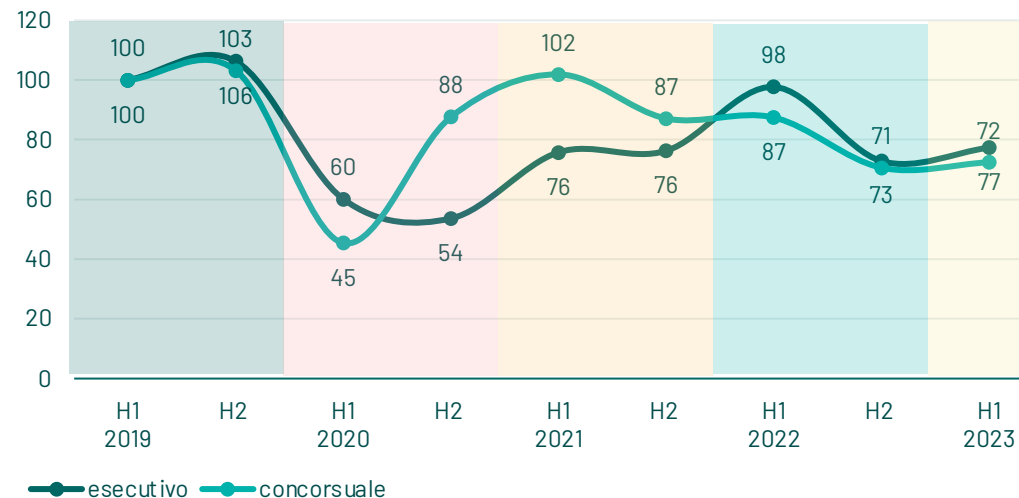


Nel confronto dei primi semestri di ciascun anno entrambi gli ambiti, esecutivo e concorsuale, segnano un **calo rispetto all'anno precedente**.

In ambito **concorsuale** il trend in **calo** era **già osservabile** negli anni scorsi.

In ambito **esecutivo** invece il 2023 segna il primo semestre di calo andando a disegnare una **decisa inversione di tendenza**.

Andamento base 100 tentativi di vendita



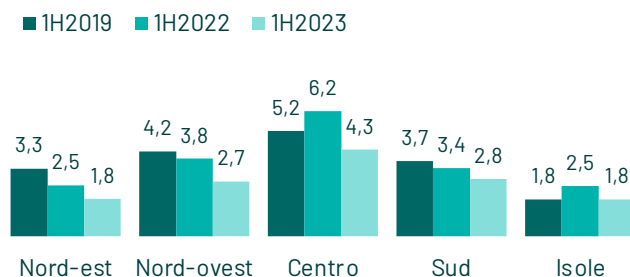
L'andamento a partire dal 2019 evidenzia bene **l'impatto che la pandemia ha avuto sulle vendite giudiziali** e sul calo dei volumi.

La **ricerca di una ripresa** ha avuto **comportamenti differenti** tra concorsuale (più rapido nella ripartenza ma meno in grado di mantenerla) ed esecutivo (ripresa più lenta ma più solida).

Andamento per Area Geografica

I volumi in valore di base d'asta posti in vendita nel primo semestre 2023 seguono anch'essi un trend decrescente in tutte le aree geografiche italiane. Da notare come il dato in caso sia riscontrabile anche nelle aree in cui un anno fa si era riscontrato un trend positivo.

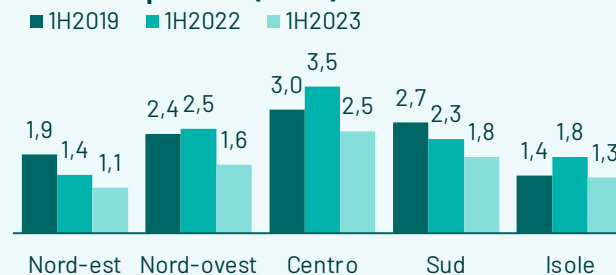
Valore Bda per Area (mld €)



Il **calo di volumi di bda** proposta in vendita è **presente in tutte le aree** geografiche ed in entrambi gli ambiti giudiziari.

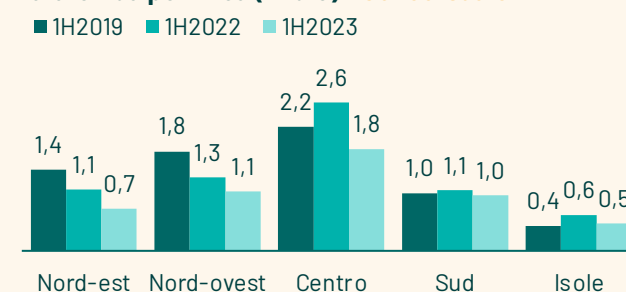
In alcune zone come Nord-ovest, Centro e Isole questo calo **rappresenta una prima inversione di tendenza.**

Valore Bda per Area (mld €) - Esecutivo



La crescita in ambito esecutivo che, pure persisteva al centro e nelle isole, si ferma in questo semestre. **Tutte le aree italiane hanno visto calare il valore proposto in vendita.**

Valore Bda per Area (mld €) - Concorsuale

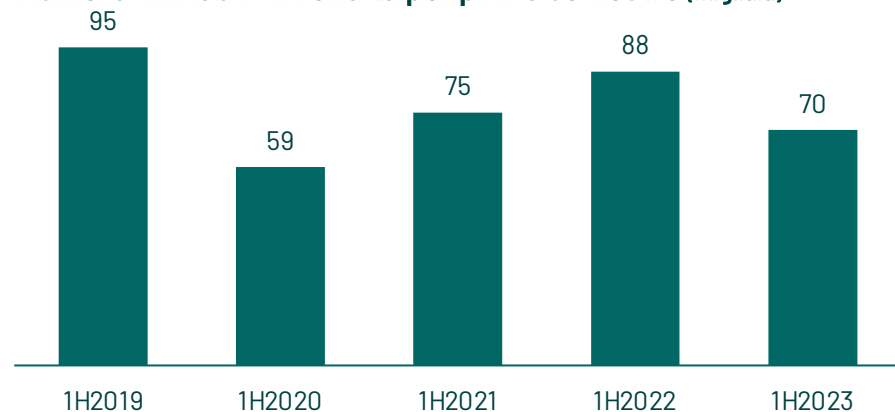


Anche l'ambito concorsuale interrompe la crescita diffusamente su tutto il territorio nazionale. **Le aree che segnano cali maggiori sono le aree del nord e il centro che inverte fortemente la tendenza.**

Numero Immobili negli anni

Il numero di immobili (singoli) oggetto di (almeno) un tentativo di vendita è per la prima volta in calo dal 2020. Detto calo riscontrabile sia in numero di pezzi che in valore descrive di fatto un alleggerimento importante del magazzino giudiziale immobiliare.

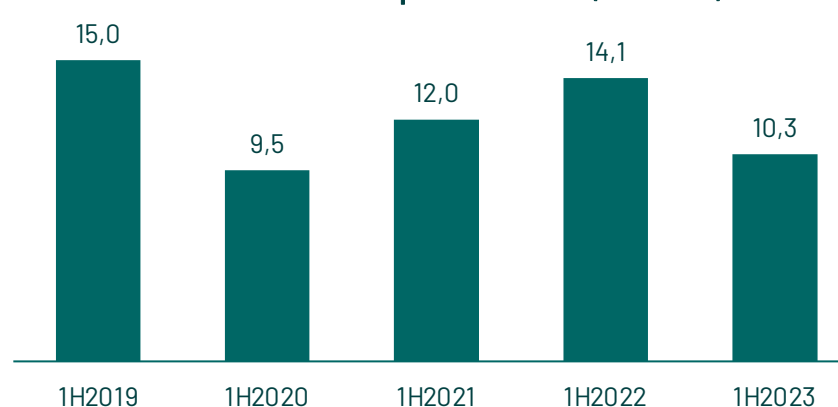
Numero immobili in vendita per primo semestre (migliaia)



Il **numero di immobili** (singoli) disponibili per la vendita nel primo semestre **è in calo rispetto ai medesimi semestri del 2021 e del 2022**.

Anche dal punto di vista dello stock degli immobili all'interno del «magazzino giudiziale» in vendita assistiamo ad una diminuzione importante ed evidente.

Totale valore bda immobili per semestre (mlrd di euro)

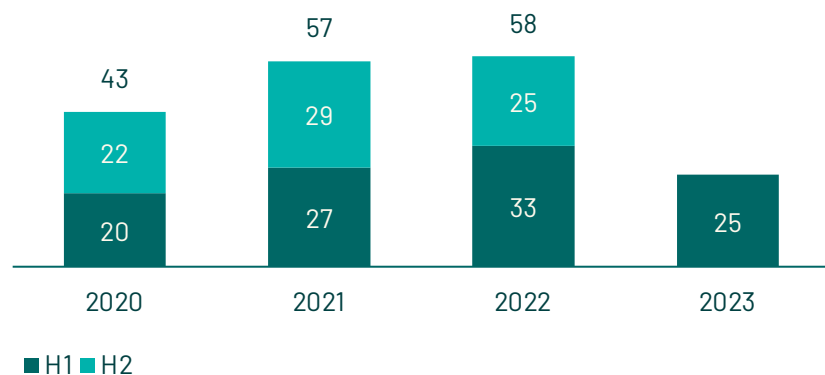


Allo stesso modo il **valore totale** di proposta in vendita di questi immobili è **particolarmente basso**. Un magazzino quindi che **inverte la tendenza rispetto al 2022** e si riduce in maniera significativa.

Inflow nuovi Immobili

I nuovi asset entrati a far parte del magazzino vendite giudiziarie (primi esperimenti) è in calo sia in termini di numero che in termini di valore. Anche le dinamiche future di breve periodo sembrano suggerire un stabilizzazione dei volumi piuttosto che una loro crescita.

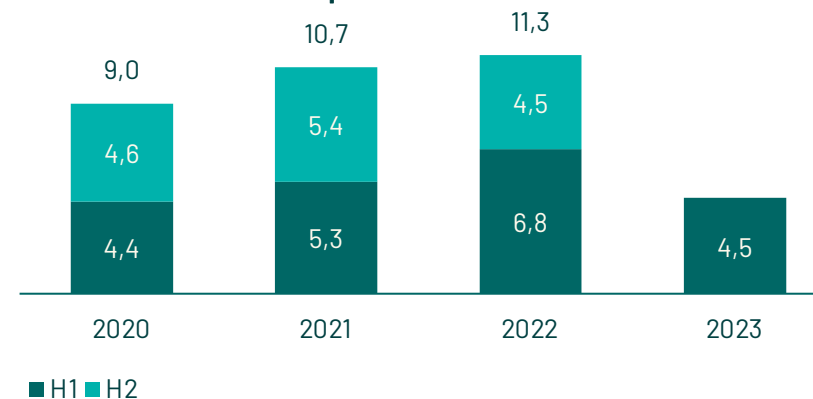
Numero nuovi immobili per semestre (migliaia)



Anche il **numero di immobili entrati a far parte del magazzino delle vendite giudiziali cala** così come l'intero montante proposto in vendita.

La **crescita registrata nel primo semestre del 2022 non ha trovato conferma nei due semestri successivi** che invece si sono stabilizzati su valori assai inferiori.

Valore nuovi immobili per semestre (mld di euro)



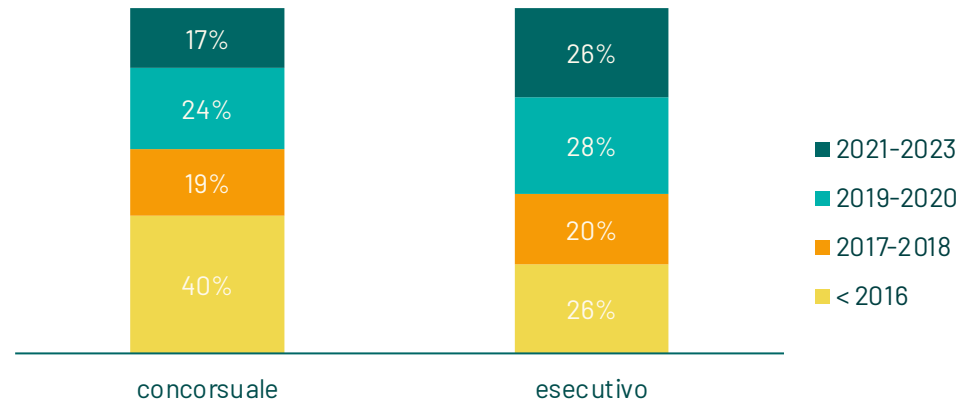
Medesima dinamica in termini di valori di proposta degli immobili che hanno avuto primo esperimento.

Tra il 2022 e 2023 il valore degli immobili che hanno avuto un primo esperimento giudiziale è **calato di circa un terzo (-34%)**.

Anzianità delle Procedure Giudiziali aventi Tentativi di Vendita

I tentativi di vendita hanno interessato principalmente asset in procedura giudiziale da più di 5 anni (pre 2019). Il trend di anzianità nell'ambito esecutivo in calo mentre al contrario il trend in ambito concorsuale è in crescita.

Numero tentativi di vendita per anno procedura 2023H1

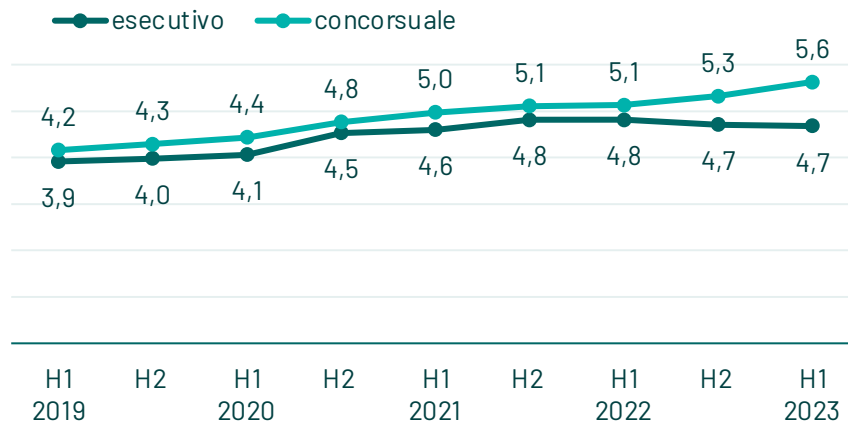


Gli immobili proposti in vendita nel primo semestre del 2023 fanno **parte di procedure giudiziali talvolta particolarmente anziane**.

Ben **1/4 dei tentativi di vendita** in ambito esecutivo **faceva riferimento a procedure dichiarate prima del 2017**.

Le dichiarate pre-2017 arrivano a toccare il 40% in ambito concorsuale.

Anzianità media (anni)



L'anzianità media delle procedure collegate a tentativi di vendita ha **dinamiche differenti tra** ambito **concorsuale** (in crescita) e ambito **esecutivo** (in calo).



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

Nel mondo delle vendite giudiziarie i tempi di pubblicazione, data la struttura ad esperimenti rivestono una notevole importanza in quanto garantiscono trasparenza e un contatto stabile oltre che continuativo con i potenziali compratori.



■ **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

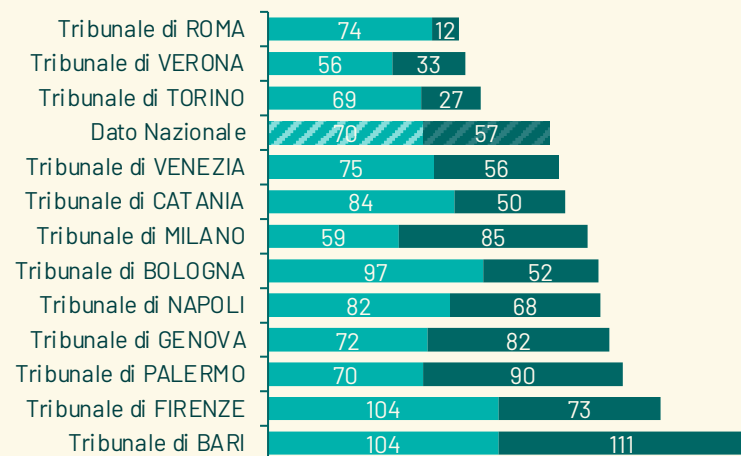
I Tempi di Pubblicazione dei Tentativi di Vendita

Alcuni tribunali presentano fasi offline molto lunghe che possono essere critiche per la gestione di una corretta relazione con il potenziale compratore.

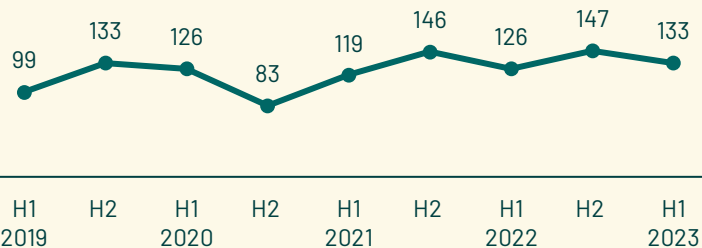
■ Fase Online ■ Fase Offline

ambito Esecutivo

Tempo di pubblicazione (giorni)

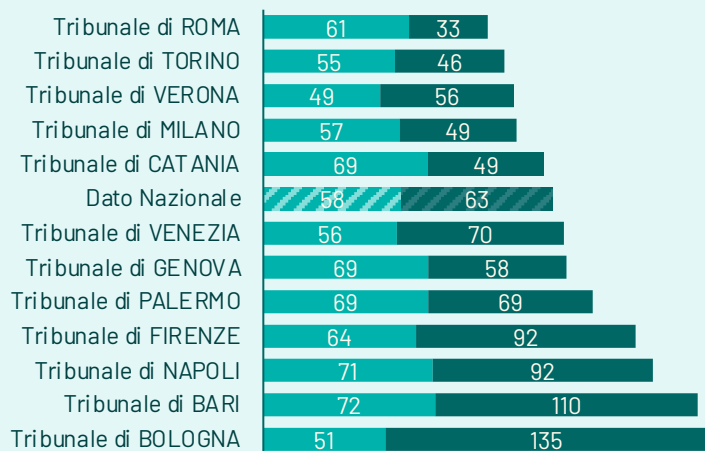


Andamento tempo di pubblicazione (giorni)

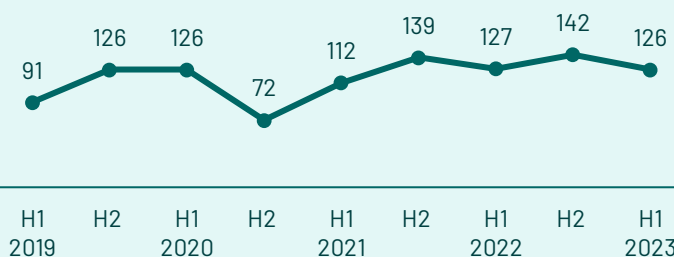


ambito Concorsuale

Tempo di pubblicazione (giorni)



Andamento tempo di pubblicazione (giorni)



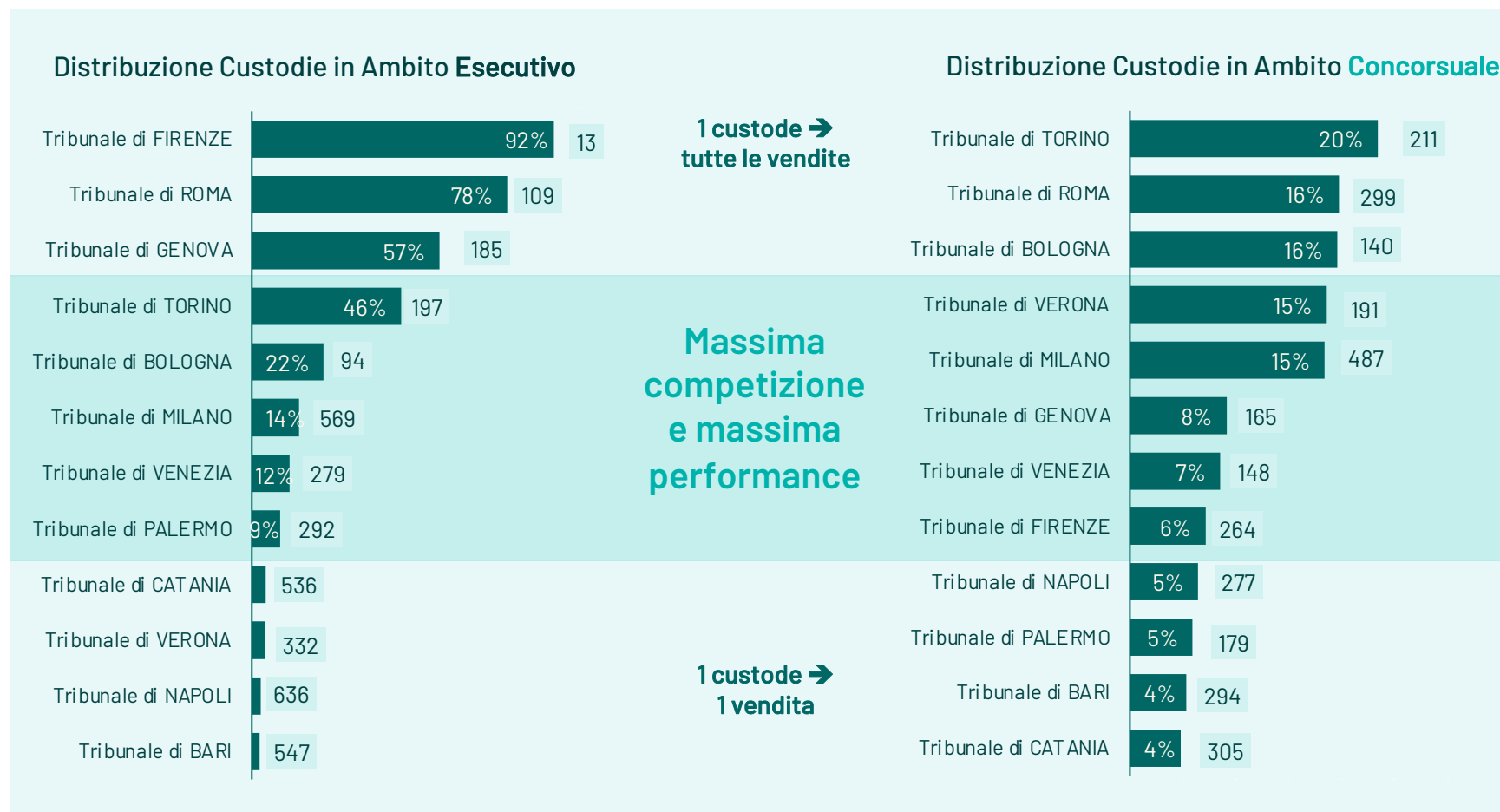
I **tempi di pubblicazione** continuano a mostrare **differenze** sostanziali a **seconda** dei vari **tribunali**.

In ambito **esecutivo** si evidenziano **fasi offline** (mediamente) **più ridotte** rispetto al concorsuale. Pur restando anche qui notevole differenza a seconda delle varie zone d'Italia.

I **tempi di pubblicazione medi**, comprensivi di fase online e fase offline tra esecutivo e concorsuale **sono** invece **sovrapponibili**.

Gestione delle Custodie

I tribunali italiani hanno comportamenti molto eterogenei dal punto di vista della gestione delle custodie e quindi nella gestione delle visite on site agli immobili. Si passa da situazioni iper frammentate a situazioni super accentrate e monopolistiche



La gestione delle custodie

rappresenta un indicatore di efficacia dell'attività di vendita vista:

- la **difficile gestione dei carichi di lavoro** nel caso un singolo professionista si dedichi in autonomia alla gestione delle visite on site
- La creazione di un **monopolio** nei contesti in cui tutte le vendite siano assegnate ad una sola azienda.

I tribunali italiani adottano **strategie molto varie e diverse tra loro.**

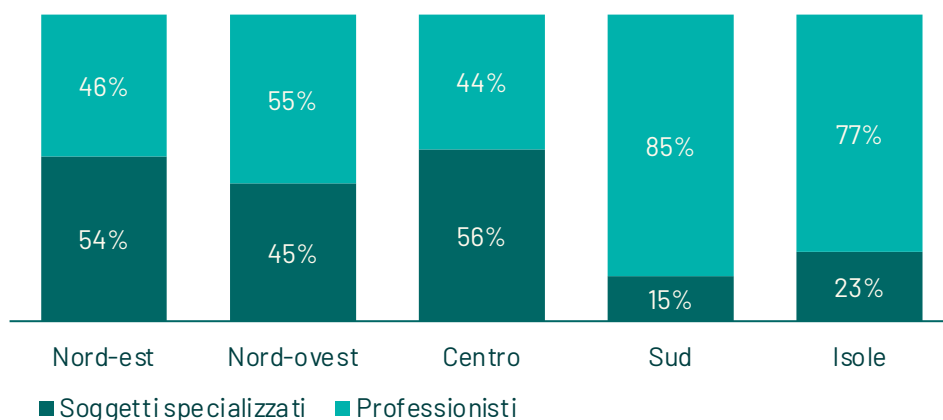
Sicuramente l'ambito esecutivo è l'area in cui i tribunali esplicitano gli scenari più vari passando da quelli che scelgono la **super-frammentazione** e quelli che optano invece per il **massimo accentrato.**

Supporto dei Soggetti Specializzati in ambito Fallimentare (1 di 2)

L'utilizzo dei soggetti specializzati rappresenta una possibilità interessante per il mondo concorsuale capace di efficientare ed aumentare le performance in fase di gestione della vendita

- **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

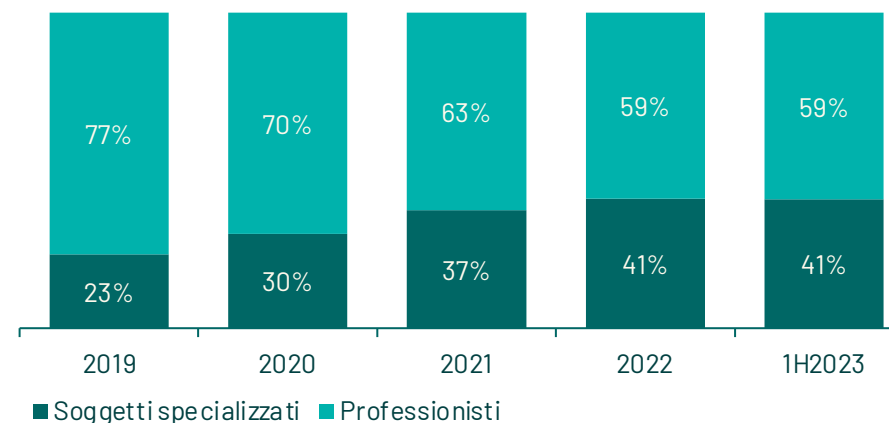
Ripartizione soggetti per area geografica del Tribunale



Il ricorso a soggetti specializzati in grado di aumentare l'efficacia della vendita, tramite un approccio professionale e dedicato alla massimizzazione del valore, è **diffuso** ampiamente nel **nord e centro Italia** mentre è **minoritario** nel **Sud e nelle Isole**.

Periodo di osservazione da 01/01/2023 al 30/06/2023

Ripartizione soggetti per anno

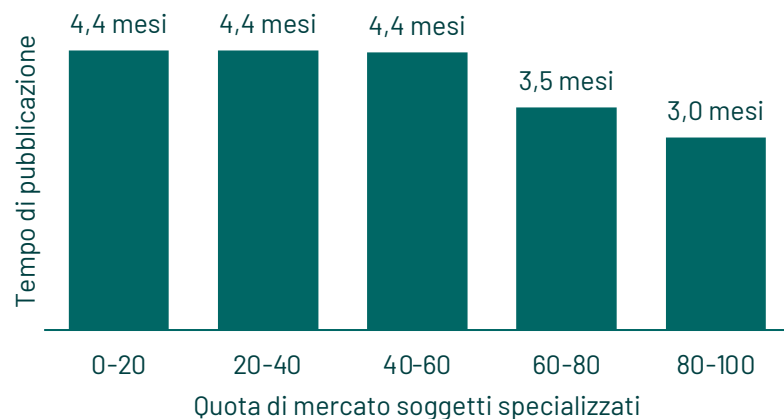


L'analisi anno su anno dell'**utilizzo di soggetti specializzati** (in ambito fallimentare) denota comunque un **trend storico crescente con una stabilizzazione nel confronto 2022 vs. 2023**.

Supporto dei Soggetti Specializzati in ambito Fallimentare (2 di 2)

L'incrocio di un aspetto fondamentale come la gestione dei tempi di pubblicazione e del rapporto con il compratore potenziale evidenzia come i soggetti specializzati possano supportare le procedure giudiziali a raggiungere risultati migliori

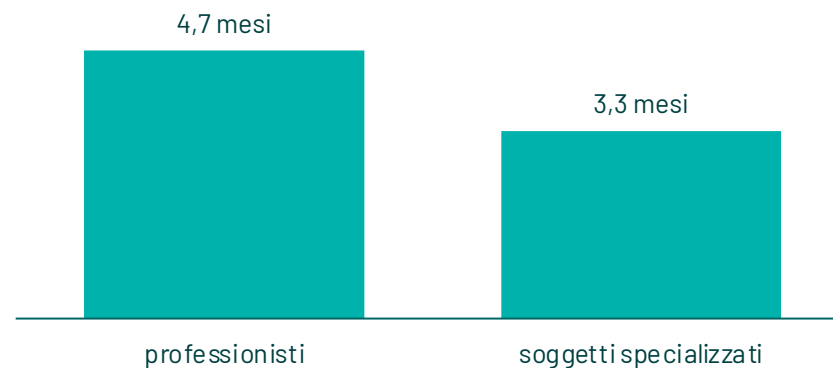
Tempo di pubblicazione per quota di mercato



I tribunali che fanno maggiore uso dei soggetti specializzati beneficiano di tempi di pubblicazione più rapidi e quindi di un contatto con il compratore ben più solido arrivando a garantire anche tentativi di vendita ogni 3 mesi.

Periodo di osservazione da 01/01/2023 al 30/06/2023

Tempo medio di pubblicazione



I soggetti specializzati mediamente, a livello nazionale, si attestano su un **tempo di pubblicazione di poco più di 3 mesi** contro **i quasi 5 dei professionisti** che gestiscono le vendite in autonomia.

Periodo di osservazione da 01/01/2023 al 30/06/2023

Il Mercato Giudiziale alla ricerca della massima efficienza

L'effettività (processo) e l'efficacia (risultato) sono i due aspetti che descrivono l'efficienza (performance) delle vendite giudiziarie. L'efficienza del sistema deve essere innalzata al fine di ridurre quel gap che oggi vede la vendita giudiziaria come inefficiente e distante dal libero mercato.

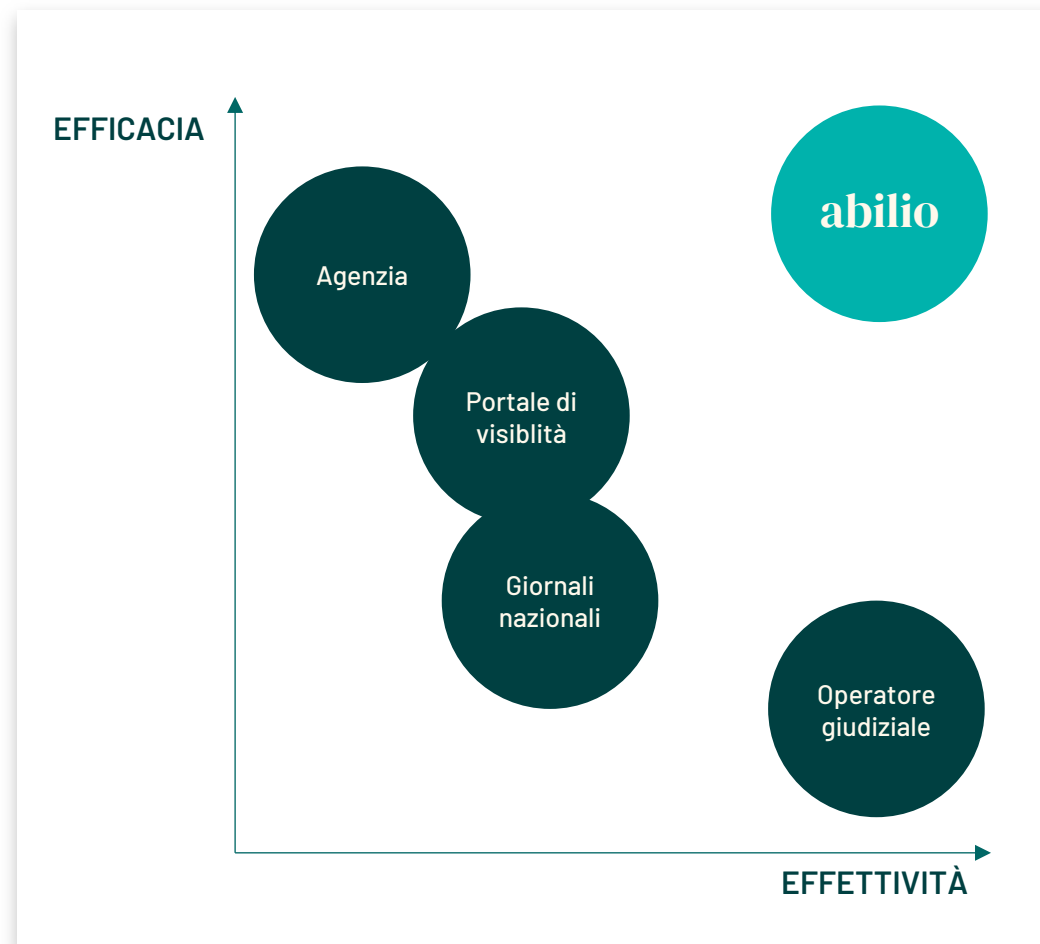
Misurazione dell'efficienza del mercato delle vendite giudiziali

EFFETTIVITÀ

Si sintetizza nella **capacità di soddisfare gli aspetti procedurali legali** ed essere in grado di **essere promotore degli stessi** tramite conoscenza e competenza.

EFFICACIA

Rappresenta la capacità **di raggiungere il massimo risultato possibile** in termini di vendita. Si compone di vari **aspetti squisitamente commerciali** come la capacità di **interrogare il mercato** esaustivamente e di fornire un **servizio di qualità verso** i potenziali **compratori**.



EFFICIENZA

È la sintesi e **fattorizzazione di effettività e di efficacia**. Rappresenta il **metro di valutazione della performance delle vendite giudiziarie** con il quale le stesse devono misurarsi al fine di **raggiungere l'ottimo richiesto dai vari stakeholder**.



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).



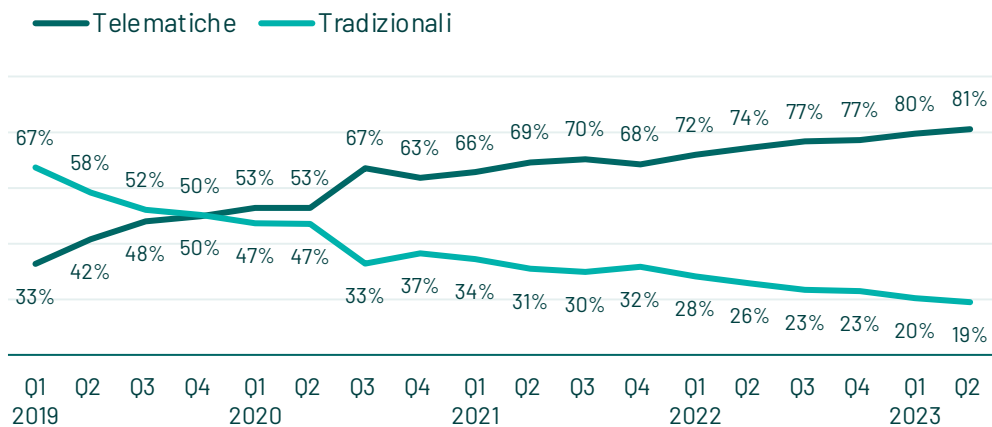
Tipologia di Vendita per Fase dei Rilanci

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

L'utilizzo della modalità telematica (ex DM 32/2015) in ambito esecutivo, in ossequio al dettato normativo, sta diventando lentamente il nuovo standard complice anche il boost derivante dal primo lockdown e relative restrizioni

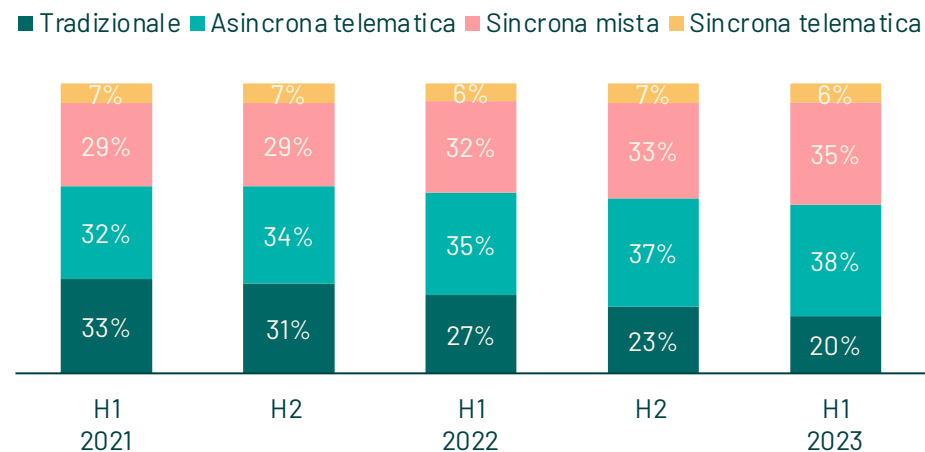
Ripartizione quota tentativi di vendita per tipo asta



L'utilizzo della **modalità tradizionale di vendita** in ambito esecutivo (tipicamente svolta «**in presenza**») rimane **utilizzata nel 20% dei casi**. Questo è principalmente dovuto alle procedure dichiarate prima dell'entrata in vigore della riforma (inizio 2018).

La modalità telematica (nelle sue varie declinazioni) **sta** però **diventando uno standard**, arrivando a rappresentare oltre l'80% dei tentativi di vendita svolti.

Numero tentativi per tipo asta



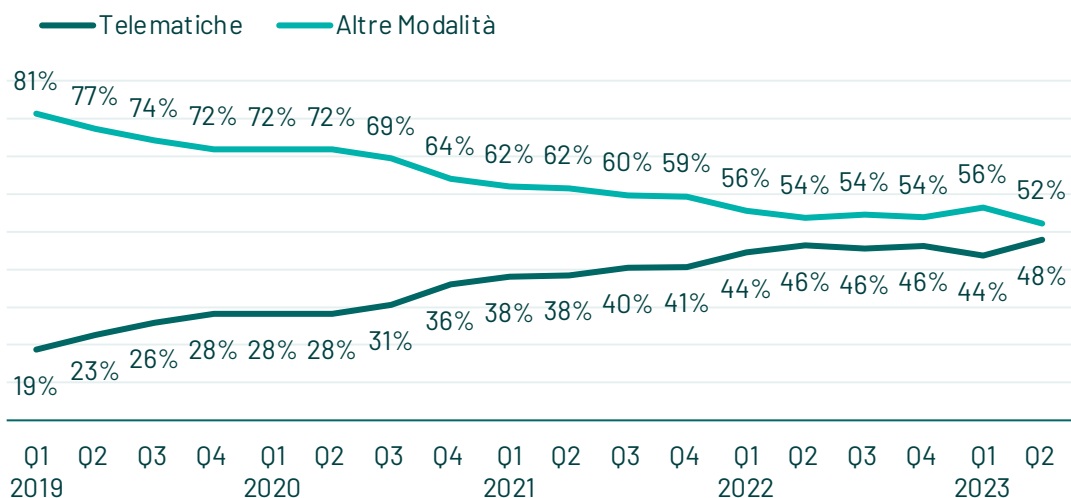
Le modalità di svolgimento dell'asta scelte dai **tribunali italiani si concentrano su asta asincrona telematica e sincrona mista**.

La modalità **sincrona mista** e la modalità **tradizionale consentono la partecipazione fisica**. Nel 2023H1 quindi il **55% dei tentativi di vendita consentivano ancora una partecipazione «non digitale»** contro il 45% di tentativi di vendita «nativamente digitali».

Overview della Digitalizzazione delle Vendite in Ambito Concorsuale

Anche in ambito concorsuale l'utilizzo delle vendite telematiche secondo DM 32/2015 sta crescendo anche se più lentamente dato anche il differente quadro normativo.

Ripartizione quota tentativi di vendita per tipo asta

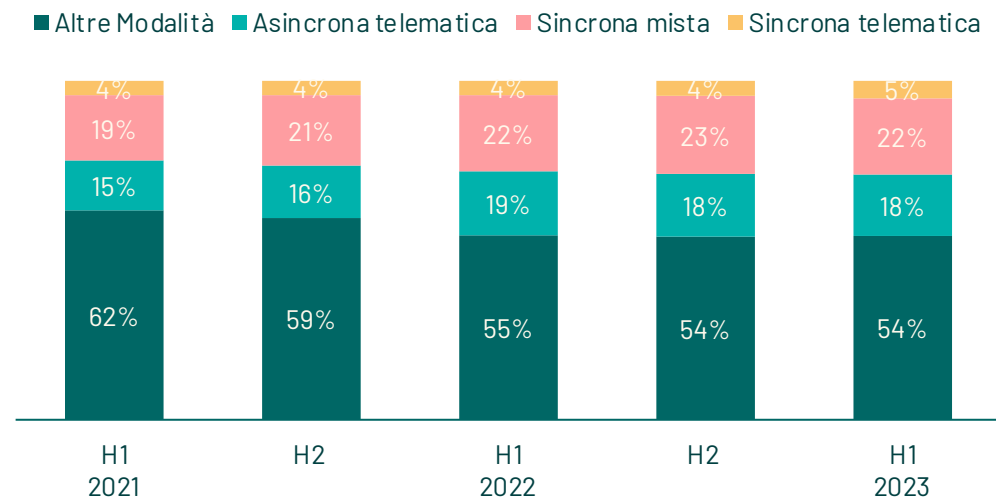


Le **modalità di vendita telematiche** definite dal ministero della giustizia, nonostante la crescita in essere, **rappresentano ancora la minoranza**.

Da considerare comunque che in ambito concorsuale la **presenza di soggetti specializzati ha introdotto già da tempo** (e ben prima della riforma normativa) la **possibilità di acquistare un immobile in modalità telematica**.

Per questo **le «altre modalità»** qui rappresentate **contengono al loro interno anche modalità di vendita a tutti gli effetti digitali**.

Numero tentativi per tipo asta



Le diverse modalità di vendita ex DM 32/2015 utilizzate in ambito concorsuale vedono una sostanziale parità tra **Asincrona Telematica e Sincrona Mista** (quest'ultima più utilizzata proprio in quanto consente modalità di partecipazione «fisica»).

Al contrario **si denota uno scarso utilizzo della Sincrona Telematica (pura) che diventa residuale** rispetto alla Sincrona Mista nel momento in cui il tribunale decide di voler garantire la partecipazione in presenza.



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



Powered by



Arec neprix S.p.A.

Capitale sociale i.v. Euro 50.000,00

Sede: Via Soperga, 9 - 20127 Milano | Via Abruzzi, 3 - 00187 Roma

Codice Fiscale e Nr. Iscrizione Registro delle Imprese di Milano Monza Brianza

Lodi: 10130330961

Numero REA MI - 2507951

Società partecipante al Gruppo IVA "illimity" Partita IVA N. 12020720962

Società con socio unico appartenente al Gruppo illimity Bank S.p.A. iscritto

all'Albo dei Gruppi Bancari al N. 245.

Società soggetta ad attività di direzione e coordinamento di illimity Bank S.p.A.

www.arecneprix.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