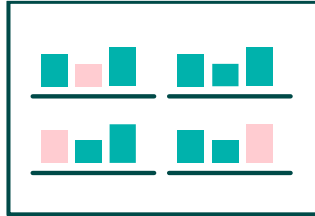


OI Osservatorio
Immobiliare
FULL YEAR 2023

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 periodo.



Hai 10 minuti?

Sfoglia il documento leggendo soltanto gli **action title**: tutti i concetti principali di ogni pagina sono riassunti nelle prime 2 righe sotto al titolo.



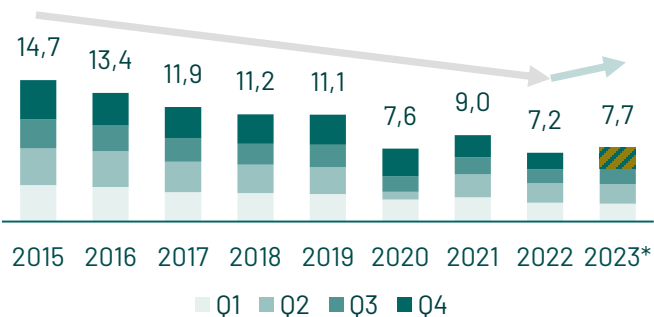
Hai un'ora?

Leggi con calma il documento per conoscere tutti i dettagli rilevanti del panorama immobiliare.



One Pager - aggiornato al full year 2023

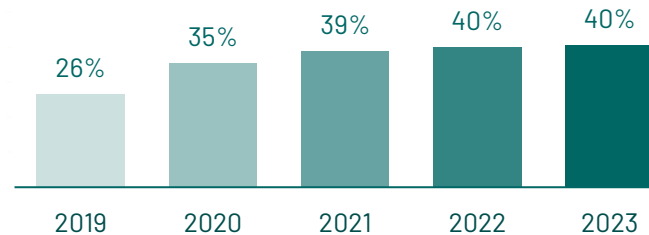
Numero fallimenti e liquidazioni giudiziali dichiarati (migliaia)



Stop del lungo calo dei fallimenti e delle liquidazioni giudiziali dichiarate in Italia

Dati annuali ISTAT
* Q4 2023 stima interna Abilio

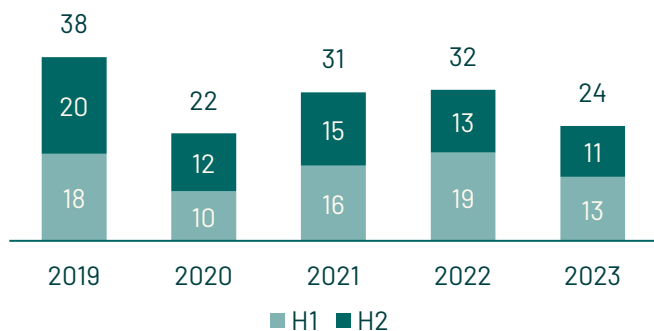
Storico tentativi di vendita affidati a soggetti specializzati



Aumenta costantemente il ricorso a soggetti specializzati

Dati semestrali

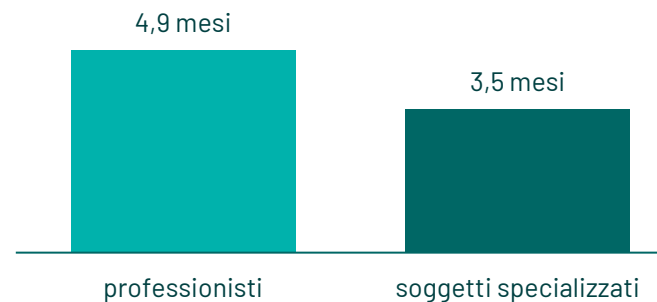
Valore base asta per anno (mld di euro)



Valore base asta 2023 in forte calo, sui livelli del 2020

Dati semestrali

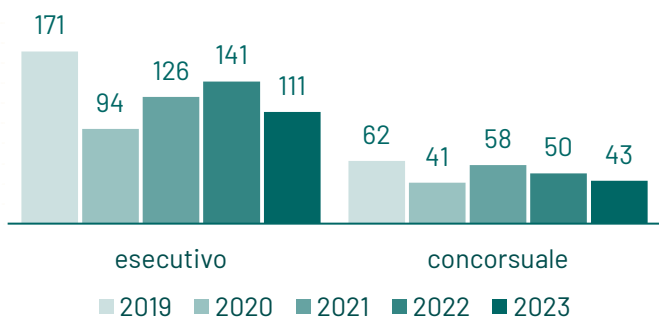
Tempo medio di pubblicazione



I soggetti specializzati impiegano 1,4 mesi in meno a pubblicare il tentativo successivo

Dati annuali

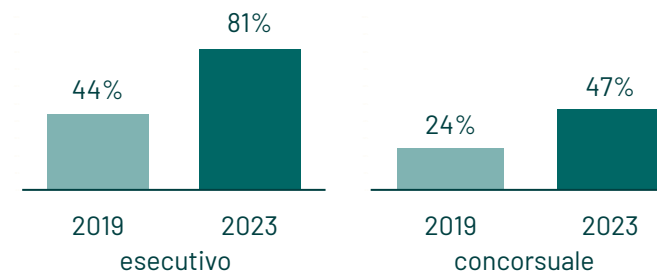
Tentativi di vendita per ambito giudiziale (migliaia)



Calo dei tentativi di vendita sia esecutivi sia concorsuali

Dati annuali

Quota tentativi di vendita in modalità telematica



La digitalizzazione continua il suo percorso per diventare lo standard nel mercato

Dati annuali

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
Prefazione a cura di Immobiliare.it	7
Le Vendite Giudiziarie	8
Overview delle Vendite Giudiziarie	9
Analisi delle Vendite nei vari Ambiti Giudiziali	10
Immobili Entrati in Fase di Vendita	11
Prospettive del Mercato Giudiziale	12
Il Magazzino Immobiliare Giudiziale	14
Stock di Immobili Proposti in Vendita	15
Stock di Immobili Residenziali e Non Residenziali	16
Stock di Immobili per Area Geografica	17
Anzianità delle Procedure Giudiziali degli Immobili in Vendita	18
Gestione Legale e Gestione Commerciale delle Vendite Giudiziarie	19
La Nostra Visione	20
Le 2 Fasi della Pubblicazione	21
Tempi di Pubblicazione dei Tentativi di Vendita	22
Gestione delle Custodie	23
Supporto dei Soggetti Specializzati nelle Liquidazioni Giudiziali	24
Il Mercato Giudiziale alla Ricerca della Massima Efficienza	26
Digitalizzazione dei Processi di Vendita Giudiziaria	27
La Nostra Visione	28
Tipologia di Vendita per Fase dei Rilanci	29
Overview della Digitalizzazione delle Vendite	30
Allegati	32
Il Nuovo Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza	33
L'Importanza del PVP nel Nuovo Scenario	34





Nota Metodologica

Il presente Studio, promosso da Abilio S.p.A. in collaborazione con Immobiliare.it, 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., con dati di supporto da ISTAT e EUROSTAT atti a definire il contesto sovranazionale.

I dati riportati costituiscono una rielaborazione interna delle suddette 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 2023.

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 alla 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 fornisce una fotografia del magazzino immobiliare giudiziale, sia in termini quantitativi sia in merito all'anzianità delle procedure di cui ai lotti presenti sul mercato.

La terza 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, la quarta e ultima parte 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.

Prefazione di Antonio Intini

Chief Business Development Officer di Immobiliare.it

Le vendite giudiziarie rappresentano tutt'ora la modalità più utilizzata per la gestione di crediti deteriorati garantiti da un *collateral* immobiliare.

Consapevoli della loro estrema importanza all'interno di un settore, quello del *real estate*, così centrale per il sistema economico del nostro Paese, come Immobiliare.it lavoriamo da anni per rendere le aste sempre più accessibili e accendere sinergie, come quella con Abilio, per avvicinarle a tutti gli utenti alla ricerca di un immobile.

Immobiliare.it è stato fra i primi a inserire le aste all'interno delle liste di annunci, dando loro dignità pari alle inserzioni del libero mercato.

Le vendite giudiziarie, fino a non molto tempo fa, erano infatti viste come processi caratterizzati da aspetti tecnici e legali che le rendevano poco chiare e poco accessibili alla grande platea dei compratori, con un conseguente atteggiamento speculativo ribassista da parte dei pochi soggetti che decidevano di entrare nel mercato.

L'intento di rendere accessibile a tribunali, delegati, curatori e soggetti specializzati la nostra piattaforma era proprio quello di contribuire attivamente e con impegno alla digitalizzazione e semplificazione di un settore dall'altissimo potenziale.

Non è un caso che abbiamo anche studiato un modello di annuncio *ad hoc* per ospitare le vendite giudiziarie, nel pieno rispetto delle loro peculiarità.

Queste operazioni hanno effettivamente portato a una domanda sempre più in crescita per questo settore.

Le prossime sfide potrebbero giocarsi su due livelli:

- › il passaggio da un focus spesso esclusivo sui requisiti di tipo legale e procedurale a un'ottica più ampia che, sfruttando tutti gli strumenti necessari già disponibili, aumenti l'efficacia delle vendite giudiziarie e della valorizzazione del risultato
- › una maggior penetrazione nel mercato delle aste da parte di soggetti specializzati che siano in grado di fornire la loro expertise commerciale, contribuendo a disegnare un processo di vendita soddisfacente per i diversi compratori

Come Immobiliare.it siamo impegnati su entrambi gli obiettivi, supportando i nostri partner e continuando sulla strada intrapresa già da diversi anni per agevolare e semplificare l'accesso alle vendite giudiziarie.



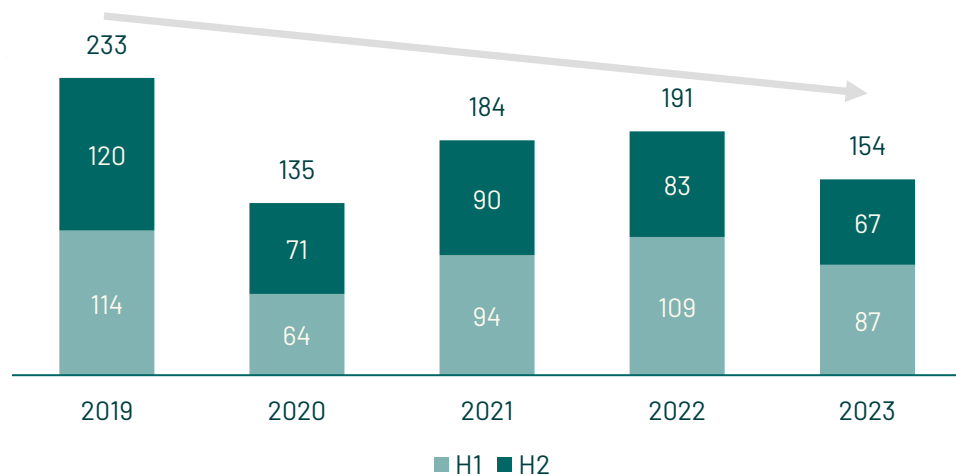


Le Vendite Giudiziarie

Overview delle Vendite Giudiziarie

Le vendite giudiziarie si confermano ancora in calo: 154k tentativi di vendita annui è il numero più basso dal 2020. Le stesse dinamiche si traducono nel valore di base asta totale in evidente contrazione.

Numero tentativi per anno (migliaia)

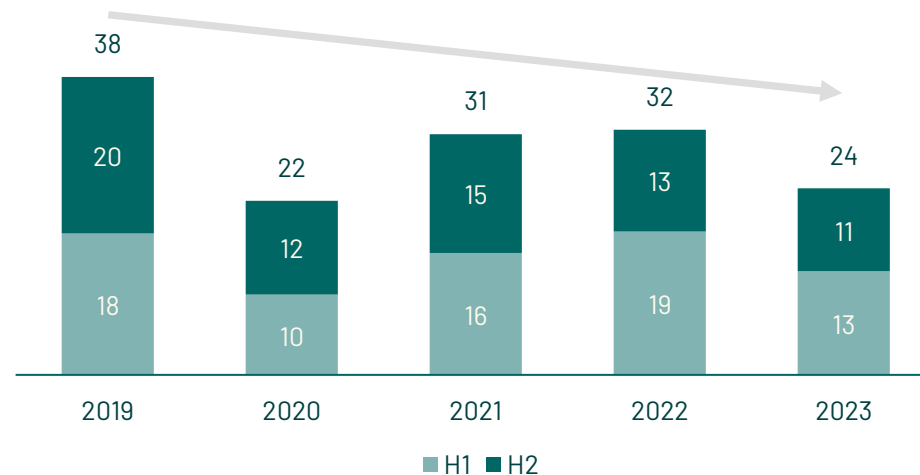


Il **numero dei tentativi di vendita** (esperimenti) svolti nell'ultimo semestre è **il più basso degli ultimi 5 anni**.

Insieme a un primo semestre 2023 sottotono, il secondo semestre 2023 contribuisce al risultato finale di **154k tentativi nel 2023** (-20% rispetto al 2022).

Dati semestrali

Valore base asta per anno (mld di euro)



Anche in termini di valore si riscontra un **calo consistente** (-24% su 2022) con un valore che si ferma a **24 miliardi di euro nel 2023**.

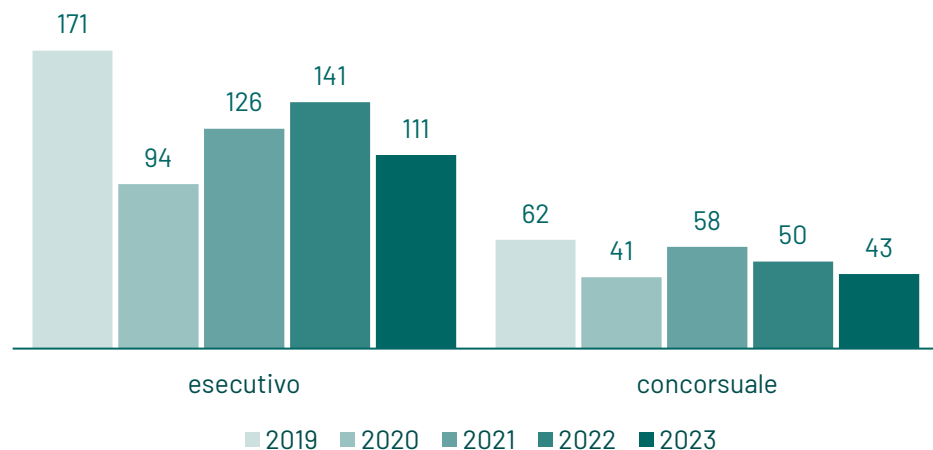
La **base d'asta media è la più bassa degli ultimi 5 anni**: 157k euro (contro 165k del 2022).

Dati semestrali

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.

Tentativi di vendita per ambito giudiziale (migliaia)

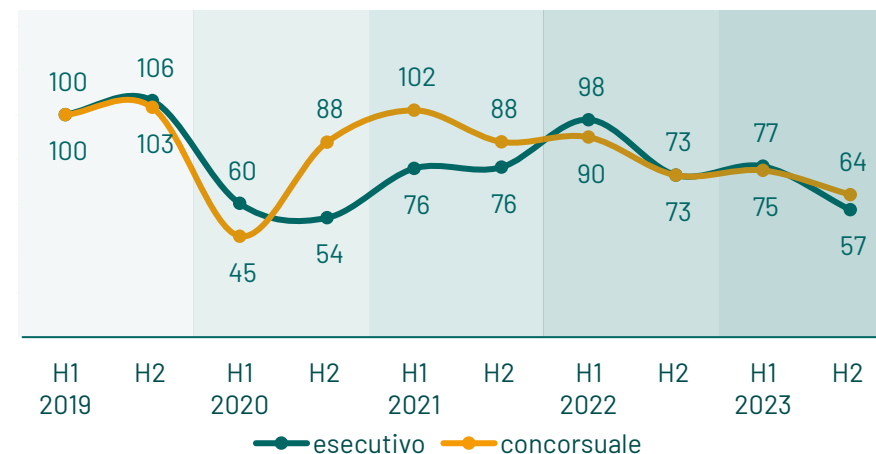


Si osserva un **calo nel 2023 (rispetto all'anno precedente) sia per l'esecutivo sia per il concorsuale.**

In ambito **esecutivo** si nota una vera **inversione di tendenza**, con un ritorno a volumi inferiori al 2021.

Dati annuali

Andamento storico tentativi di vendita (su base 100)



L'**esecutivo** ha visto un rimbalzo positivo post-COVID nel H1 2021, che è perdurato per 3 semestri ma è stato seguito da un **calo dal H2 2022.**

Per il **concorsuale**, il rimbalzo positivo è avvenuto già nel H2 2020, seguito da un **calo sin dal H2 2021.**

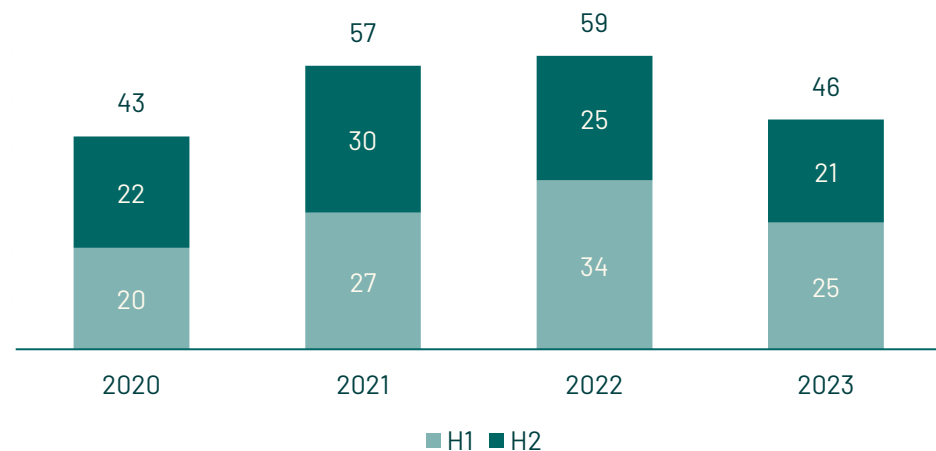
Dati semestrali

Immobili Entrati in Fase di Vendita

I nuovi immobili sul mercato (1° tentativi di vendita) sono in calo sia in numero sia in valore.

La base d'asta media dei nuovi immobili è la più bassa degli ultimi 5 anni e si assesta a 182k euro nel 2023.

Numero nuovi immobili per semestre (migliaia)

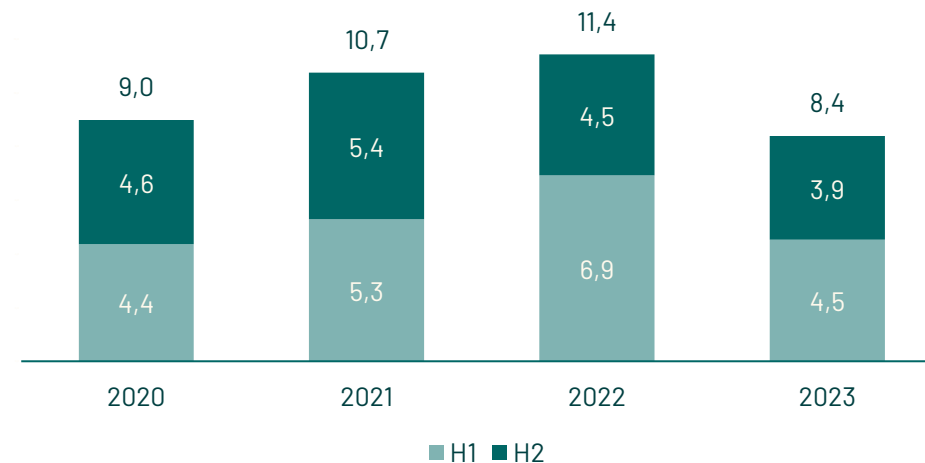


Anche il **numero di immobili entrati nel magazzino** delle vendite giudiziali **è in calo** dal H2 2022.

Nel **2023**, si registrano **45k nuovi immobili** sul mercato.

Dati semestrali

Base asta nuovi immobili per semestre (mld di euro)



Lo **stesso calo è riscontrabile nel totale del valore base asta**, che si ferma a **8,2 miliardi di euro nel 2023**.

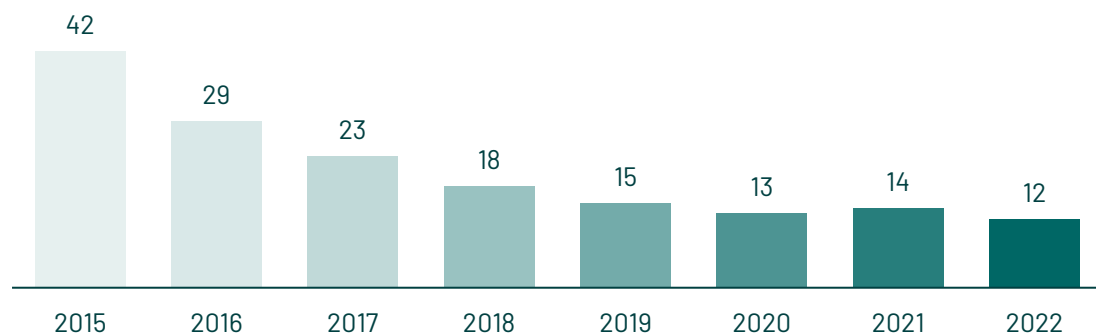
La **base d'asta media è la più bassa degli ultimi 5 anni**: 182k euro (contro 194k del 2022).

Dati semestrali

Prospettive del Mercato Giudiziale (1 di 2)

Si osserva una stabilizzazione dei volumi di inflow NPE dopo anni di contrazione e un'analogha stabilizzazione delle procedure in esame dichiarate. Ne consegue che prevediamo un aumento delle procedure dichiarate nel Q4 2023.

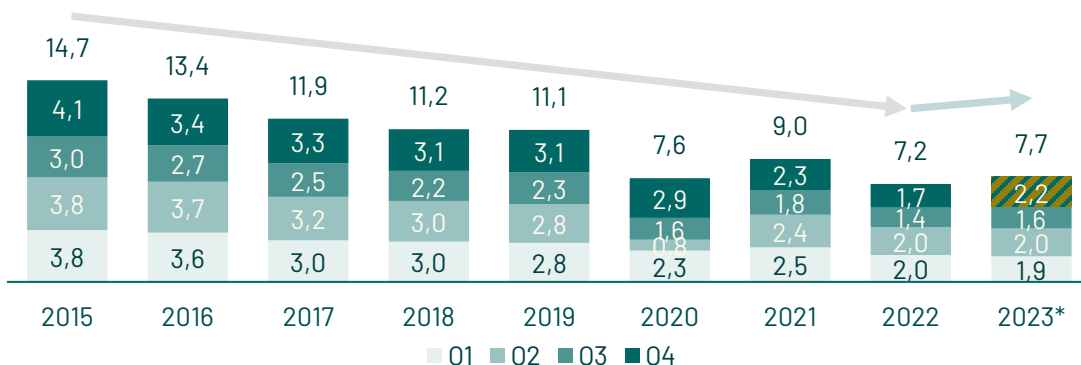
Volume nuovi NPE per anno (mld di euro)



Rielaborazione PwC dei dati annuali Banca d'Italia sulle Non Performing Exposures

Analizzando la rielaborazione PwC degli ultimi dati forniti da Banca d'Italia, concludiamo che il volume dell'**inflow delle nuove Non Performing Exposures (NPE) si è stabilizzato dal 2019**: la situazione emergenziale del 2015 è ormai alle spalle.

Numero fallimenti e liquidazioni giudiziali dichiarati per trimestre (migliaia) - Italia



Dati trimestrali ISTAT

* Q4 2023 stima interna Abilio su dati interni e dati del Ministero della Giustizia

I primi 2 trimestri del 2023 sono stati su livelli simili a quelli del 2022, mentre il **Q3 2023 è stato addirittura superiore al Q3 2022 (+27%)**: si può decretare lo **stop della flessione in vigore sin dal 2016**.

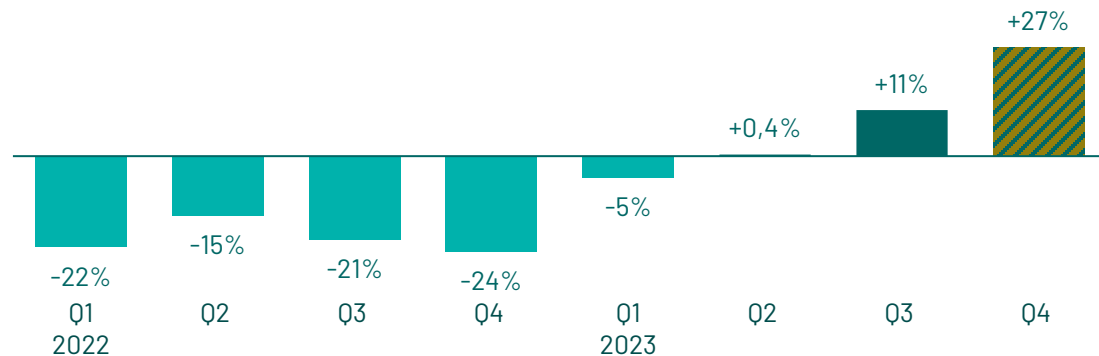
Anche su questa base, stimiamo che **il volume delle procedure in esame dichiarate in Italia nel 2023 sarà maggiore rispetto al 2022 (7,7k vs 7,2k)**.

Prospettive del Mercato Giudiziale (2 di 2)

La stima interna Abilio per il Q4 2023 è +27% procedure rispetto al Q4 2022, ma saranno necessari ancora anni affinché gli attuali trend di dichiarazione procedure si traducano in un effettivo aumento dello stock di immobili sul mercato giudiziale.

Fallimenti e liquidazioni giudiziali dichiarati per trimestre

(year-over-year) - Italia



Dati trimestrali ISTAT

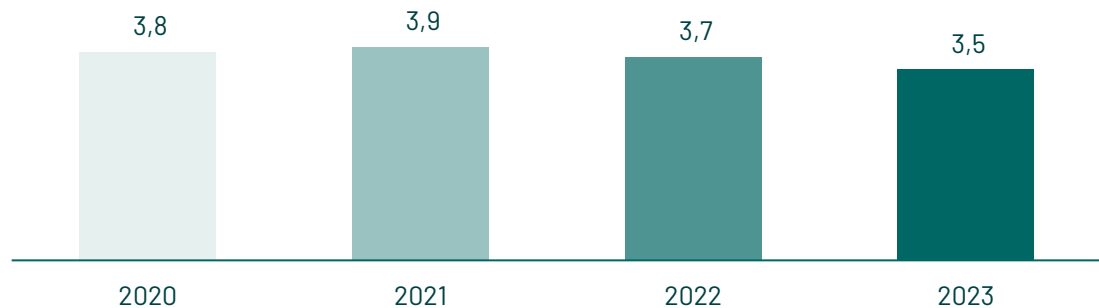
* Q4 2023 stima interna Abilio su dati interni e dati del Ministero della Giustizia

La stima interna Abilio viene avvalorata dai dati year-over-year del **2° e 3° trimestre 2023**, che consistono in **volumi di procedure dichiarate superiori agli stessi trimestri del 2022**.

Nello specifico, **stimiamo circa +500 procedure nel Q4 2023 rispetto al Q4 2022 (+27%)**.

Ritardo tra dichiarazione della procedura e

1° tentativo di vendita per anno del tentativo (media anni)



Dati annuali

Il **ritardo tra la data di dichiarazione della procedura e l'effettiva messa in vendita dei relativi immobili si sta riducendo**, ma sono **ancora necessari più di 3 anni** affinché gli immobili vengano posti sul mercato.

Il **nuovo Codice della Crisi** in vigore da luglio 2022 impone tuttavia **tempi massimi di 9 mesi per l'avvio della fase di vendita**.

L'entrata a regime del nuovo Codice della Crisi avrà quindi un **effetto acceleratore** sui tempi e sul materializzarsi dei nuovi volumi.

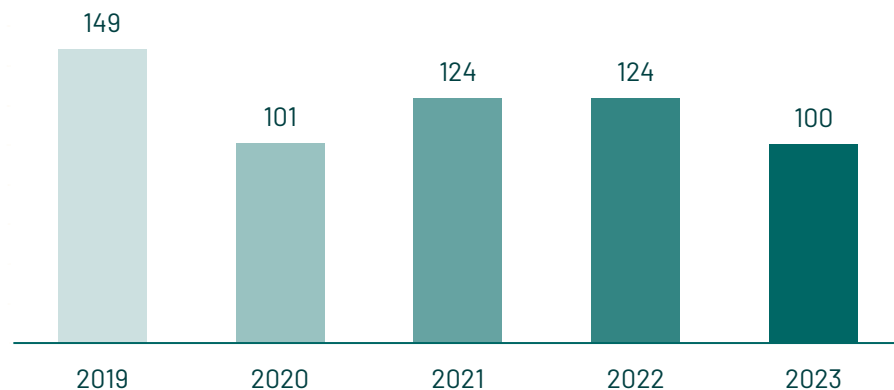


Il Magazzino Immobiliare Giudiziale

Stock di Immobili Proposti in Vendita

Il numero di immobili (singoli) oggetto di almeno un tentativo di vendita nel 2023 è sui livelli del 2020. Si osserva invece una contrazione in valore di base asta totale sul 2020 (-11%).

Numero immobili in vendita (migliaia)

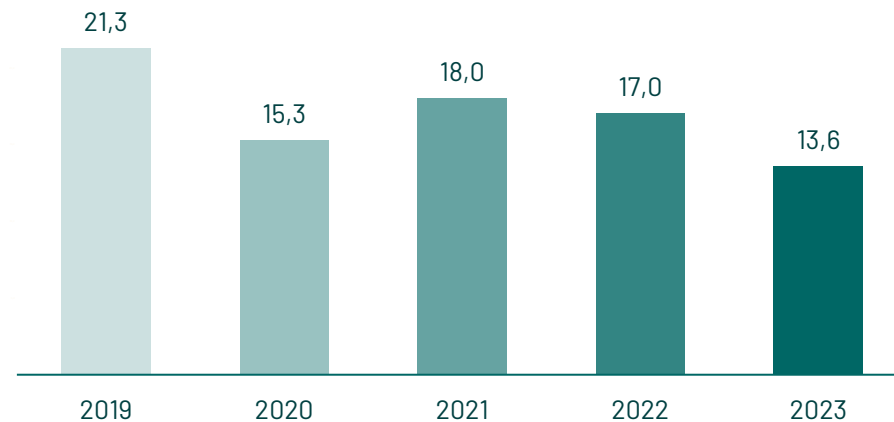


Il **numero di immobili** (singoli) disponibili per la vendita è **in calo nel 2023** e si assesta sui **livelli del 2020**.

La **variazione sul 2022** è **-19%**.

Dati annuali

Valore base asta immobili in vendita (mld di euro)



Il **volume base asta** di proposta in vendita di questi immobili è **particolarmente basso nel 2023** e si assesta su **livelli inferiori al 2020** (anno del lockdown): -11%.

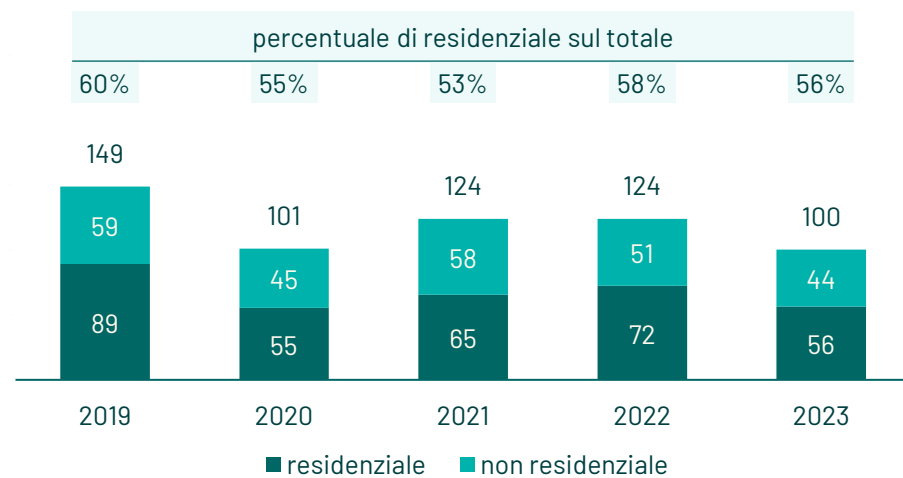
La **variazione sul 2022** è **-20%**.

Dati annuali

Stock di Immobili Residenziali e Non Residenziali

Oltre la metà degli immobili nel 2023 è di tipo residenziale, ma il loro valore di base asta totale si ferma al 44% del totale. L'incidenza degli immobili residenziali sul totale è leggermente inferiore rispetto al 2022.

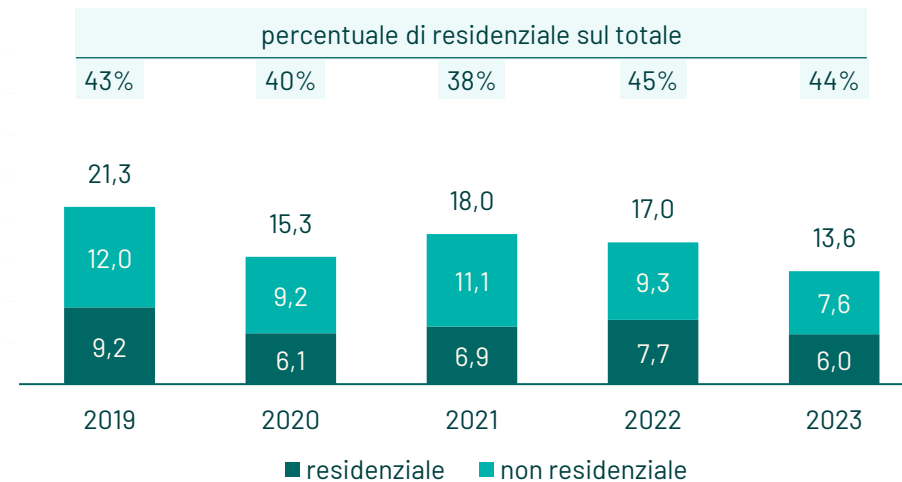
Numero immobili in vendita per asset class (migliaia)



Il magazzino si compone **prevalentemente di immobili residenziali**, ma in percentuale leggermente minore rispetto al totale (56% nel 2023 vs 58% nel 2022).

Dati semestrali

Valore base asta immobili in vendita per asset class (mld di euro)



La **somma del valore base asta degli immobili residenziali si ferma al 44% del valore base asta totale nel 2023** e non si discosta molto dalla percentuale del 2022 (45%).

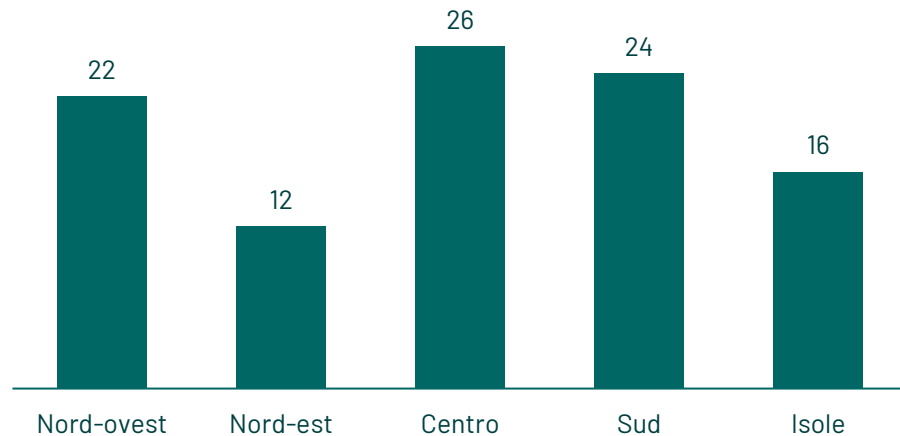
Dati semestrali

Stock di Immobili per Area Geografica

1 immobile su 4 in vendita nel 2023 è stato gestito da Tribunali del Centro Italia.

Se consideriamo l'intero Nord Italia, in esso sono stati gestiti il 34% degli immobili e il 36% del valore di base asta unica.

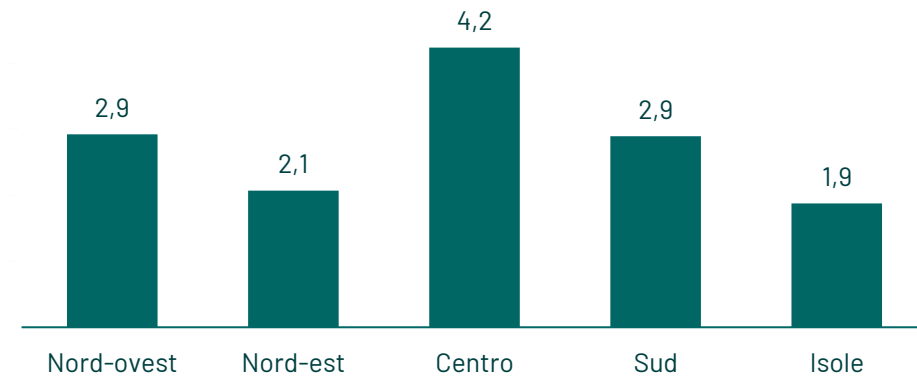
Numero immobili in vendita per area geografica (migliaia)



Il magazzino del **Nord-est è il più piccolo** tra quelli delle aree geografiche in esame. Se si considera invece l'intero Nord Italia come un'unica entità, **1 immobile su 3 è in vendita nel Nord Italia** e **1 su 4 è in vendita nel Centro Italia**.

Dati annuali 2023

Valore base asta immobili in vendita per area geografica (mld di euro)



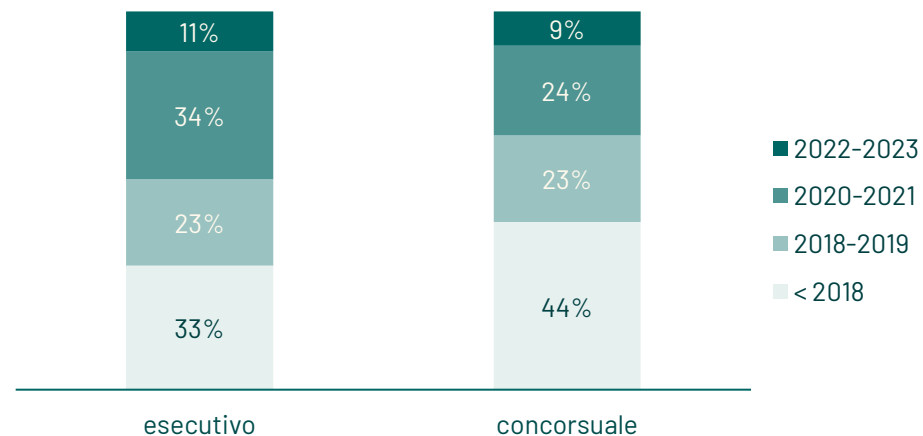
Nonostante non sia il magazzino più piccolo in numero di immobili, il **magazzino in vendita nelle Isole ha il valore più basso** (1,9 miliardi di euro). Il **valore del magazzino del Nord Italia è simile al valore del Centro Italia**: 5,0 miliardi vs 4,2 miliardi di euro.

Dati annuali 2023

Anzianità delle Procedure Giudiziali degli Immobili in Vendita

I tentativi di vendita 2023 hanno interessato principalmente immobili in procedura giudiziale da più di 4 anni (pre-2020). Le procedure concorsuali sono mediamente più vecchie di quasi 1 anno rispetto alle procedure esecutive.

Numero tentativi di vendita 2023 per anno procedura

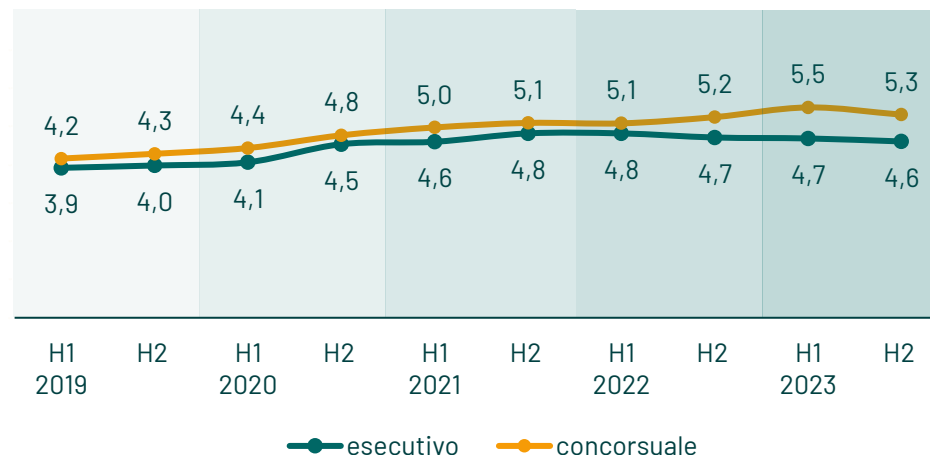


Gli immobili proposti in vendita nel 2023 fanno parte di **procedure giudiziali solitamente anziane:**

- **1/3 dei tentativi di vendita esecutivi** è afferente procedure dichiarate **prima del 2018**
- **quasi la metà dei tentativi di vendita concorsuali** è afferente procedure dichiarate **prima del 2018**

Dati annuali 2023

Anzianità media per anno procedura (anni)



L'anzianità media delle procedure concorsuali è di quasi 1 anno maggiore rispetto a quelle esecutive (5,3 vs 4,6).

Tale differenza si è ampliata nel 2023 più di quanto non fosse negli anni precedenti.

Dati semestrali



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.

Le 2 Fasi della Pubblicazione

I tempi di pubblicazione rivestono una notevole importanza nel mondo delle vendite giudiziarie, in quanto garantiscono trasparenza e un contatto stabile, oltre che continuativo, con i potenziali compratori.



■ Fase Online

Periodo che intercorre tra la pubblicazione dell'annuncio di vendita e la chiusura dell'esperimento



immobile VISIBILE al potenziale acquirente

■ Fase Offline

Periodo che intercorre tra la chiusura dell'esperimento di vendita e la pubblicazione del successivo

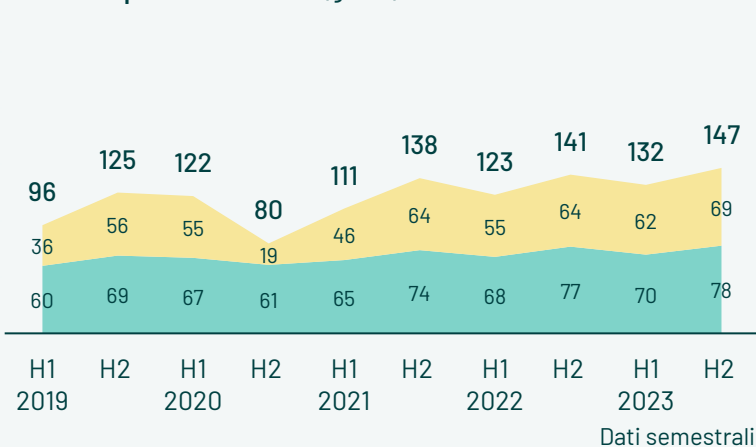


immobile INVISIBILE al potenziale acquirente

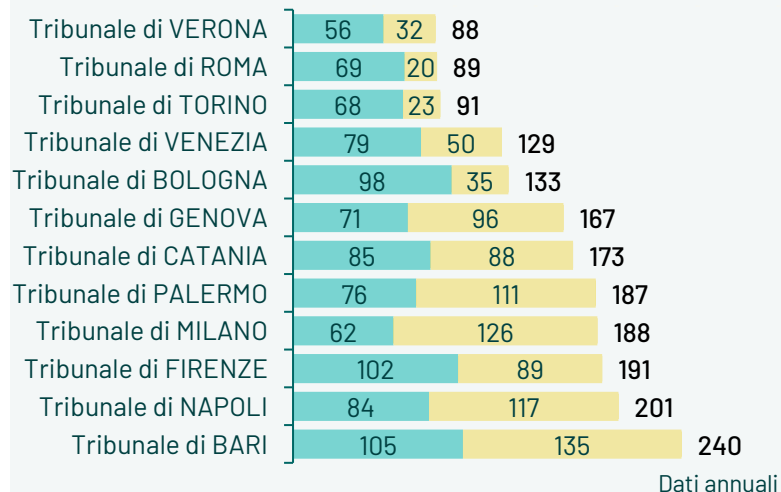
Tempi di Pubblicazione dei Tentativi di Vendita

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

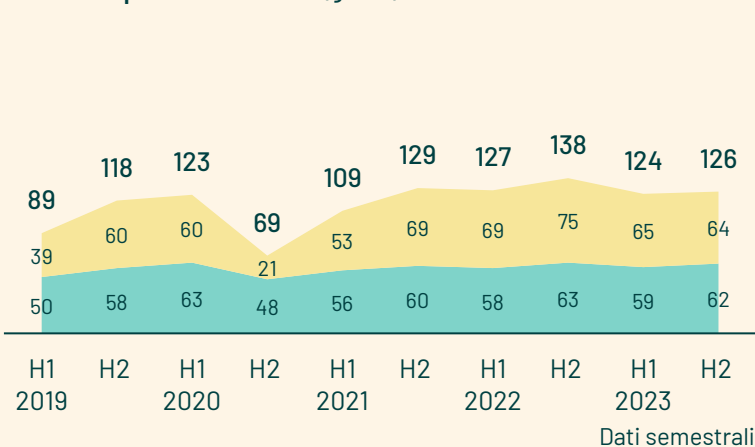
Storico pubblicazione (giorni) - **esecutivo**



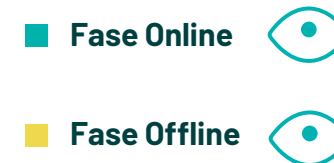
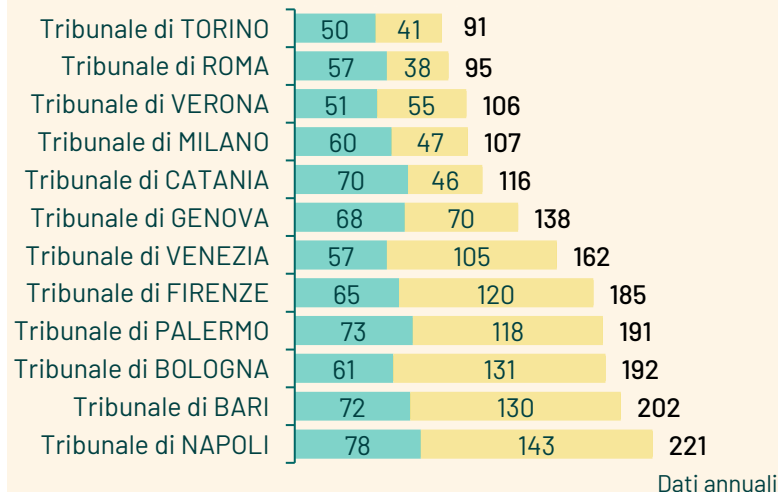
Tempi di pubblicazione (giorni) - **esecutivo**



Storico pubblicazione (giorni) - **concorsuale**



Tempi di pubblicazione (giorni) - **concorsuale**



I tempi di pubblicazione storici sono in trend stabile dal secondo semestre del 2021.

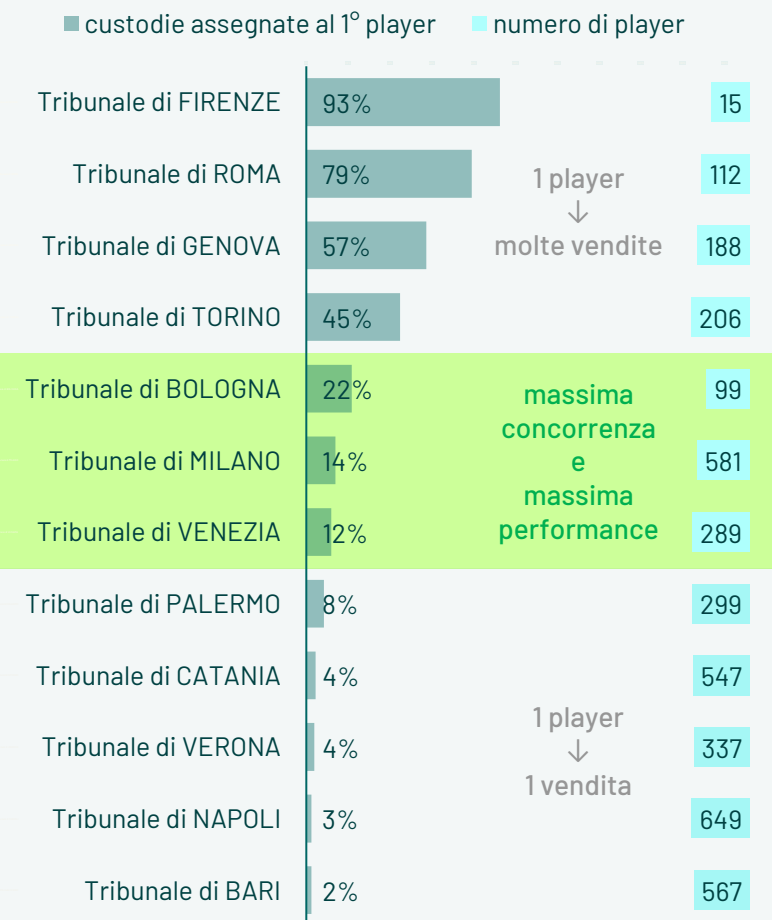
Nonostante **differenze significative tra i tribunali italiani**, il dato nazionale 2023 della **fase offline media è pressoché uguale fra esecutivo e concorsuale** (69 vs 64 giorni).

L'**ampia variabilità** della durata della fase offline che caratterizza i tribunali in esame **ostacola qualunque analisi previsionale** del loro comportamento futuro.

Gestione delle Custodie

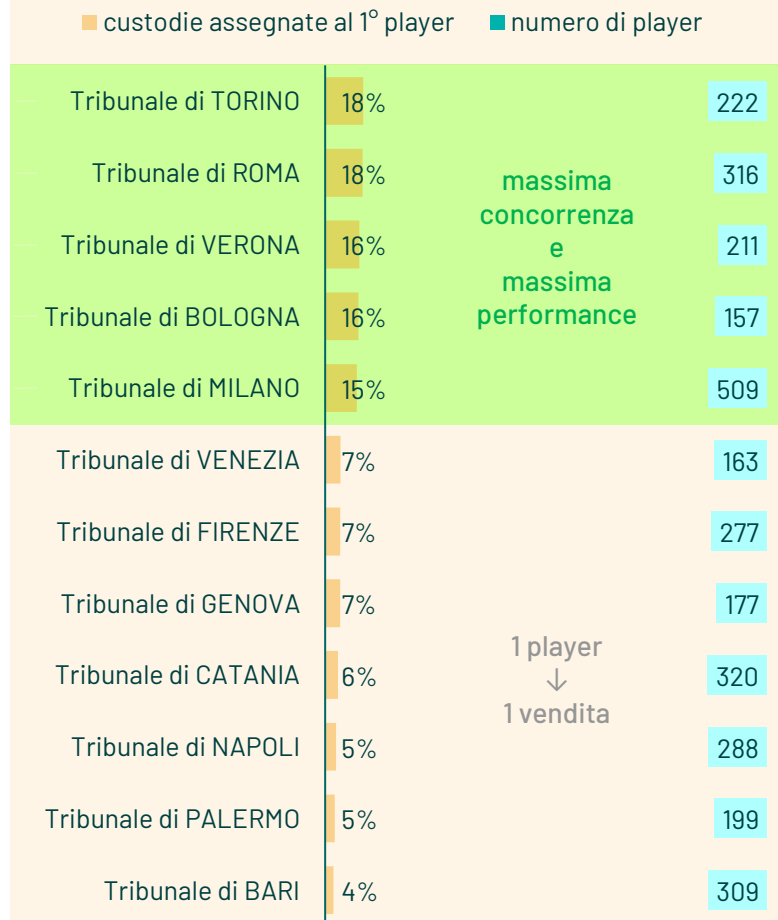
I tribunali italiani hanno comportamenti molto eterogenei dal punto di vista della gestione delle custodie e delle relative visite on-site agli immobili. Si rischiano situazioni oligopolistiche soltanto in ambito esecutivo.

Distribuzione custodie - esecutivo



Periodo di osservazione: 01/01/2019 - 31/12/2023

Distribuzione custodie - concorsuale



Periodo di osservazione: 01/01/2019 - 31/12/2023

L'analisi è stata condotta sui **principali tribunali italiani**.

In questo contesto, la percentuale di custodie assegnate al 1° player (interpretabile come il **tasso di accentramento delle custodie**) non mostra evidenti correlazioni con il numero di custodi che hanno almeno 1 incarico per il suddetto tribunale.

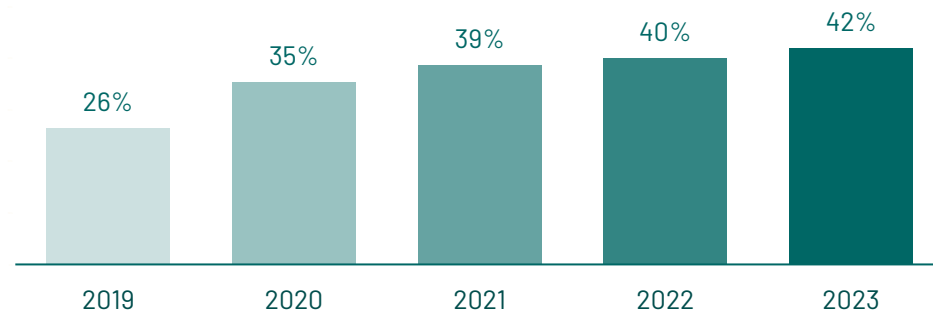
Risulta invece evidente che **il massimo accentramento in ambito concorsuale è ampiamente più basso del massimo accentramento in ambito esecutivo** (18% vs 93%).

La principale motivazione risiede nella **maggior attenzione all'efficacia commerciale che caratterizza il mercato concorsuale** rispetto al mercato esecutivo.

Supporto dei Soggetti Specializzati nelle Liquidazioni Giudiziali (1 di 2)

L'utilizzo dei soggetti specializzati rappresenta una possibilità interessante per il mondo concorsuale e sembra essere una consuetudine sempre più frequente con il passare degli anni.

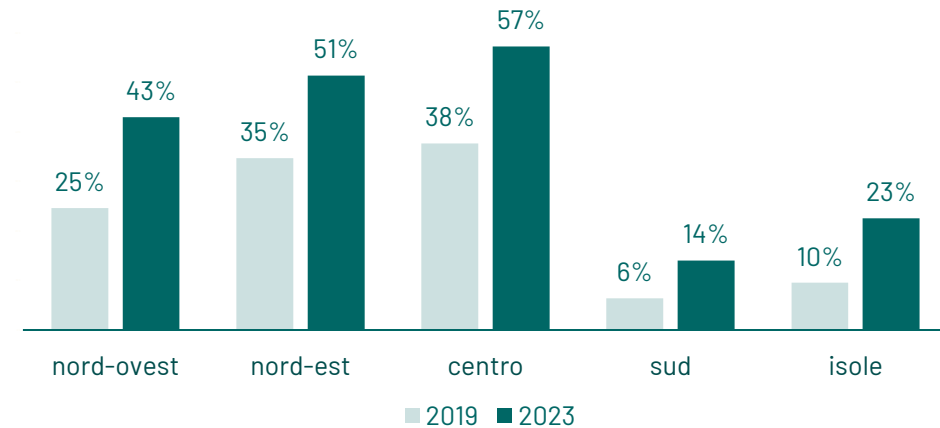
Storico tentativi di vendita affidati a soggetti specializzati



Nel corso degli ultimi anni, la tendenza è di un **sempre maggiore utilizzo dei soggetti specializzati**, fino al **42% raggiunto nel 2023**.

Dati annuali

Storico tentativi di vendita affidati a soggetti specializzati per ubicazione del tribunale



Il ricorso a soggetti specializzati è diffuso ampiamente nel Nord e Centro Italia ed è minoritario nel Sud e nelle Isole.

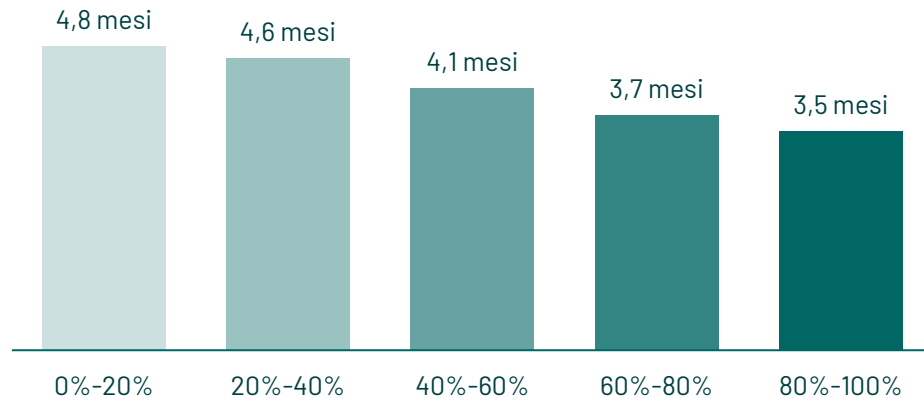
Il trend di aumento è comune a tutte le zone d'Italia.

Dati annuali

Supporto dei Soggetti Specializzati nelle Liquidazioni Giudiziali (2 di 2)

Un proficuo rapporto con i potenziali compratori passa anche da tempi di pubblicazione brevi: i soggetti specializzati riducono i «tempi morti» in cui gli immobili non sono visibili ai potenziali acquirenti.

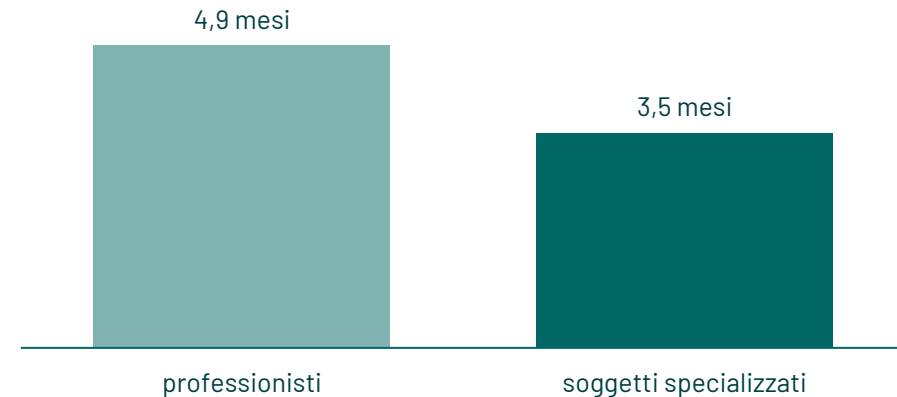
Tempo di pubblicazione tentativi di vendita 2023 per quota di mercato dei soggetti specializzati



I **tribunali che fanno maggiore uso dei soggetti specializzati beneficiano di tempi di pubblicazione più rapidi** e possono garantire facilmente 3 tentativi di vendita all'anno. Ne consegue un **contatto con i potenziali compratori più frequente e più solido**.

Dati annuali 2023

Tempo medio di pubblicazione tentativi di vendita 2023



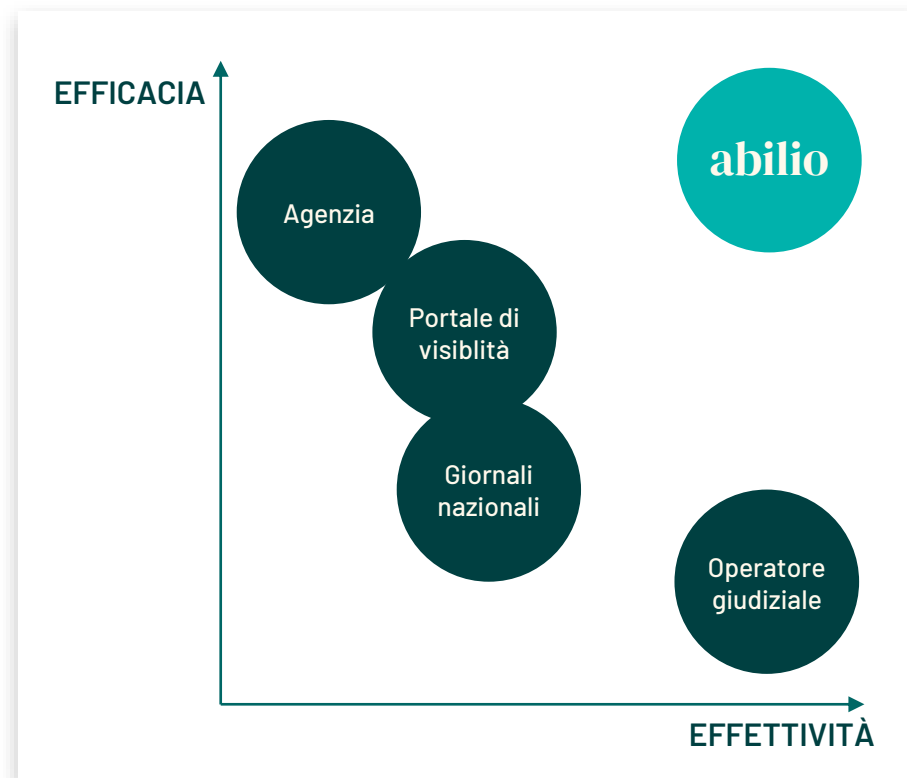
In media, i **soggetti specializzati garantiscono un tempo di pubblicazione di 3,5 mesi** contro i quasi 5 mesi dei professionisti che gestiscono le vendite in autonomia.

Dati annuali 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 caratterizza la vendita giudiziaria come più inefficiente rispetto al libero mercato.

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 commerciale di qualità** ai 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 il risultato ottimale richiesto dai vari stakeholder**.

EFFETTIVITÀ

Si sintetizza nella **capacità di soddisfare gli aspetti procedurali legali** e di promuoverli verso i potenziali compratori tramite conoscenza e competenza.



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).



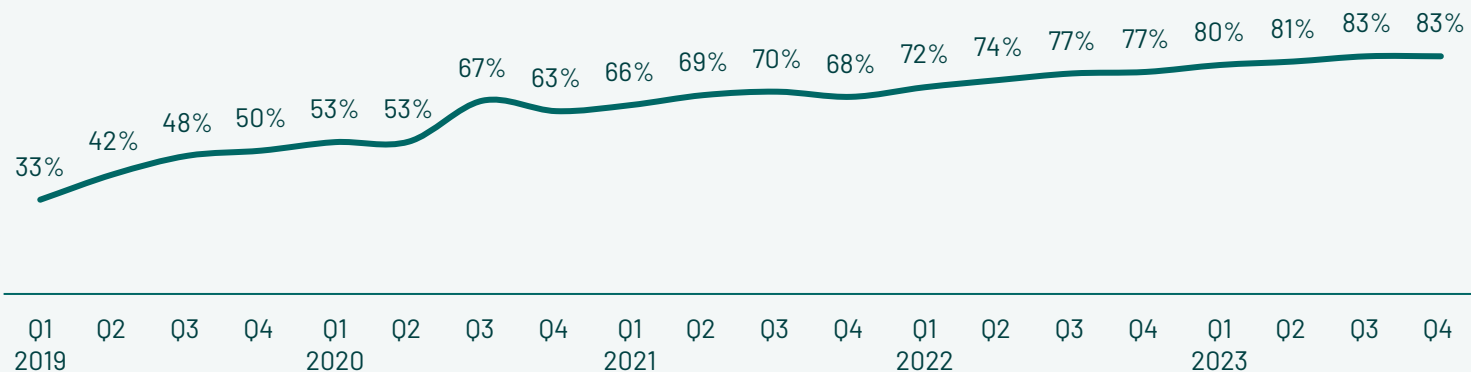
Tipologia di Vendita per Fase dei Rilanci

Tipologia	Luogo	Modalità	Durata
Tradizionale	Stanza fisica (ufficio)	Offerenti FISICAMENTE nello stesso luogo nello stesso momento	Singola unità di tempo (per esempio 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 (per esempio 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 (per esempio 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 di tempo predefinito (spesso più ampio delle altre tipologie), con inizio e fine definiti

Overview della Digitalizzazione delle Vendite – esecutivo

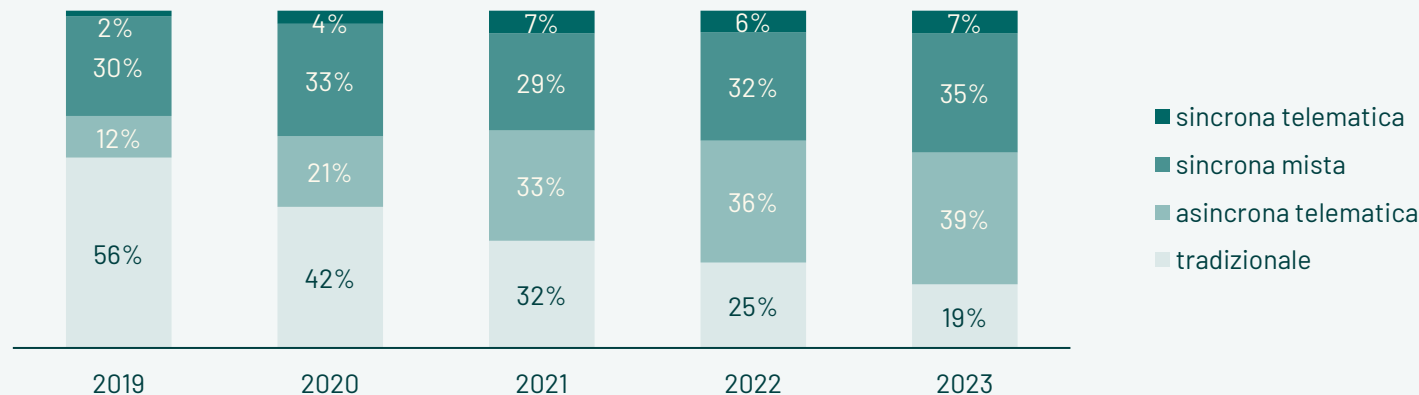
L'utilizzo della modalità telematica (ex DM 32/2015) in ambito esecutivo sta diventando lentamente il nuovo standard, complice anche la spinta derivante dal primo lockdown e dalle relative restrizioni.

Quota tentativi di vendita in modalità telematica - esecutivo



L'utilizzo delle **modalità telematiche di vendita** in ambito esecutivo coinvolge l'**81% dei casi totali** del 2023. Le residuali vendite tradizionali sono afferenti procedure dichiarate prima dell'entrata in vigore della riforma (inizio 2018).

Numero tentativi di vendita per tipo di asta - esecutivo



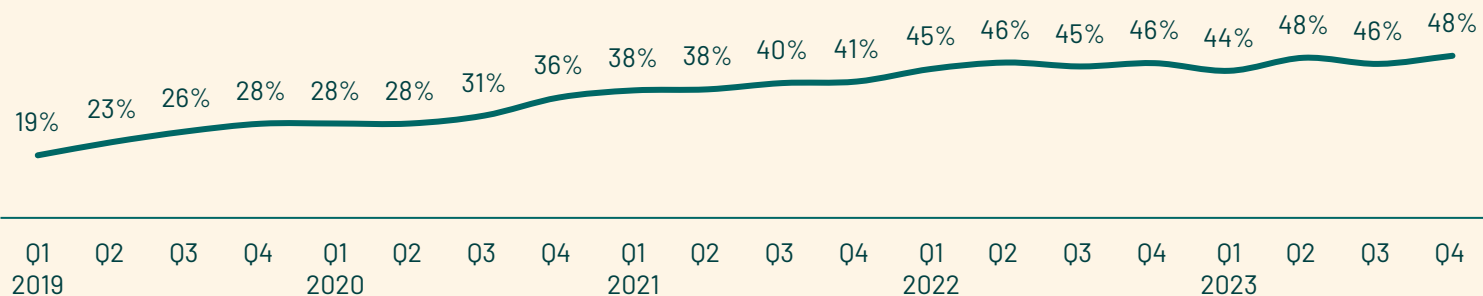
Le modalità di svolgimento scelte dai **tribunali italiani si concentrano su asincrona telematica e sincrona mista.**

La modalità sincrona mista e la modalità tradizionale consentono la partecipazione fisica. Ne consegue che, nel 2023, il **54% dei tentativi di vendita consentivano ancora una partecipazione «non digitale».**

Overview della Digitalizzazione delle Vendite – **concorsuale**

La presenza di soggetti specializzati in ambito concorsuale ha introdotto modalità telematiche prima ancora che il legislatore contribuisse a questa tendenza. Ciononostante, le vendite non telematiche restano maggioritarie.

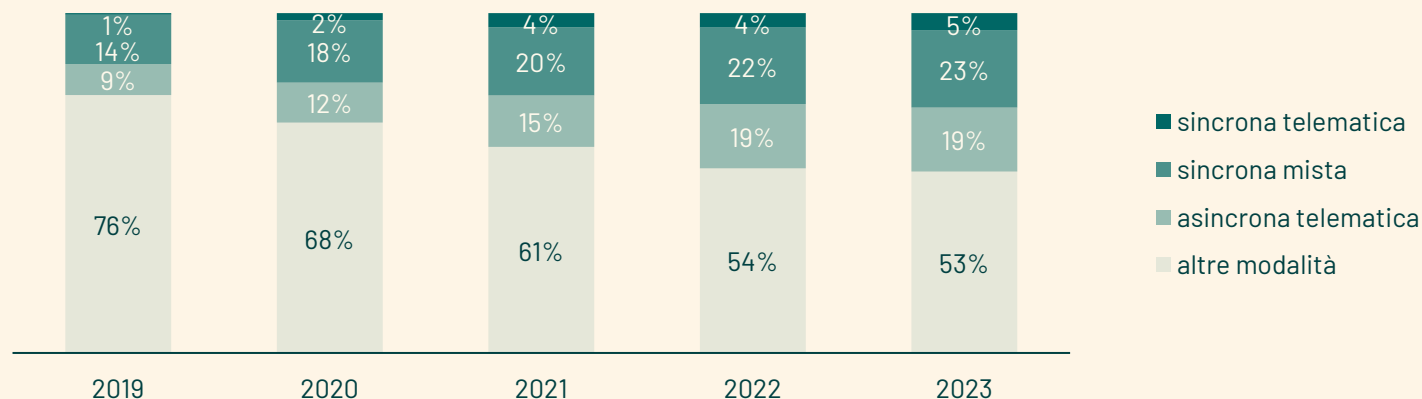
Quota tentativi di vendita in modalità telematica - **concorsuale**



La **presenza di soggetti specializzati** ha introdotto già da tempo la **possibilità di acquistare un immobile in modalità telematica**.

Le **«altre modalità»** qui rappresentate rimangono la **maggioranza delle modalità di vendita (53% nel 2023)**, senza dimenticare tuttavia che la dicitura «altre modalità» include anche metodologie di tipo digitale.

Numero tentativi di vendita per tipo di asta - **concorsuale**



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

Si osserva **uno scarso utilizzo della sincrona telematica «pura»**, che non garantisce alcuna forma di 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



OI Osservatorio Immobiliare FULL YEAR 2023

Powered by

abilio

Abilio S.p.A.

Capitale sociale [i.v.] euro 60.975,00
Sede legale in Via Galileo Galilei n.6, 48018 Faenza (RA)
Codice fiscale e Nr. Iscrizione Registro delle Imprese di Ravenna: 02704840392
Numero REA RA 224830
Società partecipante al Gruppo IVA "illimity"
Partita IVA N. 12020720962
Società soggetta ad attività di direzione e coordinamento di illimity Bank S.p.A.

www.abilio.com

info@abilio.com

in collaborazione con

 **Immobiliare.it**

Immobiliare.it

Immobiliare.it è la piattaforma leader in Italia per la pubblicazione e la ricerca di annunci immobiliari.
Con la *proptech Immobiliare.it Insights* fornisce inoltre servizi di *real estate analytics* agli operatori finanziari.

www.immobiliare.it