

Aste immobiliari, tutti i vantaggi della collaborazione su “MLS REplat”

written by Redazione
6 Dicembre 2013



Chi vorrebbe una casa fa fatica ad acquistarla e chi ce l'ha troppo spesso se l'è vista portare via per l'impossibilità di pagare le rate del prestito. Secondo quanto emerge dall'ultima rilevazione del Ministero della Giustizia, le vendite delle case all'asta disposte dal giudice nei primi sei mesi del 2012 sono state 22.895, contro le 38.814 di tutto il 2011.

Del tema s'è parlato all'incontro “Vendere in tempo di crisi: la collaborazione su MLS REplat e Il mercato delle Aste” svoltosi nella sede di Confindustria. Un momento di riflessione dedicato agli agenti immobiliari e che ha visto in qualità di relatori Mirko Frigerio, Founding Partner di RE/Finance Services for Real Estate & NPLs, Angela Giannicola, amministratore unico di Nexus Family Financial Services, e Raffaele Giamundo, responsabile della formazione di Frimm e MLS REplat. Mirko Frigerio, esperto formatore e tra i responsabili della nascita di un settore aste in MLS REplat, ha voluto dissolvere la diffidenza verso uno strumento

poco conosciuto e verso un iter burocratico ritenuto complesso, rilevando come “il Tribunale di Bergamo a oggi abbia pubblicato 1500 esecuzioni immobiliari, che rappresentano circa un terzo delle effettive esecuzioni, su base annua, di tutta la provincia, vale a dire circa 5 mila esecuzioni. Un numero stratosferico, ma ancora incompleto. Oggi le aste pubbliche rappresentano esclusivamente le pratiche già in esecuzione sino al 2011. Mancano all’appello quindi tutte le “nuove” procedure della fase più drammatica della crisi economica del triennio 2011/ 2013. A queste andranno a sommarsi tutti i fallimenti immobiliari dettati esclusivamente dalla crisi di liquidità delle aziende. Si calcola di arrivare a 320 fallimenti dichiarati, sfondando ogni record negativo dal 1942 a oggi”. L’incontro ha stimolato gli operatori immobiliari del territorio lombardo a gestire i meccanismi che ogni esecuzione porta con sé, affiancando il proprietario di casa in difficoltà ad affrontare e risolvere qualsiasi problematica. Si calcola che il cosiddetto “mercato delle sofferenze” sarà un mercato attivo per i prossimi 8 anni. Gli agenti immobiliari devono affrontare la crisi facendo incontrare domanda e offerta, andando a risolvere due problemi: quello del proprietario con casa all’asta e quello del cliente liquido “a caccia dell’affare”.

Largo dunque a temi quali la condivisione online dei portafogli, l’operatività nel settore aste e stralci, nonché la prequalifica dei clienti come strumento essenziale per la buona riuscita di una transazione immobiliare. “Una nuova filosofia di collaborazione si sta imponendo nel nostro settore, con uno strumento B2B innovativo e concreto come la piattaforma REplat - spiega Luciano Patelli, presidente Fimaa Bergamo -. Il portale rappresenta un modo agevole per rispondere alle richieste dei clienti in tempi brevi: ampliando il mercato, condividendo nella stessa banca dati immobili con altre agenzie, si possono incrementare le vendite, inserendo condizioni contrattuali trasparenti e modulabili a seconda dell’immobile proposto. La forza di REplat sta nel poter contare su un fondo di garanzia chiamato a dirimere ogni eventuale controversia, oltre che nella formazione sulla gestione di immobili in sofferenza, una nuova sfida che gli agenti sono chiamati ad affrontare”. In Italia si tengono circa 40mila

aste immobiliari all'anno, al primo tentativo molte vanno deserte e si devono ripetere perché c'è diffidenza verso uno strumento poco conosciuto e verso un iter burocratico ritenuto complesso, appannaggio di operatori specializzati. “In questo momento è importante dare agli operatori degli strumenti validi con cui affrontare il mercato - afferma Luigi Sciascia, area manager di REplat -. La nostra piattaforma, che conta su 1.200 agenzie in tutta Italia, è l'unica a trattare immobili in sofferenza e all'asta dai principali istituti di credito e dai Tribunali. Grazie a corsi di formazione e assistenza legale su misura ogni agenzia immobiliare può cogliere l'opportunità di inserirsi in un mercato di forte espansione in grado di portare in media sei transazioni in più all'anno”.