



Venerdì 19/02/2016

Esecuzioni immobiliari: la gestione delle visite

A cura di: Meli e Associati

Note pratiche per il Custode Giudiziario. Spunti per l'utilizzo del software gestionale AteneoWeb.

Una delle attività più importanti che deve svolgere il Custode è la visita dell'immobile da parte dei soggetti interessati all'acquisto. La gestione delle visite deve essere finalizzata a trovare soggetti interessati all'acquisto dei beni, possibilmente già a partire dal primo esperimento di vendita.

È importante che la vendita del bene avvenga al valore più alto possibile, ancora meglio se a seguito di gara da parte di più soggetti interessati. L'eventualità che l'asta vada deserta comporta la necessità di fissazione di nuove aste e questo costituisce per il Custode una perdita di tempo e di denaro: l'obbligo di eseguire ulteriori adempimenti, con la prospettiva di riduzione del compenso, per effetto del possibile ribasso del prezzo di aggiudicazione.

Se il prezzo stimato è corretto, la possibilità di vendere l'immobile sin da subito sono ora buone, anche a seguito delle recenti modifiche legislative in tema di offerta di acquisto (possibilità di offrire un prezzo inferiore al prezzo stabilito nell'ordinanza di vendita fino al 25 %, come previsto dalla legge 132/2015) e in tema di tassazione (possibilità di ridurre le imposte a euro 600 con dichiarazione dell'acquirente che intende ritrasferire l'immobile entro due anni, come previsto dal DM 18/2016).

Il Custode deve pertanto impegnarsi molto e da subito in questo tipo di attività, che deve cercare di svolgere in modo organizzato.

La promozione dell'immobile in vendita viene effettuata tramite la pubblicità sui giornali, sui siti internet e con tutti gli altri sistemi indicati nell'ordinanza di vendita, ma è importante che lo stesso custode si attivi per cercare di far conoscere a quante più persone possibile gli immobili che gli sono stati affidati.

Il sito internet è uno strumento sempre più utilizzato per far conoscere gli immobili in vendita, ma il Custode è opportuno che si attivi in via autonoma, cercando di avvisare ogni possibile interessato, partendo dai vicini. Per fare ciò è utile attuare varie forme di pubblicità: volantaggio, con inserimento di avviso nella cassetta delle lettere dei vicini, esposizione del cartello VENDESI all'abitazione in vendita, contatto di soggetti che si erano dimostrati interessati ad altri immobili in vendita nella stessa zona, ecc...

Tutto questo porterà ad aumentare l'interesse per l'immobile in vendita e ad incrementare il numero dei soggetti che chiedono di effettuare una visita dell'immobile.

Non bisogna pensare di perdere tempo a fare visitare gli immobili perché, viceversa, questa è un'attività molto importante sia per far conoscere l'immobile, sia per prendere visione dello stato attuale dell'immobile e delle problematiche ad esso connesso. A chi chiede informazioni sull'immobile è pertanto necessario proporre sempre una visita dell'immobile, sottolineando che questo è un vantaggio per l'interessato all'acquisto, anche perché le fotografie sul sito o allegate alla perizia spesso non sono aggiornate.

Occorre ricordare che quanti più soggetti visitano l'immobile e tanto più è probabile che l'immobile venga venduto e si possa così avviare la conclusione dell'incarico.

Vengono di seguito forniti alcuni suggerimenti riguardanti l'effettuazione delle visite.

- La visita deve sempre avvenire con accompagnamento dell'interessato da parte del custode o di un suo collaboratore.
- Se il custode ha già le chiavi dell'immobile la gestione della visita è più semplice, ma è necessario anche in questo caso accompagnare i visitatori e non lasciare le chiavi ai richiedenti (che potrebbero farne copia, danneggiare o asportare beni).
- Se l'immobile è occupato, è importante cercare di tenere buoni rapporti con il conduttore/proprietario e concordare con lo stesso il giorno e l'ora delle visite.
- Occorre parlare con il proprietario per verificare a che punto è la liberazione del bene, se necessitano



manutenzioni, se vi saranno istanze di sospensione o rinuncia ecc..

- Raggruppare le visite il più possibile nello stesso giorno, evitando incontri tra i visitatori (programmare una visita ogni 15 - 20 minuti)

- Consegnare ai visitatori una copia della perizia, con le istruzioni per partecipare all'asta e copia della domanda di partecipazione o inviare i documenti via e.mail o indicare l'indirizzo internet ove scaricare gli stessi. Se disponibili, consegnare copia delle spese condominiali, con il numero dell'amministratore del condominio

- Chiedere ai visitatori di leggere la perizia prima della visita e consigliare loro di visitare l'immobile con un tecnico (per evitare che chiedano una seconda visita)

- Rimandare sempre al contenuto della perizia o girare i quesiti tecnici al perito.

- Fare firmare il modello di avvenuta visita al visitatore

L'occasione della visita ad un immobile può essere colta per invitare l'interessato a visionare altri immobili affidati, in vendita nella zona, per i quali è già stata fissata l'asta.

Abbiamo predisposto un software che permette la gestione organizzata ed automatizzata on line degli incarichi affidati dai Giudici delle Esecuzioni del Tribunale ai professionisti ausiliari della procedura, che svolgono le attività di custode giudiziario, delegato alla vendita, consulente per il piano di riparto.

Clicca qui per accedere alla pagina del prodotto.

Note:

Cogliamo l'occasione per illustrare come il software per la gestione delle esecuzioni immobiliari risulta utile per la gestione delle visite.

Il software permette di monitorare l'intero settore delle visite, importante per avere un report di tutta l'attività svolta e un database dei richiedenti le visite, da utilizzare per contatti successivi.

La prima fase è la richiesta di visita, che perviene a seguito di telefonata o tramite e.mail.

Spesso l'operatore che riceve la richiesta è un addetto alla segreteria che non è a conoscenza del bene in vendita.

L'utilizzo del software è importantissimo perché permette all'addetto di accedere alla scheda della procedura e ottenere tutte le informazioni utili a gestire l'utente e fissare la visita.

Lo stesso può raccogliere le informazioni necessarie e inserirle direttamente nel programma.

Pertanto l'addetto deve registrare la richiesta di visita sul programma.

E' possibile operare in due modi differenti:

1. Utilizzando un apposito menu per la gestione delle visite di tutte le procedure oppure

2. Entrando nella singola procedura esecutiva e inserendo la richiesta di visita all'interno della stessa (richiesta di visita per singolo lotto).

Chi utilizza il programma ha la possibilità di inserire, per ogni singola procedura esecutiva, la data della richiesta e i riferimenti dell'interessato. La visita viene inserita nello stato "da fare".

La maschera di inserimento dati, è poi utilizzabile per seguire la visita nelle varie fasi e pertanto è utile



inserire la data della telefonata all'interessato, la data e l'ora fissate per la visita ed eventuali note.

Una volta effettuata, l'operatore può cambiare lo stato della visita in "fatta" e aggiungere, se lo ritiene opportuno, note sull'immobile, sul visitatore o sui lavori consigliati.

Il programma permette l'estrazione di appositi prospetti, che aiutano sia nella programmazione delle visite (elenco visite), sia nel successivo report.

Normalmente nell'affidamento dell'incarico il Giudice dell'Esecuzione concede la facoltà al Custode di farsi coadiuvare da collaboratori di sua fiducia per accompagnare i visitatori.

Il programma permette pertanto l'accesso ad altri soggetti, debitamente autorizzati, che possono consultare la gestione delle visite e interagire con il programma.