



Martedì 28/02/2017

La gestione delle visite da parte del Custode Giudiziario

A cura di: Studio Custodi

La gestione delle visite, richieste al Custode giudiziario da parte dei soggetti interessati all'acquisto, è una delle attività fondamentali del processo esecutivo e se bene organizzata può portare risultati importanti per tutti i soggetti che prendono parte alla vendita forzata.

Se il prezzo stimato è corretto, la possibilità di vendere l'immobile sin dalla prima asta è ora più elevata rispetto al passato, anche grazie alle modifiche apportate dalla legge 132/2015 all'art. 571 c.p.c., ossia la possibilità di formulare una offerta di acquisto ridotta fino al 25 % rispetto al prezzo stabilito nell'ordinanza di vendita, e alle agevolazioni fiscali temporaneamente concesse e prorogate fino al 30 giugno 2017 dalla legge di bilancio 2017 (legge 11 dicembre 2016, n. 232) che interessano gli acquirenti prima casa e i soggetti che svolgono attività d'impresa e acquistano il bene per rivenderlo nei 5 anni successivi.

Il Custode giudiziario deve quindi impegnarsi da subito nella gestione delle visite e svolgere questo compito in modo organizzato, sia per trovare al più presto un acquirente, ma anche per essere in grado di produrre, agli organi della procedura e ai creditori, adeguate relazioni sull'attività svolta.

L'eventualità che l'asta vada deserta comporta infatti la necessità di fissazione di nuove aste e questo costituisce per il Custode una perdita di tempo e di denaro in quanto all'obbligo di eseguire ulteriori adempimenti, si contrappone la prospettiva di riduzione del compenso, per effetto del possibile ribasso del prezzo di aggiudicazione.

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 anche in via autonoma per cercare di rendere ben visibili gli immobili che gli sono stati affidati, alla ricerca di ogni possibile interessato.

Per raggiungere il proprio scopo è opportuno che il Custode cerchi di aumentare le forme di pubblicità per rendere noto che l'immobile è in vendita, partendo dai vicini.

Sono pertanto opportune varie forme di pubblicità:

l'esposizione del cartello VENDESI fuori dall'immobile in vendita o nelle immediate vicinanze;

il volantinaggio, con inserimento dell'avviso di vendita nella cassetta delle lettere dei vicini;

il ricontatto di soggetti che avevano mostrato interesse nel corso di precedenti aste andate deserte o si erano dimostrati interessati ad altri immobili in vendita nella stessa zona, ecc...

Tutto questo porterà ad accrescere 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 ai terzi, sia per cogliere l'occasione per visionare lo stato attuale dell'immobile e le problematiche ad esso connesse. Occorre ribadire che quanti più soggetti visitano



l'immobile, tanto più è probabile che l'immobile venga venduto (possibilmente con gara tra più offerenti) e si possa così avviare la conclusione dell'incarico.

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 possono non essere aggiornate. E' inoltre importante che il Custode risponda prontamente alle richieste di visita e lo faccia in modo corretto.

Non appena perviene una richiesta da parte di un possibile interessato all'immobile in vendita, il Custode (o un suo incaricato) deve mettere in atto un insieme di comportamenti organizzati che gli permettano di svolgere efficacemente il proprio compito.

La richiesta generalmente può pervenire tramite e.mail (anche dal sito che si occupa della pubblicità) o tramite contatto telefonico. Il custode si deve attivare al più presto, considerando la richiesta ricevuta come un'opportunità da cogliere subito (come fanno le agenzie immobiliari).

Si suggerisce di utilizzare un apposito gestionale, che permette di gestire la pratica e di tenerne traccia anche in futuro.

In tale strumento il Custode inserirà tutte le pratiche ad esso affidate e potrà tenere traccia e documentazione dell'attività svolta e da svolgere.

Quando perviene una richiesta di visita, il Custode dovrà innanzitutto aprire, all'interno della procedura, un'apposita scheda che dovrà essere compilata con i seguenti dati:

- Nome e cognome dell'interessato, telefono ed e.mail
- Data della richiesta
- Eventuali note riguardanti le richieste da parte dell'interessato

Chi risponde al possibile interessato deve poter fornire ogni utile informazione ed assistenza relative alle modalità di vendita del bene pignorato e alla sua consistenza ed eventualmente, già da subito, inviare - tramite e.mail - la relazione di stima, le planimetrie, le fotografie e l'avviso di vendita oppure fornire l'indirizzo del sito internet dal quale tali documenti sono scaricabili.



Se il Custode possiede le chiavi dell'immobile ed ha già fissato un calendario delle visite può concordare con l'interessato, sin da subito, un momento per l'accesso all'immobile. In altro caso è opportuno raccogliere le disponibilità da parte dell'interessato (in termini di giorni e ora) e contattare gli occupanti per concordare un momento nel quale sarà possibile far fare la visita.

Una volta concordata la data per la visita, il Custode aggiornerà la scheda relativa.

Una volta completata la visita è necessario aggiornare la scheda, segnando in particolare il giorno e ora della visita, la persona che ha accompagnato il visitatore, le note che riguardano l'immobile, il visitatore e gli eventuali lavori consigliati.

Viene generalmente richiesto al Custode giudiziario di provvedere a redigere una relazione/rendicontazione periodica che riguarda l'amministrazione e la conservazione dei beni immobili affidati ed è in tale occasione che il Custode indicherà gli accessi effettuati, i sopralluoghi finalizzati all'accompagnamento degli interessati all'acquisto ed ogni attività relativa, che potrà essere analiticamente riepilogata e documentata dalle schede di visita (sottoscritte dai visitatori), a maggiore garanzia di tutti gli Organi della procedura.

Buon lavoro!

Dott. Franco Confalonieri

www.studiomeli.it

Dott. Franco Confalonieri, Dott.ssa Francesca Oltolini