

PeA Banking and Finance - Ulteriori considerazioni sulle fasi patologiche del leasing: le procedure di vendita e la gestione dei rapporti con le REOCO (c.d. *Real Estate Owned Company*)

A seguito della risoluzione del contratto di leasing, il concedente ha diritto alla restituzione del bene ed è tenuto, anche nell'interesse dell'utilizzatore, a gestire la fase della vendita, o altra ricollocazione del bene sul mercato. Il legislatore, al comma 139 dell'art. 1 della legge 4 agosto 2017, n. 124, stabilisce che *"nella procedura di vendita o ricollocazione il concedente si attiene a criteri di celerità, trasparenza e pubblicità adottando modalità tali da consentire l'individuazione del miglior offerente possibile, con obbligo di informazione dell'utilizzatore"*.

La scelta del legislatore è stata evidentemente quella di tipizzare alcuni criteri generali delle procedure di vendita, che rappresentano presidi di tutela inderogabile. All'autonomia delle parti e alla discrezionalità del concedente è affidato tutto il resto, cioè il compito di modulare la fase applicativa secondo le modalità che appaiono più funzionali alla tipologia di bene ed al mercato di riferimento. Alla discrezionalità del concedente corrisponde anche una responsabilità, qualora fossero riscontrate deviazioni rispetto ai criteri inderogabili sopra identificati.

Per mitigare il rischio di possibili contestazioni in una fase già critica del rapporto (cioè la fase *post* risoluzione), è auspicabile che il contratto di leasing regoli *ex ante* la procedura di vendita da seguire, fornendo al concedente almeno alcune indicazioni di massima. In tal modo, il concedente avrà la serenità di muoversi seguendo un percorso già delineato nei tratti essenziali e, nel contempo, anche l'utilizzatore potrà sentirsi maggiormente confortato.

In assenza di un dettato normativo puntuale, può essere utile fare riferimento – in via analogica – alle modalità e prassi normalmente applicate alle vendite nei fallimenti, in quanto ispirate esattamente alla medesima logica: ottenere il miglior risultato possibile, nel minor tempo possibile, con la maggior trasparenza possibile. A tal riguardo, l'art. 107 della legge fallimentare impone ai curatori di utilizzare *"procedure competitive"* per la dismissione degli *assets* rientranti nella massa attiva del fallimento.

L'esperienza ha dimostrato che le vendite possono ragionevolmente qualificarsi *"competitive"*, quando presentano le seguenti caratteristiche:

- un sistema incrementale di offerte;
- un'adeguata pubblicità e assoluta trasparenza;
- regole prestabilite e non discrezionali di selezione dell'offerente;
- completa accessibilità agli operatori interessati.

Sempre mutuando suggerimenti dalla prassi seguita nei fallimenti, o in sede di espropriazione, il concedente può trarre spunto da quanto già prevede l'art. 591-*bis* c.p.c. Tale norma consente di delegare le operazioni di vendita a professionisti qualificati, quali notai, avvocati e commercialisti iscritti in appositi elenchi. Ove banche ed intermediari finanziari ritenessero di fare applicazione di un simile insegnamento, potrebbero istituire al loro interno – in aggiunta all'albo dei periti – l'albo dei professionisti accreditati a gestire le operazioni di vendita. Un simile albo potrebbe essere reso maggiormente fruibile, ove suddiviso per aree geografiche e settori merceologici.

In linea generale il professionista delegato alla vendita, dovrà gestire la vendita rispettando le seguenti principali fasi:

- pubblicazione dell'avviso di vendita;
- esperimento della gara davanti a sé stesso, o altro soggetto incaricato;
- trasferimento del bene attraverso un atto (se del caso notarile, ad es. per immobili) stipulato dal concedente e dall'acquirente aggiudicatario.

Inoltre, a seconda della tipologia di bene, la vendita potrebbe essere gestita con "procedura competitiva semplificata", o "procedura competitiva rigida".

Per procedura competitiva "semplificata" si intende quella gestita con modalità suscettibili di sconfinare nella licitazione privata, cioè in una gara in cui sono invitati a partecipare solamente i soggetti che sono astrattamente considerati idonei. Il problema di tale modalità di vendita può dipendere dalla difficoltà di concordare *ex ante* quali sono le categorie di soggetti idonei ad essere invitati, sempre che le parti non preferiscano rimettere tale decisione ad un terzo designato di comune accordo.

Di converso per procedura competitiva "rigida" si intende quella tendenzialmente aperta e gestita con moduli rigidi, ad esempio con richieste di offerte scritte e segrete munite di cauzione e la fissazione del valore minimo dei rilanci sulla base d'asta.

In ogni caso, quale che sia la forma tecnica prescelta, è importante che le procedure di vendita siano ispirate a pubblicità e trasparenza, da calibrare adeguatamente rispetto alle aspettative di realizzo e celerità. Inoltre, come per le nomine dei periti, è prudente che anche le procedure di vendita siano documentabili e giustificabili *ex post* sulla base di criteri semplici e formule il più possibile snelle.

Si consideri oltretutto che, a livello europeo, la Commissione UE in data 14 marzo 2018 ha pubblicato un pacchetto di misure volte alla migliore gestione e riduzione dei crediti deteriorati (NPL); tra gli obiettivi di tale normativa, vi è anche il fine ultimo di accelerare le procedure stragiudiziali di vendita, permettendo che banca e debitore possano concordare in anticipo un meccanismo accelerato di recupero del valore dei prestiti coperti da garanzia reale.

A livello nazionale, la Banca d'Italia, con comunicato del 16 marzo 2018, ha posto in consultazione fino al 18 maggio 2018 le nuove disposizioni di vigilanza in materia di investimenti in immobili; in tale provvedimento, la Banca d'Italia ha evidenziato – tra l'altro – alcuni profili di attenzione, qualora le attività di acquisto, gestione, valorizzazione e vendita degli immobili posti a garanzia delle esposizioni, o derivanti dal re-impossessamento a seguito dello scioglimento dei contratti di locazione finanziaria, siano svolte da società immobiliari specializzate (c.d. *Real Estate Owned Company* – REOCO). Le REOCO svolgono, ad esempio, attività dirette a stimolare la partecipazione di terzi alle aste in cui gli immobili sono messi all'incanto o, quando necessario, acquistano direttamente gli immobili, per evitare un'eccessiva perdita del loro valore ed aumentare la probabilità e l'ammontare dei recuperi. In relazione alle suddette attività, la Banca d'Italia ha evidenziato l'opportunità che banche e gruppi bancari si dotino di idonei presidi per una corretta individuazione e rappresentazione delle esposizioni eventualmente intercorrenti con le REOCO, affinché sia assicurata un'adeguata valutazione, gestione e copertura patrimoniale dei sottesi rischi a cui le banche rimangono esposte. Infatti, nella valutazione di tali esposizioni, si deve considerare

la circostanza che l'acquisto degli immobili da parte della REOCO è spesso realizzato mediante l'assunzione di finanziamenti nei confronti della banca o di altro intermediario del gruppo bancario, oppure mediante l'accollo del debito originario (o parte di esso) da parte della REOCO.

DISCLAIMER

Il presente comunicato è divulgato a scopo conoscitivo per promuovere il valore dell'informazione giuridica. Non costituisce un parere e non può essere utilizzato come sostitutivo di una consulenza, né per sopperire all'assenza di assistenza legale specifica.