

29 agosto 2013

Astexpo, cresce il business delle aste online da fallimenti

di Paola Guidi

Ronde, telecamere, allarmi e, quando la lotta si fa dura, anche i droni. Così, Cinzia Ciniltani e Paolo Francoli, fondatori e soci di Expo Invest, diventato in un solo anno di vita uno dei primi network internazionali di aste on-line da fallimenti, garantiscono l'inaccessibilità dei depositi dei beni in custodia, ricorrendo a tecnologie avanzate.

Con Astexpo in poco più di un anno hanno trattato 150 procedure concorsuali vendendo i beni, uno per uno, in tempi record (pochi mesi anziché 5-7 anni) e per l'80% all'estero. Tutti i beni, anche quelli da pochi euro, vengono pubblicati, uno per uno, in sei lingue oltre all'italiano. Macchine, mobili, attrezzi, barche, oggetti vengono venduti con prezzi "chiari", decisamente superiori a quelli, letteralmente stracciati, che tribunale, creditori, e curatori devono da sempre accettare dopo anni e anni di estenuanti attese, perché - e pochi lo sanno - a rendere alle commissionarie concorsuali sono, non le vendite, ma proprio i tempi lunghi delle custodie nei depositi: più questi restano pieni, più si incassa. Ma, al tempo stesso, più scendono i prezzi di realizzo. Una rendita alle spalle delle vittime del fallimento: i creditori, i dipendenti... Per ogni bene, inoltre, sul portale vi sono foto e descrizioni alle quali possono accedere tutti, innanzitutto i privati, cosa non scontata con i sistemi in uso.

Ogni piattaforma in lingua è autonoma, con domini specifici ed è anche per questo che la gran parte degli acquisti proviene dall'estero e si conclude positivamente in tempi rapidi. Niente intermediari, niente burocrazia, niente anticipi né lucrose percentuali sui depositi, ma solo un 5% sulle vendite realizzate e un 10% dall'acquirente. E nessun fee se la vendita non dovesse andare a buon fine, il che significa che occorre impegnare risorse notevoli per pubblicizzare, e "smaltire" centinaia di oggetti, mobili, macchine, attrezzature... «Questa è la prima condizione per avere una struttura più semplice e trasparente di quelle convenzionali. Noi riceviamo l'incarico dal tribunale, su autorizzazione del curatore, più esattamente si tratta di una commissione a vendere i beni - dichiara Paolo Francoli - in base all'articolo 107 della nuova legge fallimentare che raccomanda di pubblicizzare al massimo le procedure competitive allo scopo di raggiungere soggetti realmente interessati». I Paesi che acquistano di più sono quelli in via di sviluppo, dell'est Europa e dei Balcani, con l'Albania in testa. Ma anche la Cina e gli Stati Uniti hanno già fatto arrivare consistenti manifestazioni di interesse.

La massima efficienza del sistema consente di gestire contemporaneamente tutte le fasi di diverse procedure e cioè inventariare, valutare, custodire i beni ed eventualmente farli vedere ai probabili compratori. La pubblicizzazione avviene a mezzo contatto telematico su nominativi acquisiti da banche dati internazionali, con un'azione commerciale che conta oltre 4,5 milioni di nomi. Quanto alle aste non sono le "olandesi", al ribasso; i prezzi sono più bassi rispetto a quelli del mercato prodotti ma creano competizione. È così che, evitando le combine di molte aste dove i compratori sono spesso d'accordo, si riescono a spuntare prezzi superiori a quelli di partenza. I tribunali che hanno commissionato le vendite di beni da fallimento sono, al momento quelli di Milano, Varese, Lecco e Pescara ma altri ne dovrebbero arrivare a breve.

29 agosto 2013
