

Lo stralcio

Compravendita a stralcio

Il termine stralcio, oppure “saldo a stralcio” indica un insieme di procedure volte alla completa estinzione dei debiti gravanti su immobili pignorati prima che vadano venduti all’asta. Tale procedura, attuabile correttamente ed in tempi brevi solo da chi opera nel settore immobiliare, determina l’annullamento del decreto ingiuntivo gravante sull’immobile in questione con il conseguente annullamento dell’asta giudiziaria e il completo “sbiancamento” della situazione finanziaria degli esecutati. Tale procedura è completamente legale.

Per capire quando è il momento di intervenire per poter effettuare un’operazione a stralcio, è utile sapere i passaggi che portano al pignoramento di un bene.

1. Il proprietario non adempie ad una obbligazione nei confronti di terzi. Un esempio tipico è il mancato pagamento delle rate di un mutuo o di un finanziamento.
2. Il creditore, al fine di poter ricevere il credito che gli spetta, si rivolge ad un giudice che verifica l’inadempienza (effettua dei controlli sul mancato pagamento a fronte di un titolo esecutivo, come una cambiale) ed effettua un precetto al debitore.
3. In seguito alla verifica, il giudice dà inizio a una procedura esecutiva, pignorando il bene.

Il pignoramento è il primo passo verso la vendita all’asta dell’immobile.

In seguito al pignoramento il bene non viene “congelato”. Il proprietario può ancora vendere l’immobile.

A questo punto si può intervenire con lo stralcio.

Chi acquisisce l’immobile a stralcio, paga i debiti dell’esecutato, concordando però una riduzione degli stessi con i creditori.

Se venite a conoscenza di una situazione in cui il proprietario di un immobile non può permettersi di saldare regolarmente il mutuo presso la propria banca, potete agire come segue:

- o informarvi sul valore dell’immobile;
- o informarvi sul debito generato presso la banca o altri creditori (per esempio il condominio)
- o farvi dare una procura a vendere e autorizzazione per l’estinguere i debiti dal proprietario dell’immobile
- o contattare i creditori (le banche e il condominio) e proporgli di saldare il debito immediatamente ad un valore inferiore
- o affidare ad un notaio un mandato fiduciario

Lo stralcio mette in pratica la strategia win-win-win. Tutti gli attori coinvolti nella compravendita a stralcio escono vincitori. I vantaggi sulla compravendita a stralcio sono:

- o per l’acquirente: diventa proprietario dell’immobile ad un prezzo decisamente inferiore a quello di mercato
- o per la banca o altro creditore: riceve il saldo del debito – anche se parziale – immediatamente. In questo caso, la banca evita i tempi e i rischi connessi con la procedura ipotecaria e copre la sua esposizione
- o per il proprietario dell’immobile: estinzione del debito

Stralciare crediti garantiti da ipoteche immobiliari è sinonimo di:

- o Competenza: è necessario conoscere i termini di legge per eliminare le ipote

che prima dell'acquisto e farsi dare la liberatoria dai creditori
o Organizzazione dei tempi di vendita: uno dei punti cruciali del processo è la messa in vendita del bene perché essa deve avvenire prima della cancellazione delle ipoteche e ciò può essere difficile per i pregiudizi da parte di acquirenti potenziali
Molte persone non pensano sia possibile acquistare prima dell'asta, quindi il mercato dello stralcio offre tante opportunità di guadagno.

9 passi per comprare un immobile a stralcio

L'organizzazione della procedura di compravendita di immobili mediante lo stralcio di crediti può essere riassunta nei seguenti 10 passi:

1. Screening delle perizie per trovare gli immobili più commerciali

Dove? Sui portali delle aste, sulle riviste specializzate e sui quotidiani oppure contattando i professionisti del settore come avvocati, commercialisti, direttori di banca.

2. Procura a vendere e autorizzazione a estinguere i debiti del proprietario-debitore

Come? Contattando direttamente il debitore o l'esecutato.

3. Contatto dei creditori

Come? Contattando direttamente le banche e gli altri creditori.

4. Accordo con i creditori

Come? Contrattando sulla somma da versare.

5. Affidamento di un mandato fiduciario al notaio e deposito di un importo a cauzione

Per quale importo? Una quota simbolica!

6. Istanza al tribunale per la rinuncia ai crediti

Chi? Da parte dei creditori!

7. Il giudice chiude il procedimento

8. Applicazione del timbro di mancata opposizione

Quanti giorni devono decorrere? 10 giorni!

9. Atto di compravendita!

Con Chi? Con un qualsiasi compratore.

Approccio psicologico

Per affrontare questo tipo di operazioni è fondamentale agire con il giusto approccio psicologico e avere buone doti relazionali e di comunicazione.

La situazione da affrontare, dal punto di vista umano, è molto delicata per due motivi.

Il primo motivo riguarda il debitore, che si trova a fronteggiare una situazione difficile in quanto ha perso la sua casa. Il secondo motivo è rappresentato dai creditori, che indispettiti a causa del mancato incasso, faranno di tutto per poter ricevere al più presto il credito che gli spetta.

Bisogna avere grande rispetto del proprietario e cercare di non penalizzarlo troppo, pensando solo ai propri interessi.

E' necessario quindi essere trasparenti con tutti gli attori coinvolti nell'operazione, considerando che tutti trarranno dei vantaggi dalla conclusione della stessa.

Ecco un esempio di uno stralcio, effettuato dalla mia società immobiliare nel 2010:

- Tipologia Immobile: Bilocale
- Zona: Erba (CO)
- Creditore: Banca
- Valore del debito: € 75.000
- Importo effettivo saldato alla Banca: € 60.000

Saldo debito alla Banca	€ 60.000,00
Prezzo acquisto immobile	€ 60.000,00
Utile dell'operazione	€ 58.000,00
Prezzo di rivendita	€ 118.000,00

Questa operazione ha generato un ROI (utile/totale investimento x 100) pari a:

$$\text{ROI} = \frac{58.000}{60.000} \times 100 = \mathbf{96,6\%}$$

Per calcolare più esattamente il ROI, dobbiamo tenere in considerazione il fattore tempo. Questa operazione è stata conclusa in 2 mesi, quindi il valore del ROI aumenta notevolmente.

$$\text{ROI} = \frac{96,6}{2} \times 12 = \mathbf{579,6\%}$$

Il ROE corrisponde al ROI, in quanto l'immobile è stato pagato cash e non sono stati richiesti finanziamenti di nessun genere.