



Lunedì 20/03/2017

## **Alcuni consigli per la gestione delle visite da parte del Custode Giudiziario**

A cura di: *Studio Custodi*

Una delle attività più importanti che deve svolgere il Custode giudiziario riguarda la gestione delle visite.

La promozione dell'immobile in vendita viene fatta tramite la pubblicità sui giornali, sul sito internet, ma anche per iniziativa del custode, che deve cercare di far conoscere a quante più persone possibile gli immobili a lui affidati.

Per fare questo è opportuno avvisare anche i vicini, attuando forme di volantinaggio, affiggendo cartelli VENDESI, promuovendo la vendita anche avvisando soggetti interessati ad altre aste, ecc...).

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

Vengono di seguito forniti, in ordine sparso, alcuni suggerimenti riguardanti l'effettuazione delle visite.

- Chiedere ai visitatori di leggere la perizia prima della visita e consigliare loro di visitare l'immobile con un tecnico (per rendere gli stessi più sicuri della bontà dell'acquisto e per evitare che chiedano una seconda visita, a volte disagiata, se l'immobile è occupato).
- 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 assolutamente 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, in via preventiva, il giorno e l'ora delle visite (evitando di arrecare troppo disagio anche all'occupante).
- Occorre parlare periodicamente con il proprietario/esecutato per verificare a che punto è la liberazione del bene, informarsi se ha intenzione di presentare istanze di sospensione o se vi sarà rinuncia da parte dei creditori ecc.. e con l'occupante (se diverso dall'esecutato) per chiedere se e quali sono i lavori di manutenzione necessari.
- La visita deve sempre avvenire con accompagnamento dell'interessato da parte del custode o di un suo collaboratore.
- 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 oppure indicare l'indirizzo internet ove scaricare



gli stessi.

Si raccomanda di prestare attenzione alla privacy e consegnare agli interessati solo documenti in cui siano stati cancellati o oscurati i nomi. Se disponibili, consegnare copia delle spese condominiali, con il numero di telefono o la e.mail dell'amministratore del condominio.

- Evitare di fornire informazioni che riguardano altri possibili soggetti interessati ai beni o possano costituire in qualsiasi modo turbativa dell'asta.

- Nel caso di domande che riguardano aspetti tecnici, 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 anche altri immobili affidati, in vendita nella zona, per i quali è già stata fissata l'asta.

Inoltre, durante la visita, il custode deve prestare nuovamente attenzione all'immobile e annotare le eventuali problematiche o necessità di intervento.

Occorre sempre tenere traccia e documentare con scritti, foto, o altro l'attività svolta.

È inoltre utile che il custode (in occasione del contatto telefonico e/o della visita) ricordi all'interessato il vantaggio dell'acquisto di un immobile all'asta anche nei termini dell'assenza di commissioni di vendita e delle eventuali possibili agevolazioni fiscali, che possono attualmente riguardare ad esempio gli imprenditori che dichiarano l'intenzione di rivendita nel quinquennio, l'acquirente prima casa o la possibilità di richiedere la tassazione sul cosiddetto "prezzo - valore", a volte inferiore al prezzo di aggiudicazione.

Il Custode deve inoltre rendersi disponibile a fornire al possibile acquirente tutte le dettagliate informazioni necessarie a partecipare all'asta e ad assisterlo o fornire ogni necessario supporto o spiegazione, se richiesto, nella compilazione della domanda di partecipazione.

Infine, analogamente a quanto fanno le agenzie, non è tempo perso, in prossimità della scadenza per la presentazione delle offerte d'acquisto, richiamare i soggetti che hanno visionato l'immobile, perrispondere ai dubbi e alle paure e cercare di portarli all'acquisto.

Dott. Franco Confalonieri, Dott.ssa Francesca Oltolini