ESECUZIONI IMMOBILIARI, NPL, PREZZI SCONTATI... CHI OFFRE DI PIÙ?

Autore : Studio Legale Magri Matteo

Categoria : In Pratica

Tagged as : esecuzioni immobiliari

Data : 14 Dicembre 2020

Il mondo delle esecuzioni, in particolare quelle, immobiliari è davvero variegato e ci si trova di tutto. Dall'immobiliarista filo trumpiano, convinto di potersi comprar quel che vuole, al pensionato in cerca dell'occasione d'oro (ndr: del resto, ha fatto il contabile per tutta la vita, chi meglio di lui potrebbe maneggiare i soldi?), fino al curioso, che assiste alle aste senza proferir parole e con le mani incrociate dietro la schiena tutto il tempo.

Se questo è lo spaccato "sociale" che si ripete, quasi sempre immutato, ad ogni asta pubblica, quello che invece tanti, anche addetti ai lavori, ignorano è la complessità della gestione di un'esecuzione immobiliare. Non stiamo parlando, ovviamente, solo degli aspetti procedurali, comunque scanditi da una precisa e rigida sequenza temporale, ma anche di quelli contrattuali e, non da ultimo, fiscali.

La gestione contrattuale dei crediti deteriorati
Complice la crisi economica degli ultimi anni e la pandemia che ancora per lungo tempo farà sentire i suoi effetti, quel che è certo è che i crediti deteriorati che si sono accumulati nel corso degli ultimi anni rappresentano un peso, in certi casi molto rilevante, nei conti economici delle imprese italiane, anche al netto delle perdite di valore dovute alle rettifiche di natura contabile e prudenziale.

La gestione dei cosiddetti NPL (Non Performing Loans) richiede, dunque, un'attenta valutazione preventiva circa le modalità della loro gestione.
Conviene iniziare una procedura esecutiva o vale la pena di trovare un accordo con il debitore (o, viceversa, se si è nella posizione di debitore, val la pena di accordarsi con il creditore)? E se invece fossimo noi gli interessati ad un NPL, magari perché invogliati dalla possibilità di acquisire a prezzo scontato il bene dato a garanzia dello stesso NPL?

Di fronte all'inadempimento di un proprio debitore, il creditore può certamente decidere di avviare la procedura esecutiva, ma se ben informato dal proprio legale, dovrà mettere in conto che, nella maggior parte dei casi, non recupererà l'intero proprio credito e neppure in tempi brevi. Si tratta di un vero e proprio procedimento giudiziale che ha inizio con il precetto e il pignoramento a cui segue poi la vendita all'asta. Infine, il creditore procedente e gli eventuali creditori intervenuti potranno poi soddisfarsi sull'eventuale

ricavato dalla vendita.
Di fronte a questo grigiore procedurale, dunque, sembrerebbe esserci ben poco margine di azione.
Sbagliato!
Il creditore e il debitore possono infatti, accordarsi (di qui l'importanza degli aspetti contrattuali) per la gestione del loro rapporto, che potrebbe prevedere anche l'intervento di un terzo. Mai sentito parlare di saldo e stralcio?
Descritta così, in effetti, la procedura assomiglia molto al classico mercanteggiare, "tu chiedi 10", "io ti offro 4", "ok, va bene a 6". In realtà, un accordo di questo genere deve prevedere (di qui l'importanza di farsi assistere da professionisti preparati in materia!) una serie di clausole e meccanismi a garanzia di tutte le parti, ma se ben congegnato è in grado di fornire importanti risultati dal punto di vista patrimoniale-finanziario, da non sottovalutare di questi tempi.

Crediti deteriorati e benefici fiscali (N.B.: scadono al 31.12.2020!)
Un'alternativa possibile a quanto abbiamo visto in precedenza è concessa, ancora per poco, dal Decreto Cura Italia (D.L 17 marzo 2020, n. 18, convertito con modificazioni dalla L 24 aprile 2020, n. 27) il cui art. 55 disciplina il credito d'imposta per le società che cedono i propri crediti deteriorati vantati nei confronti di debitori inadempienti. La norma stabilisce, infatti, che qualora una società ceda a titolo oneroso, entro il 31 dicembre 2020, crediti pecuniari vantati nei confronti di debitori inadempienti a norma del comma 5, può trasformare in credito d'imposta le attività per imposte anticipate riferite a (...) perdite fiscali non ancora computate in diminuzione del reddito imponibile (...).

Attraverso la cessione dei crediti deteriorati, l'impresa può trasformare proporzionalmente una quota di attività per imposte anticipate riferite a determinati componenti in credito di imposta da utilizzare subito (anziché in anni successivi) a riduzione del carico fiscale.
Il fine della norma è quello di fornire alle società uno strumento finanziario per sostenerle dal punto di vista della liquidità necessaria per il pagamento di imposte e contributi, "generando" così una maggiore disponibilità di cassa.
La disposizione non si applica, però,
a) a società per le quali sia stato accertato lo stato di dissesto o il rischio di dissesto ai sensi dell'art. 17 D.Lgs. 180/2015;
b) alle cessioni di crediti tra società che sono tra loro legate da rapporti di controllo ai sensi dell'art. 2359 c.c. e alle società controllate, anche indirettamente, dallo stesso soggetto.