

Non solo investitori: questa modalità per acquistare un'abitazione sta diventando un'opzione sempre più utilizzata dai privati. I prezzi, in media, sono inferiori del 20% rispetto al mercato tradizionale

ASTE IMMOBILIARI: UN AFFARE PER FAMIGLIE

di MARIA ELENA ZANINI

La mappa
Da cosa nascono le procedure giudiziarie residenziali in Italia



Comprare casa in Italia è diventato sempre più difficile. Nelle grandi città i prezzi degli immobili continuano a crescere più rapidamente dei redditi e il sogno della prima casa si allontana per una parte crescente della popolazione. In questo scenario, il mercato delle aste immobiliari, tradizionalmente frequentato da investitori professionali e operatori specializzati, sta attirando un numero sempre maggiore di famiglie. A registrare tale cambiamento è Simplex Domus, startup fiorentina specializzata nell'assistenza agli acquisti in asta. Secondo i dati dell'azienda, se nel 2024 famiglie e investitori rappresentavano quote sostanzialmente equivalenti degli acquirenti, oggi le famiglie costituiscono il 65% dei clienti. «Abbiamo assistito a un cambio di paradigma — spiega Lorenzo Fontanelli, fondatore e ceo di Simplex Domus —. Quando abbiamo iniziato, le aste erano considerate un mercato per pochi specialisti. Oggi sempre più famiglie le vedono come un'alternativa concreta al mercato tradizionale».

Il risparmio

Tra i principali fattori di attrazione c'è il differenziale di prezzo. Gli immobili all'asta vengono infatti aggiudicati

mediamente con uno sconto del 20% rispetto al valore di mercato. Su un appartamento da 200 mila euro significa un risparmio di circa 40 mila, una cifra che per molte famiglie può fare la differenza tra riuscire o meno a comprare casa.

L'idea alla base di Simplex Domus nasce dall'esperienza personale del fondatore. «Ho vissuto quindici anni in

Inghilterra, dove ho lavorato nel settore immobiliare e fondato una startup, poi venduta — racconta Fontanelli —. Tornato in Italia, mi sono accorto che partecipare a un'asta come privato era molto complicato. Informazioni frammentate, procedure poco chiare e consulenti che spesso operavano senza assumersi una responsabilità professionale diretta verso il cliente».

Da qui la decisione di sviluppare una piattaforma che raccoglie quotidianamente le procedure provenienti dai tribunali italiani e di affiancare agli acquirenti uno studio legale e tecnico specializzato. «Acquistare un immobile all'asta richiede competenze giuridiche, urbanistiche e catastali. Per una famiglia è difficile orientarsi da sola», dice Fontanelli.

Fattori culturali

Anche sul fronte culturale, però, resta molto da fare. «Le aste continuano a essere percepite come un tabù. Molti le associano esclusivamente ai mutui non pagati, ma la realtà è molto più complessa», prosegue il fondatore e ceo di Simplex Domus.

Secondo un'analisi condotta dall'azienda su 5 mila immobili, solo il 35 per cento delle procedure deriva da insolvenze legate a mutui ipotecari. Il

restante riguarda debiti verso privati o fornitori, separazioni, eredità contese e altre controversie civili. «Quando una casa finisce all'asta non c'è soltanto un debitore —, osserva Fontanelli —. Dall'altra parte c'è sempre qualcuno che aspetta soldi che gli sono dovuti: un ex coniuge, un fratello che attende la propria quota ereditaria, un piccolo imprenditore o un artigiano che



Fondatore

Lorenzo Fontanelli, ha creato nel 2022 Simplex Domus, startup del settore immobiliare

non è mai stato pagato».

A favorire la crescita del settore è stata anche la digitalizzazione. Oggi circa il 65% delle aste si svolge online, permettendo agli utenti di partecipare da casa o dallo studio del proprio professionista di fiducia. Resta aperto il tema della lentezza della giustizia civile. «Il vero collo di bottiglia sono i tribunali: perché il mercato continui a crescere servono procedure più efficienti e tempi più rapidi», conclude Fontanelli.

© RIPRODUZIONE RISERVATA