

DELEGATO NELLE VENDITE IMMOBILIARI

Procedura e adempimenti del professionista delegato dopo la riforma della L. 119/2016

SEDI e DATE | Orario: 09.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30

Durata: 2 incontri

SIENA *Hotel NH Siena* 23 febbraio 2018
02 marzo 2018

PRESENTAZIONE

Il Master ha come obiettivo specializzare il professionista che intende svolgere l'attività di delegato nelle vendite immobiliari alla luce anche della Riforma ex **L.119/2016** che ha inciso notevolmente sul tema. Il numero crescente di espropriazioni forzate che si sono registrate negli ultimi anni ha aumentato di fatto la richiesta da parte dei Tribunali di avvalersi di figure sempre più competenti e preparate.

Verranno quindi analizzate con **taglio operativo**:

- le modalità di conservazione e gestione del bene pignorato
- tutte le fasi della **procedura di vendita** e i controlli da eseguire sul fascicolo delle esecuzioni che il professionista deve seguire
- gli **adempimenti** richiesti, nonché le **problematiche** che più spesso si riscontrano nella pratica professionale nella redazione del decreto di trasferimento e nel progetto di distribuzione

Durante il Master **verranno utilizzati fac-simili** e verranno affrontate **esercitazioni** pratiche sulle **fasi procedurali più delicate** fornendo una sistematizzazione pratica per coloro che già svolgono la funzione di custode e delegato alla vendita e un bagaglio conoscitivo di tutti gli adempimenti da svolgere per coloro che non hanno esperienza in materia.

PROGRAMMA

l'incontro

LE OPERAZIONI ANTECEDENTI LA VENDITA

L'attività del custode, strumento di efficienza del sistema

- Amministrazione e gestione dell'immobile: accesso all'immobile e verifica dello stato di occupazione. Riscossione dei frutti; Interventi di manutenzione
- Attività finalizzate alla vendita del bene
- Il rilascio del bene
- L'ordine di liberazione autoesecutivo e la sua attuazione ad opera del custode
- La liberazione dell'immobile da beni mobili relitti
- Le attività strumentali alla vendita del bene: informazioni e accompagnamento dei potenziali offerenti
- Rendiconto, compenso e profili di responsabilità

IL PROFESSIONISTA DELEGATO ALLE OPERAZIONI DI VENDITA

La delega per le operazioni di vendita

- Le categorie di professionisti delegabili
- L'iscrizione all'elenco dei professionisti delegabili: requisiti e condizioni
- La nomina del professionista delegato: criteri e competenze;
- Natura della delega e qualificazione giuridica del professionista delegato
- Oggetto e contenuto della delega: i poteri di controllo e direzione del G.E.
- Delega parziale o frazionata: caratteristiche
- L'ordinanza di delega e il "programma della vendita"
- Tempi, luoghi e modalità di svolgimento delle attività delegate
- I compiti dell'esperto estimatore e la determinazione del valore dell'immobile
- La responsabilità penale del professionista delegato

Attività preliminari del delegato

- Esame della documentazione ipocatastale e della perizia di stima
- Verifiche necessarie ai fini della stabilità degli effetti della vendita.
- Criticità nascenti dalla documentazione ipocatastale
 - creditori muniti di causa legittima di prelazione
 - il difetto di continuità delle trascrizioni: in particolare, la trascrizione degli acquisti mortis causa
 - situazioni di impignorabilità degli immobili (fondo patrimoniale, trust, patrimonio di destinazione)
 - immobili pignorati sottoposti a sequestri e confische penali
- Le recenti modifiche all'art. 615 c.p.c. e le conseguenze sui compiti del professionista delegato

L'utilizzo del Portale Unico delle Vendite Giudiziarie

L'avviso di vendita: contenuto, notifica, pubblicità

GLI ESPERIMENTI DI VENDITA

La vendita e tutte le operazioni correlate

- I poteri del delegato e i poteri del Giudice dell'Esecuzione in sede di esperimenti di vendita
- La sostanziale abrogazione dell'incanto
- Il contenuto necessario dell'ordinanza di vendita
- La vendita senza incanto
 - le offerte di acquisto: forma, contenuto, luogo, modalità di presentazione ammissibilità, efficacia e irrevocabilità
 - offerte per persona da nominare
 - deliberazione sulle offerte
- La vendita con incanto: presupposti e modalità di svolgimento
- La verbalizzazione delle operazioni di vendita
- L'aggiudicazione del bene e l'art 187bis disp. att. c.p.c.
- L'assegnazione del bene al creditore e l'assegnazione a favore di un terzo

Il versamento del saldo prezzo

- Il termine per il versamento
- Modalità peculiari di versamento: il pagamento diretto al creditore fondiario e l'erogazione di finanziamento all'aggiudicatario
- Il pagamento rateale : presupposti e condizioni
- L'immissione dell'aggiudicatario nel possesso dell'immobile in pendenza del termine per il pagamento del saldo prezzo

La decadenza dell'aggiudicatario: presupposti ed effetti

Il incontro

IL DECRETO DI TRASFERIMENTO

Il decreto di trasferimento

- Adempimenti preliminari alla predisposizione del decreto di trasferimento
- Il decreto di trasferimento: natura e forma
- Contenuto del decreto di trasferimento:
 - i soggetti del decreto
 - oggetto del decreto: identificazione dell'immobile
 - formalità pregiudizievoli da cancellare
 - ingiunzione al rilascio dell'immobile;
 - clausole particolari

Trascrizione e profili fiscali

- Registrazione del decreto di trasferimento
- Trattamento fiscale del decreto di trasferimento: imposte applicabili
- Istanze dell'aggiudicatario: agevolazioni prima casa, applicazione del criterio di determinazione della base imponibile mediante il c.d. prezzo valore
- Voltura catastale
- Regime pubblicitario del decreto di trasferimento: predisposizione della nota di trascrizione mediante l'utilizzo del programma UNIMOD
- Il c.d. effetto purgativo del decreto di trasferimento: predisposizione delle annotazioni di cancellazione delle formalità mediante l'utilizzo del programma UNIMOD
- Decreto di trasferimento come titolo esecutivo: l'ordine di liberazione

IL PROGETTO DI DISTRIBUZIONE

Come gestire la distribuzione del ricavato e problematiche connesse

- Formazione ed approvazione del progetto di distribuzione
 - attività prodromiche: note di precisazione dei crediti e verifiche del delegato
 - la graduazione dei crediti
 - le spese di giustizia in prededuzione
 - collocazione dei crediti assistiti da privilegio immobiliare
 - collocazione dei crediti assistiti da ipoteca
 - collocazione dei crediti chirografari
 - approvazione del progetto di distribuzione e controversie distributive
- La collocazione del credito fondiario in sede di distribuzione: criticità operative
- Interferenze tra procedura fallimentare ed esecuzione individuale nella fase di distribuzione de ricavato
- La distribuzione parziale : presupposti, condizioni, modalità

Il compenso del professionista delegato per le operazioni di vendita

CORPO DOCENTE

Francesco Angeli

Dottore Commercialista - Esperto in procedure esecutive - Delegato dal CNDCEC per la predisposizione del Portale Unico per la pubblicità degli avvisi di vendita

Rita Bottiglieri

Giudice dell'Esecuzione presso il Tribunale di Milano

Alberto Crivelli

Giudice dell'Esecuzione presso il Tribunale di Monza

Salvatore Leuzzi

Magistrato

Raffaele Rossi

Magistrato

Mario Santopietro

Avvocato in Milano - Docente in materia di procedure esecutive

Enrico Astuni

Giudice Tribunale Torino - Sez. VI Civile

Alessandro Auletta

Giudice dell'Esecuzione presso il Tribunale di Napoli

Andrea Valerio Cambi

Giudice Tribunale di Treviso

Giovanni Fanticini

Giudice delle Esecuzioni Immobiliari del Tribunale di Reggio Emilia

Giovanni Piazza

Avvocato - Esperto di procedure esecutive - Delegato in vendite immobiliari

Salvatore Saija

Magistrato

MATERIALE DIDATTICO



Attraverso l'utilizzo delle credenziali riservate, il partecipante potrà accedere all'Area Clienti sul sito di Euroconference per:

- visionare preventivamente e stampare il *materiale didattico* utilizzato in aula (**il materiale didattico viene fornito esclusivamente in formato PDF**)

- consultare e stampare l'eventuale *documentazione di approfondimento*

Tre giorni prima di ogni incontro formativo i partecipanti ricevono, nella propria casella di posta elettronica, un promemoria contenente l'indicazione del programma dell'incontro, dei docenti e il link diretto all'Area Clienti dove è possibile visionare in anticipo il materiale.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE RISERVATA ISCRITTI ODCEC DI SIENA

€ 360,00 + IVA (anzichè € 600,00 + IVA)

Quota valida fino a 10 giorni prima della data d'inizio evento. Non cumulabile con altri sconti.