



# ESECUZIONE FORZATA E CYBER-DELEGATO NELL'ERA DELLA VENDITA TELEMATICA

## 2021

**Corso modulare-avanzato,  
per lo svolgimento dell'attività di Delegato alla  
vendita nelle procedure esecutive immobiliari**

***Formazione e-learning***

***N. 5 MODULI DA 3 ORE***

Member of CISQ Federation



PROT\_3\_WE\_2SEM\_DEL\_2021

## OBIETTIVI

Il percorso formativo è rivolto a tutti i professionisti che intendono svolgere o già svolgono l'attività di Delegato alla vendita nei procedimenti esecutivi immobiliari. Intende fornire le nozioni teoriche e gli strumenti tecnico-operativi necessari per svolgere l'incarico assegnato.

## STRUTTURA DEL CORSO

Il corso prevede approfondimenti e focus sulle recenti novità normative, nonché l'approfondimento tecnico-pratico della vendita telematica, anche attraverso vere e proprie simulazioni su una delle piattaforme digitali più utilizzate a livello nazionale.

Una parte del corso è dedicata allo studio ed alla risoluzione delle principali problematiche giuridiche e giurisprudenziali, che possono insorgere nel corso dello svolgimento dell'incarico, aggiornate con le ultime novità normative, contenute nella decretazione d'urgenza, emanata nel 2020.

Si intendono incluse:

- tutte le slides utilizzate nei moduli
- gli apparati normativi e giurisprudenziali

---

### *Modulo 1*

#### **L'ESECUZIONE FORZATA E LA FIGURA DEL DELEGATO ALLA VENDITA NELL'EVOLUZIONE NORMATIVA PIU' RECENTE.**

- La cornice normativa, relativa alla figura del Delegato alla vendita, anche all'esito dei recenti interventi normativi (D.L. n.59/16 e n. 83/15).
- Il titolo esecutivo.
- Le fasi del procedimento esecutivo immobiliare.
- Il pignoramento immobiliare.
- Categorie di professionisti delegabili.
- L'udienza di comparizione delle parti, la Delega di vendita e gli adempimenti del Delegato.
- La fase preparatoria della vendita, l'intervento degli altri creditori e la procedura di riconoscimento del credito immobiliare.
- La redazione e pubblicazione dell'avviso di vendita: esercitazione pratica sulla piattaforma digitale.

## ***Modulo 2***

### **DALL'ASSUNZIONE DELLA DELEGA, ALLA PREDISPOSIZIONE DELLA LIQUIDAZIONE DEL COMPENSO. LE PROBLEMATICHE INSORGENTI NELL'ASSOLVIMENTO DELL'INCARICO.**

- Le operazioni di vendita: pubblicità commerciale, presentazione delle offerte, vendita con e senza incanto, la mancata vendita e l'assegnazione.
- Gli strumenti evitativi dell'espropriazione e la composizione stragiudiziale del debito.
- La conversione del pignoramento all'esito della riforma del D. Lgs. 135/18, convertito in L. 12/19.
- La sospensione ex art.624 bis c.p.c., le eventuali istanze di rinvio.
- Le forme di estinzione della procedura esecutiva.
- Il compenso del Delegato: calcolo e contenuto della richiesta di liquidazione.
- Le difformità con l'elaborato peritale dell'E.d.G.
- La successione nella qualità di debitore, da parte degli eredi e le problematiche sull'accettazione ereditaria.
- L'intervento della Curatela fallimentare.
- La proprietà dei beni in quota e di quelli in regime di comunione.
- L'opportunità del procedimento divisionale.
- La vendita per quota indivisa.
- Il rapporto con i creditori ed il mancato pagamento delle spese.

## ***Modulo 3***

### **LA VENDITA TELEMATICA: DALLA PUBBLICITA' COMMERCIALE ALL'ATTIVITA' POST- AGGIUDICAZIONE.**

- La vendita telematica ed il portale delle vendite telematiche. Procedura di instaurazione e svolgimento della vendita telematica.
- Funzionalità del Portale Vendite Pubbliche: analisi e spiegazione dell'Area pubblica "Front office" e dell'Area privata "Back office".
- Le aste telematiche tramite procedure competitive: vendita telematica sincrona, asincrona e mista.
- Le vendite telematiche: correlazione con il Portale delle vendite e con le vendite telematiche.
- Simulazione ed esercitazione di vendita su piattaforma telematica.
- Gli adempimenti successivi all'aggiudicazione: il termine per il versamento del prezzo.
- Il pagamento diretto al creditore fondiario e l'erogazione di finanziamento all'aggiudicatario. Il pagamento rateale: presupposti e condizioni.
- Il finanziamento in asta e gli accordi A.B.I.

## **Modulo 4**

### **IL RIPARTO DEL RICAVATO: DALLA REDAZIONE DELLA BOZZA ALLA SEDUTA DI APPROVAZIONE.**

- L'ordine di distribuzione delle somme
- I crediti prededucibili, i crediti garantiti da prelazione e quelli non garantiti.
- Il prospetto delle somme disponibili.
- Il progetto di riparto.
  
- Gli interventi e l'accantonamento.
- Approvazione del progetto di distribuzione ed effettuazione di pagamenti.
- Il rendiconto di gestione.

## **Modulo 5**

### **IL TRASFERIMENTO DEL BENE: DAGLI ADEMPIMENTI PRELIMINARI ALL'EMISSIONE DEL DECRETO DI TRASFERIMENTO.**

- Il Decreto di trasferimento: contenuti, trascrizioni, profili fiscali e modalità di emissione.
- Adempimenti preliminari alla emissione del decreto di trasferimento.
- La tassazione nelle procedure esecutive e le disposizioni in materia di imposta sul valore aggiunto.
- Gli adempimenti successivi all'emissione del decreto di trasferimento: cancellazione delle iscrizioni e relativi oneri, registrazione e trascrizione del decreto e relativi oneri.
- Diritti di prelazione.
- La stabilità della vendita coattiva.

#### **DOCENTI**

**Dott. Luca Zampetti**

*Giudice Delegato del Tribunale di Ancona*

**Avv. Romualdo Picozzi**

*Delegato alle vendite presso il Tribunale di Ancona*

**Intervento Aste Telematiche**

*Esercitazione coadiuvata da Aste Giudiziarie*

#### **SEGRETERIA ORGANIZZATIVA**

Per informazioni contattare:

Mira Formazione

Via I Maggio 142/B – 60131 Ancona Tel: 071/9206834 – Fax: 071/2910175

Mail: [formazione@gruppomira.it](mailto:formazione@gruppomira.it)