



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

Piattaforma formativa modulare-avanzata, per lo svolgimento dell'attività di Delegato alla vendita nelle procedure esecutive immobiliari. Aggiornata ai contenuti della Riforma della L. n.206/21

## **PIATTAFORMA GO TO WEBINAR**

**NUMERO DI MODULI SINGOLI: 5**

Durata di 3 ore ognuno, abbinabili liberamente,  
per un percorso totale di 15 ore di formazione.

Giornate di lezione dell'intero percorso: 5

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.

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

L. n.206/21. Ai corsisti verranno fornite • tutte le slides utilizzate nei moduli di lezione • gli apparati normativi e giurisprudenziali • i testi delle domande e delle risposte, formulate dai corsisti nel corso delle lezioni.

Docenti:

DR. LUCA ZAMPETTI

G.O.P. del Tribunale di Ancona

AVV. GABRIELE SARTINI

Delegato alle vendite del Tribunale di Ancona

Esercitazioni a cura di Aste Giudiziarie



## **MODULO 1: L'ESECUZIONE FORZATA E LA FIGURA DEL DELEGATO ALLA VENDITA NELL'EVOLUZIONE NORMATIVA PIU' RECENTE.**

**Mercoledì 15 FEBBRAIO  
ORE 15-18**

- La cornice normativa, relativa alla figura del Delegato alla vendita e gli interventi di riforma dal 2006 al 2021.
- Profili generali dell'esecuzione forzata.
- 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**

**Mercoledì 22 FEBBRAIO  
ORE 15-18**

- 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.
  - Criteri di ripartizione delle spese e regime fiscale delle somme percepite dal Delegato.
- 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.
    - Il creditore fondiario.
  - La proprietà dei beni in quota e di quelli in regime di comunione.
- L'opportunità del procedimento divisionale ed i suoi rapporti con il procedimento esecutivo.
  - 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.**

**Mercoledì 1 MARZO  
ORE 15-18**

- La vendita telematica ed il Portale delle vendite pubbliche. Procedura di instaurazione e svolgimento della vendita telematica.
- Le aste telematiche tramite procedure competitive: vendita telematica sincrona, asincrona e mista.
- L'offerta ed i suoi contenuti.
- I possibili esiti della vendita telematica e la scansione dei ribassi.
- La novità della vendita diretta, prevista dalla L. n.206/21.
- Funzionalità del Portale Vendite Pubbliche: analisi e spiegazione dell'Area pubblica "Front office" e dell'Area privata "Back office".
- Le vendite telematiche: correlazione con il Portale delle vendite e con le vendite telematiche.
- Simulazione ed esercitazione di vendita su piattaforma telematica.
- La mancata vendita e l'istanza d'assegnazione.
- 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 regime delle spese e della tassazione dell'immobile venduto.
- Il finanziamento in asta e gli accordi A.B.I.

### **MODULO 4: IL RIPARTO DEL RICAVATO: DALLA REDAZIONE DELLA BOZZA ALLA SEDUTA DI APPROVAZIONE.**

**Mercoledì 8 MARZO  
ORE 15-18**

- La tempistica e le modalità di attuazione della distribuzione del ricavato.
  - La distribuzione con pluralità di lotti.
  - L'inizio del procedimento distributivo.
- La liquidazione delle note spese. ▪ Il riparto parziale.
  - I creditori partecipanti alla distribuzione.
  - La massa attiva da distribuire e le spese da soddisfare con il ricavato. ▪ 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.**

**Mercoledì 15 MARZO  
ORE 15-18**

- Motivi e tempi d'emissione del decreto. ▪ Potere di revoca da parte del G.E. ▪ Contenuto e soggetto beneficiario. ▪ L'estensione degli effetti.
- L'obbligo di allegazione dell'A.P.E.
- L'opposizione al decreto di trasferimento.
- Adempimenti preliminari all'emissione del decreto.
- 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.

**ESECUZIONE FORZATA E CYBER-DELEGATO NELL'ERA  
DELLA VENDITA TELEMATICA *edizione 2023*  
PIATTAFORMA GO TO WEBINAR**

**Mercoledì: 15/2 - 22/2 - 1/3 - 8/3 - 15/3 orario 15,00 - 18,00**

**Il costo per la partecipazione da pagare anticipatamente è**

**€ 244,00 (200 + IVA) INTERO CORSO**

**€ 61,00 (50 + IVA) LEZIONI SINGOLE**

La quota di partecipazione comprende il materiale didattico che sarà consegnato, per e-mail, prima del corso esclusivamente a chi avrà pagato la quota d'iscrizione, successivamente ai paganti il giorno del corso.

**DATI ANAGRAFICI  
PARTECIPANTE**

**DATI FATTURAZIONE**

NOME COGNOME PARTECIPANTE

RAGIONE SOCIALE

CODICE FISCALE

INDIRIZZO COMPLETO

INDIRIZZO EMAIL/TELEFONO

C.F./P.I

ISCRITTO ALL'ORDINE DI:

CODICE UNIVOCO/PEC

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Tramite bonifico bancario su BPER BANCA (SEDE DI ANCONA)

IBAN:IT 90 A 05387 02684 000047525715 - BPER BANCA

(indicando nella causale "DELEGATO" nome e cognome partecipante"

ad esempio "DELEGATO – Mario Rossi") beneficiario: MIRA FORMAZIONE SRLS

**Inviare la scheda di iscrizione e copia del bonifico bancario a: [formazione@gruppomira.it](mailto:formazione@gruppomira.it)**

per poter ricevere l'invito e accedere alla piattaforma go to webinar



**DATA, TIMBRO E FIRMA**