

I professionisti

L'ORDINANZA DI VENDITA

Il giudice dell'esecuzione può delegare un «tecnico»

**Notai, avvocati,
e commercialisti
in campo
su tutti i fronti
della procedura**

PAGINA A CURA DI

**Anna Lisa Cavallini
Gina Pantoli**

■ La normativa civilistica e fiscale in continuo cambiamento crea non poche difficoltà al professionista che cerca di stare al passo. L'incarico professionale al compimento della "delega alle operazioni di vendita" è uno di quei rari casi in cui il professionista si trova a dovere necessariamente seguire le istruzioni dettate da un magistrato e da svolgere alla lettera senza mai uscire da quei binari tracciati.

La delega al professionista agisce nella struttura del processo esecutivo, così come indicato dalla sentenza 11178/1995 delle sezioni unite della Cassazione, cioè è una successione di fasi autonome che si perfezionano sino alla distribuzione del prezzo ricavato dalla vendita. L'ammissibilità della delega parziale o frazionata in varie fasi autonome ha consentito, peraltro, l'applicazione del nuovo articolo 591 bis del Codice di procedura civile ai procedimenti esecutivi pendenti alla data di entrata in vigore della legge 302/1998. È da ricordare che la delega è sempre revocabile e modificabile dal giudice per il potere direzionale che riveste nel processo esecutivo e che gli spetta ex articolo 485 del Codice di procedura civile.

Lo svolgimento delle attività

delegate ai sensi dell'articolo 591 bis del Codice di procedura civile, nella maggior parte dei casi, è regolato in maniera analitica e puntuale dall'ordinanza emessa dal giudice dell'esecuzione (il cui contenuto può variare da tribunale a tribunale) e dalla quale ciascun professionista non può discostarsi in quanto, nella veste di ausiliario, il suo margine di discrezionalità è molto ridotto e non gli competono funzioni giurisdizionali che, come tali, restano di esclusiva competenza del giudice.

Peraltro, qualora il delegato non rinvienga nell'ordinanza indicazioni specifiche circa l'espletamento dell'incarico conferito, potrà integrare eventuali lacune ricorrendo alla normativa in materia, oppure al combinato disposto degli articoli 569 e 591 bis del Codice di procedura civile, facendo attenzione a non incorrere nelle sanzioni comminate ai sensi del 3° comma dell'articolo 179-ter del Codice di procedura civile, in conseguenza del mancato rispetto del termine per lo svolgimento delle operazioni delegate e delle direttive stabilite dal giudice dell'esecuzione a norma dell'articolo 591-bis, primo comma, del Codice di procedura civile, quali le modalità della pubblicità, il luogo di presentazione delle offerte ai sensi dell'articolo 571 e il luogo ove si procede all'esame delle offerte, alla gara tra gli offerenti e alle operazioni dell'eventuale incanto.

Ad ogni modo non deve essere nemmeno sottovalutato il rapporto di collaborazione, anche informale, che dovrebbe legare delegante e delegato e che in molte occasioni riesce a snellire la mole di lavoro all'interno dei tribunali ed evita un ristagno delle procedure, facilitando il corretto svolgimento dell'iter processuale. Non va inoltre dimenticato che, comun-

que, nulla vieta al delegato di risolvere autonomamente alcune difficoltà che si potrebbero presentare nel corso delle operazioni di vendita assumendosene la responsabilità, ma pur sempre nell'ambito della delega conferita e sotto la direzione del giudice.

Il professionista, notaio, avvocato, dottore commercialista o esperto contabile, iscritti negli elenchi previsti dall'articolo 179-ter che svolgerà il compimento di tutte le attività previste nell'articolo, sarà nominato, di regola, nell'udienza fissata per l'autorizzazione alla vendita con l'ordinanza, appunto, di vendita dal giudice esecutivo, una volta che quest'ultimo avrà letto gli atti di causa, visti gli articoli 568, 569 e 591 del Codice di procedura civile, sentito le parti e fissato un termine entro il quale compiere tutte le operazioni di vendita. Le attività che il professionista si troverà ad affrontare saranno le seguenti:

- aprire un conto corrente dedicato alla procedura esecutiva;
- verificare se il debitore è titolare di diritti reali in esecuzione sulla base delle risultanze degli atti trascritti, anche se la titolarità dovrebbe essere stata già accertata in una fase precedente dal notaio, tramite la certificazione ventennale, e dal Ctù, nella perizia tecnica all'immobile;
- formare l'avviso di vendita sulla scorta della descrizione effettuata dallo stimatore, determinando il prezzo base in considerazione delle valutazioni scritte e depositate dallo stimatore medesimo e l'istituto di credito presso cui andranno depositati la cauzione e le altre somme dovute dall'aggiudicatario, la data e il luogo in cui si procederà alla deliberazione sulle offerte e agli incanti, nel rispetto del termine di cui all'articolo 569 comma 3 del Codice

di procedura civile;

- procedere agli adempimenti previsti in caso di offerte di acquisto ai sensi dell'articolo 571 del Codice di procedura civile e alla fissazione degli incanti, previa audizione delle parti ai sensi dell'articolo 591 e rimettere gli atti al giudice dell'esecuzione per la formazione del progetto di distribuzione definitivo o comunicare il saldo disponibile acquisito;
- accettare le offerte e le domande di partecipazione all'incanto presentate presso il proprio studio entro il giorno antecedente la vendita, sigillate in busta chiusa;
- in caso di aggiudicazione, versare l'importo della cauzione e il saldo del residuo prezzo su libretto bancario assoggettato a vincolo di indisponibilità, salvo ordine del giudice dell'esecuzione e l'importo delle spese su altro libretto nella disponibilità del professionista delegato alla vendita ai fini delle spese necessarie per la procedura;
- effettuare la pubblicità dell'avviso di vendita sul sito web indicato in delega, rispettando il termine indicato dal magistrato;
- verificare la correttezza della pubblicità su Internet e sui quotidiani.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Incarico di vendita. Come chiedere l'anticipo

Per le spese dell'iter meglio l'acconto

■ Nel momento in cui il professionista riceve dalla cancelleria l'incarico di procedere alle operazioni di vendita e decide di accettarlo, dovrà preliminarmente affrontare la questione relativa alle spese di procedura (verifica della titolarità, pubblicità dell'avviso di vendita, notifiche), per sostenere le quali avrà due alternative: anticiparle e chiederne il rimborso in prededuzione (articolo 2770 del Codice civile) in sede di ripartizione del ricavato della vendita, oppure chiedere al creditore procedente o ad altro creditore titolato di versare, entro un termine prefissato, un acconto per le spese di pubblicità e di procedura.

Quest'ultima soluzione appare sicuramente preferibile, tenuto conto della durata e della molteplicità degli incarichi conferiti ai professionisti delegati, nonché perfettamente in li-

nea con l'orientamento di molti tribunali che, anche ai sensi dell'articolo 5 del decreto del ministero della Giustizia 313 del 25 maggio 1999, determinano già nella ordinanza di delega, l'ammontare che il creditore dovrà anticipare e il termine per il relativo versamento, con l'onere per il delegato di informare il giudice del mancato versamento dell'indicata somma e dell'eventuale intenzione di rinunciare al proprio incarico.

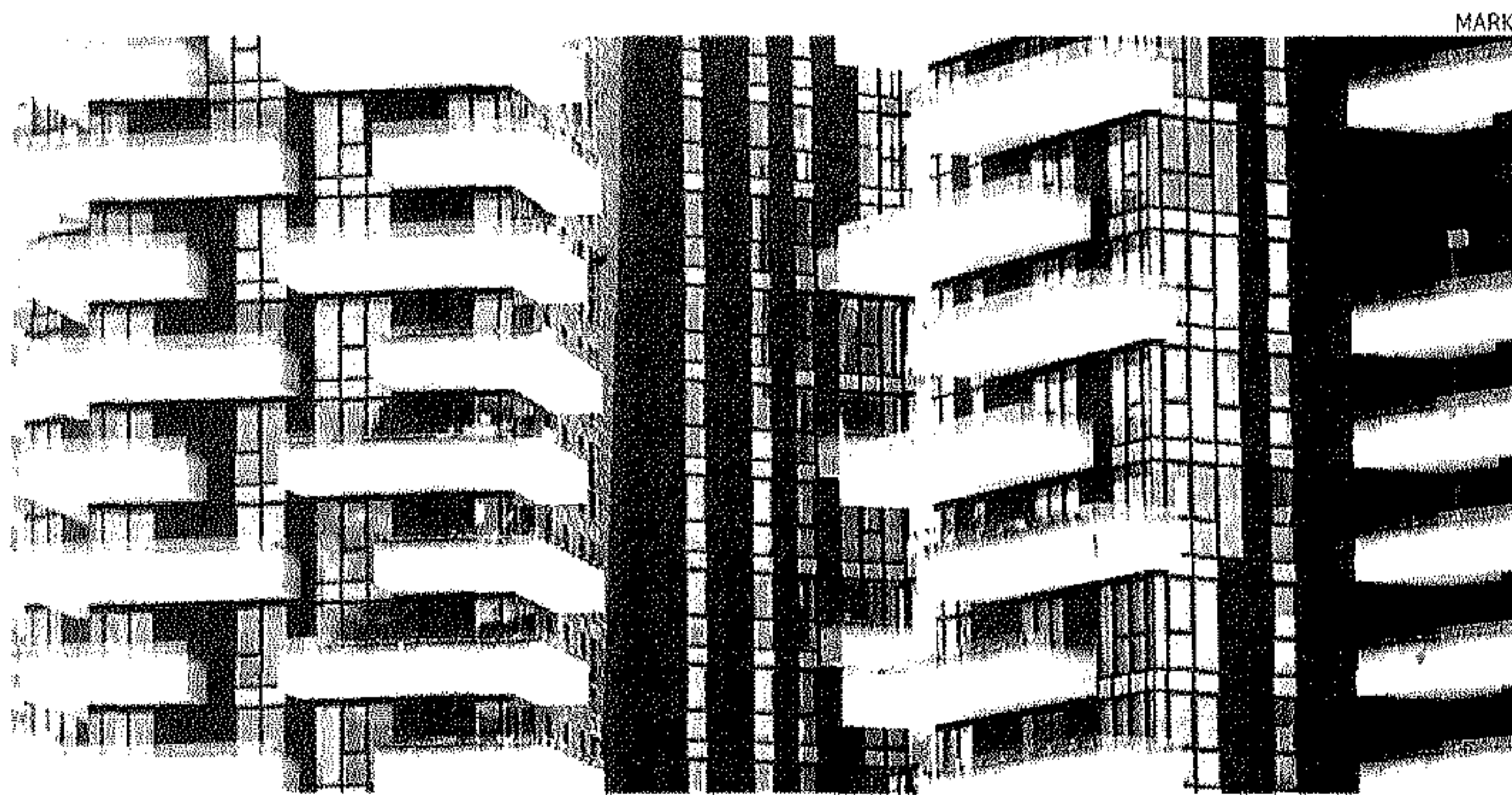
Per richiedere il fondo spese e iniziare le attività delegate, si utilizza un fac simile (pubblicato in pagina) di lettera che dovrà sicuramente contenere alcuni elementi identificativi dell'esecuzione quali: il numero di ruolo e le parti, l'ordinanza di delega, il giudice esecutivo, il nome del delegato e il conto corrente sul quale effettuare l'accredito.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Nel dettaglio

Attività del professionista

- **Verificare** se l'esecutato/debitore è titolare di diritti reali in esecuzione, sulla base delle risultanze degli atti trascritti
- **Formare** l'avviso di vendita
- **Procedere** agli adempimenti previsti in caso di offerte di acquisto
- **Accettare** le offerte e le domande di partecipazione all'incanto
- **Ricevere e custodire** la cauzione
- **In caso di aggiudicazione versare** l'importo della cauzione e il saldo del residuo prezzo
- **Effettuare** la pubblicità dell'avviso di vendita su sito web
- **Verificare** la correttezza della pubblicità su Internet e sui quotidiani



01 | LA DELEGA

La delega al professionista è una successione di fasi autonome che si perfezionano sino alla distribuzione del prezzo ricavato dalla vendita. L'ammissibilità della delega parziale o frazionata in vari fasi autonome ha consentito l'applicazione del nuovo articolo 591 bis del Codice di procedura civile ai procedimenti esecutivi pendenti alla data di entrata in vigore della legge 302/1998. La delega è sempre revocabile e modificabile dal giudice per il potere direzionale che riveste nel processo esecutivo e che gli spetta

02 | SPESE

Il professionista che abbia accettato l'incarico di procedere alla vendita, dovrà preliminarmente affrontare la questione relativa alle spese di procedura, per sostenere le quali avrà due alternative:
 - anticiparle e chiederne il rimborso in prededuzione, ai sensi dell'articolo 2770 del Codice civile, in sede di ripartizione del ricavato della vendita;
 - chiedere al creditore procedente o ad altro creditore titolato di versare, entro un termine prefissato, un acconto per le spese di pubblicità e di procedura