



## Disegno di legge n. 2149: affidamento agli agenti immobiliari delle vendite in asta

[Edit article](#)

Published on April 3, 2016



**Simone Luchini, MBA**  
Membro fondatore e Tesoriere at Associazione T6



18



4



8



Volevo commentare, ovviamente a titolo personale, il **disegno di legge n. 2149** di iniziativa di alcuni senatori che si intitola:

*“Modifiche al codice di procedura civile, alle disposizioni di attuazione del codice di procedura civile e alla legge 27 gennaio 2012, n. 3, in materia di espropriazione immobiliare”*. Lo potete leggere [qui](#) in versione html oppure [scaricare in versione pdf da questo link](#).

Mi focalizzerò su quanto introdotto a pag. 4 del pdf, nelle premesse, tralasciando gli altri punti che mi trovano di base d'accordo.

Si vuole introdurre un nuovo strumento per il giudice dell'esecuzione, ovvero sia **l'affidamento della vendita forzata (asta giudiziaria) ad agenti di affari in mediazione immobiliare**, da utilizzare qualora non si riesca a realizzare la vendita del bene immobile.

L'art. 3 è quello che introduce la modifica, ed al comma 3 espressamente riporta: *“All'articolo 591 del codice di procedura civile, è aggiunto, in fine, il seguente comma: «Se a seguito dei tentativi di vendita e conseguenti ribassi a norma del secondo comma del presente articolo, il prezzo base del bene è divenuto **pari o inferiore al quaranta per cento del valore** determinato a norma dell'articolo 568 ed in mancanza di istanze di assegnazione, il giudice, anche su istanza del professionista nominato ai sensi dell'articolo 591-bis, **affida la vendita dei beni immobili pignorati ad un agente di affari in mediazione immobiliare, coordinato dal custode e dal professionista***

**delegato** se nominati, per un periodo massimo di **ventiquattro mesi**, non prorogabile, al prezzo di mercato e comunque **non inferiore o pari al quaranta per cento** di quello fissato a norma dell'articolo 568. Scaduto il predetto termine, senza che il bene sia stato venduto ed in mancanza di istanze di assegnazione a norma dell'articolo 589, terzo comma, da parte dei creditori partecipanti, **la procedura è dichiarata estinta**».

Inoltre, all'art. 4, comma 5, si riporta: *Nel libro terzo, titolo II, capo IV, sezione III, del codice di procedura civile, dopo l'articolo 591-ter è aggiunto il seguente: «Art. 591-quater. -- (Affidamento della vendita ad agenti di affari in mediazione immobiliare).*

1. *Nell'ipotesi di cui all'articolo 591, quarto comma, il giudice affida la vendita del bene ad un agente di affari in mediazione immobiliare **iscritto nei relativi elenchi** tenuti ai sensi dell'articolo 179-quinquies delle disposizioni di attuazione del presente codice.*

2. *L'agente di affari in mediazione immobiliare nominato opera, **secondo gli usi di mercato**, sotto il **coordinamento e la vigilanza del giudice dell'esecuzione** cui deve comunicare **tutte le eventuali offerte ricevute per i provvedimenti di cui agli articoli 571, 572, 573 e 574**. Nel caso sia stato già nominato un professionista delegato ai sensi dell'articolo 591-bis, questi emette i provvedimenti delegati **inerenti e consequenziali alla attività svolta dall'agente immobiliare**».*

Per finire, all'art 5 si definisce l'operatività dell'agente immobiliare:

*Nel titolo IV, capo III, delle disposizioni per l'attuazione del codice di procedura civile e disposizioni transitorie di cui al regolamento 18 dicembre 1941, n. 1368, dopo l'articolo 179-quater è aggiunto il seguente:*

*«Art. 179-quinquies. -- (Elenco degli agenti di affari in mediazione immobiliare).*

1. *Con decreto del Ministro della giustizia, da aggiornare ogni tre anni, sono stabiliti i **requisiti per l'inserimento negli elenchi degli agenti di affari in mediazione immobiliare**, tenuti presso ogni tribunale per l'affidamento delle vendite a norma dell'articolo 591-quater.*
2. *Il Ministro della giustizia, di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze, provvede a **fissare, con decreto, le provvigioni sulle vendite eseguite dagli agenti di affari in mediazione immobiliare** nei modi previsti dall'articolo 591-quater».*

Premetto che non ho pregiudizi contro la categoria degli agenti immobiliari. Mi ritengo però una persona abbastanza informata sulle procedure esecutive e sui relativi costi, nonché su eventuali “aree di miglioramento” delle esecuzioni. L'analisi che segue vuole essere abbastanza oggettiva, basata sull'esperienza, sulla cronaca, sulle statistiche, sulla certezza di alcuni dati e soprattutto sul buonsenso.

Detto ciò, mi sento di affermare che la proposta mi lascia alquanto perplesso. Forse che, a seguito delle tante proteste portate avanti dalle associazioni di categoria degli agenti immobiliari, si vuole bilanciare quello che a loro avviso è un favore alle banche, cioè la possibilità di vendita dei beni a garanzia al di fuori del Tribunale introdotta dal recepimento della Credit Mortgage Directive, inserendoli ufficialmente in un settore che al momento è molto promettente e produce un fatturato di tutto rispetto (nonostante le aste continuino ad andare in larga parte deserte)?

Non saprei come leggere questa proposta, anche perché sinceramente, per come è scritta, vedo solo criticità, che se avrete voglia di seguirmi nella lettura, proverò a dettagliare.

Intanto, si evince che il giudice “*affida*” la vendita, e non “può affidare”, quindi si ha, all’avverarsi della condizione (quando il prezzo sia sceso al 40% del prezzo periziato, situazione nemmeno troppo rara), un automatismo, cioè l’affidamento della vendita ad un agente immobiliare. E se il motivo è quello di non far deprezzare ulteriormente l’immobile, non si capisce perché ci voglia un agente immobiliare per proporlo al mercato al 40% del valore, e non possa continuare a farlo la procedura. Mi sarei aspettato che si chiedesse all’agente di venderlo ad un prezzo superiore. Ben sappiamo che se indichiamo già il prezzo minimo, questo sarà verosimilmente il prezzo a cui l’immobile verrà proposto sul mercato.

E già non mi piace che si privi il giudice della discrezionalità di una scelta che, come possiamo immaginare, rappresenta sicuramente un ulteriore costo (diretto o indiretto, vedremo in seguito) a carico della procedura. Infatti si dice subito dopo che professionista e custode delegato, se nominati, continueranno a svolgere il loro lavoro, coordinandosi con l’agente, e quindi percependo, a fine procedura, il dovuto compenso. La figura dell’agente immobiliare pertanto non rappresenta un soggetto alternativo che può far risparmiare dei costi, o comunque non aggiungerne altri, ma è sicuramente un professionista ulteriore il cui costo graverà, direttamente o indirettamente, sul ricavato della vendita del bene.

Già qua ci chiediamo: se il delegato fa bene il suo lavoro di vendita, se la pubblicità che viene lautamente pagata è efficace, e se il custode permette regolarmente le visite e promuove anche lui la vendita, che bisogno c’è di aggiungere un’ulteriore figura alle tante già presenti? Forse si vuole insinuare che i professionisti citati non svolgono sufficientemente bene il loro lavoro? Ma allora si dovrebbe avere il coraggio di imporre, anche per legge, comportamenti virtuosi ed efficienti ai professionisti che già sono a carico della procedura. Se invece si ritiene che il loro lavoro sia svolto bene, e non sia migliorabile, perché affiancare loro una ulteriore figura?

Tra l’altro non si capisce cosa voglia dire la frase che l’agente immobiliare deve “*comunicare*” al giudice “*tutte le offerte ricevute [...]*”. Perché allora non al delegato, che è pagato per questo? Ed inoltre, si lascerebbe gestire all’agente immobiliare la raccolta di offerte di acquisto con tutti i rischi e le accortezze (tra cui la garanzia di trasparenza, la simmetria informativa, e la prevenzione di turbativa d’asta) che questa attività implica? E poi, cosa si farebbe con le offerte? Si farebbero delle gare come già avviene? Ma allora l’incarico all’agente immobiliare, regolarmente retribuito, in cosa consisterebbe, nel portare delle persone interessate ad acquistare e presentare le loro offerte al giudice? Si avrebbe comunque una vendita competitiva o l’affidamento

all'agente è un modo per rendere la vendita meno rigida? Altrimenti perché un potenziale acquirente dovrebbe farsi convincere da un agente immobiliare se i soggetti preposti alla vendita non ci sono riusciti prima con notevole dispiego di risorse?

Andiamo avanti... si parla di "*vendita*" del bene. Ma non si chiarisce come avviene, se tramite regolare decreto di trasferimento emesso dal giudice, a seguito di gara sull'offerta più alta, oppure se si tratta di normale "compravendita" tramite rogito notarile: non si usa infatti la parola "aggiudicazione", affiancata ad assegnazione, ma quella di "vendita" (...*senza che il bene sia stato venduto ed in mancanza di istanze di assegnazione...*). Questo punto sarebbe da chiarire, ed avrebbe una importanza non secondaria.

Inoltre, se la conseguenza della mancata vendita da parte dell'agente è l'estinzione della procedura, ben si può pensare che il debitore esecutato, di fronte alla possibilità che la procedura sia estinta, con conseguente cancellazione del pignoramento (e permanenza definitiva nell'abitazione), possa ricorrere ad ogni mezzo per evitare quella vendita al prezzo ribassato fino al 40%, anche ricorrendo a fenomeni corruttivi, che non sarebbero facilmente controllabili. Ricordiamo che l'agente immobiliare guadagna normalmente solo se l'immobile viene venduto, ma in questo caso se l'immobile non venisse venduto ci sarebbe comunque qualcuno che avrebbe tutto da guadagnarci (il debitore).

All'art. 5 si introduce il concetto di "*elenchi tenuti presso ogni tribunale*". Sarebbe utile sapere quali possono essere i criteri per far parte di questi elenchi, se ci si basi solo su autodichiarazioni (avendo poi cura di eseguire delle regolari verifiche delle affermazioni rese, per esempio relativamente a protesti e pignoramenti), o se si richiedano invece anche importanti certificazioni quali l'antimafia, il casellario giudiziario, i carichi pendenti, vista la delicatezza del compito affidato dal tribunale. Si dovrebbe anche capire come classificare la prestazione svolta, se in qualità di ausiliario del giudice, e pertanto anche pubblico ufficiale, oppure no.

Curiosa anche la previsione che l'agente immobiliare "*opera secondo gli usi di mercato*". Mi piacerebbe vederli ben codificati, e soprattutto avrei preferito che operasse secondo la legge, forse sarebbe stato requisito sufficiente. L'uso di mercato è anche quello di depositare in camera di commercio modelli di mandato a vendere o di proposta di acquisto che recentemente sono stati sanzionati dall'autorità garante del mercato. E' corretto richiamarsi al mercato in questa sede?

Si parla poi di provvigioni, individuate e aggiornate addirittura da un decreto ministeriale ad hoc. Mi chiedo allora se le provvigioni siano solo dovute da parte della procedura (parte venditrice), oppure solo dalla parte acquirente, oppure da entrambi, come prevede il codice civile per l'intermediazione immobiliare. Ma se così fosse, non si avrebbe più un soggetto che agisce nell'interesse della procedura, ma di entrambe le parti (o di sé stesso), e questo potrebbe essere discutibile, in quanto si dovrebbe capire come classificare l'agente immobiliare, se alla stregua di un ausiliario del giudice, come gli altri professionisti, o di un libero professionista che agisce senza vincolo di mandato, o di un mandatario a titolo oneroso.

In ogni caso le commissioni, che siano pagate dall'una o dall'altra parte o da entrambi, si aggiungono ai costi già alti delle procedure (a giorni l'Associazione T6 rilascerà un dettagliato studio su quanto costa una procedura esecutiva standard, voce per voce) e,

nel caso qualcosa fosse addebitato all'acquirente (non so se chiamarlo aggiudicatario visto che si parla di vendita), il prezzo da questi offerto sconterebbe sicuramente la commissione di intermediazione ad oggi non prevista per una vendita in asta giudiziaria.

Volendo poi continuare ad analizzare la proposta, si nota una durata massima dell'incarico all'agente immobiliare di 24 mesi, quando sul mercato i classici incarichi di vendita sono stipulati per 6 mesi o massimo 12. Come avverrebbe la contrattualizzazione di questo incarico? Chi scriverebbe il modello di contratto? Quali moduli si chiederebbe all'agente di utilizzare?

Un aspetto che gli agenti immobiliari ben conoscono, e non viene menzionato, è l'esclusiva: l'incarico affidato all'agente sarebbe in esclusiva o no? Se la risposta fosse positiva, cosa si richiederebbe all'agente immobiliare in cambio di questa esclusiva? Investimenti in pubblicità? Rinuncia a richiedere la commissione all'acquirente? E un acquirente che, pur venuto a conoscenza dell'immobile in asta attraverso l'agente immobiliare, e pur interessato ad acquistarlo, si rifiutasse di pagare la commissione? Come si gestirebbe, nei confronti del debitore e del creditore, questo caso?

Come ho detto all'inizio, nessun pregiudizio verso la categoria degli agenti immobiliari, che gode della mia massima stima, ma solo consapevolezza degli attuali costi totali di una procedura di espropriazione immobiliare. Allora, se si vuole affidare le vendite in asta agli agenti immobiliari, si dovrà farlo al posto di altre figure, perché al momento non si possono aggiungere ulteriori costi alle procedure, riducendo ancora di più il ricavato della vendita, a danno non solo del creditore, ma soprattutto del debitore.

Il disegno di legge, secondo il sito del senato, è stato assegnato il 9 febbraio e non è ancora cominciato il suo esame. Ci auguriamo che qualche ulteriore e doverosa riflessione sia affrontata prima di promulgare una legge che a mio modesto avviso non porterebbe alcun beneficio ma aumenterebbe ulteriormente i costi delle procedure esecutive individuali. Non me ne vogliano gli agenti immobiliari, ma eventualmente mi trovino delle valide ragioni per cui questa modifica legislativa porterebbe dei vantaggi (concreti) ai tribunali, ai creditori ed ai debitori.



**Simone Luchini, MBA**  
Membro fondatore e Tesoriere at Associazione T6  
[6 articles](#)

4 comments

Recommended



Leave your thoughts here...



**Renato Ciccarelli**  
Ceo IT Auction srl - casa d'aste per procedure concorsuali

... 7mo

L'unico aspetto positivo mi sembra il ragionamento "a commissione" e non a gettone fisso come è ora per le società copia-incolla che si occupano di pubblicità legale (con interessi contrapposti alla procedura, più aste più ribassi più guadagni, ed i cui profitti vanno a

pagare le cosiddette persone "private" in aiuto ai cancellieri, abominio tutto italiano)

Like Reply



**Annamaria Falivena**

lawyer

... 7mo

Concordo pienamente su ogni singola e puntuale osservazione in merito a: 1) l'eccessiva onerosita' che andrà a gravare sulle procedure; 2) i rischi cui saranno esposte le vendite giudiziarie nonostante la garanzia della presenza del G.E.

Like Reply

There are 2 other comments. [Show more.](#)

## Don't miss more articles by Simone Luchini, MBA



Già si parla (a mio avviso erroneamente) di "rivoluzione epocale" nel mondo delle esecuzioni immobili...

Simone Luchini, MBA on LinkedIn



La detassazione degli acquisti di immobili in asta giudiziaria - e il privato che vuol fare trading?

Simone Luchini, MBA on LinkedIn



Precisazioni in tema di Mortgage Credit Directive e critiche conseguenti

Simone Luchini, MBA on LinkedIn

Looking for more of the latest headlines on LinkedIn?

[Discover more stories](#)

[Help Center](#) | [About](#) | [Careers](#) | [Advertising](#) | [Talent Solutions](#) | [Sales Solutions](#) | [Small Business](#) | [Mobile](#) | [Language](#) | [Upgrade Your Account](#)

LinkedIn Corporation © 2016 | [User Agreement](#) | [Privacy Policy](#) | [Ad Choices](#) | [Community Guidelines](#) | [Cookie Policy](#) | [Copyright Policy](#) | [Send Feedback](#)