



ORDINE DEI  
DOTTORI COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI CONTABILI  
DI TERAMO



FONDAZIONE DEI  
DOTTORI COMMERCIALISTI E  
DEGLI ESPERTI CONTABILI  
DI TERAMO

## **Corso e-learning**

# **Il Delegato alla vendita nelle esecuzioni immobiliari**

Quadro normativo, iter procedurali, vendita telematica e prassi operativa.  
Le difformità, l'insorgenza delle problematiche successive,  
il rapporto con altre procedure, la vendita per quota indivisa,  
i beni in comunione.

Le novità normative, introdotte dal D. Lgs. 135/18 convertito in L. 12/19

**ANNO  
FORMATIVO  
2020**

***Giovedì 24 settembre 2020***

***Giovedì 1 ottobre 2020***

***Giovedì 8 ottobre 2020***

***Giovedì 15 ottobre 2020***

**Orario 15,00 – 17,30**

**PIATTAFORMA: GO TO WEBINAR**

Member of CISQ Federation



PROT. N. 8 \_TE\_2SEM\_DEL\_2020

## **IL DELEGATO ALLA VENDITA NELLE ESECUZIONI IMMOBILIARI**

*Il Corso è rivolto a tutti i professionisti che intendono svolgere o già svolgono l'attività di Delegato alla vendita nei procedimenti esecutivi immobiliari, fornendo le nozioni teoriche e gli strumenti tecnico-operativi necessari per svolgere il ruolo loro assegnato.*

*A tale fine 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 di una delle piattaforme utilizzate.*

*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.*

*Il Corso è corredato da dispense, modulistica e apparati giurisprudenziali*

**Giovedì 24 settembre 2020 15,00 – 17,30**

### **Prima parte**

1. 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).
2. Le fasi del procedimento esecutivo immobiliare
3. Il pignoramento immobiliare
4. Categorie di professionisti delegabili
5. la Delega di vendita e gli adempimenti del Delegato

**Giovedì 1 ottobre 2020 - orario 15,00 – 17,30**

### **Seconda parte**

6. La fase preparatoria della vendita, l'intervento degli altri creditori e la procedura di riconoscimento del credito immobiliare
7. Le operazioni di vendita: pubblicità commerciale, presentazione delle offerte, vendita con e senza incanto, la mancata vendita e l'assegnazione
8. 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, l'estinzione della procedura per rinuncia
9. Il compenso del Delegato: calcolo e contenuto della richiesta di liquidazione

**Giovedì 8 ottobre 2020 - orario 15,00 – 17,30**

**Terza parte**

REDAZIONE DEGLI ATTI DEL DELEGATO: SIMULAZIONI E FAC-SIMILI:

- *I report del Delegato, previsti dall'art. 16 bis comma 9 series D. L. 179/12.*
  - *Ricorso al G.E. per difficoltà insorte nell'espletamento dell'incarico: l'istanza ex art.591 ter c.p.c.*
  - *L'avviso di vendita: modello e contenuti*
  - *I verbali del Delegato: aggiudicazione, diserzione dell'asta, vendita infruttuosa, discussione del piano di distribuzione*
  - *Le comunicazioni del Delegato a soggetti diversi dai creditori: prelazione, opzione I.V.A. e cessione fabbricati*
  - *Incasso somme e fatturazione del Delegato*
  - *Il decreto di trasferimento: modelli e contenuti*
  - *Nota spese e competenze del Delegato*
  - *Il progetto di distribuzione: formule, simulazioni e modelli*
  - *Il report finale del Delegato al G.E.: modelli e contenuti*
  - *L'istanza di liquidazione del Delegato: modello e modalità di formulazione*
10. La vendita telematica ed il portale delle vendite telematiche. Procedura di instaurazione e svolgimento della vendita telematica
  11. La pubblicazione degli avvisi ed il versamento del contributo di pubblicità
  12. Funzionalità del Portale Vendite Pubbliche: analisi e spiegazione dell'Area pubblica "Front office" e dell'Area privata "Back office"
  13. Le aste telematiche tramite procedure competitive: vendita telematica sincrona, asincrona e mista
  14. Le vendite telematiche: correlazione con il Portale delle vendite e con le vendite telematiche
  15. Simulazione ed esercitazione di vendita su piattaforma telematica
  16. Gli adempimenti successivi all'aggiudicazione: il termine per il versamento del prezzo
  17. Il pagamento diretto al creditore fondiario e l'erogazione di finanziamento all'aggiudicatario. Il pagamento rateale: presupposti e condizioni
  18. Il finanziamento in asta e gli accordi A.B.I.

**Giovedì 15 ottobre 2020 - orario 15,00 – 17,30**

**Quarta parte**

19. La ripartizione del ricavato: formazione ed approvazione del progetto di distribuzione
20. Il Decreto di trasferimento: contenuti, trascrizioni, profili fiscali e modalità di emissione in relazione alle novità normative introdotte dal del D. Lgs. 135/18, convertito in L. 12/19.
21. Analisi delle principali problematiche insorgenti nel corso del procedimento esecutivo.
22. Le difformità con l'elaborato peritale dell'E.d.G.
23. La successione nella qualità di debitore, da parte degli eredi e le problematiche sull'accettazione ereditaria
24. L'intervento della Curatela fallimentare
25. La proprietà dei beni in quota e di quelli in regime di comunione
26. L'opportunità del procedimento divisionale
27. La vendita per quota indivisa
28. Il rapporto con i creditori ed il mancato pagamento delle spese

**DOCENTE**

**Dott. Luca Zampetti**

*Giudice Delegato delle Esecuzioni Immobiliari del Tribunale di Ancona*



### **CREDITI**

La partecipazione al corso consente la maturazione di n.12 crediti validi ai fini della Formazione Professionale Continua per gli iscritti all'albo dei dottori commercialisti e degli esperti contabili.

### **SEGRETERIA ORGANIZZATIVA**

La segreteria sarà disponibile prima dell'orario dell'inizio del corso per la registrazione dei partecipanti.

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)