

DELEGATO NELLE VENDITE IMMOBILIARI

Procedura e adempimenti del professionista delegato dopo la riforma della L. 119/2016

SEDI e DATE | Orario: Venerdì 14.00 - 18.00 / Sabato 09.30 - 13.30

Durata: 4 incontri

RAGUSA	Opera - Via Padre Anselmo, 85	24 novembre 2017
		25 novembre 2017
		15 dicembre 2017
		16 dicembre 2017

CORPO DOCENTE

Salvatore Leuzzi

Magistrato presso la Corte di Cassazione Ufficio del Massimario e del Ruolo - ex Giudice delegato di Siracusa

Giovanni Piazza

Avvocato - Esperto in Procedure Esecutive

MATERIALE DIDATTICO



Attraverso l'utilizzo delle credenziali riservate, il partecipante potrà accedere all'Area Clienti sul sito di Euroconference per:

- visionare preventivamente e stampare il *materiale didattico* utilizzato in aula (**il materiale didattico viene fornito esclusivamente in formato PDF**)
- consultare e stampare l'eventuale *documentazione di approfondimento*

Tre giorni prima di ogni incontro formativo i partecipanti ricevono, nella propria casella di posta elettronica, un promemoria contenente l'indicazione del programma dell'incontro, dei docenti e il link diretto all'Area Clienti dove è possibile visionare in anticipo il materiale.

PROGRAMMA

I incontro

LE OPERAZIONI ANTECEDENTI LA VENDITA

L'attività del custode, strumento di efficienza del sistema

- Amministrazione e gestione dell'immobile: accesso all'immobile e verifica dello stato di occupazione. Riscossione dei frutti; Interventi di manutenzione
- Attività finalizzate alla vendita del bene
- Il rilascio del bene
- L'ordine di liberazione autoesecutivo e la sua attuazione ad opera del custode
- La liberazione dell'immobile da beni mobili relitti
- Le attività strumentali alla vendita del bene: informazioni e accompagnamento dei potenziali offerenti
- Rendiconto, compenso e profili di responsabilità

IL PROFESSIONISTA DELEGATO ALLE OPERAZIONI DI VENDITA

La delega per le operazioni di vendita

- Le categorie di professionisti delegabili
- L'iscrizione all'elenco dei professionisti delegabili: requisiti e condizioni
- La nomina del professionista delegato: criteri e competenze;
- Natura della delega e qualificazione giuridica del professionista delegato
- Oggetto e contenuto della delega: i poteri di controllo e direzione del G.E.
- Delega parziale o frazionata: caratteristiche
- L'ordinanza di delega e il "programma della vendita"
- Tempi, luoghi e modalità di svolgimento delle attività delegate
- I compiti dell'esperto estimatore e la determinazione del valore dell'immobile
- La responsabilità penale del professionista delegato

Attività preliminari del delegato

- Esame della documentazione ipocatastale e della perizia di stima
- Verifiche necessarie ai fini della stabilità degli effetti della vendita.
- Criticità nascenti dalla documentazione ipocatastale
 - creditori muniti di causa legittima di prelazione
 - il difetto di continuità delle trascrizioni: in particolare, la trascrizione degli acquisti *mortis causa*
 - situazioni di impignorabilità degli immobili (fondo patrimoniale, *trust*, patrimonio di destinazione)
 - immobili pignorati sottoposti a sequestri e confische penali
- Le recenti modifiche all'art. 615 c.p.c. e le conseguenze sui compiti del professionista delegato
- Cenni sull'utilizzo del Portale Unico delle Vendite Giudiziarie

L'avviso di vendita: contenuto, notifica, pubblicità

II incontro

GLI ESPERIMENTI DI VENDITA

La vendita e tutte le operazioni correlate

- I poteri del delegato e i poteri del Giudice dell'Esecuzione in sede di esperimenti di vendita
- La sostanziale abrogazione dell'incanto
- Il contenuto necessario dell'ordinanza di vendita
- La vendita senza incanto
 - le offerte di acquisto: forma, contenuto, luogo, modalità di presentazione ammissibilità, efficacia e irrevocabilità
 - offerte per persona da nominare
 - deliberazione sulle offerte

- La vendita con incanto: presupposti e modalità di svolgimento
- La verbalizzazione delle operazioni di vendita
- L'aggiudicazione del bene e l'art 187bis disp. att. c.p.c.
- L'assegnazione del bene al creditore e l'assegnazione a favore di un terzo

Il versamento del saldo prezzo

- Il termine per il versamento
- Modalità peculiari di versamento: il pagamento diretto al creditore fondiario e l'erogazione di finanziamento all'aggiudicatario
- Il pagamento rateale : presupposti e condizioni
- L'immissione dell'aggiudicatario nel possesso dell'immobile in pendenza del termine per il pagamento del saldo prezzo

La decadenza dell'aggiudicatario: presupposti ed effetti

III incontro

IL DECRETO DI TRASFERIMENTO

Il decreto di trasferimento

- Adempimenti preliminari alla predisposizione del decreto di trasferimento
- Il decreto di trasferimento: natura e forma
- Contenuto del decreto di trasferimento
 - i soggetti del decreto
 - oggetto del decreto: identificazione dell'immobile
 - formalità pregiudizievoli da cancellare
 - ingiunzione al rilascio dell'immobile
 - clausole particolari

Trascrizione e profili fiscali

- Registrazione del decreto di trasferimento
- Trattamento fiscale del decreto di trasferimento: imposte applicabili
- Istanze dell'aggiudicatario: agevolazioni prima casa, applicazione del criterio di determinazione della base imponibile mediante il c.d. prezzo valore
- Voltura catastale
- Regime pubblicitario del decreto di trasferimento: predisposizione della nota di trascrizione mediante l'utilizzo del programma UNIMOD
- Il c.d. effetto purgativo del decreto di trasferimento: predisposizione delle annotazioni di cancellazione delle formalità mediante l'utilizzo del programma UNIMOD
- Decreto di trasferimento come titolo esecutivo: l'ordine di liberazione

IV incontro

IL PROGETTO DI DISTRIBUZIONE

Come gestire la distribuzione del ricavato e problematiche connesse

- Formazione ed approvazione del progetto di distribuzione
 - attività prodromiche: note di precisazione dei crediti e verifiche del delegato
 - la graduazione dei crediti
 - le spese di giustizia in prededuzione
 - collocazione dei crediti assistiti da privilegio immobiliare
 - collocazione dei crediti assistiti da ipoteca
 - collocazione dei crediti chirografari
 - approvazione del progetto di distribuzione e controversie distributive
- La collocazione del credito fondiario in sede di distribuzione: criticità operative
- Interferenze tra procedura fallimentare ed esecuzione individuale nella fase di distribuzione de ricavato
- La distribuzione parziale : presupposti, condizioni, modalità

Il compenso del professionista delegato per le operazioni di vendita




QUOTA DI PARTECIPAZIONE € 600,00 + IVA

QUOTA "LEGAL FIDELITY PROGRAM" O ISCRITTI "CASSA FORENSE"

€ 360,00 + IVA

per iscrizioni entro il 10° giorno dall'inizio della sede selezionata - Non cumulabile con altri sconti

I VANTAGGI DELL'ISCRIZIONE ANTICIPATA

	CLIENTI PRIVILEGE			
	NO PRIVILEGE	BLU 	GOLD 	PLATINUM 
Iscrizioni entro il 20° giorno dall'inizio della sede prescelta	€ 450,00 + IVA	€ 428,00 + IVA	€ 405,00 + IVA	€ 383,00 + IVA
Iscrizioni fra il 10° e il 19° giorno dall'inizio della sede prescelta	€ 510,00 + IVA	€ 485,00 + IVA	€ 459,00 + IVA	€ 434,00 + IVA
Iscrizioni oltre il 10° giorno dall'inizio della sede prescelta		€ 600,00 + IVA Nessuno sconto applicabile		

Per usufruire dello sconto "Cassa Forense" inserire il codice **F-CASSAFORENSE** nel form del carrello on-line