



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.**

**ANNO
FORMATIVO
2021**

N. 5 MODULI

orario 15,00 – 18,00

**giovedì 13 maggio 2021
giovedì 20 maggio 2021
giovedì 27 maggio 2021
giovedì 3 giugno 2021
giovedì 10 giugno 2021**

PIATTAFORMA: GO TO WEBINAR

OBIETTIVI

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.

STRUTTURA DEL CORSO

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 decretazione d'urgenza, emanata nel 2020.

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.

Modulo 1

giovedì 13 maggio 2021 orario 15,00 – 18,00

L'ESECUZIONE FORZATA E LA FIGURA DEL DELEGATO ALLA VENDITA NELL'EVOLUZIONE NORMATIVA PIU' RECENTE.

- 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).
- 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

giovedì 20 maggio 2021 orario 15,00 – 18,00

DALL'ASSUNZIONE DELLA DELEGA, ALLA PREDISPOSIZIONE DELLA LIQUIDAZIONE DEL COMPENSO. LE PROBLEMATICHE INSORSENTI NELL'ASSOLVIMENTO DELL'INCARICO.

- 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.
- 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.
- La proprietà dei beni in quota e di quelli in regime di comunione.
- L'opportunità del procedimento divisionale.
- La vendita per quota indivisa.
- Il rapporto con i creditori ed il mancato pagamento delle spese.

Modulo 3

giovedì 27maggio 2021 orario 15,00 – 18,00

LA VENDITA TELEMATICA: DALLA PUBBLICITA' COMMERCIALE ALL'ATTIVITA' POST- AGGIUDICAZIONE.

- La vendita telematica ed il portale delle vendite telematiche. Procedura di instaurazione e svolgimento della vendita telematica.
- Funzionalità del Portale Vendite Pubbliche: analisi e spiegazione dell'Area pubblica "Front office" e dell'Area privata "Back office".
- Le aste telematiche tramite procedure competitive: vendita telematica sincrona, asincrona e mista.
- Le vendite telematiche: correlazione con il Portale delle vendite e con le vendite telematiche.
- Simulazione ed esercitazione di vendita su piattaforma telematica.
- 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 finanziamento in asta e gli accordi A.B.I.

Modulo 4

giovedì 3 giugno 2021 orario 15,00 – 18,00

IL RIPARTO DEL RICAVALTO: DALLA REDAZIONE DELLA BOZZA ALLA SEDUTA DI APPROVAZIONE.

- 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

giovedì 10 giugno 2021 orario 15,00 – 18,00

IL TRASFERIMENTO DEL BENE: DAGLI ADEMPIMENTI PRELIMINARI ALL'EMISSIONE DEL DECRETO DI TRASFERIMENTO.

- Il Decreto di trasferimento: contenuti, trascrizioni, profili fiscali e modalità di emissione.
- Adempimenti preliminari alla emissione del decreto di trasferimento.
- 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.

CREDITI

E' in corso la richiesta di accreditamento da ODCEC di Venezia ai fini della Formazione Professionale Continua per tutti gli iscritti agli albi dei dottori commercialisti e degli esperti contabili

DOCENTI

Dott. Luca Zampetti

Giudice Delegato del Tribunale di Ancona

Avv. Romualdo Picozzi

Delegato alle vendite presso il Tribunale di Ancona

Intervento Aste Telematiche

Esercitazione coadiuvata da Aste Giudiziarie

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

Per informazioni contattare:

Mira Formazione

Via I Maggio 142/B – 60131 Ancona Tel: 071/9206834 – Fax: 071/2910175

Mail: formazione@gruppomira.it