

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 successorie,
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 19 novembre 2020

Giovedì 26 novembre 2020

Giovedì 3 dicembre 2020

Giovedì 10 dicembre 2020

Orario 15,00 – 17,30

PIATTAFORMA: GO TO WEBINAR

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 19 novembre 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 26 novembre 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 3 dicembre 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 10 dicembre 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

DOCENTI

Dott. Luca Zampetti

Giudice Delegato delle Esecuzioni Immobiliari del Tribunale di Ancona

Avv. Romualdo Picozzi

Delegato alle vendite presso il Tribunale di Ancona

Dott. Enrico Sbaffi

Aste Giudiziarie Tribunale di Ancona

CREDITI

E' in corso la richiesta di accreditamento 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