



Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili

**Fondazione
Nazionale dei
Commercialisti**

Documento

Processo esecutivo: PVP e vendite telematiche
Prime prassi a un anno dall'entrata in vigore della riforma

CNCF

APRILE 2019



A CURA DEL GRUPPO DI LAVORO

**LINEE GUIDA ASTE TELEMATICHE DELLA RIFORMA ESECUZIONI MOBILIARI ED
IMMOBILIARI**

AREA FUNZIONI GIUDIZIARIE

CONSIGLIERI DELEGATI

Valeria Giancola
Giuseppe Tedesco

COMPONENTI

Luca Di Iorio
Rosa Anna Fumarola
Mariagiovanna Galasso
Mauro Regardi
Anna Maria Roggiolani
Andrea Russo

RICERCATORI FNC

area Giuridica

Cristina Bauco
Maria Adele Morelli
Debora Pompilio

area Economico - Statistica

Tommaso Di Nardo
Gianluca Scardocci

Sommario

Presentazione	3
PARTE PRIMA - RICOGNIZIONE DELLE PRASSI DEI TRIBUNALI	5
1. Premessa	5
2. Indicazioni fornite dai Tribunali in ordine al Portale Delle Vendite Pubbliche.....	6
2.1. Obbligo di pubblicazione degli avvisi di vendita sul PVP	6
2.2. Contributo per la pubblicazione	8
2.3. Termine per la pubblicazione sul PVP.....	9
2.4. Adempimenti privacy.....	10
3. Indicazioni fornite dai Tribunali in ordine alle Vendite Telematiche	10
3.1 Le prassi dei Tribunali	10
3.2 Modalità della vendita	11
3.3 Nomina del gestore della vendita telematica.....	13
PARTE SECONDA - IL QUESTIONARIO	15
Metodologia impiegata	15
Sezione I - Gli adempimenti pubblicitari sul PVP	17
Sezione II - Vendite telematiche.....	39
Conclusioni	65

Presentazione

A un anno dall'entrata in vigore della normativa che ha istituito l'obbligatorietà della pubblicità sul Portale delle vendite pubbliche (PVP) e delle vendite con modalità telematiche, il Consiglio Nazionale dei Dottori commercialisti e degli Esperti contabili ha inteso registrare le prassi in uso nei Tribunali, tramite un questionario indirizzato agli iscritti all'Ordine che svolgono la funzione di delegati alle vendite e custodi dei beni pignorati.

Le risposte fornite al questionario sono confluite in questo documento di approfondimento dove, oltre all'esame del dato statistico riportato e all'individuazione della normativa di riferimento, si è tentato di mettere in evidenza le criticità della pubblicità degli atti esecutivi sul PVP e delle vendite con modalità telematiche, suggerendo, in alcuni casi, possibili rimedi.

I dati esaminati ed elaborati dal Gruppo di lavoro, infatti, possono rappresentare la base per la formulazione di alcune proposte di modifica dell'attuale quadro normativo primario e secondario e, più che altro, fornire un importante riferimento per rendere il sistema delle vendite con modalità telematiche competitivo, trasparente, semplificato, efficace e sicuro.

Il documento si compone di due parti. La prima parte è dedicata alla ricognizione delle prassi dei Tribunali per tramite dell'esame delle istruzioni e indicazioni fornite a livello locale; la seconda parte, invece, contiene il questionario articolato in due sezioni, indipendenti l'una dall'altra e aventi rispettivamente ad oggetto le tematiche della pubblicità sul PVP e delle vendite con modalità telematica.

Con riguardo alla prima sezione, sono state prese in oggetto:

- la pubblicità;
- la tutela della privacy;
- le modalità di inserimento dei dati e il contributo di pubblicazione;
- le criticità riscontrate nella pubblicazione sul PVP.

Con riguardo alla seconda sezione, sono stati esaminati:

- le modalità delle vendite telematiche;
- i criteri di selezione e di nomina del gestore;
- i servizi offerti dal gestore e le tariffe praticate;
- le criticità riscontrate nelle vendite con modalità telematiche.

Ogni domanda del questionario è stata contestualizzata nell'ambito della normativa primaria e secondaria di riferimento, nonché esaminata e commentata con riflessioni di insieme e proposte di miglioramento delle prassi.

Il quadro generale che emerge dall'analisi dei dati e dall'esame condotto dagli esperti del gruppo di lavoro conferma le criticità già rappresentate da questo Consiglio Nazionale alle Istituzioni e alla Direzione Generale per i sistemi informativi automatizzati ancor prima che tutta la riforma fosse completata.

È doveroso precisare che non si intende arrestare il processo di informatizzazione intrapreso con la riforma, bensì sensibilizzare le Istituzioni rispetto all'evidenza della scarsa alfabetizzazione digitale dei cittadini che, soprattutto in alcune zone, restano tutt'oggi affezionati al tradizionale sistema cartaceo. Per tal motivo, potrebbe essere di utilità, sia recuperare la prassi di procedere comunque con la pubblicità cartacea nelle zone in cui il grado di alfabetizzazione informatica della popolazione sia ridotto, sia incrementare il numero di sale d'asta allestite all'interno degli Ordini territoriali per supportare chiunque intenda acquistare un bene tramite le nuove modalità telematiche.

Le testimonianze dei professionisti delegati raccolte tramite il questionario e le numerose criticità evidenziate con riferimento al nuovo sistema non possono essere in alcun modo trascurate.

Il Consiglio Nazionale, pertanto, continuerà a farsi parte attiva per presentare modifiche che riconoscano il ruolo determinante del professionista delegato e che contribuiscano al progressivo avvicinamento del cittadino al mercato delle vendite immobiliari *on line*.

Valeria Giancola e Giuseppe Tedesco

Consiglieri Nazionali con delega alle Funzioni Giudiziarie e metodi ADR

PARTE PRIMA - RICOGNIZIONE DELLE PRASSI DEI TRIBUNALI

1. Premessa

Le riforme che negli ultimi anni hanno novellato il processo esecutivo, in particolare il d.l. n. 27 giugno 2015, n. 83, convertito dalla legge 6 agosto 2015, n. 132 e il d.l. 3 maggio 2016, n. 59, convertito con modificazioni dalla legge 30 giugno 2016, n. 119, hanno trovato piena applicazione a seguito della pubblicazione in Gazzetta Ufficiale dei provvedimenti attuativi che hanno determinato l'obbligatorietà, per ogni atto esecutivo, del regime di pubblicità obbligatoria sul Portale delle Vendite Pubbliche (PVP) e delle modalità telematiche delle vendite.

Nello specifico, a seguito della pubblicazione dell'avviso di avvenuta adozione delle specifiche tecniche relative al PVP¹, dal 19 febbraio 2018 trova applicazione il regime di pubblicità degli atti esecutivi sul predetto PVP per le procedure esecutive, nonché per le vendite poste in essere nell'ambito di procedure concorsuali².

In proposito, si rammenta che come stabilisce l'art. 161 - *quater* Disp. Att. c.p.c.³ la pubblicazione sul PVP è effettuata a cura del professionista delegato per le operazioni di vendita o del commissionario o, in mancanza, del creditore pignorante o del creditore intervenuto munito di titolo esecutivo e in conformità alle specifiche tecniche, che possono determinare anche i dati e i documenti da inserire.

Inoltre, a seguito della pubblicazione del decreto del Ministero della Giustizia che accerta la piena funzionalità del PVP⁴, per le vendite disposte dal 10 aprile 2018, trova applicazione l'obbligo per il giudice dell'esecuzione di ricorrere generalmente alla vendita con modalità telematiche.

¹ Trattasi del comunicato del Ministero della Giustizia del 20 gennaio 2018 (G.U. n. 14 del 20 gennaio 2018) che attua quanto previsto dall'art. 23, comma 2 del d.l. n. 83/2015 convertito dalla legge n. 132/2015.

² Come prevede il vigente art. 107, comma 1, l.f., anche quando il curatore abbia optato per le c.d. vendite competitive deformalizzate, costui al fine di assicurare la massima informazione e partecipazione degli interessati effettua la pubblicità sul PVP almeno 30 giorni prima dell'inizio della procedura competitiva. Inoltre, in forza delle previsioni di cui all'art. 182 l.f., in caso di concordato con cessione dei beni, il Tribunale dispone che il liquidatore effettui la pubblicità prevista dall'articolo 490, comma 1, c.p.c. e fissi il termine entro cui la stessa deve essere eseguita. L'obbligo di pubblicità sul PVP è disposto anche in forza delle previsioni di cui all'art. 163 - *bis* l.f. in occasione di concordato con offerte concorrenti. Sul nuovo regime delle vendite contenuto nel d.lgs. 12 gennaio 2019, n.14, Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza in attuazione della legge 19 ottobre 2017, n. 155, si rinvia agli artt. 91, 114 e 216 del Codice della crisi.

³ Art. 161 - *quater* Disp. Att. c.p.c., Modalità di pubblicazione sul portale delle vendite pubbliche, *“La pubblicazione sul portale delle vendite pubbliche è effettuata a cura del professionista delegato per le operazioni di vendita o del commissionario o, in mancanza, del creditore pignorante o del creditore intervenuto munito di titolo esecutivo ed in conformità alle specifiche tecniche, che possono determinare anche i dati e i documenti da inserire. Le specifiche tecniche sono stabilite dal responsabile per i sistemi informativi automatizzati del Ministero della giustizia entro sei mesi dalla data di entrata in vigore della presente disposizione e sono rese disponibili mediante pubblicazione nel portale delle vendite pubbliche. Quando la pubblicità riguarda beni immobili o beni mobili registrati, la pubblicazione non può essere effettuata in mancanza della prova dell'avvenuto pagamento del contributo per la pubblicazione, previsto dall'articolo 18 - bis del decreto del Presidente della Repubblica 30 maggio 2002, n. 115.*

Il portale delle vendite pubbliche deve inviare all'indirizzo di posta elettronica ordinaria o certificata, ad ogni interessato che ne ha fatto richiesta e si è registrato mediante un'apposita procedura disciplinata dalle specifiche tecniche di cui al primo comma, un avviso contenente le informazioni relative alle vendite di cui è stata effettuata la pubblicità.

Il portale delle vendite pubbliche provvede all'archiviazione e alla gestione dei dati relativi alle vendite in esso pubblicate. Il mancato funzionamento dei sistemi informatici è attestato dal responsabile dei sistemi informativi automatizzati del Ministero della giustizia”.

⁴ Trattasi del decreto del Ministero della Giustizia del 5 dicembre 2017 (G.U. n. 7 del 10 gennaio 2018).

Contestualmente, la stessa Direzione generale per i sistemi informativi automatizzati (DGSIA) ha pubblicato le specifiche tecniche previste dall'art. 26 del decreto del Ministro della giustizia n. 32 del 26 febbraio 2015, recante, appunto, le regole tecniche ed operative per lo svolgimento della vendita dei beni mobili ed immobili, con modalità telematiche nei casi previsti dal codice di procedura civile, ai sensi dell'art. 161 - *ter* Disp. Att. c.p.c.⁵.

Alla luce di tanto, nel corso dell'ultimo anno, molti Tribunali si sono attivati emanando istruzioni dirette agli operatori, in particolare ai professionisti delegati alle vendite e ai custodi, riferite all'espletamento degli adempimenti connessi alle nuove modalità della pubblicità degli atti e alle modalità delle vendite. Si rende, allora, necessario procedere con una sommaria ricognizione delle prassi esistenti, evidenziando sia gli aspetti di maggior rilievo per l'attività dei professionisti delegati alle vendite e dei custodi, sia l'atteggiamento assunto dalle sezioni dei Tribunali dinanzi ad alcune importanti novità del processo esecutivo recentemente novellato.

2. Indicazioni fornite dai Tribunali in ordine al Portale Delle Vendite Pubbliche

2.1. Obbligo di pubblicazione degli avvisi di vendita sul PVP

L'art. 490, comma 1, c.p.c. recita espressamente che *“quando la legge dispone che di un atto esecutivo sia data pubblica notizia, un avviso contenente tutti i dati, che possono interessare il pubblico, deve essere inserito sul portale del Ministero della Giustizia in un'area pubblica denominata portale delle vendite pubbliche”*. Il comma 3 della stessa disposizione stabilisce solo come facoltativa, oramai, e non più come obbligatoria, la pubblicazione delle comunicazioni relative alle vendite esecutive a mezzo della carta stampata (avviso inserito almeno 45 giorni prima del termine per presentazione offerte)⁶.

⁵ Ai sensi dell'art. 161 - *ter* Disp. Att. c.p.c.: *“Il Ministro della giustizia stabilisce con proprio decreto le regole tecnico-operative per lo svolgimento della vendita di beni mobili e immobili mediante gara telematica nei casi previsti dal codice, nel rispetto dei principi di competitività, trasparenza, semplificazione, efficacia, sicurezza, esattezza e regolarità delle procedure telematiche.*

Con successivi decreti le regole tecnico-operative di cui al primo comma sono adeguate all'evoluzione scientifica e tecnologica. Se occorre, le medesime regole tecnico-operative sono integrate al fine di assicurare un agevole collegamento tra il portale delle vendite pubbliche e i portali dei gestori delle vendite telematiche”.

⁶ Ai sensi dell'art. 490 c.p.c., Pubblicità degli avvisi, *“Quando la legge dispone che di un atto esecutivo sia data pubblica notizia, un avviso contenente tutti i dati, che possono interessare il pubblico, deve essere inserito sul portale del Ministero della giustizia in un'area pubblica denominata “portale delle vendite pubbliche”*.

In caso di espropriazione di beni mobili registrati, per un valore superiore a 25.000 euro e di beni immobili, lo stesso avviso, unitamente a copia dell'ordinanza del giudice e della relazione di stima redatta ai sensi dell'articolo 173 - bis delle disposizioni di attuazione del presente codice, è altresì inserito in appositi siti internet almeno quarantacinque giorni prima del termine per la presentazione delle offerte o della data dell'incanto.

Anche su istanza del creditore procedente o dei creditori intervenuti muniti di titolo esecutivo il giudice può disporre inoltre che l'avviso sia inserito almeno quarantacinque giorni prima del termine per la presentazione delle offerte una o più volte sui quotidiani di informazione locali aventi maggiore diffusione nella zona interessata o, quando opportuno, sui quotidiani di informazione nazionali o che sia divulgato con le forme della pubblicità commerciale. Sono equiparati ai quotidiani, i giornali di informazione locale, multisettimanali o settimanali editi da soggetti iscritti al Registro operatori della comunicazione (ROC) e aventi caratteristiche editoriali analoghe a quelle dei quotidiani che garantiscono la maggior diffusione nella zona interessata. Nell'avviso è omessa l'indicazione del debitore”.

Con riferimento al regime di efficacia dell'obbligo di provvedere alla pubblicità sul PVP contemplato nel summenzionato art. 490, comma 1, c.p.c., il d.l. n. 83/2015 (art. 23, comma 2,) ha previsto che tali ultime disposizioni “*si applicano decorsi trenta giorni dalla pubblicazione in Gazzetta Ufficiale delle specifiche tecniche previste dall'articolo 161 - quater delle disposizioni per l'attuazione del codice di procedura civile*”, dunque, per quanto detto in Premessa, a partire dal 19 febbraio 2018.

Ne consegue, allora, che, secondo l'opinione prevalente che emerge dall'analisi delle istruzioni dei Tribunali, tutti gli avvisi di vendita successivi a tale data, relativi alla vendita sia di beni mobili sia di immobili, per qualsiasi valore, dovranno essere pubblicati sul PVP, a prescindere dal momento in cui è stata emessa l'ordinanza di vendita e siano state delegate le relative operazioni, in applicazione del principio *tempus regit actum*.

In base a tale criterio, anche per le ordinanze già emesse alla data di entrata in vigore delle nuove disposizioni, la pubblicazione sul PVP non sembra necessitare di alcun atto di impulso da parte del giudice dell'esecuzione, essendo prevista dall'art. 570 c.p.c. che rinvia all'art. 490 c.p.c. (Tribunale di Barcellona Pozzo di Gotto).

Alcuni Tribunali hanno fornito, peraltro, indicazioni “*integrative*” destinate alle ordinanze già emesse, prevedendo, ad esempio, che per gli avvisi di vendita successivi al 19 febbraio 2018 i professionisti già delegati provvedano all'adempimento degli oneri di pubblicazione sul PVP.

Altri Tribunali hanno precisato che l'obbligo di pubblicità sul PVP sostituisce “*esclusivamente*” l'affissione dell'avviso per 3 giorni continui nell'albo dell'ufficio giudiziario, prevista nel previgente 490, comma 1, c.p.c., chiarendo, altresì, che ogni altra forma di pubblicità stabilita nell'ordinanza di vendita da cui origina la procedura dovrà comunque essere eseguita in aggiunta alla pubblicazione sul PVP.

Un aspetto importante per i professionisti è rappresentato dalla circostanza in base alla quale, più di recente, alcuni Tribunali hanno invitato i delegati a richiedere al giudice la sostituzione delle deleghe già ricevute, laddove le stesse non prevedano l'obbligatorietà sia della pubblicità sul PVP, sia della vendita con modalità telematiche.

Non poche istruzioni rammentano, inoltre, ai delegati tenuti alla pubblicazione sul PVP che l'avviso di vendita una volta pubblicato non è modificabile, con la conseguenza che eventuali errori comporteranno la necessità di procedere ad una nuova pubblicazione e, dunque, a un nuovo versamento del contributo per la pubblicazione di cui all'art. 161 - *quater*, comma 1, ultimo periodo, Disp. Att. c.p.c.

Ancorché non condivisibile, stante il chiaro disposto dell'art. 161 - *quater* Disp. Att. c.p.c., va menzionata, infine, la prassi di incaricare altri soggetti, a volte coincidenti con i gestori della vendita⁷, per effettuare gli adempimenti demandati ai professionisti delegati e inerenti alla pubblicazione degli avvisi di vendita sul PVP, gravando in tal modo la procedura dell'ulteriore costo del servizio prestato da tali operatori, costo che si aggiunge a quello sostenuto per il versamento del contributo di pubblicazione (in termini, Tribunali di Taranto e Isernia). Il Tribunale di Avezzano chiarisce al riguardo

⁷ I gestori delle vendite sono i soggetti costituiti in forma societaria autorizzati dal giudice a gestire la vendita telematica, ai sensi dell'art. 2, comma 1, lett. b) D.M. n. 32/2015, *Regolamento recante le regole tecniche e operative per lo svolgimento della vendita dei beni mobili e immobili con modalità telematiche nei casi previsti dal codice di procedura civile, ai sensi dell'articolo 161 - ter delle disposizioni per l'attuazione del codice di procedura civile*.

che, “su impulso” del professionista delegato, il gestore nominato dal giudice debba provvedere alla pubblicazione dell’avviso di vendita sul PVP: in tal caso sul professionista ricade un obbligo di vigilanza sul corretto adempimento degli obblighi di pubblicità.

2.2. Contributo per la pubblicazione

In forza di quanto previsto dall’art. 161 - *quater*, comma 1, ultimo periodo, Disp. Att. c.p.c., quando la pubblicità riguardi la vendita di beni immobili o di beni mobili registrati (qualsiasi sia il valore degli stessi) è dovuto un contributo per la pubblicazione. Viceversa, in caso di vendita di beni mobili, il contributo non è dovuto.

Come stabilito dalla normativa⁸, il contributo di pubblicazione è pari a 100 euro per lotto e, in base alle istruzioni fornite dalla maggior parte dei Tribunali, deve essere corrisposto dal creditore procedente e dai creditori intervenuti muniti di titolo esecutivo per ogni esperimento di vendita, su richiesta scritta del delegato.

Per quanto attiene alle ordinanze di vendita emanate antecedentemente al 19 febbraio 2018, le indicazioni disposte dai Tribunali gravano il professionista dell’onere di richiedere l’integrazione del fondo spese ai creditori.

Le ordinanze emesse successivamente al 19 febbraio 2018 e adeguate con le previsioni dei nuovi obblighi di pubblicazione, nella maggior parte dei casi prevedono la istituzione *ab initio* di un fondo spese che possa risultare sufficiente per l’esperimento di almeno cinque tentativi di vendita per ciascun lotto.

Alcuni Tribunali impongono anche un termine entro cui i creditori dovranno mettere a disposizione le somme necessarie all’espletamento della pubblicità (ad es. il Tribunale di Prato ha imposto un termine di 120 giorni prima del termine finale di presentazione delle offerte, mentre il Tribunale di Roma fissa un termine di 30 giorni dall’ordinanza nei confronti del creditore procedente e autorizza il delegato, in mancanza di riscontro entro il termine fissato nella delega, a reiterare la richiesta a tutti i creditori muniti di titolo esecutivo, per ottenere la provvista necessaria per la pubblicazione sul PVP, entro il termine di 55 giorni prima della vendita. Rammentando che la pubblicazione sul PVP dovrà essere effettuata in tempo utile per consentire gli altri adempimenti pubblicitari, tempo che viene individuato in almeno 55 giorni, tale termine potrà essere superato solo qualora il pagamento intervenisse in data successiva ma mai oltre i 46 giorni prima della vendita; diversamente non si potrà proseguire con la vendita e il professionista delegato dovrà relazionare al giudice dell’esecuzione per i provvedimenti di cui all’art. 631 - *bis* c.p.c.⁹).

⁸ Cfr. art. 18 - *bis* del D.P.R. 30 maggio 2002 n. 115.

⁹ Art. 631 - *bis* c.p.c., Omessa pubblicità sul portale delle vendite pubbliche, “*Se la pubblicazione sul portale delle vendite pubbliche non è effettuata nel termine stabilito dal giudice per causa imputabile al creditore pignorante o al creditore intervenuto munito di titolo esecutivo, il giudice dichiara con ordinanza l’estinzione del processo esecutivo e si applicano le disposizioni di cui all’articolo 630, secondo e terzo comma. La disposizione di cui al presente articolo non si applica quando la pubblicità sul portale non è stata effettuata perché i sistemi informatici del dominio giustizia non sono funzionanti, a condizione che tale circostanza sia attestata a norma dell’articolo 161 - quater delle disposizioni per l’attuazione del presente codice*”.

In mancanza del versamento, o qualora non si rispetti il termine stabilito dal giudice, la maggior parte dei Tribunali è concorde nel ritenere che i delegati siano tenuti a rimettere gli atti al giudice dell'esecuzione affinché provveda a dichiarare l'estinzione della procedura ai sensi dell'art. 631 - *bis* c.p.c.

2.3. Termine per la pubblicazione sul PVP

L'art. 490 c.p.c. non prevede un termine entro cui debba essere effettuata la pubblicità sul PVP.

La mancanza di tale indicazione ha comportato l'emersione di prassi difformi. La maggior parte dei Tribunali indica quale termine per l'adempimento quello di 45 giorni prima del termine fissato per la presentazione delle offerte. Si tratta del medesimo termine previsto dal comma 2 dell'art. 490 c.p.c. per la pubblicità necessaria nell'ipotesi in cui il bene staggito sia un immobile o un bene mobile registrato di valore superiore a 25.000 euro. La necessità di rispettare il suddetto termine è data dalla circostanza di dover provvedere alla pubblicità di cui all'art. 490, comma 2, c.p.c. attraverso il PVP al momento della compilazione dell'avviso di vendita (cfr. par.1.8.8, pag.22, specifiche tecniche relative alle modalità di pubblicazione sul PVP)¹⁰.

Tuttavia, altri Tribunali individuano un termine più ampio, facendo leva sulla discrezionalità riconosciuta al giudice dell'esecuzione dall'art. 631-*bis* c.p.c. Con mero intento compilativo, si elencano di seguito alcuni provvedimenti che evidenziano la diversità delle prassi in uso:

- circolare del Tribunale di Catania che raccomanda la necessità per i delegati di completare la procedura di pubblicazione con sufficiente anticipo, rispetto al termine ultimo previsto in ordinanza, 45 giorni prima della data fissata per la vendita, in quanto il gestore della pubblicità riceverà le informazioni dal portale;
- ordinanza di delega del Tribunale di Livorno la quale prevede che la pubblicazione sul PVP debba essere compiuta almeno 60 giorni prima della vendita e che la relativa richiesta debba essere eseguita (al gestore della pubblicità) almeno 70 giorni prima (nello stesso senso, anche l'ordinanza di delega del Tribunale di Bari);
- circolari del Tribunali di Pescara, di Nola e di Santa Maria Capua Vetere che prevedono, invece, un inserimento dei dati e dei documenti almeno 70 giorni prima della data fissata per la vendita;
- circolare del Tribunale di Taranto che ha indicato un termine di non oltre 60 giorni prima della vendita per la richiesta e di non oltre 45 giorni prima della vendita per la pubblicazione;
- circolare del Tribunale di Termini Imerese che ha previsto un termine di almeno 50 giorni prima di ciascuna vendita (nello stesso senso, anche le circolari dei Tribunali di Matera e di Torino);
- circolare del Tribunale di Firenze che, con applicazione analogica dell'art. 490, comma 2, c.p.c. per la pubblicazione sui siti internet, prevede un termine di almeno 45 giorni prima della vendita, da

¹⁰ Si tratta delle *Specifiche tecniche relative alle modalità di pubblicazione sul portale delle vendite pubbliche ai sensi dell'art.161 - quater delle disposizioni di attuazione al codice di procedure civile nonché relative alle modalità di acquisizione dei dati relativi alle pubblicazioni ed alle informazioni minime relative ai dati da pubblicare sui siti per consentire il monitoraggio da parte del portale tramite funzionalità informatizzate ai sensi di quanto previsto dall'art. 7 del D.M. 31 ottobre 2006.*

estendere prudenzialmente a 60 giorni (nello stesso senso, anche la circolare del Tribunale di Messina);

- circolare del Tribunale di Imperia che ha previsto un termine di 45 giorni prima della scadenza del termine fissato per la presentazione delle offerte;
- circolare del Tribunale di Cuneo che ha previsto un termine di 90 giorni prima della data fissata per la vendita.

2.4. Adempimenti privacy

Gli adempimenti inerenti alla tutela della privacy dell'esecutato e degli altri soggetti interessati) restano in capo al professionista, anche nell'ipotesi di unico gestore individuato dal Tribunale come collettore per la gestione ed ottimizzazione delle forme di pubblicità sui siti internet privati e sul PVP (Tribunali di Avezzano, di Cosenza, di Pescara e di Taranto che richiamano par. 1.8.7, pag. 22, specifiche tecniche relative alle modalità di pubblicazione sul PVP).

3. Indicazioni fornite dai Tribunali in ordine alle Vendite Telematiche

3.1 Le prassi dei Tribunali

La norma che regola il regime di efficacia dell'obbligo di disporre la vendita secondo modalità telematiche (art. 4, comma 5 del summenzionato d.l. n. 59/2016, convertito con modificazioni, nella legge 30 giugno 2016 n. 119) stabilisce che tale obbligo trova applicazione *per le vendite forzate di beni immobili disposte dal giudice dell'esecuzione o dal professionista delegato dopo il novantesimo giorno successivo alla pubblicazione in GU del decreto che accerta la piena funzionalità del PVP* (dunque dal 10 aprile 2018).

Si rammenta, al riguardo, che l'art. 569, comma 4, c.p.c. dispone che il giudice stabilisce, salvo che ciò sia pregiudizievole per gli interessi dei creditori o per il sollecito svolgimento della procedura, che siano effettuati con modalità telematica:

- il versamento della cauzione;
- la presentazione delle offerte;
- lo svolgimento della gara tra gli offerenti;
- l'incanto, ove previsto;
- il pagamento del prezzo.

La stessa disposizione rinvia alla normativa regolamentare di cui all'art. 161 - *ter* Disp. Att. c.p.c. la cui attuazione è avvenuta, come accennato, per tramite del D.M. n. 32/2015.

Tale ultima fonte, oltre a disciplinare le modalità delle vendite telematiche come sincrona, asincrona e sincrona mista, prevede che le specifiche tecniche relative alle vendite telematiche¹¹ sono stabilite dal responsabile per i sistemi informativi automatizzati del Ministero della Giustizia, sentito, limitatamente ai profili inerenti alla protezione dei dati personali, il Garante per la protezione dei dati personali. Le specifiche tecniche sono rese disponibili tramite pubblicazione su PVP¹². È altresì utile rammentare che sia le specifiche tecniche che il D.M. n. 32/2015 prevedono l'affidamento del servizio di vendita ai c.d. gestori della vendita telematica¹³.

Per quel che concerne le prassi v'è da dire che, in considerazione della diversità tra i regimi di efficacia degli obblighi pubblicitari sul PVP e degli obblighi di vendita con modalità telematica, alcuni Tribunali (Cosenza, Crotone, Cuneo, Pescara), in ossequio ai precedenti della Suprema Corte¹⁴ e valorizzando la validità dell'ordinanza di vendita come *lex specialis*, hanno ritenuto che le modalità di vendita già previste nelle ordinanze emesse dal giudice non possano essere derogate. In tal modo, le vendite già disposte con ordinanza potranno essere condotte senza applicazione delle modalità telematiche, anche se l'esperimento sia stato successivo alla data del 10 aprile 2018.

Altri Tribunali accedono a una soluzione meno rigorosa e ritengono che le prescrizioni dell'ordinanza, quanto a modalità delle vendite, restano vigenti solo per le vendite in corso successivamente al 10 aprile 2018 (il cui avviso sia stato già reso pubblico). In caso di esito negativo del tentativo "in corso" i delegati, sia nell'ipotesi in cui fosse già previsto dall'ordinanza un nuovo tentativo di vendita, sia che non lo fosse, hanno l'obbligo di rimettere al giudice gli atti per ottenere una nuova ordinanza di delega che consideri l'obbligo di provvedere alla vendita con modalità telematiche (Cosenza).

Un terzo orientamento richiede che per ogni esperimento di vendita successivo al 10 aprile 2018 si renda necessaria la sostituzione della delega con altra in cui si prevedano espressamente le modalità telematiche per tali vendite.

Quanto alle ordinanze successive al 10 aprile 2018, la maggioranza dei Tribunali hanno scelto di avvalersi della clausola di salvaguardia di cui all'art. 569, comma 4, c.p.c. escludendo l'applicazione delle modalità telematiche alla vendita perché ritenuta pregiudizievole per gli interessi dei creditori o per il sollecito svolgimento della procedura.

Più nel dettaglio, con riguardo alle modalità della vendita e alla nomina del gestore, le istruzioni dei Tribunali hanno privilegiato i criteri che di seguito si espongono.

3.2 Modalità della vendita

Nel mese di ottobre 2018 il Tribunale di Roma ha diffuso le istruzioni relative alle vendite telematiche accompagnate da un modello dell'avviso di vendita telematica e da un modello di ordinanza di delega da adottare, istruzioni che sono state aggiornate nei mesi di gennaio e marzo 2019.

¹¹ Si tratta delle *Specifiche tecniche previste dall' art. 26 del decreto del ministro della giustizia 26 febbraio 2015, n. 32 recante le regole tecniche e operative per lo svolgimento della vendita dei beni mobili e immobili con modalità telematiche nei casi previsti dal codice di procedura civile, ai sensi dell'articolo 161 - ter delle disposizioni per l'attuazione del codice di procedura civile.*

¹² Come prevede l'art. 26 D.M. n. 32/2015.

¹³ Cfr. nt. 7.

¹⁴ Cfr. Corte di Cassazione 7 maggio 2015, n. 9255.

Da questi documenti si evince l'intenzione di disporre vendite telematiche con modalità sincrona mista¹⁵, modalità che contempla la possibilità di presentazione dell'offerta sia con modalità telematica che in via analogica e che sarà adottata anche per la gara tra gli offerenti ex art. 573 c.p.c.

Si tratta di una scelta seguita anche da altri Tribunali (Cosenza, Lecce, Bergamo), alcuni dei quali ammettono la possibilità che il giudice dell'esecuzione possa discostarsi dalle indicazioni fornite in talune procedure.

Un diverso orientamento, facendo leva sul disposto dell'art. 569, comma 4, c.p.c., in considerazione dei tempi necessari per poter approntare sale d'aste telematiche, delle probabili manifestazioni di interesse per i beni di modesto valore e delle caratteristiche dei soggetti che si renderanno possibili offerenti per l'acquisto di tali beni, ha disposto che le vendite di beni immobili, il cui prezzo base d'asta sia pari o inferiore a 50.000 euro, seguano le modalità già prefissate nelle ordinanze e, dunque, con offerta in via analogica, senza che il delegato richieda la sottoscrizione di nuova delega (Tribunale di Bergamo).

Altri Tribunali (Livorno) hanno invece adottato o consigliano l'adozione della modalità di vendita asincrona¹⁶.

Non manca chi ha demandato la scelta della modalità di vendita da adottare al delegato (Tribunali di Cuneo e di Livorno), pur consigliando la vendita telematica sincrona.

C'è chi, infine, distingue le modalità di vendita da adottare a seconda del valore dei beni staggiti (Tribunale di Ragusa). Così, ad esempio, per i beni di maggior valore è imposto l'utilizzo della modalità di vendita asincrona, per i beni di valore medio-alto (pari o inferiore a 200.000 euro) la modalità di vendita sincrona mista, mentre per le procedure in cui sono presenti più lotti, a prescindere dal valore dei beni staggiti, è previsto che il delegato alla vendita debba adottare esclusivamente il sistema della vendita sincrona mista.

¹⁵Ai sensi dell'art. 22 del D.M. n. 32/2015: "Quando il giudice lo dispone, l'offerta di acquisto e la domanda di partecipazione all'incanto possono essere presentate a norma degli articoli 12 e 13 o su supporto analogico mediante deposito in cancelleria. Coloro che hanno formulato l'offerta o la domanda con modalità telematiche partecipano alle operazioni di vendita con le medesime modalità. Coloro che hanno formulato l'offerta o la domanda su supporto analogico partecipano comparando innanzi al giudice o al referente della procedura.

Fermo quanto previsto dall'articolo 20, comma 3, i dati contenuti nelle offerte o nelle domande formate su supporto analogico nonché i rilanci e le osservazioni dei partecipanti alle operazioni di vendita comparsi innanzi al giudice o al referente della procedura sono riportati nel portale del gestore della vendita telematica e resi visibili a coloro che partecipano alle operazioni di vendita con modalità telematiche".

¹⁶ Ai sensi dell'art. 24 del D.M. n. 32/2015 "Il giudice può disporre che nella vendita senza incanto la gara si svolga mediante rilanci compiuti nell'ambito di un determinato lasso temporale.

L'offerta è presentata esclusivamente in via telematica a norma degli articoli 12 e 13. Ricevute le offerte, il giudice o il referente della procedura sente le parti e i creditori iscritti non intervenuti, compie le verifiche di cui all'articolo 18 e invita gli offerenti a una gara sull'offerta più alta con le modalità di cui al comma 1. Il gestore della vendita telematica comunica ai partecipanti ogni rilancio all'indirizzo di posta elettronica di cui all'articolo 12, comma 1, lettera n) e con SMS.

Al termine del lasso temporale fissato per lo svolgimento della gara, il gestore della vendita telematica comunica, con le modalità di cui al comma 2, a tutti i partecipanti la maggiore offerta formulata. Al giudice o al referente della procedura il gestore trasmette l'elenco dei rilanci e di coloro che li hanno effettuati, comunica i dati identificativi del maggiore offerente, la cauzione da quest'ultimo versata e il prezzo offerto, nonché i dati identificativi degli altri offerenti, le cauzioni dagli stessi versate e gli estremi dei conti bancari o postali sui quali sono state addebitate. Il giudice o il referente della procedura fa luogo alla vendita e provvede a norma dell'articolo 574 del codice di procedura civile".

3.3 Nomina del gestore della vendita telematica

In base alle istruzioni diffuse dal Tribunale di Roma, la nomina del gestore della vendita telematica è effettuata dal giudice dell'esecuzione con l'ordinanza, in forza delle previsioni di cui all'art. 569, comma 4, c.p.c.

Le prassi registrano, innanzitutto, difformità circa il numero dei gestori individuati all'interno delle dei Tribunali e delle singole sezioni.

Il Tribunale di Roma, ad esempio, ha indicato due gestori tra quelli iscritti nel registro dei gestori istituito ai sensi dell'art. 3 D.M. n. 32/2015 e designabili dai giudici dell'esecuzione. Altri hanno individuato solo quattro operatori designabili (Tribunale di Lecce).

Altri ancora hanno individuato un unico operatore per svolgere le funzioni di gestore in tutte le procedure esecutive (Tribunali di Cosenza, di Livorno e di Taranto; nel caso di Taranto il medesimo operatore è anche delegato ad effettuare la pubblicità sul PVP). Su tale precipuo aspetto, il Tribunale di Cosenza si premura di chiarire che è fatta salva la possibilità per il professionista delegato di *“individuare società diverse da quella autorizzata nella presente ordinanza, qualora le stesse consentano di offrire a parità di condizioni, economiche e di supporto al professionista, un servizio sensibilmente migliore e più conveniente per la procedura”*.

Anche con riguardo alle modalità di nomina dei gestori, i Tribunali non adottano criteri univoci.

Alcuni hanno affidato la scelta del gestore al professionista delegato (Tribunale di Cuneo), pur individuando alcuni parametri, quali ad esempio, chiarezza del sito del gestore, facilità di navigazione sul sito del gestore, chiarezza delle condizioni praticate nei servizi, celerità dell'assistenza e chiarezza dei costi praticati, in modo da poterli comparare, privilegiando le prestazioni a prezzo fisso rispetto a quelle a percentuale, nell'ottica del contenimento dei costi gravanti sulla procedura.

Un differente orientamento (Tribunale di Lecce) afferma, invece, che il *“gestore delle vendite telematiche, al pari del gestore della pubblicità, è un ausiliario del giudice ex art. 68 c.p.c., per cui il potere di scelta spetta esclusivamente a ciascun giudice dell'esecuzione, che lo deve individuare tra i soggetti iscritti nell'apposito registro ministeriale”*, specificando altresì che, nella fase iniziale di avvio delle vendite esecutive, la nomina del gestore verrà effettuata sulla base delle indicazioni fornite dalla sezione in applicazione del principio di rotazione degli incarichi (in tal caso trimestrale).

Sulle modalità di nomina e sui criteri di scelta dei gestori della vendita telematica, si è espresso il Consiglio Superiore della magistratura¹⁷ (CSM), fornendo significative indicazioni che hanno il pregio di offrire soluzioni appaganti per l'applicazione delle vendite con modalità telematiche in questa fase iniziale di vigenza della normativa.

L'organo di autogoverno della magistratura, infatti, dopo un'ampia ricognizione delle prassi esistenti in materia di pubblicità e dopo aver precisato che nella fase della vendita la scelta del gestore rientra nell'esercizio della funzione giurisdizionale, si premura di precisare che *“... la soluzione che presenta minor margine di incertezza è, tuttavia, quella di rimettere la scelta del gestore all'individuazione che, di*

¹⁷ Si tratta della risoluzione *Nuova disciplina delle vendite forzate nelle procedure esecutive immobiliari: risoluzione sulla nomina dei gestori delle vendite telematiche e aggiornamento della modulistica*, adottata con la delibera del 23 maggio 2018.

volta in volta, farà il singolo giudice dell'esecuzione, nel rispetto di un principio generale di trasparenza e buon andamento, che suggerisce, anche in questa materia, la rotazione degli incarichi ...".

A tal fine, secondo il CSM, la scelta del gestore deve essere effettuata applicando un criterio di rotazione "temperata" degli incarichi che possa tenere in considerazione non solo il presupposto dell'avvenuta iscrizione nel registro, bensì anche alcuni requisiti, finanche organizzativi, dei gestori quali, ad esempio, l'esperienza maturata nel settore delle esecuzioni, la qualità dei servizi offerti e l'assistenza fornita, nonché il prezzo praticato per i servizi offerti.

Ciò posto, per quanto attiene alle incombenze demandate al professionista delegato rispetto all'attività del gestore, è necessario porre nella dovuta evidenza che alcuni Tribunali affidano al delegato il compito di relazionare al giudice dell'esecuzione - con apposita informativa – su eventuali problematiche verificatesi durante lo svolgimento delle operazioni di vendita, su eventuali disservizi del gestore incaricato della vendita telematica (es. mancato funzionamento del PVP, mancata assistenza presso la sala aste, inidoneità dei locali e delle attrezzature) e sulle richieste economiche avanzate dal gestore per la prenotazione delle sale d'asta, nonché sui servizi di assistenza che risultino di importo superiore rispetto a quello iniziale pubblicato sul sito internet del gestore alla data di emissione della delega (Tribunale di Roma).

PARTE SECONDA - IL QUESTIONARIO

Metodologia impiegata

Alla luce delle prassi esaminate e diffuse dai Tribunali, considerata l'assenza di orientamenti univoci, si è ritenuto opportuno intervistare i professionisti delegati alle vendite appartenenti al nostro Ordine. Il questionario somministrato si compone di 29 domande¹⁸ e risulta articolato in due sezioni indipendenti l'una dall'altra, relative, rispettivamente, alla pubblicità sul PVP e alle modalità di vendita telematica.

Con riguardo alla prima sezione, sono state prese in oggetto:

- la pubblicità;
- la tutela della privacy;
- le modalità di inserimento dei dati e il contributo di pubblicazione;
- le criticità riscontrate nella pubblicazione sul PVP.

Con riguardo alla seconda sezione, sono stati esaminati:

- le modalità delle vendite telematiche;
- i criteri di selezione e di nomina del gestore;
- i servizi offerti dal gestore e le tariffe praticate;
- le criticità riscontrate nelle vendite con modalità telematiche.

15

Si segnala che alle domande ricomprese nella prima sezione, relativa agli adempimenti pubblicitari sul PVP, hanno fornito risposta 560 delegati, mentre, alle domande ricomprese nella seconda sezione, hanno fornito risposta 458 delegati. Tale discrasia è dovuta alla circostanza che non tutti i Tribunali hanno fornito ragguagli ai delegati circa le modalità di vendita telematica. Abbiamo, infatti, già segnalato nella prima parte del documento che alcuni Tribunali si avvalgono della possibilità di non disporre la vendita telematica ritenendola pregiudizievole per gli interessi dei creditori o per il sollecito svolgimento della procedura, in forza di quanto previsto nell'art. 569, comma 4, c.p.c.

Quanto alla determinazione del campione di professionisti intervistati, il questionario è stato inviato a tutti gli Ordini territoriali dei Dottori commercialisti e degli Esperti contabili, i quali, a loro volta, hanno provveduto ad inoltrarlo a tutti gli iscritti negli elenchi dei professionisti che provvedono alle operazioni di vendita *ex art. 179 - ter* Disp. Att. c.p.c.

Il campione di rispondenti è indicato nella tabella seguente.

¹⁸ La prima domanda del questionario attiene esclusivamente all'individuazione dell'Ordine di appartenenza del professionista delegato intervistato.

Tabella 1 - Campione di rispondenti per regione e quote percentuali sul totale iscritti

REGIONI	RISPOSTE	QUOTE%
ABRUZZO	31	1,0%
BASILICATA	5	0,5%
CALABRIA	10	0,2%
CAMPANIA	31	0,2%
EMILIA ROMAGNA	34	0,4%
FRIULI VENEZIA GIULIA	0	0,0%
LAZIO	72	0,5%
LIGURIA	28	0,9%
LOMBARDIA	127	0,6%
MARCHE	13	0,4%
MOLISE	7	1,4%
PIEMONTE	23	0,3%
PUGLIA	16	0,2%
SARDEGNA	5	0,2%
SICILIA	16	0,2%
TOSCANA	53	0,7%
TRENTINO ALTO ADIGE	4	0,3%
UMBRIA	6	0,4%
VALLE D'AOSTA	5	2,7%
VENETO	74	0,9%
MACROAREE		
NORD OVEST	155	0,6%
NORD EST	140	0,6%
CENTRO	144	0,6%
SUD	121	0,3%
ITALIA	560	0,5%

SEZIONE I - GLI ADEMPIMENTI PUBBLICITARI SUL PVP

Risposte fornite: 560

Risposte omesse: 0

PUBBLICITÀ

DOMANDA N. 1

Nel tuo Tribunale di riferimento, nell'ambito dell'esecuzione immobiliare, a cura di chi avviene il caricamento degli avvisi di vendita sul Portale delle Vendite Pubbliche (PVP)?

- Del professionista delegato, in quanto unico soggetto legittimato: **59,82%** (335)
- Di operatori professionali, nella qualità di soggetti legittimati, incaricati dal giudice: **22,14%** (124)
- Del professionista delegato con supporto da parte di operatori professionali individuati dal Tribunale o dal giudice (supporto da remoto per il caricamento degli avvisi, fornitura del file XML per il caricamento automatico dei lotti in vendita, ecc.): **11,96%** (67)
- Del professionista delegato con supporto da parte di un operatore a sua scelta: **4,46%** (25)
- Altro, e in tal caso, specificarne le modalità: **1,61%** (9)

Per la domanda n. 1, relativamente alla risposta "altro", non è stato preso in considerazione l'esiguo valore percentuale indicato 1,61% (9 risposte).

Scopo della domanda

Comprendere la rispondenza delle prassi seguite nei vari Tribunali rispetto alle previsioni normative relative agli obblighi di pubblicità delle vendite.

Riferimenti normativi e altri provvedimenti

Art. 161 - *quater* Disp. Att. c.p.c.; Specifiche tecniche relative alle modalità di pubblicazione sul portale delle vendite pubbliche ai sensi dell'art.161-quater delle disposizioni di attuazione al codice di procedure civile nonché relative alle modalità di acquisizione dei dati relativi alle pubblicazioni ed alle informazioni minime relative ai dati da pubblicare sui siti per consentire il monitoraggio da parte del portale tramite funzionalità informatizzate ai sensi di quanto previsto dall'art. 7 del D.M. 31 ottobre 2006.

Esame del dato

La maggior parte (76,24%) degli intervistati ha risposto che il caricamento dell'avviso di vendita sul PVP. avviene a cura del professionista delegato e tra costoro, il 11,96% ha dichiarato che il suddetto caricamento avviene con il supporto di operatori professionali individuati dal Tribunale o dal giudice, mentre soltanto il 4,46% dei professionisti si avvale del supporto di operatori professionali a sua scelta. Invece, il 22,14% degli intervistati ha chiarito che il caricamento della pubblicità è effettuato da operatori professionali, nella qualità di soggetto legittimato, incaricati dal giudice.

Riflessioni - Proposte

Il dato evidenzia che il caricamento della pubblicità sul PVP è eseguito nella maggior parte dei casi dal professionista delegato in conformità a quanto indicato dalla legge, nonché da altri soggetti individuati dal giudice. Si ricorre a tale ultima opzione facendo leva sul tenore letterale dell'art. 161 - *quater* Disp. Att. c.p.c. che non impone al professionista delegato di procedere materialmente alla pubblicazione, bensì di curare la pubblicazione sul PVP.

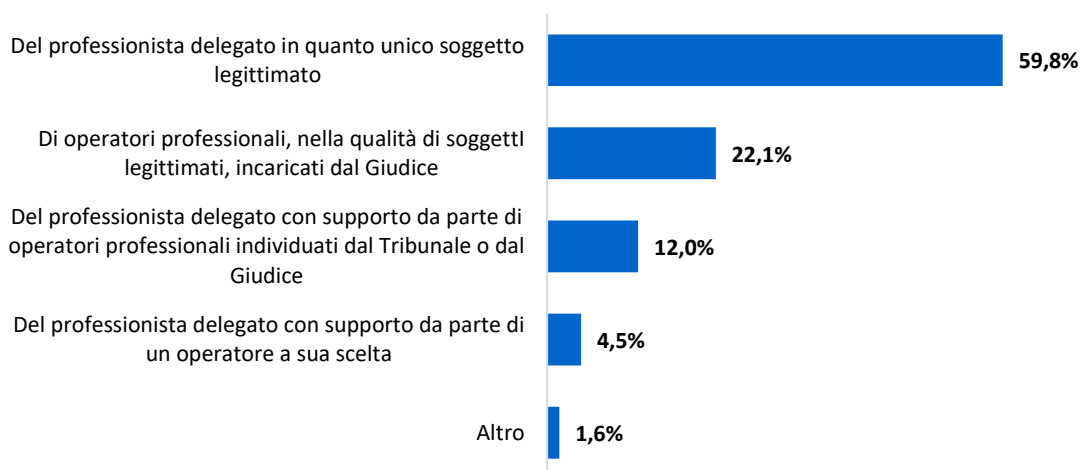
Invero, le specifiche tecniche sul PVP (cfr., par. 1.5.1, pag. 14) sembrano avallare tale tesi, laddove chiariscono che *“L'unico soggetto legittimato a pubblicare gli avvisi di vendita è quello che ha ricevuto il relativo incarico nell'ambito del procedimento giudiziario ovvero per effetto della procedura nell'ambito del quale egli assume il ruolo di soggetto legittimato. Non è, quindi, possibile delegare le attività di pubblicazione a soggetti diversi da quelli a ciò legittimati per provvedimento del giudice o in forza di legge”*.

La prassi che il giudice incarichi direttamente gli operatori professionali dell'adempimento relativo all'inserimento dell'avviso di vendita sul PVP, oltre a non trovare esplicita conferma nella lettera dell'art. 161 - *quater* Disp. Att. c.p.c. che, va evidenziato, impone al professionista delegato di curare la pubblicazione sul PVP, non collima con il regime previsto per le responsabilità correlate alla pubblicità su PVP, responsabilità che restano in capo al professionista delegato alle vendite.

Come si vedrà più oltre (cfr. risposta a domanda n. 5), anche quando tale adempimento è demandato ad un operatore professionale incaricato dal giudice, resta in capo al delegato un obbligo di vigilanza su quest'ultimo con riguardo all'effettiva pubblicazione dell'avviso di vendita, ai contenuti dell'avviso e al rispetto dei termini per l'effettuazione della suddetta pubblicità.

Si mette anche in luce che l'operatore non è tenuto a produrre alcuna certificazione del suo operato e a consegnarla al delegato; con la conseguenza che il delegato potrebbe trovarsi a rispondere per gli inadempimenti di un soggetto di cui non ha inteso avvalersi e sul quale non vanta alcun potere di direzione.

Grafico 1 - Nel tuo Tribunale di riferimento, nell'ambito dell'esecuzione immobiliare, a cura di chi avviene il caricamento degli avvisi di vendita sul Portale delle Vendite Pubbliche (PVP)?



DOMANDA N. 2

Nel tuo Tribunale di riferimento, nell'ambito dell'esecuzione immobiliare, vi sono operatori professionali ai quali il giudice affida direttamente le attività di pubblicità legale nelle esecuzioni? Se si quanti?

- No: **43,39%** (243)
- Si, uno: **44,11%** (247)
- Due o più di due: **12,50%** (70)

Scopo della domanda

Individuare le principali prassi seguite per effettuare tutti gli adempimenti pubblicitari.

Più nel dettaglio, si vuol comprendere se il giudice o il Tribunale abbiano come referenti per lo svolgimento degli adempimenti pubblicitari gli stessi operatori.

Riferimenti normativi

Art. 490 c.p.c.; art. 161 - *quater* Disp. Att. c.p.c.

Esame del dato

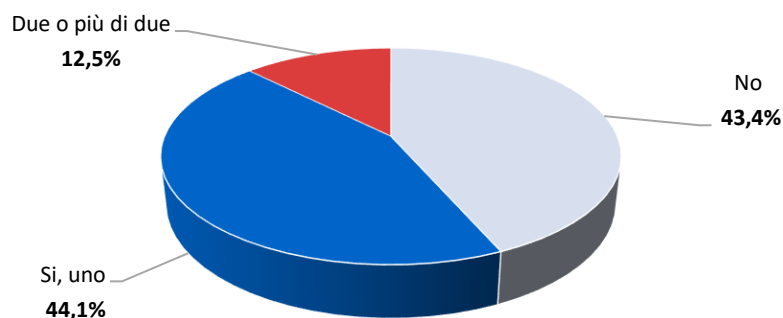
La maggior parte del campione intervistato (56,61%) ha rappresentato che nel proprio Tribunale di riferimento il giudice ha affidato la pubblicità legale ad uno (44,11% dei casi) o più operatori professionali (12,50% dei casi). Invece, il 43,39% del campione ha risposto che nel proprio Tribunale di riferimento non vi sono operatori professionali affidatari della pubblicità legale.

20

Riflessioni - Proposte

In aggiunta alle riflessioni già effettuate a commento della domanda n. 1, il dato restituito dal presente quesito evidenzia che, laddove la pubblicità è demandata agli operatori professionali, nella maggior parte dei casi l'operatore delegato è sempre e soltanto uno, con verosimile frustrazione delle regole concorrenziali.

Grafico 2 - Nel tuo Tribunale di riferimento, nell'ambito dell'esecuzione immobiliare, vi sono operatori professionali ai quali il giudice affida direttamente le attività di pubblicità legale nelle esecuzioni? Se si quanti?



DOMANDA N. 3

Se la risposta alla domanda precedente è positiva, restano oneri pubblicitari a carico del professionista, oltre a quanto affidato all'operatore professionale?

- No: **81,11%** (352)
- Sì, indicare quali: **18,89%** (82) (risposte aperte)

Scopo della domanda

Registrata la prassi in base alla quale viene affidata la pubblicità legale a operatori professionali, si vuole indagare quali adempimenti connessi alla pubblicità permangano in capo al professionista delegato.

Riferimenti normativi

Art. 490 c.p.c.; art. 161 - *quater* Disp. Att. c.p.c.

Esame del dato

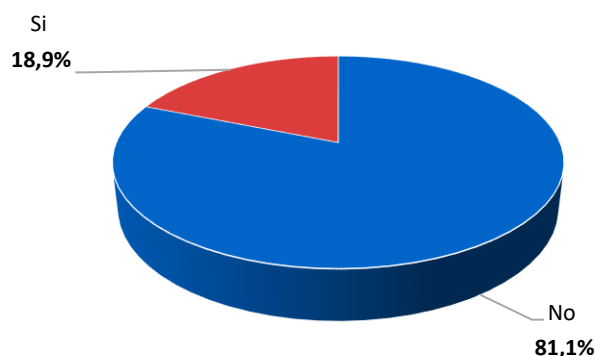
La maggior parte degli intervistati (81,11%) ha risposto che, laddove il giudice affidi l'esecuzione della pubblicità legale ad un operatore professionale, nessun onere resta a carico del professionista delegato. Mentre il 18,89% degli intervistati ha risposto che rimangono alcuni oneri a carico del professionista delegato, indicando nelle risposte aperte varie ipotesi, riconducibili ai seguenti adempimenti:

- trasmissione tempestiva della documentazione necessaria all'operatore incaricato della pubblicità;
- eliminazione dei dati sensibili dai documenti da pubblicare;
- notifica dell'avviso di vendita al debitore;
- pubblicità integrativa (su quotidiani);
- verifica del corretto adempimento della pubblicità da parte dell'operatore.

Riflessioni - Proposte

Nell'ipotesi in cui il giudice si rivolga ad un operatore professionale per l'esecuzione della pubblicità legale, nessun ulteriore adempimento relativo alla pubblicità dovrebbe rimanere a carico del professionista delegato.

Grafico 3 - Se la risposta alla domanda precedente è positiva, restano oneri pubblicitari a carico del professionista, oltre a quanto affidato all'operatore professionale?



DOMANDA N. 4

Qual è il prezzo praticato dall'operatore professionale, o operatori, eventualmente incaricati per ciascuna pubblicazione (escludendo i 100,00 euro necessari al pagamento del contributo di pubblicazione)?

- Meno di dieci euro: **23,43%** (108)
- Più di dieci euro ma entro i trenta euro: **15,62%** (72)
- Oltre trenta euro: **60,95%** (281)

Scopo della domanda

Individuare il prezzo praticato dagli operatori professionali esecutori della pubblicità legale al fine di rilevare disuguaglianze nei costi per attività di medesima natura.

Riferimenti normativi

Art. 490 c.p.c.

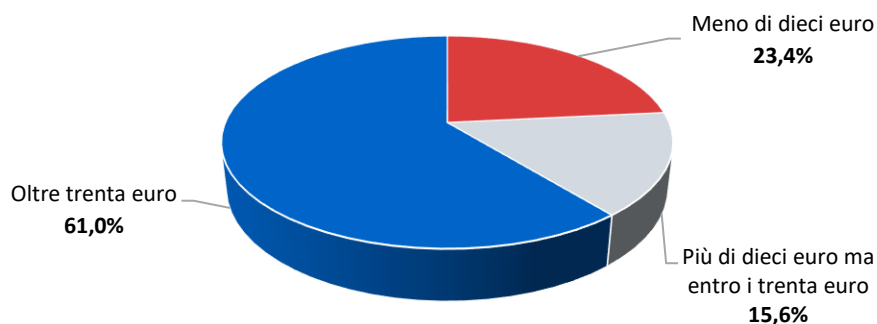
Esame del dato

Emerge che la maggior parte delle risposte (n. 281 corrispondenti a circa il 61%) evidenziano un prezzo praticato dall'operatore professionale superiore a euro 30.

Riflessioni - Proposte

Sarebbe auspicabile che gli operatori professionali praticassero prezzi uniformi con riguardo all'effettuazione degli adempimenti pubblicitari, in modo da evitare un'incidenza differenziata degli oneri nelle procedure.

Grafico 4 - Qual è il prezzo praticato dall'operatore professionale, o operatori, eventualmente incaricati per ciascuna pubblicazione (escludendo i 100,00 euro necessari al pagamento del contributo di pubblicazione)?



DOMANDA N. 5

Chi è tenuto a verificare l'effettiva pubblicazione nei termini di legge degli avvisi di vendita?

- Il professionista: **90,71%** (508)
- L'operatore professionale eventualmente individuato: **9,29%** (52)

Scopo della domanda

Il soggetto al quale è affidata la cura e la verifica della pubblicità legale e della pubblicazione sul PVP è il professionista delegato. Con alcune circolari, ovvero nelle deleghe di vendita, i Tribunali hanno trasferito a soggetti privati la gestione della pubblicità legale e, spesso, lo stesso inserimento della pubblicazione sul PVP. Con la domanda in esame, s'intende conoscere se, al trasferimento a soggetti privati di compiti propri del professionista, corrisponda anche il compito di assicurare la regolarità e i tempi della pubblicazione.

Riferimenti normativi

Art. 490 c.p.c.; art. 161 - *quater* Disp. Att. c.p.c.

Esame del dato

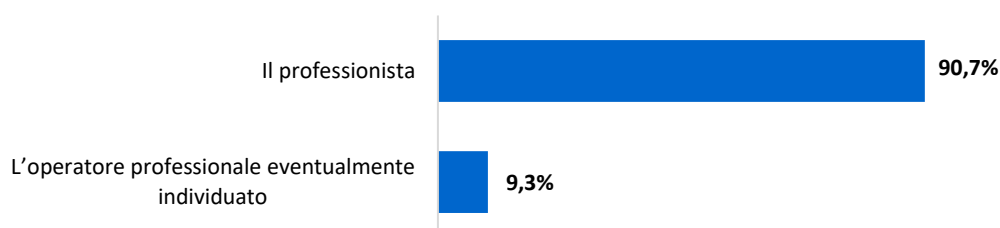
La quasi totalità delle risposte, oltre il 90%, ha evidenziato che, nel contesto di un processo esecutivo sempre più articolato, raramente all'operatore privato è assegnato l'onere e la responsabilità di assicurare la regolarità e i tempi della pubblicazione. A fronte dell'estromissione del professionista delegato da qualunque ruolo con riguardo alla specifica fase del procedimento di pubblicità, questi resta sempre comunque gravato delle responsabilità relative. Sono pochi i casi in cui all'operatore privato è stato espressamente assegnato anche il compito, ad esempio, di verificare l'effettività della pubblicazione sul PVP, per quanto tale circostanza non escluda, comunque, la responsabilità del professionista.

Riflessioni - Proposte

A fronte del trasferimento all'operatore privato di compiti propri del delegato, è opportuno quantomeno definire le responsabilità di entrambi i soggetti.

A tal fine, sarebbe auspicabile che l'operatore fosse tenuto a produrre apposita certificazione dell'attività prestata e a consegnarla al delegato, così da consentire a quest'ultimo la vigilanza sull'attività del primo.

Grafico 5 - Chi è tenuto a verificare l'effettiva pubblicazione nei termini di legge degli avvisi di vendita?



TUTELA DELLA PRIVACY

DOMANDA N. 6

Per la concreta tutela della privacy, sono stati indicati particolari adempimenti dal Tribunale e/o dal Giudice?

- No: **69,29%** (388)
- Sì, indicare quali: **30,71%** (172)

Nei casi in cui sono state fornite risposte aperte, gli intervistati hanno riferito che le indicazioni dei Tribunali, con riguardo agli adempimenti privacy, attengono sostanzialmente all'eliminazione dei dati identificativi del debitore esecutato dalla documentazione soggetta a pubblicità.

Scopo della domanda

Comprendere se i Tribunali abbiano fornito indicazioni circa gli adempimenti da osservare quanto alla tutela della privacy del debitore esecutato.

Riferimenti normativi e altri provvedimenti

Garante per la protezione dei dati personali - *Pubblicità dei dati di debitori nelle esecuzioni immobiliari*, 7 febbraio 2008 (G.U. n. 47 del 25 febbraio 2008).

Esame del dato

Per quanto attiene alla pubblicità legale ex art. 490, comma 2, c.p.c., il Garante Privacy, con il provvedimento del 7 febbraio 2008, ha puntualizzato che non vi è alcuna distinzione quanto a responsabilità, tra chi, il professionista delegato, provvede alla predisposizione del materiale da pubblicare (e alla consegna dei *files* relativi, per la pubblicazione) e chi, l'operatore privato, provvede alla pubblicazione sul proprio sito del materiale ricevuto.

Tale materiale, spesso, è costituito da documenti analogici, disponibili su supporto digitale. Raramente esso è privo, sin dall'origine, delle informazioni riguardanti il debitore esecutato. Il professionista delegato deve quindi emendarlo dalle informazioni riguardanti il debitore esecutato: a tanto questi provvede intervenendo direttamente sul materiale digitale disponibile.

La maggior parte dei professionisti intervistati (69,29%) ha chiarito che il Tribunale non ha fornito indicazioni, a fronte del 30,71% degli intervistati che ha potuto contare su istruzioni fornite dal giudice a tutela dei dati identificativi del debitore esecutato.

In quest'ultimo caso, le indicazioni fornite dai Tribunali e segnalate dagli intervistati riguardano l'eliminazione delle informazioni riguardanti il debitore esecutato dal materiale da pubblicare. Tale onere resta in carico al professionista delegato anche quando, ad esempio, la pubblicazione dell'avviso di vendita sul PVP è demandata ad un operatore professionale.

Riflessioni - Proposte

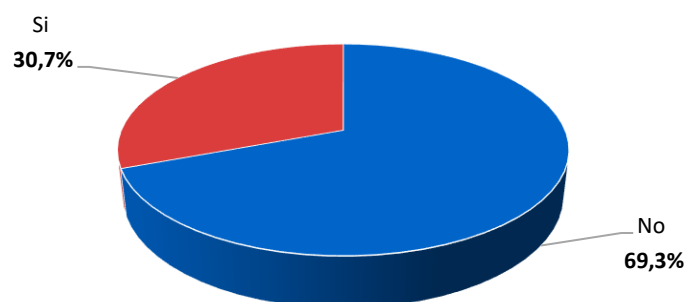
Trattandosi di una modalità operativa sempre più frequente, risulta fondamentale stabilire che il materiale privo di ogni dato personale sia pubblicato, da parte di chi attende a tale funzione, scevro da qualunque ulteriore contenuto informativo, comunque nascosto nel file, anche rispetto al testo immediatamente fruibile alla semplice lettura – o con la stampa – del documento e che tale resti nel tempo.

Sarebbe necessario che informazioni ulteriori, eventualmente presenti nel file consegnato, siano protette e non accessibili (ad es. dai motori di ricerca). Ovviamente, non può essere il professionista delegato a rispondere dei profili attinenti alla sicurezza informatica della piattaforma utilizzata dal gestore della pubblicità legale sul proprio sito ovvero di quella del PVP.

Oltre a tali profili di carattere tecnico corre l'obbligo di segnalare che in generale la responsabilità legata all'eventuale pubblicazione accidentale di dati personali sul PVP non può ricadere esclusivamente sul delegato, soprattutto alla luce della circostanza che il PVP non consente l'eliminazione di tali dati una volta completato il procedimento di inserimento dell'avviso di vendita.

Inoltre, riferendosi le prescrizioni del Garante Privacy alla pubblicità effettuata ai sensi e per gli effetti dell'art. 490, comma 2, c.p.c., si renderebbero opportuni nuovi chiarimenti e nuove indicazioni con riguardo anche alle modalità di pubblicazione sul PVP.

Grafico 6 - Per la concreta tutela della privacy, sono stati indicati particolari adempimenti dal Tribunale e/o dal Giudice?



DOMANDA N. 7

Se la risposta alla domanda precedente è sì, sono stati distribuiti i suddetti adempimenti privacy, tra professionista e l'operatore professionale eventualmente incaricato alla pubblicità legale nelle esecuzioni?

- No, restano a carico del solo professionista: **75%** (282)
- No, restano a carico del solo operatore: **18,09%** (68)
- Sì, sono distribuiti tra professionista e operatore: **6,91%** (26)

Scopo della domanda

Comprendere se i Tribunali abbiano distribuito gli adempimenti privacy tra i professionisti delegati e gli operatori eventualmente incaricati della pubblicità legale.

Riferimenti normativi e altri provvedimenti

Garante per la protezione dei dati personali - *Pubblicità dei dati di debitori nelle esecuzioni immobiliari*, 7 febbraio 2008 (G.U. n. 47 del 25 febbraio 2008).

Esame del dato

Anche laddove il giudice abbia incaricato un operatore privato della pubblicità legale, nella maggior parte dei casi, gli adempimenti relativi alla privacy restano a carico del delegato.

26

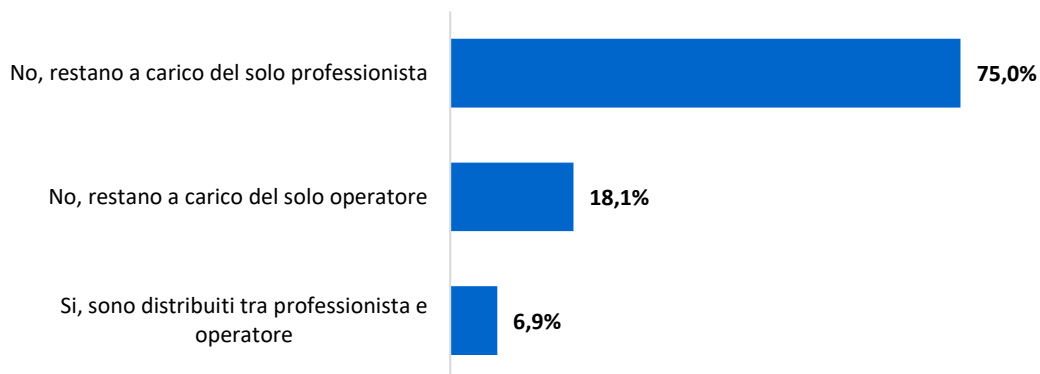
Riflessioni - Proposte

L'operatore privato che attende alla pubblicità legale *online* deve essere responsabile della inalterabilità dei documenti pubblicati e garantirne l'immodificabilità.

Egli, inoltre, deve assumere le responsabilità connesse alla violazione della privacy.

Nel caso di pubblicità su PVP, l'operatore privato dovrebbe svolgere tutti gli adempimenti relativi alla tutela dei dati personali degli interessati ed esserne responsabile.

Grafico 7 - Se la risposta alla domanda precedente è sì, sono stati distribuiti i suddetti adempimenti privacy, tra professionista e l'operatore professionale eventualmente incaricato alla pubblicità legale nelle esecuzioni?



INSERIMENTO DATI E CONTRIBUTO DI PUBBLICAZIONE

DOMANDA N. 8

Nell'inserimento della totalità dei dati richiesti all'interno del Portale delle Vendite Pubbliche, ti è capitato di essere stato estromesso dal processo di inserimento e di dover ricominciare?

- No, non mi è mai successo: **33.93%** (190)
- Sì, per inserire un avviso completo mi è capitato di dover ricominciare (una volta): **8.75%** (49)
- Sì, per inserire un avviso completo mi è capitato di dover ricominciare (più di una volta): **47.14%** (264)
- Altro: **10.18%** (57)

Scopo della domanda

Comprendere la rispondenza della infrastruttura tecnologica del PVP rispetto alle necessità dei delegati alle vendite nell'ottica della valutazione della piena efficienza del sistema della pubblicità.

Riferimenti normativi

Art. 490 c.p.c.; art. 161 - *quater* Disp. Att. c.p.c.

Esame del dato

Oltre il 50% degli intervistati ha rappresentato di essere stato estromesso dal processo di inserimento dell'annuncio sul PVP (almeno una volta, l'8,75% del campione, più di una volta, il 47,14%). Al contempo, circa un terzo (33,93%) degli intervistati ha risposto di non essere mai stato estromesso dal processo di inserimento.

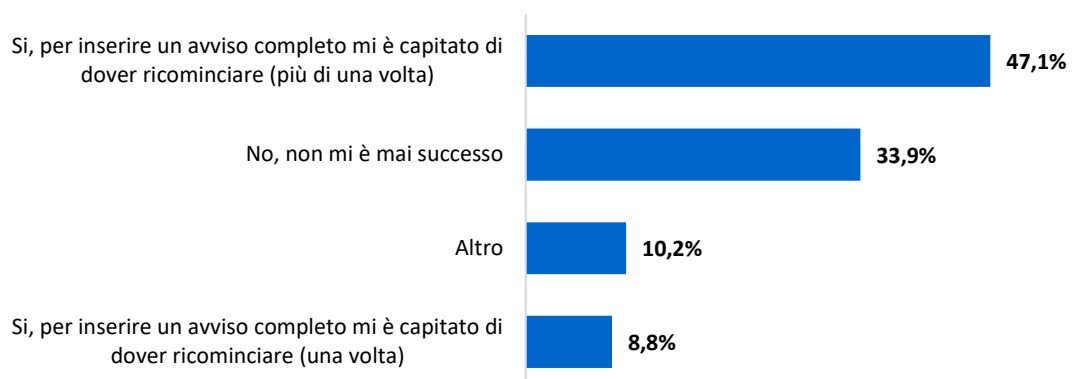
Riflessioni - Proposte

Il dato evidenzia limiti di stabilità del PVP e/o nella qualità della connessione dei singoli utenti che, nella maggior parte dei casi, costringono gli operatori a riaccreditarsi sulla piattaforma, ripetere, integrare l'inserimento dei dati e/o verificare quelli già inseriti e "memorizzati".

Occorrerebbe "stabilizzare", in linea generale, il PVP ed il collegamento degli utenti. Ove possibile, consentire l'utilizzo "off-line" della piattaforma (con connessione da avviare solo a compilazione completata) o di una sua versione "client" da cui poi estrapolare il file.xml da inserire nel PVP in maniera simile a quanto accade, ad esempio, per i programmi messi a disposizione dall'Agenzia delle Entrate per la compilazione e trasmissione dei dichiarativi fiscali.

Gli stessi problemi di "stabilità" della connessione si riscontrano nel momento in cui è necessario collegarsi al Portale Servizi Telematici della giustizia per pagare il contributo di pubblicazione.

Grafico 8 - Nell'inserimento della totalità dei dati richiesti all'interno del Portale delle Vendite Pubbliche, ti è capitato di essere stato estromesso dal processo di inserimento e di dover ricominciare?



DOMANDA N. 9

Cosa ha previsto il Tribunale presso cui operi circa il contributo di pubblicazione di € 100,00 sul Portale delle Vendite Pubbliche (tenuto conto del combinato disposto degli art. 95 c.p.c. ed art. 8 del TUSG che sembrerebbe prevedere che tale somma non possa essere prelevata dall'attivo della procedura)?

- Che lo stesso sia posto a carico del creditore procedente e/o dei creditori muniti di titolo esecutivo e che in nessun caso lo stesso possa essere anticipato dal professionista delegato: **51.96%** (291)
- Che lo stesso sia posto a carico del creditore procedente e/o dei creditori muniti di titolo esecutivo e che lo stesso possa essere anticipato dal professionista delegato: **25.18%** (141)
- Non sono state fornite specifiche indicazioni: **18.21%** (102)
- Altro: **4.64%** (26) (*risposte aperte*)

Scopo della domanda

Comprendere le indicazioni indirizzate ai delegati per il contributo di pubblicazione.

Riferimenti normativi

Art. 95 c.p.c.,¹⁹ art. 631 - *bis* c.p.c.; art. 8 D.P.R. 30 maggio 2002, n. 115 (T.U.S.G.).²⁰

Esame del dato

Oltre la metà (51,96%) del campione intervistato ha rappresentato che il proprio Tribunale di riferimento ha disposto che il contributo per la pubblicazione sia posto a carico del creditore procedente e/o dei creditori muniti di titolo esecutivo e che, in nessun caso, lo stesso possa essere anticipato dal professionista delegato.

Il 25,18% degli intervistati ha risposto che il Tribunale consente che il contributo, a carico del procedente e/o dei creditori muniti di titolo, possa essere anticipato dal professionista; peraltro, nella risposta residuale "altro", in diversi casi, si è fatto riferimento alla circostanza che la somma sia prelevata dall'attivo della procedura.

Riflessioni - Proposte

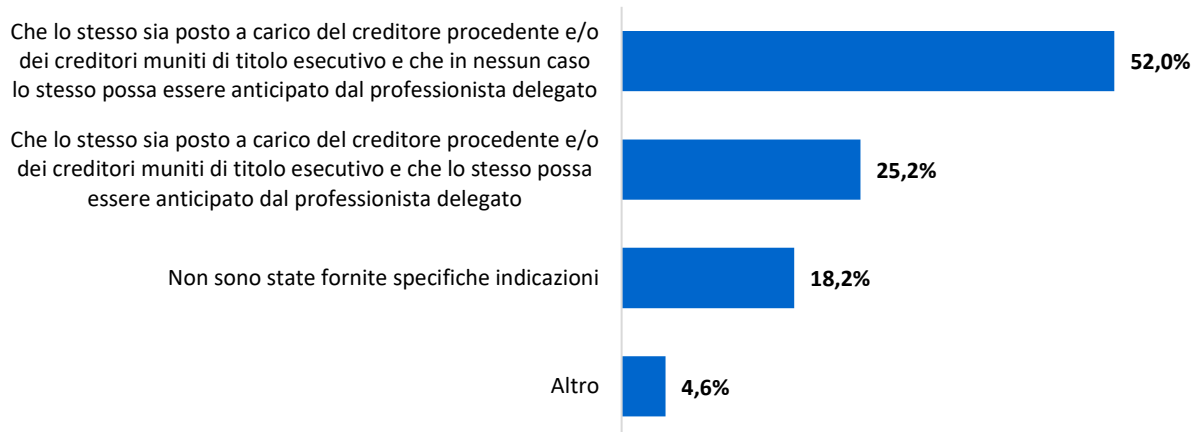
Il dato evidenzia un orientamento prevalente aderente all'ipotesi interpretativa maggiormente "restrittiva" delle norme di riferimento che, in una prima fase di avvio, appare del tutto condivisibile. Sarebbe auspicabile chiarire che il costo per la pubblicazione sul PVP non venga anticipato dal professionista. In alternativa o congiuntamente a ciò si dovrebbe introdurre:

¹⁹ Art. 95 c.p.c., Spese del processo di esecuzione, "Le spese sostenute dal creditore procedente e da quelli intervenuti che partecipano utilmente alla distribuzione sono a carico di chi ha subito l'esecuzione, fermo il privilegio stabilito dal codice civile".

²⁰ Art. 8, comma 1, T.U.S.G., Onere delle spese, "Ciascuna parte provvede alle spese degli atti processuali che compie e di quelli che chiede e le anticipa per gli atti necessari al processo quando l'anticipazione è posta a suo carico dalla legge o dal magistrato".

-
- la previsione di un conto corrente da intestare alla procedura esecutiva e destinato a questa e ad altre spese;
 - l'obbligo di pagamento del contributo a cura del procedente/creditore titolato e di consegna della ricevuta .xml al professionista in tempo utile per la pubblicazione.

Grafico 9 - Cosa ha previsto il Tribunale presso cui operi circa il contributo di pubblicazione di € 100,00 sul Portale delle Vendite Pubbliche (tenuto conto del combinato disposto degli art. 95 c.p.c. ed art. 8 del TUSG che sembrerebbe prevedere che tale somma non possa essere prelevata dall'attivo della procedura)?



DOMANDA N. 10

Il Tribunale ha specificato il trattamento fiscale che il professionista delegato deve attribuire alle somme corrispostegli dal creditore procedente e/o dagli altri creditori muniti di titolo esecutivo, a titolo di contributo di pubblicazione sul PVP?

- No, ha lasciato all'autonomia del professionista l'individuazione dell'inquadramento fiscale delle somme corrisposte: **70.89%** (397)
- Sì, ha previsto che il professionista tratti tali somme come spese ex art. 15, comma 3, D.P.R. 633/72: **14.82%** (83)
- Sì, ha previsto che il professionista tratti tali somme come spese imponibili: **1.61%** (9)
- Altro: **12.68%** (71) (*risposte aperte*)

Scopo della domanda

Comprendere il trattamento fiscale delle somme corrisposte a titolo di contributo di pubblicazione.

Riferimenti normativi

Art. 15, comma 3, D.P.R. n. 633/72²¹; art. 3, D.M. 31 ottobre 1974²².

Esame del dato

La maggior parte degli intervistati (70,89%) ha risposto che l'inquadramento fiscale delle somme corrisposte al professionista per le spese è lasciato a quest'ultimo, mentre il 14,82% afferma che il proprio Tribunale di riferimento richiede di trattare tali somme come somme spese ex art. 15, comma 3 D.P.R. 633/72 (cd. "spese in nome e per conto").

Riflessioni - Proposte

La soluzione che lascia minori spazi interpretativi è, con ogni probabilità, quella di disporre il pagamento diretto da parte del creditore procedente/titolato di tutte le spese relative al processo esecutivo, ivi comprese quelle relative alla fase di pubblicità e di vendita, senza la interposizione di altre figure, seppur ausiliari del giudice.

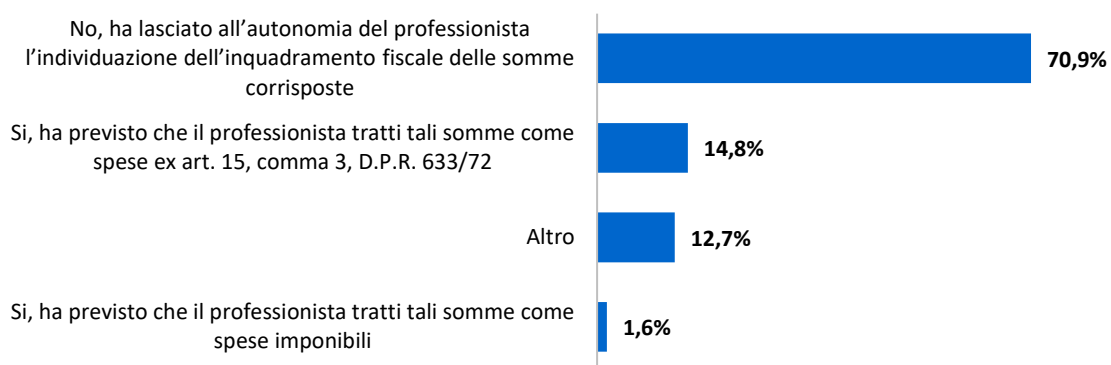
Tuttavia, nella necessità spesso imprescindibile di far riferimento agli ausiliari come intermediari, sarebbe auspicabile introdurre una previsione normativa che contempra un "conto somme in deposito"

²¹ Art. 15, comma 3, D.P.R. n. 633/72, Esclusioni dal computo della base imponibile, "Non concorrono a formare la base imponibile: ... le somme dovute a titolo di rimborso delle anticipazioni fatte in nome e per conto della controparte, purché regolarmente documentate".

²² Art. 3 D.M. 31 ottobre 1974, Obblighi di fatturazione e registrazione per gli esercenti talune professioni, "Per le somme ricevute in deposito, globalmente ed indistintamente, sia a titolo di corrispettivo che a titolo di spese da sostenere in nome e per conto dei clienti, gli esercenti la professione notarile, quella forense, nonché quella di commercialista, devono emettere la fattura, relativamente al pagamento dei corrispettivi, entro sessanta giorni dalla data di costituzione del deposito ed entro lo stesso termine deve essere emessa la bolletta dai professionisti che intendono avvalersi della procedura prevista dal precedente art. 1; il medesimo termine deve essere osservato per la registrazione dei corrispettivi a norma dell'art. 24 del decreto del Presidente della Repubblica 26 ottobre 1972, n. 633. I soggetti di cui al comma precedente devono annotare giornalmente l'ammontare delle somme ricevute in deposito, distinto per ciascuna operazione, in apposito registro che deve essere tenuto e conservato a norma dell'art. 39 del decreto del Presidente della Repubblica 26 ottobre 1972, n. 633."

da intestare alla procedura esecutiva in modo simile, ad esempio, a quanto previsto nelle compravendite immobiliari, con obbligo di rendicontazione periodica ed esplicita esclusione dal patrimonio personale del professionista (con ogni positiva conseguenza ai fini fiscali e civilistici).

Grafico 10 - Il Tribunale ha specificato il trattamento fiscale che il professionista delegato deve attribuire alle somme corrispostegli dal creditore precedente e/o dagli altri creditori muniti di titolo esecutivo, a titolo di contributo di pubblicazione sul PVP



CRITICITÀ RISCONTRATE NELLA PUBBLICAZIONE SU PVP

DOMANDA N. 11

Se hai avuto necessità di apportare variazioni in relazione ad un avviso di vendita già pubblicato sul Portale delle Vendite Pubbliche, è stato per (è possibile selezionare più di un'alternativa):

- Correggere un errore materiale compiuto nella compilazione dei vari campi: **48.39%** (271)
- Variare uno dei “soggetti” (custode giudiziario, professionista delegato, gestore etc.) a seguito della sostituzione avvenuta dopo la pubblicazione: **5.00%** (28)
- Inserire informazioni di cui si è venuti a conoscenza successivamente alla pubblicazione, ma che si riteneva importante rendere conoscibili ai terzi (ad es. intervenute trascrizioni pregiudizievoli che non potranno essere cancellate nel decreto di trasferimento, variazioni nello stato di occupazione dell'immobile, sospensione ex art. 591 - ter c.p.c., estinzione della procedura etc.): **13.93%** (78)
- Altro: **39.82%** (223) (*risposte aperte*)

Per la domanda n. 11, in relazione alla quale gli intervistati avevano facoltà di selezionare più di una risposta, non sono stati presi in considerazione i valori percentuali indicati (calcolati rispetto al totale degli intervistati – n. 560 – e non rispetto alle maggiori risposte fornite alla domanda), bensì i valori assoluti, maggiormente significativi rapportati al numero totale delle risposte fornite (600).

La domanda privilegia l'esperienza soggettiva del delegato; le risposte fornite dagli intervistati, pertanto, non sono state condizionate dalle prassi diffuse nei Tribunali in cui i delegati operano.

33

Scopo della domanda

Individuazione di miglioramenti da apportare al PVP.

Riferimenti normativi

Specifiche tecniche relative alle modalità di pubblicazione sul portale delle vendite pubbliche ai sensi dell'art.161 - *quater* Disp. Att. c.p.c. nonché relative alle modalità di acquisizione dei dati relativi alle pubblicazioni ed alle informazioni minime relative ai dati da pubblicare sui siti per consentire il monitoraggio da parte del portale tramite funzionalità informatizzate ai sensi di quanto previsto dall'art. 7 del D.M. 31 ottobre 2006.

Esame del dato

Si segnala che la risposta “altro” con possibilità di argomentazione aperta è in realtà costituita, per la quasi totalità, da intervistati (n. 223) che non hanno mai avuto la necessità di apportare modifiche. Osservando, pertanto, le ulteriori risposte, emerge che la maggior parte (n. 271 risposte, ovvero il 48,39%) delle correzioni all'annuncio pubblicato sul PVP si sono rese necessarie per la presenza di errori materiali.

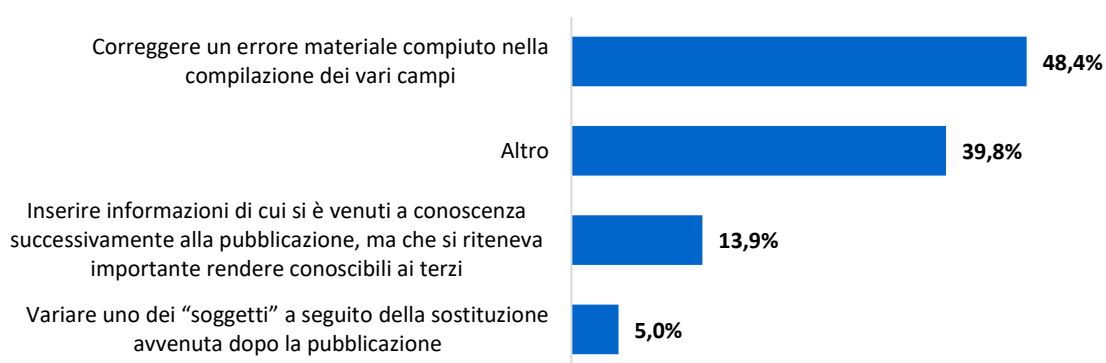
Riflessioni - Proposte

Si auspica l'inserimento di una procedura standardizzata di revisione/correzione, in casi ben precisi ed individuati.

In particolare, sarebbe opportuno inserire la possibilità di intervenire sull'avviso pubblicato, con una procedura diversa dalla mera aggiunta di "evento" attualmente prevista dal PVP e visualizzata in calce all'annuncio, con la previsione di:

- traccia della rettifica, con evidenziazione del dato errato e di quello corretto;
- motivo della stessa.

Grafico 11 - Se hai avuto necessità di apportare variazioni in relazione ad un avviso di vendita già pubblicato sul Portale delle Vendite Pubbliche, è stato per (è possibile selezionare più di un'alternativa): Domanda a risposta multipla (il totale non è pari a 100).



DOMANDA N. 12

In via generale, quale tra le seguenti criticità del processo di pubblicazione sul Portale delle Vendite Pubbliche ti ha creato maggiore difficoltà? (è possibile selezionare più di un'alternativa)

- Impossibilità di ottenere una certificazione dell'avvenuta pubblicazione, sino al giorno precedente alla vendita: **28.93%** (162)
- Mancato controllo di corrispondenza tra i dati immessi nei diversi *step* del processo di inserimento e tra gli stessi e quelli risultanti dai registri SIECIC: **16.25%** (91)
- Procedimento di modifica/correzione (cd. avviso di rettifica): **20.18%** (113)
- Necessità di ripetere la procedura di pubblicazione per ogni lotto in vendita: **41.61%** (233)
- Impossibilità di memorizzare i dati già inseriti per pubblicazioni successive: **25.54%** (143)
- Impossibilità di pagare il contributo di pubblicazione all'interno del Portale: **38.21%** (214)
- Impossibilità di modificare l'avviso di vendita già inserito: **32.50%** (182)
- Altro: **21.96%** (123) (*risposte aperte*)

Per la domanda n. 12, in relazione alla quale gli intervistati avevano facoltà di selezionare più di una risposta, non sono stati presi in considerazione i valori percentuali indicati (calcolati rispetto al totale degli intervistati – n. 560 – e non rispetto alle maggiori risposte fornite alla domanda), bensì i valori assoluti, maggiormente significativi rapportati al numero totale delle risposte fornite (1261).

La domanda privilegia l'esperienza soggettiva del delegato; le risposte fornite dagli intervistati, pertanto, non sono state condizionate dalle prassi diffuse nei Tribunali in cui i delegati operano.

Scopo della domanda

Individuazione di miglioramenti da apportare al PVP.

Riferimenti normativi

Specifiche tecniche relative alle modalità di pubblicazione sul portale delle vendite pubbliche ai sensi dell'art. 161 - *quater* delle disposizioni di attuazione al codice di procedure civile nonché relative alle modalità di acquisizione dei dati relativi alle pubblicazioni ed alle informazioni minime relative ai dati da pubblicare sui siti per consentire il monitoraggio da parte del portale tramite funzionalità informatizzate ai sensi di quanto previsto dall'art. 7 del D.M. 31 ottobre 2006.

Esame del dato

Si segnala che la categoria aperta "altro" è costituita in larga parte da professionisti che hanno rappresentato di affidare l'inserimento dell'annuncio sul PVP ad altri soggetti.

La circostanza che le risposte fornite siano ben più numerose (oltre il doppio) degli intervistati, evidenzia che tutti sembrerebbero aver riscontrato più di una criticità di rilievo nel processo di inserimento. Le due criticità di maggior rilievo sembrano essere la necessità di ripetere il processo di inserimento per ciascun lotto messo in vendita e l'impossibilità di pagare il contributo di pubblicazione all'interno del PVP.

Riflessioni - Proposte

Sarebbe auspicabile prevedere la possibilità – quanto meno – di:

- nel caso di più lotti, consentire l’inserimento di una serie di dati “comuni”, da non dover ripetere per ciascun lotto da porre in vendita;
- pagare il contributo di pubblicazione all’interno del PVP;
- poter ottenere la certificazione della pubblicazione appena la stessa è avvenuta e non solo il giorno precedente all’esperienza di vendita.

Grafico 12 - In via generale, quale tra le seguenti criticità del processo di pubblicazione sul Portale delle Vendite Pubbliche ti ha creato maggiore difficoltà? (è possibile selezionare più di un’alternativa). Domanda a risposta multipla (il totale non è pari a 100).



DOMANDA N. 13

Atteso che non è stato previsto un termine minimo legale per la pubblicazione sul PVP qual è il termine di riferimento cui ti attieni per la pubblicazione nell'ambito delle procedure esecutive immobiliari?

- Il termine è stato espressamente indicato da parte del Giudice in giorni 45 prima della scadenza per la presentazione delle offerte: **50.36%** (282)
- Il termine è espressamente indicato dal Giudice: **23.57%** (132)
- In assenza della indicazione di un espresso termine da parte del Giudice faccio riferimento al termine prescritto fino ad oggi per le altre pubblicità di cui all'art. 490 c.p.c. (45 gg. prima della scadenza per la presentazione delle offerte): **22.32%** (125)
- Altro, e in tal caso, specificare quale: **3.75%** (21)

Scopo della domanda

Registrare prassi uniformi sull'individuazione del termine entro cui effettuare la pubblicità sul PVP ai sensi dell'art. 490, comma 1, c.p.c, considerato che le prime indicazioni fornite dai Tribunali hanno evidenziato soluzioni alquanto diversificate.

Riferimenti normativi

Art. 490, comma 1, c.p.c.

Esame del dato

Quanto suggerito dai vari Tribunali ed esaminato nella prima parte del presente documento, viene confermato dall'analisi dei dati delle risposte pervenute.

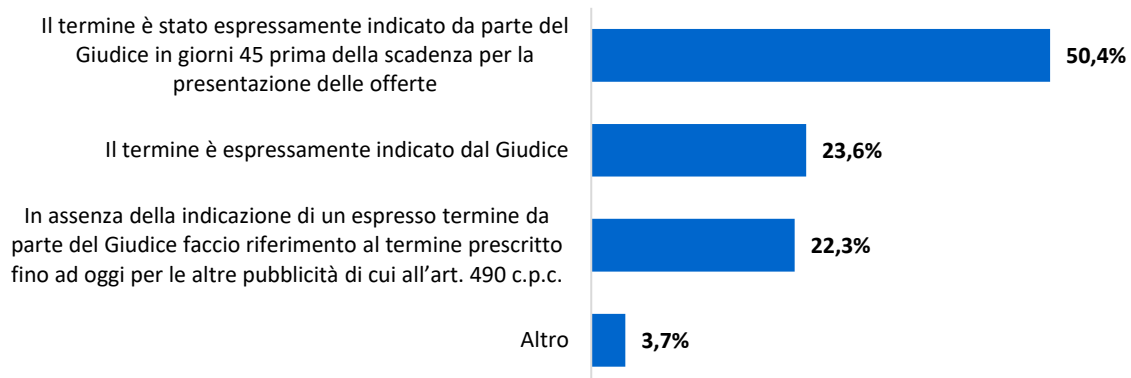
Il 50,36% degli intervistati, infatti, dichiara che il giudice ha indicato come termine di pubblicazione quello di 45 giorni prima del termine per la presentazione delle offerte; il 23,57% informa che il termine è espressamente indicato dal giudice, mentre, come si può desumere dall'analisi del dato statistico rilevabile dalla terza opzione di risposta, il 22,32 % dei professionisti ha evidenziato che, nelle circolari e nelle ordinanze di delega dei propri Tribunali di riferimento, non è stato espressamente indicato alcun termine per la pubblicazione sul PVP e che, dunque viene applicata in via analogica la disposizione di cui all'art. 490, comma 2, c.p.c.

Riflessioni- Proposte

Atteso che il PVP deve trasmettere i dati ai siti privati di cui al comma 2 dell'art. 490 c.p.c. e che, in questi ultimi, l'avviso di vendita deve essere inserito "almeno quarantacinque giorni prima del termine per la presentazione delle offerte o della data dell'incanto", apparirebbe opportuno che la pubblicazione sul PVP sia conclusa in un momento antecedente alla scadenza del termine previsto in ordinanza per la pubblicazione sui siti privati autorizzati dal Ministero. Conseguentemente, per la pubblicazione dell'avviso di vendita sul PVP, potrebbe ritenersi congruo un termine di 50/60 giorni prima della data fissata per la presentazione delle offerte.

In via residuale, resta comunque valida l'opzione di effettuare la pubblicità sul PVP nello stesso termine previsto dall'art. 490, comma 2, c.p.c.

Grafico 13 - Atteso che non è stato previsto un termine minimo legale per la pubblicazione sul PVP qual è il termine di riferimento cui ti attieni per la pubblicazione nell'ambito delle procedure esecutive immobiliari?



SEZIONE II - VENDITE TELEMATICHE

Risposte fornite: 458

Risposte omesse: 102

MODALITÀ DELLE VENDITE TELEMATICHE

DOMANDA N. 14

Il Tribunale presso cui operi come ha accolto l'entrata in vigore della nuova formulazione dell'art. 569 comma 4 c.p.c., che ha introdotto l'obbligatorietà delle vendite telematiche?

- Ha introdotto le modalità di vendita telematica sin dall'entrata in vigore della nuova formulazione della norma: **52,40%** (240)
- Ha ritenuto opportuno, in una prima fase, avvalersi delle precedenti modalità di vendita – per non arrecare pregiudizio agli interessi dei creditori ed alla speditezza della procedura – ed ha avviato le vendite telematiche solo successivamente: **32,53%** (149)
- Ha ritenuto opportuno, in una prima fase, avvalersi delle precedenti modalità di vendita –per non arrecare pregiudizio agli interessi dei creditori ed alla speditezza della procedura – ma non ha, ancora ad oggi, avviato le vendite telematiche: **11,35%** (52)
- Altro: **3,71%** (17)

Scopo della domanda

Verificare l'effettiva attuazione della riforma sulle vendite telematiche.

Riferimenti normativi

Art. 161 - *ter*, Disp. Att. c.p.c.; D.M. n. 32/2015.

Esame del dato

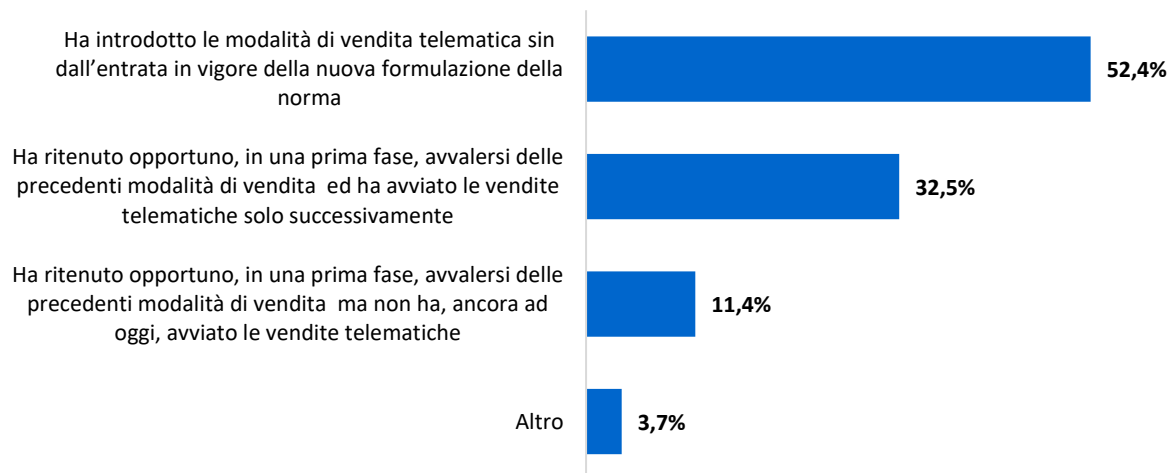
Soltanto di stretta misura, la maggioranza degli intervistati ha riferito dell'immediato avviamento delle vendite telematiche presso il Tribunale di riferimento. Si segnala che nella maggior parte dei Tribunali non si è del tutto abbandonata la vendita con offerta analogica, in quanto si è fatto ricorso alla vendita sincrona mista che, come è noto, contempla la combinazione dell'offerta telematica con quella analogica.

Riflessioni - Proposte

La sopravvivenza di procedimenti di vendita tradizionali può creare confusione negli utenti e negli operatori. Dal momento che la vendita sincrona mista include comunque la possibilità di presentare l'offerta su supporto analogico e con modalità telematica, almeno in questa prima fase di applicazione delle nuove regole sarebbe auspicabile, laddove possibile, utilizzarla.

Si rinvia alla domanda seguente e alla domanda n. 24.

Grafico 14 - Il Tribunale presso cui operi come ha accolto l'entrata in vigore della nuova formulazione dell'art. 569 co. 4 c.p.c., che ha introdotto l'obbligatorietà delle vendite telematiche?



DOMANDA N. 15

Ove siano state già disposte le prime vendite delegate telematiche, quale modalità è stata prescelta?

- Sincrona telematica: **7,64%** (35)
- Sincrona mista: **62,88%** (288)
- Asincrona: **10,92%** (50)
- La modalità di vendita è stata diversamente determinata in dipendenza del valore degli immobili e/o di altri elementi oggettivi: **2,62%** (12)
- La modalità di vendita è rimessa alla discrezionalità del G.E: **6,77%** (31)
- Altro: **9,17%** (42)

Scopo della domanda

Verificare l'effettiva attuazione della riforma sulle vendite telematiche e le modalità prescelte.

Riferimenti normativi

Art. 161 - *ter*, Disp. Att. c.p.c.; D.M. n. 32/2015.

Esame del dato

Nei casi in cui è stato effettivamente attuato il passaggio alle vendite telematiche, le prassi dei Tribunali non sono uniformi con riguardo al procedimento prescelto, a parte l'evidente preferenza per la modalità di vendita sincrona mista che, tra le soluzioni possibili, è quella più prossima al modello tradizionale, per quanto telematica.

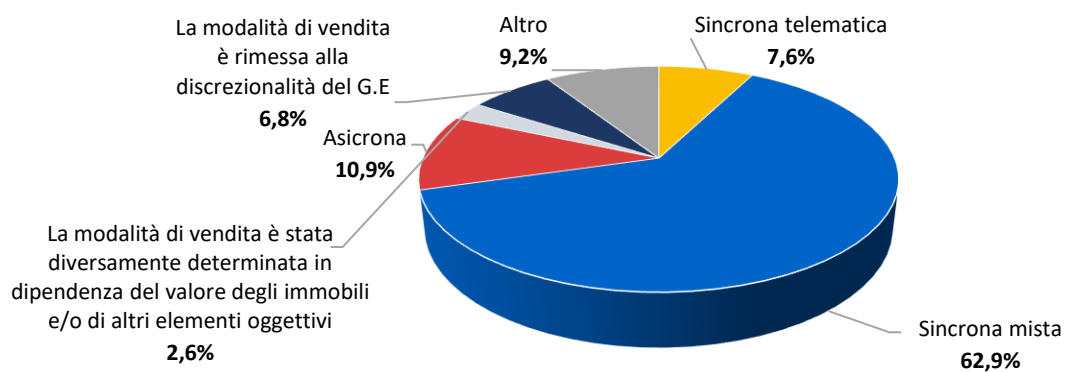
Riflessioni - Proposte

Tra le diverse soluzioni di vendita individuate nel D.M. n. 32/2015 sono probabilmente da preferire quelle più semplicemente fruibili dagli utenti.

Occorrerebbe, peraltro, prevedere uniformità di presentazione e di fruizione, da parte del pubblico e dei professionisti, dei differenti gestionali. Inoltre, occorrerebbe monitorare i servizi degli operatori privati, anche in relazione al grado di soddisfacimento degli utenti e allo scambio e al confronto tra gli stessi operatori privati delle esperienze, anche eventualmente negative.

Nell'ottica di garantire maggiore efficienza al sistema delle vendite telematiche, potrebbero essere preferite modalità distinte a seconda della natura e del valore dei beni pignorati.

Grafico 15 - Ove siano state già disposte le prime vendite delegate telematiche, quale modalità è stata prescelta?



DOMANDA N. 16

In base alle modalità adottate, quali sono i soggetti che hanno accesso – nei giorni antecedenti il termine di presentazione delle offerte – alle cauzioni versate telematicamente? (è possibile selezionare più di una alternativa)

- Il solo professionista delegato: **60,48%** (277)
- Il solo gestore delle vendite telematiche: **27,95%** (128)
- Il solo custode giudiziario (che non sia al contempo professionista delegato): **1,75%** (8)
- Altro: **17,25** (79)

Per la domanda n. 16, in relazione alla quale gli intervistati avevano facoltà di selezionare più di una risposta, non sono stati presi in considerazione i valori percentuali indicati (calcolati rispetto al totale degli intervistati – n. 458 – e non rispetto alle maggiori risposte fornite alla domanda), bensì i valori assoluti, maggiormente significativi rapportati al numero totale delle risposte fornite (492).

Scopo della domanda

Individuare le categorie di soggetti abilitati ad accedere ad informazioni relative al versamento della cauzione, per la salvaguardia del principio della segretezza delle offerte.

Riferimenti normativi

Art. 17, comma 2, D.M. n. 32/2015.

Esame del dato

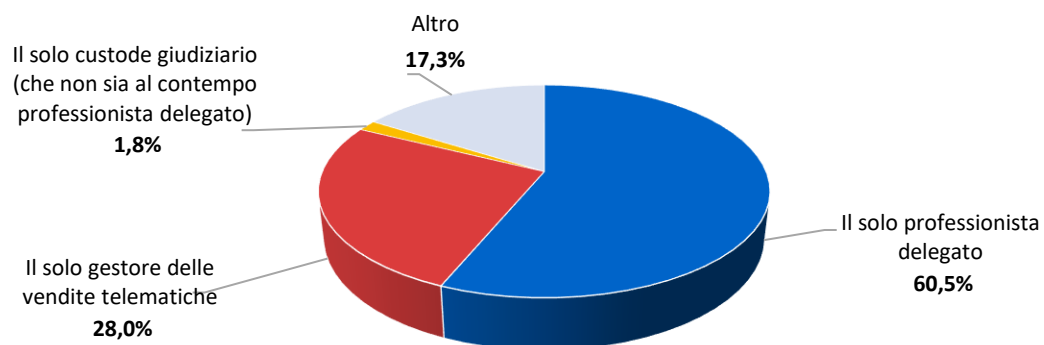
La maggior parte degli intervistati (277 professionisti su un totale di 458 questionari compilati) ha esposto che, nei giorni antecedenti al termine di presentazione delle offerte, ha accesso alle cauzioni versate telematicamente il solo delegato; 128 professionisti hanno dichiarato che è il gestore delle vendite telematiche ad avere accesso alle cauzioni e solo 8 intervistati hanno affermato che è il custode giudiziario.

Le maggior parte dei 79 intervistati che hanno risposto “altro” non vantano esperienze dirette di vendita telematica.

Riflessioni - Proposte

L'accesso al dato delle cauzioni versate telematicamente va riservato al solo professionista delegato o, eventualmente, al professionista delegato e al gestore delle vendite telematiche, considerata l'estrema delicatezza delle verifiche da compiere con riguardo all'effettivo versamento della cauzione e con riguardo alla necessità di salvaguardare il principio di segretezza delle offerte. In proposito, si segnala che il questionario informa che il gestore comunica sovente l'esito dei controlli al delegato solo poco tempo prima della vendita.

Grafico 16 - In base alle modalità adottate, quali sono i soggetti che hanno accesso – nei giorni antecedenti il termine di presentazione delle offerte – alle cauzioni versate telematicamente? Domanda a risposta multipla (il totale non è pari a 100).



CRITERI DI SELEZIONE E DI NOMINA DEL GESTORE

DOMANDA N. 17

Nell'eventualità che il proprio Tribunale di riferimento abbia adottato la modalità di vendita telematica quali sono state le modalità di selezione e nomina dei gestori della vendita telematica?

- Attraverso un meccanismo di rotazione “temperata”, tenendo in considerazione non solo il requisito dell’iscrizione nel registro dei gestori ministeriali ma anche ulteriori requisiti quali, per esempio, il prezzo, l’esperienza maturata nel settore delle esecuzioni forzate, la qualità del servizio offerto, la tipologia di assistenza garantita ecc.: **17.69%** (81)
- Attraverso un meccanismo di rotazione, tenendo in considerazione solo il requisito dell’iscrizione nel registro dei gestori ministeriali: **10.26%** (47)
- Attraverso l’affidamento ad un unico soggetto individuato sulla base di convenzioni o protocolli: **42.36%** (194)
- Altro, e in tal caso, specificare quali sono stati i criteri di scelta: **29.69%** (136)

Scopo della domanda

Individuare le modalità di selezione e di nomina dei gestori delle vendite.

Riferimenti normativi e altri provvedimenti

Art. 569 c.p.c.; D.M. n. 32/2015.

Esame del dato

Il quesito origina dalla situazione riscontrata in alcuni Tribunali presso i quali, al fine di concedere il servizio di gestore della vendita in esclusiva, sono stati siglati convenzioni o protocolli in luogo di una alternanza dei soggetti nominati direttamente dal giudice. Il dato statistico che emerge dalle risposte ottenute dai delegati alla vendita (458 complessive) conferma che tale è la prassi adottata da alcuni Uffici Giudiziari. Infatti, ben 194 risposte, equivalenti al 42,36 % del totale delle risposte pervenute, testimoniano che, nei Tribunali di riferimento, si è proceduto a selezionare e nominare un unico soggetto quale gestore della vendita telematica, individuato sulla base di convenzioni o protocolli.

Sulla questione è intervenuta la VII Commissione del CSM, con la risoluzione deliberata in data 23 maggio 2018, a cui si è già fatto cenno nella parte Prima del documento (par. 3.3.).

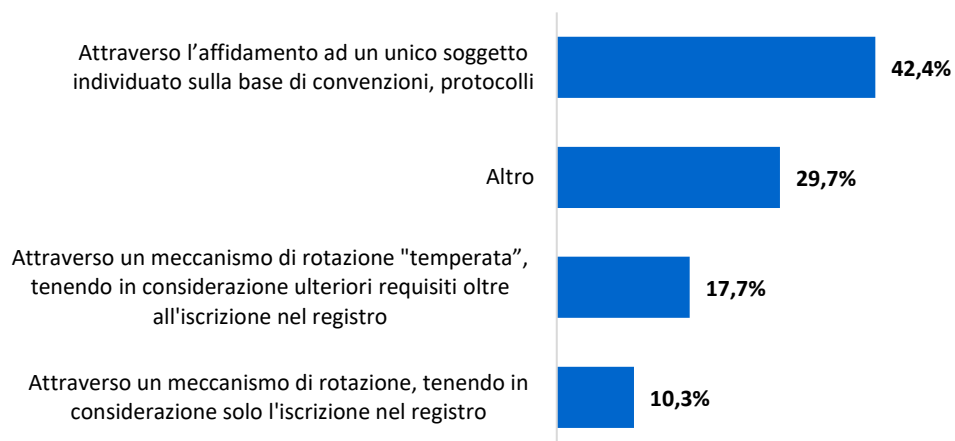
Tornando al dato statistico desumibile dalle risposte pervenute, può facilmente rilevarsi che soltanto una ristretta percentuale di esse (17,69 %) ha confermato l’adozione, da parte dei rispettivi Tribunali, di un meccanismo di rotazione “temperata” ai fini della nomina del gestore, come suggerito dalla menzionata delibera del CSM.

Riflessioni - Proposte

Se l’intento del CSM è stato quello, condivisibile, di evitare la concentrazione in capo a un unico gestore di tutte le vendite di pertinenza di un singolo Tribunale, si auspica che, nel futuro, vengano applicati

nella scelta e nella nomina dei gestori delle vendite telematiche, meccanismi di rotazione, non solo indiscriminata ma c.d. “temperata” e basata sulla valutazione di ulteriori requisiti coerenti con le esigenze di efficienza e buon andamento, quali l’esperienza maturata nel settore delle esecuzioni forzate, la qualità del servizio offerto, la tipologia di assistenza garantita, il prezzo, etc.

Grafico 17 - Nell’eventualità che il proprio Tribunale di riferimento abbia adottato la modalità di vendita telematica quali sono state le modalità di selezione e nomina dei gestori della vendita telematica?



DOMANDA N. 18

Nell'eventualità che il tuo Tribunale di riferimento abbia adottato la modalità di vendita telematica in ambito esecutivo immobiliare quanti gestori della vendita sono stati incaricati della vendita telematica?

- Uno: **62,23%** (285)
- Due: **17,69%** (81)
- Più di due: **20,09%** (92)

Scopo della domanda

Individuare le prassi in uso nei Tribunali di riferimento circa l'affidamento degli incarichi ai gestori della vendita telematica.

Riferimenti normativi

D.M. n. 32 /2015; Specifiche tecniche previste dall'art. 26 del decreto del ministro della giustizia 26 febbraio 2015, n. 32 recante le regole tecniche e operative per lo svolgimento della vendita dei beni mobili e immobili con modalità telematiche nei casi previsti dal codice di procedura civile, ai sensi dell'articolo 161 - *ter* delle disposizioni per l'attuazione del codice di procedura civile.

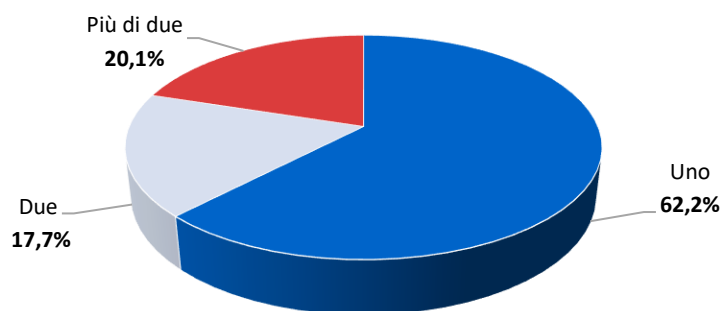
Esame del dato

Per il 62% del campione intervistato, pari a 285 professionisti, il Tribunale di riferimento nell'ambito della vendita telematica ha incaricato un solo gestore; per il 17,69% degli intervistati due gestori e per il 20,09% più di due.

Riflessioni - Proposte

In merito alle modalità di scelta del gestore da parte del giudice, la riforma sembrerebbe aver reso superflua l'esigenza di ricorrere a gare finalizzate alla stipula di convenzioni dirette ad evidenziare i servizi ed i costi. I prezzi dovranno essere presenti su ciascun portale di gestori e i giudici potranno tenerne conto non senza una rigorosa selezione condotta secondo il criterio del miglior rapporto tra prezzo ed efficienza, nonché economicità, ma soprattutto, sicurezza, al fine di non ledere le regole concorrenziali.

Grafico 18 - Nell'eventualità che il tuo Tribunale di riferimento abbia adottato la modalità di vendita telematica in ambito esecutivo immobiliare quanti gestori della vendita sono stati incaricati della vendita telematica?



DOMANDA N. 19

I gestori della vendita appena indicati corrispondono agli stessi operatori ai quali è stata delegata la cura della pubblicità?

- Si: **62,01%** (284)
- No: **21,18%** (97)
- Non so: **16,81%** (77)

Scopo della domanda

Verificare se nel Tribunale di riferimento vi sia coincidenza tra operatori affidatari della pubblicità legale e gestori della vendita telematica.

Riferimenti normativi

Art. 490 c.p.c.; art. 569 c.p.c.; art. 161 - *ter* Disp. Att. c.p.c.; art. 161 - *quater* Disp. Att. c.p.c.

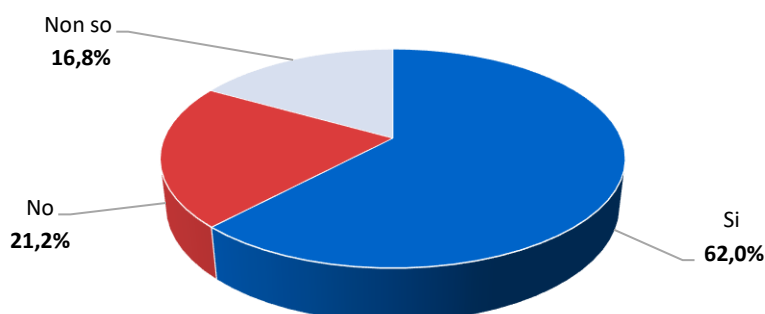
Esame del dato

Per il 62,01% degli intervistati, i gestori della vendita corrispondono agli stessi operatori ai quali è affidata la cura della pubblicità; per il 21,18%, invece, sono soggetti diversi. Dei 458 professionisti che hanno dato risposta, il 16,81% non è informato (77 intervistati).

Riflessioni - Proposte

La scelta della maggior parte dei Tribunali di delegare ai gestori della vendita anche la cura della pubblicità parrebbe motivata da ragioni di semplificazione. Tuttavia, se da un lato tale prassi sembra rispondere a esigenze di semplificazione, dall'altro non appare pienamente condivisibile, in quanto non aderente al testo della legge.

Grafico 19 - I gestori della vendita appena indicati corrispondono agli stessi operatori ai quali è stata delegata la cura della pubblicità?



SERVIZI OFFERTI DAL GESTORE. TARIFFE PRATICATE

DOMANDA N. 20

Nell'eventualità che il Tribunale di riferimento abbia incaricato uno o più gestori delle vendite telematiche quali sono i servizi offerti?

- Il solo sistema di vendita telematica comprensivo della pubblicazione sul portale delle vendite: **38.86%** (178)
- Il solo sistema di vendita telematica non comprensivo della pubblicazione sul portale delle vendite: **23.36%** (107)
- Il sistema di vendita telematica con software di supporto ai professionisti: **26.42%** (121)
- Altro e in tal caso specificare quali sono i servizi offerti: **11.35%** (52)

Scopo della domanda

Individuare gli ulteriori servizi offerti dal gestore della vendita telematica.

Riferimenti normativi

Artt. 2, 10 D.M. n. 32/2015.

Esame del dato

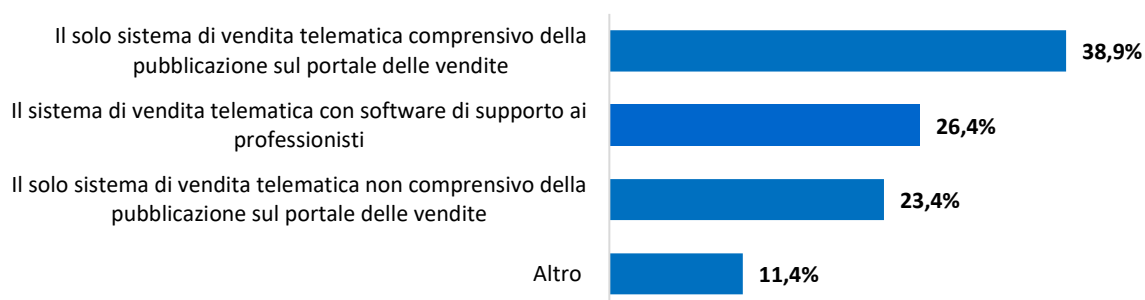
La domanda origina dall'esigenza di mettere in risalto le caratteristiche reali dei servizi offerti dai gestori delle vendite che "dovrebbero" aver guidato i Tribunali nelle loro scelte.

I risultati dell'indagine statistica, a quasi un anno dall'entrata in vigore delle nuove disposizioni legislative, evidenziano una scarsa gamma di servizi offerti da parte dei gestori di vendita nominati. Infatti, più del 60% delle risposte pervenute ha messo in risalto che l'unico servizio offerto dal gestore di vendita telematico è rappresentato dal sistema di vendita telematica e dalla pubblicazione sul PVP.

Riflessioni - Proposte

Per evitare che, in futuro, una eccessiva frammentazione degli incarichi comporti una gestione non uniforme ed efficace delle diverse procedure, si auspica che i circa 50 soggetti attualmente iscritti nel registro dei gestori, possano dotarsi di strumentazioni tecnologiche uniformi e sistemi maggiormente intuitivi per il fruitore, in modo da poter ridurre i problemi di adattamento dei professionisti delegati alle diverse piattaforme dei gestori.

Grafico 20 - Nell'eventualità che il Tribunale di riferimento abbia incaricato uno o più gestori delle vendite telematiche quali sono i servizi offerti?



DOMANDA N. 21

I gestori della vendita incaricati nel tuo Tribunale di riferimento hanno provveduto a pubblicare sul proprio sito internet il manuale operativo dei servizi?

- Si: **77,51%** (355)
- No: **22,49%** (103)

Scopo della domanda

Verificare l'adempimento di quanto previsto dalla riforma in riferimento alla pubblicazione del manuale del gestore sul proprio sito internet, anche per comprendere l'applicazione dei criteri di selezione attuati dai Tribunali.

Riferimenti normativi

Art. 10, comma 3, D.M. n. 32/2015.

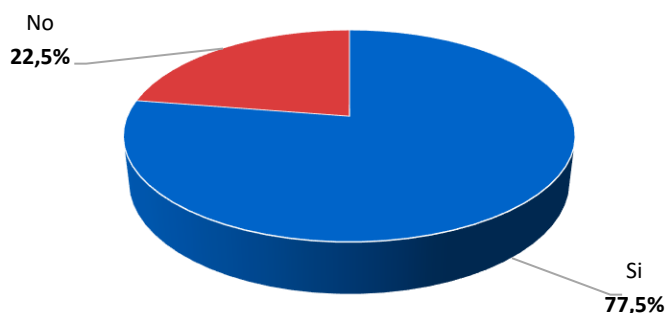
Esame del dato

Per la maggior parte degli intervistati (77,51%) i gestori della vendita incaricati dai Tribunali hanno provveduto a pubblicare sul proprio sito internet il manuale operativo dei servizi, contro i restanti 22,49%.

Riflessioni - Proposte migliorative

È necessario rispettare gli obblighi imposti dal D.M. n. 32/2015 anche al fine di consentire al giudice una scelta consapevole della qualità dei servizi offerti dai diversi gestori.

Grafico 21 - I gestori della vendita incaricati nel tuo Tribunale di riferimento hanno provveduto a pubblicare sul proprio sito internet il manuale operativo dei servizi?



DOMANDA N. 22

Nell'eventualità che il proprio Tribunale di riferimento abbia adottato la modalità di vendita telematica sono state predisposte ed allestite sale aste telematiche? (è possibile selezionare più di una alternativa)

- Sì: **28.38%** (130)
- No: **32.75%** (150)
- Sì a cura del gestore delle vendite telematico incaricato che ne consentono gratuitamente l'utilizzo: **10.70%** (49)
- Sì a cura del gestore delle vendite telematico incaricato che ne consentono l'utilizzo a pagamento: **16.81%** (77)
- Sì a cura dell'Ordine professionale che ne consente gratuitamente l'utilizzo: **2.62%** (12)
- Sono state predisposte ed allestite aule di udienza presso il Tribunale per lo svolgimento delle vendite telematiche: **7.86%** (36)
- Altro: **10.04%** (46)

Scopo della domanda

Verificare la predisposizione di sale d'aste che consentano un'efficiente organizzazione delle vendite con modalità telematiche e indagare se i gestori delle vendite o altri Enti abbiano realizzato o collaborato per l'allestimento di sale d'asta a tal fine dedicate.

Riferimenti normativi

D.M. n. 32/2015.

Esame del dato

L'asta telematica, come è noto, si realizza mediante l'utilizzo di una specifica piattaforma informatica messa a disposizione dal gestore della vendita telematica.

In alcuni casi, la soluzione prescelta è stata quella di realizzare, ad opera dei gestori iscritti nel registro ministeriale, oppure dagli Ordini professionali, sale d'asta aperte al pubblico che prevedono la presenza di postazioni dotate di PC con i relativi software, connessi ad una linea internet, nonché l'assistenza di operatori specializzati e di ulteriori servizi di supporto ai professionisti.

Le risposte pervenute alla domanda in esame evidenziano ancora una scarsa operatività dello strumento della sala d'asta telematica. Infatti, solo 130 intervistati hanno evidenziato che sono state predisposte ed allestite sale d'asta dedicate allo svolgimento delle vendite telematiche.

La maggior parte degli intervistati che hanno risposto "altro" informa di non vantare esperienze con le vendite con modalità telematiche.

Riflessioni - Proposte

Atteso che non è stata fornita alcuna indicazione legislativa o regolamentare, sia rispetto ai costi, sia rispetto a coloro che dovrebbero sostenere i costi medesimi (debitore, creditore, aggiudicatario o

professionista delegato), si auspica che nel futuro vengano privilegiate le soluzioni a minor impatto per le procedure. Si rinvia alla domanda n. 27.

Grafico 22 - Nell'eventualità che il proprio Tribunale di riferimento abbia adottato la modalità di vendita telematica sono state predisposte ed allestite sale aste telematiche? (è possibile selezionare più di una alternativa). Domanda a risposta multipla (il totale non è pari a 100).



DOMANDA N. 23

Nell'eventualità che il proprio Tribunale di riferimento abbia incaricato uno o più gestori delle vendite telematiche in ambito esecutivo immobiliare quali tariffe sono state previste per il servizio della vendita telematica?

- Tariffa fissa per ogni asta e, in tal caso, inferiore ai cinquanta euro: **15,94%** (73)
- Tariffa fissa per ogni asta e, in tal caso, pari o superiore ai cinquanta euro: **36,24%** (166)
- Tariffa fissa a percentuale e, in tal caso, inferiore al due per cento: **1,97%** (9)
- Tariffa fissa a percentuale e, in tal caso, superiore al due per cento: **1,53%** (7)
- Tariffa variabile a percentuale in relazione al valore dell'immobile: **4,59%** (21)
- Su preventivo da concordare di volta in volta: **6,77%** (31)
- Altro, e in tal caso, specificarne le modalità: **32,97%** (151)

Scopo della domanda

Verificare l'esistenza o meno di uniformità di tariffe applicate dai gestori per il servizio di vendita telematica.

Riferimenti normativi

Art. 10, comma 3, D.M. n. 32/2015.

Esame del dato

Dall'analisi dei dati, risulta che per la maggior parte degli intervistati, i gestori prevedono per il servizio della vendita telematica una tariffa fissa per ogni asta. In particolare, per 166 intervistati, pari al 36,24% la tariffa è pari o superiore ai cinquanta euro, mentre per 73 professionisti la tariffa è inferiore a cinquanta euro; 16 intervistati affermano, invece, che la tariffa applicata dal gestore è fissa a percentuale, inferiore al 2% per 9 di essi, superiore al 2% per i rimanenti 7.

La tariffa risulta variabile a percentuale in relazione al valore dell'immobile per 21 intervistati; per 31 professionisti il compenso è stato determinato con preventivo da concordare di volta in volta.

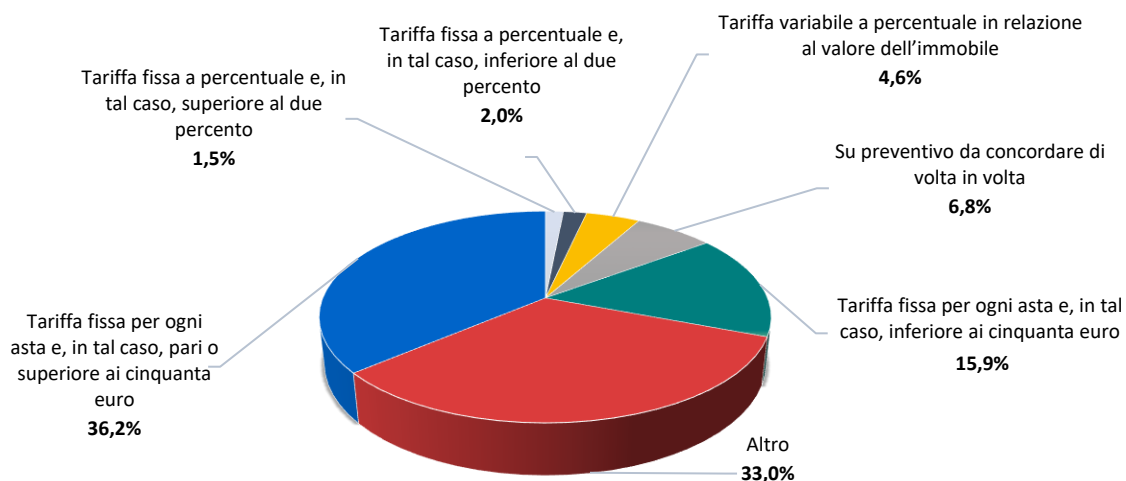
Un campione rilevante degli intervistati (151) ha scelto l'opzione "altro", in quanto riferiscono che trovano applicazione "tariffe" a fasce e per lotti, tariffe orarie, ovvero le seguenti differenti soluzioni:

- a singolo lotto per esperimento;
- per esperimento, indipendentemente dal numero dei lotti;
- per l'intera procedura, indipendentemente dagli esperimenti di vendita e dal numero dei lotti.

Riflessioni - Proposte

Rendere più omogenee le tariffe applicate per i servizi offerti per la gestione delle vendite telematiche. Quando il corrispettivo è ancorato al valore del bene, la tariffa determinata a percentuale solleva non poche perplessità in ragione della necessaria uniformità degli adempimenti richiesti.

Grafico 23 - Nell'eventualità che il tuo Tribunale di riferimento abbia adottato la modalità di vendita telematica in ambito esecutivo immobiliare hai riscontrato, nell'ambito dell'attività di professionista delegato, differenze in termini numerari delle offerte presentate in via tradizionale rispetto a quelle telematiche anche con riferimento al sistema precedente?



CRITICITÀ RISCONTRATE NELLE VENDITE CON MODALITÀ TELEMATICA

DOMANDA N. 24

Nell'eventualità che il tuo Tribunale di riferimento abbia adottato la modalità di vendita telematica in ambito esecutivo immobiliare hai riscontrato, nell'ambito dell'attività di professionista delegato, differenze in termini numerari delle offerte presentate in via tradizionale rispetto a quelle telematiche anche con riferimento al sistema precedente?

- Le offerte presentate in modalità tradizionale sono superiori a quelle telematiche: **58.52%** (268)
- Le offerte presentate in modalità telematica sono superiori a quelle presentate in modalità tradizionale: **4.59%** (21)
- Non c'è alcuna differenza sostanziale: **36.90%** (169)

Scopo della domanda

Verificare l'utilizzo del *software* per la presentazione delle offerte da parte del pubblico.

Riferimenti normativi

Art. 569 c.p.c.; Specifiche tecniche previste dall' art. 26 del decreto del ministro della giustizia 26 febbraio 2015, n. 32 recante le regole tecniche e operative per lo svolgimento della vendita dei beni mobili e immobili con modalità telematiche nei casi previsti dal codice di procedura civile, ai sensi dell'articolo 161-ter delle disposizioni per l'attuazione del codice di procedura civile.

56

Esame del dato

La vendita telematica dovrebbe rappresentare la forma ordinaria del procedimento liquidatorio, laddove la vendita tradizionale dovrebbe essere relegata su di un piano del tutto eventuale, nella misura in cui l'utilizzo delle nuove tecnologie implichi un pregiudizio per gli interessi dei creditori o per il sollecito svolgimento della procedura.

Esaminando, però, la prassi seguita dai Tribunali in questa prima fase di vigenza della novellata disciplina, emerge, da parte dei giudici, un utilizzo generalizzato della clausola di salvaguardia contenuta nel comma 4 dell'art. 569 c.p.c.

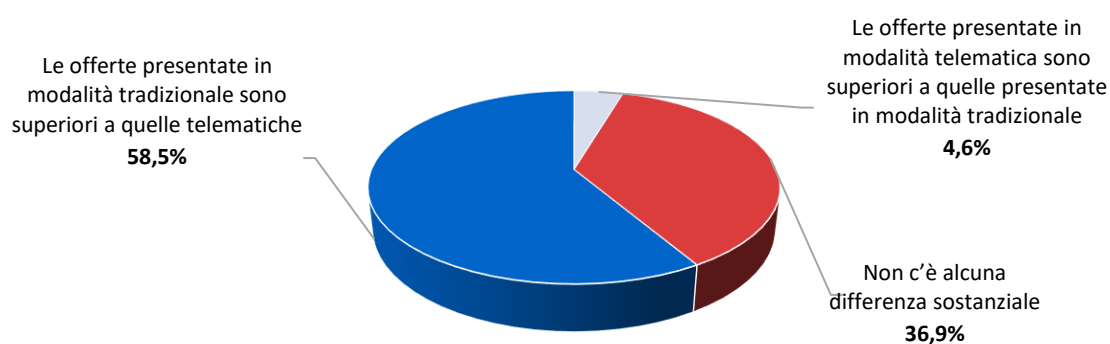
Fatta tale doverosa premessa, considerando il singolo dato statistico rilevabile dal campione di risposte pervenute, laddove i Tribunali abbiano adottato la modalità di vendita telematica, si è registrato uno scarso *appeal* delle offerte telematiche. Infatti, quasi il 60% delle risposte pervenute hanno evidenziato una prevalenza di offerte presentate in modalità analogica rispetto a quelle presentate in modalità telematica. Molto probabilmente, lo stato attuale dell'alfabetizzazione digitale diffusa nel nostro paese (soprattutto nelle zone interne) ha inciso, in maniera importante, nella scelta della modalità dell'offerta facendo registrare, in questa prima fase di avvio del sistema novellato, una prevalenza di offerenti con modalità analogica. Non appare casuale che i pochi uffici giudiziari, dove le vendite vengono svolte secondo modalità telematiche, abbiano optato per il modello operativo definito

vendita sincrona mista idoneo ad assicurare una graduale transizione dal sistema analogico a quello telematico.

Riflessioni - Proposte

In considerazione di tali dati percentuali, sicuramente non esaltanti, sarebbe auspicabile, per il futuro, che le prassi dei Tribunali, superata questa prima fase di transizione, prevedano un minor ricorso alla clausola di salvaguardia, contenuta nell'articolo 569, comma 4, c.p.c., relegando la vendita con modalità analogica ad ipotesi residuale e di eccezione, così come previsto dal dato normativo. Sotto il profilo della scelta sarebbe auspicabile, pertanto, che le prassi accordino preferenza alle modalità di vendita sincrona telematica e asincrona.

Grafico 24 - Nell'eventualità che il tuo Tribunale di riferimento abbia adottato la modalità di vendita telematica in ambito esecutivo immobiliare hai riscontrato, nell'ambito dell'attività di professionista delegato, differenze in termini numerari delle offerte presentate in via tradizionale rispetto a quelle telematiche anche con riferimento al sistema precedente?



DOMANDA N. 25

Gli operatori professionali che assolvono generalmente alla funzione di gestore della vendita hanno un presidio informativo presso il tribunale?

- Sì, ma solo uno: **32,53%** (149)
- Sì, ma solo alcuni: **8,52%** (39)
- Sì tutti: **10,04%** (46)
- No, nessuno: **48,91%** (224)

Scopo della domanda

Registrare le prassi in uso circa i presidi informativi dei gestori della vendita istituiti all'interno dei Tribunali.

Riferimenti normativi

Art. 16 - *ter* Disp. Att. c.p.c.; artt. 2, 10 D.M. n. 32/2015.

Esame del dato

La maggior parte delle risposte fornite alla domanda evidenzia che all'interno dei Tribunali non sono stati predisposti presidi informativi da parte dei gestori delle vendite. Tale dato è probabilmente da imputare alla circostanza in base alla quale in molti Tribunali si è registrata una certa "resistenza" alla vendita con modalità telematica.

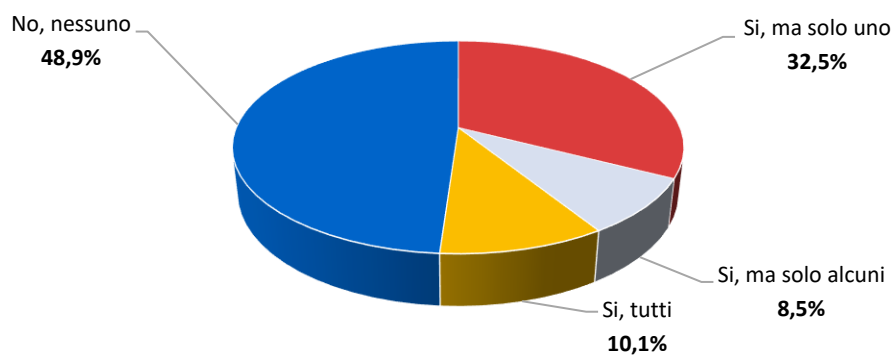
Un campione rilevante degli intervistati (32,53%) tuttavia, evidenzia che un solo gestore può avvalersi di un presidio informativo all'interno del Tribunale. Il dato, di una certa significatività, va messo in relazione con quelli registrati nel commento delle domande precedenti (cfr. domande nn. 19, 20, 21, 22) volti ad analizzare le modalità di scelta del gestore e i servizi da questo forniti.

Le restanti opzioni di risposta confermano che in alcuni Tribunali le stesse possibilità sono state fornite o a tutti i gestori, ovvero solo ad alcuni autorizzati.

Riflessioni - Proposte

Auspiciando che nei differenti Tribunali venga utilizzato un criterio di scelta dei gestori delle vendite incentrato sui criteri di rotazione "temperata" degli stessi, potrebbe essere di utilità che tutti i gestori individuati dal giudice istituiscano presidi interni al fine di fornire assistenza ai delegati.

Grafico 25 - Gli operatori professionali che assolvono generalmente alla funzione di gestore della vendita hanno un presidio informativo presso il tribunale?



DOMANDA N. 26

Il Tribunale e/o le sezioni e/o gli uffici competenti hanno fornito indicazioni dettagliate relativamente alle modalità delle vendite?

- Sì, e le stesse devono essere pedissequamente seguite dal delegato: **68,56%** (314)
- Sì, ma le stesse assumono solo un valore indicativo: **15,72%** (72)
- No: **15,72%** (72)

Scopo della domanda

Comprendere se nei Tribunali in cui la vendita con modalità telematica è stata adottata, i giudici abbiano fornito indicazioni dettagliate circa le modalità della vendita.

Riferimenti normativi

Art. 569, comma 4, c.p.c.; art. 161 - *ter* Disp. Att. c.p.c.

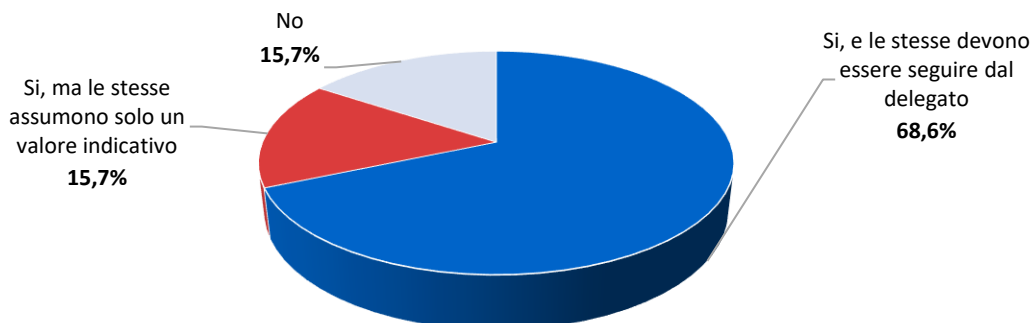
Esame del dato

La maggior parte delle risposte fornite alla domanda (68,56%) evidenzia che nei Tribunali in cui sono state adottate le vendite con modalità telematica, il giudice ha fornito indicazioni vincolanti relativamente alle modalità, mentre nel 15,72% dei casi il giudice ha individuato modalità di vendita lasciando ampi margini di autonomia al delegato.

Riflessioni - Proposte

Auspiciando l'emersione di prassi uniformi al fine di efficientare il sistema della vendita telematica, sarebbe opportuno che, almeno nell'ambito del circondario di riferimento, il giudice competente fornisca indicazioni dettagliate e vincolanti per i delegati.

Grafico 26 - Il tribunale e/o le sezioni e/o gli uffici competenti hanno fornito indicazioni dettagliate relativamente alle modalità delle vendite?



DOMANDA N. 27

Quali problemi hai incontrato, come professionista delegato, nelle vendite telematiche?

- Risposte date: **458**
- Risposte omesse: **102**

Scopo della domanda

Comprendere la rispondenza delle piattaforme messe a disposizione dai gestori alle effettive esigenze dei delegati, al fine di consentire l'efficace e celere gestione della vendita.

Riferimenti normativi

Art. 569 c.p.c.; art. 161 - *ter* Disp. Att. c.p.c.; Specifiche tecniche previste dall' art. 26 del decreto del ministro della giustizia 26 febbraio 2015, n. 32 recante le regole tecniche e operative per lo svolgimento della vendita dei beni mobili e immobili con modalità telematiche nei casi previsti dal codice di procedura civile, ai sensi dell'articolo 161 - *ter* delle disposizioni per l'attuazione del codice di procedura civile.

Esame del dato

La maggior parte degli intervistati ha evidenziato di non aver ancora effettuato vendite in modalità telematica (o perché non ancora disposte dal giudice o dal Tribunale di riferimento o perché disposte in modalità sincrona mista con presentazione delle offerte solo in via analogica).

Altri, in numero consistente, lamentano la complessità del procedimento e la lentezza dello stesso.

In particolare, la dilatazione dei tempi del procedimento è dovuta alla presenza di un numero esiguo di sale d'aste messe a disposizione per le vendite telematiche (cfr. domanda n. 22) e alla complessità delle piattaforme utilizzate per la vendita fornite dai gestori, le quali, peraltro, differiscono sensibilmente le une dalle altre.

Altra parte lamenta l'impossibilità, per il delegato alle vendite, di verificare il corretto versamento della cauzione da parte degli offerenti (cfr. domanda n. 16).

In qualche caso, è stata denunciata la circostanza che l'offerta trasmessa in via telematica è stata scartata dallo stesso sistema senza che l'offerente ne abbia avuto notizia al momento dell'inserimento, pur a fronte dell'avvenuto versamento della cauzione, con conseguente impossibilità per l'interessato di partecipare alla vendita.

I delegati, inoltre, hanno raccolto le lamentele di numerosi privati che richiedevano assistenza per la presentazione dell'offerta in via telematica, denunciandone la complessità.

Riflessioni - Proposte

Il dato evidenzia una sensibile carenza di efficienza delle vendite, dovuta all'allungamento dei tempi necessari per espletarla, data la necessità di utilizzare le sale d'aste per almeno tre ore per ogni vendita, con il rischio di non rispettare i tempi e i termini per l'esperimento delle vendite successive.

Per altro verso, i delegati denunciano le difficoltà di utilizzo delle piattaforme per la loro complessità e diversità che li costringe sovente a ricorrere all'aiuto dei soggetti incaricati dal gestore e presenti nei presidi (cfr. domanda n. 25). Gli ulteriori problemi tecnici evidenziati dagli intervistati e, in particolare la complessità della procedura di presentazione dell'offerta, rappresentano alcune delle cause che impediscono di realizzare la semplificazione e la massimizzazione dei risultati delle vendite dei beni pignorati.

Sarebbe, pertanto, auspicabile verificare tempestivamente se l'intera gestione delle vendite telematiche possa essere svolta più efficacemente anche attraverso la struttura ministeriale competente.

DOMANDA N. 28

Quali problemi hanno incontrato gli offerenti, in caso di partecipazione, alla gara telematica?

- Risposte date: **458**
- Risposte omesse: **102**

Scopo della domanda

Comprendere l'adeguatezza del *software* messo a disposizione dal Ministero della Giustizia rispetto alle effettive esigenze di chi intenda presentare un'offerta al fine di consentire l'efficace e celere gestione della vendita telematica.

Riferimenti normativi

Art. 569 c.p.c.; art. 161 - *ter* Disp. Att. c.p.c.; Specifiche tecniche previste dall'art. 26 del decreto del ministro della giustizia 26 febbraio 2015, n. 32 recante le regole tecniche e operative per lo svolgimento della vendita dei beni mobili e immobili con modalità telematiche nei casi previsti dal codice di procedura civile, ai sensi dell'articolo 161 - *ter* delle disposizioni per l'attuazione del codice di procedura civile.

Esame del dato

Anche in tal caso, la maggior parte degli intervistati ha evidenziato di non aver ancora effettuato vendite in modalità telematica e che, nel caso in cui siano disposte vendite in modalità sincrona mista, gli offerenti abbiano preferito presentare le offerte in via analogica.

La restante parte dei delegati intervistati riferisce di aver raccolto diverse lamentele da parte degli utenti, specialmente persone fisiche, quanto alla complessità del sistema attualmente previsto per la presentazione delle offerte.

In alcuni casi, sono stati evidenziati problemi tecnici che hanno impedito agli offerenti di partecipare all'esperimento di vendita (ad es. indisponibilità dell'offerta sulla piattaforma del gestore per mancata o per ritardata trasmissione della stessa da parte del Ministero).

Alcuni delegati, in particolare, hanno specificato che la mancata disponibilità dell'offerta presentata era dovuta alla presenza di talune anomalie dell'offerta medesima. Il sistema di elaborazione del Ministero però non comunica la presenza delle suddette anomalie all'interessato, ma si limita a scartare l'offerta, con la conseguenza che colui che ha presentato l'offerta viene a conoscenza della mancata efficacia dell'offerta soltanto il giorno in cui si tiene la vendita.

I dati fotografano, pertanto, una realtà preoccupante. In particolare, le vendite telematiche così come attualmente congegnate favoriscono solo alcuni offerenti, vale a dire coloro i quali vantano specifiche conoscenze dei sistemi informatizzati e, dunque, non realizzano l'obiettivo di ampliare la platea dei possibili acquirenti.

Riflessioni - Proposte

Come nella domanda precedente, il dato analizzato evidenzia una sensibile carenza di efficienza del sistema delle vendite, dovuta alla complessità della procedura prevista per la presentazione delle offerte che, in definitiva, risulta disincentivante soprattutto per le persone fisiche che vogliono partecipare all'offerta e non siano in possesso di conoscenze adeguate dei sistemi informatizzati ovvero non abbiano con questi ultimi la dovuta dimestichezza.

Appare di assoluta urgenza colmare i problemi tecnici che non consentono agli offerenti di partecipare alla vendita, pur avendo compilato correttamente l'offerta. Sarebbe inoltre auspicabile prevedere un meccanismo di *alert* o di blocco nella procedura di compilazione dell'offerta, per consentire all'offerente di comprendere le anomalie presenti e poterle correggere prima di inviare l'offerta.

Conclusioni

A un anno dall'entrata in vigore del regime di pubblicità sul PVP e delle vendite con modalità telematica, le risposte pervenute dai professionisti delegati e custodi dei beni evidenziano un difficile assestamento delle nuove regole contenute nelle specifiche tecniche, relative, come è noto, sia alle modalità di pubblicazione sul PVP ai sensi dell'art. 161 - *quater* Disp. Att. c.p.c., sia alla vendita dei beni con modalità telematiche ai sensi dell'art. 161 - *ter* Disp. Att. c.p.c.

Le indicazioni fornite dai giudici per sistematizzare e razionalizzare i contenuti della normativa e di tali specifiche tecniche denotano l'emersione di prassi non univoche che accentuano la differenza dei metodi registrati in ambito locale con riguardo alle importanti innovazioni apportate negli ultimi anni al processo esecutivo, innovazioni che incidono in modo assolutamente rilevante non solo sull'esecuzione individuale, bensì sul settore delle vendite in ambito giudiziario, generalmente inteso. Si pensi, solo a titolo d'esempio, alle ricadute sulle vendite nelle procedure concorsuali.

Alla luce di tanto, si è reso necessario indagare le modalità di effettiva attuazione dell'obbligo di pubblicità degli atti esecutivi sul PVP, previsto dall'art. 490, comma 1, c.p.c., e registrare i casi in cui il sistema della vendita con modalità telematica, individuato nell'art. 569, comma 4, c.p.c., sia stato utilizzato.

Tale indagine è stata condotta per verificare se l'obiettivo di semplificare ed efficientare la gestione delle procedure esecutive²³, per il tramite della creazione di un unico mercato delle vendite dei beni pignorati che, in quanto *on line*, non risulti influenzato dal contatto interpersonale tra gli offerenti, come invece accade nel meccanismo d'asta tradizionale e che, dunque, sia verosimilmente più competitivo, sia stato realmente perseguito.

Muovendo dalle prassi registrate nei Tribunali e dall'esame delle istruzioni che questi ultimi hanno diffuso tra i delegati e i custodi, già nella prima parte del documento vengono evidenziate le difficoltà incontrate in occasione, *rectius* in esecuzione, degli adempimenti appartenenti ad un sistema, per così dire, farraginoso.

Criticità si riscontrano, in primo luogo, circa il ruolo, il regime di responsabilità e i nuovi adempimenti che ricadono sul professionista delegato che, stando a quanto prevede l'art. 161 - *quater* Disp. Att. c.p.c., è tenuto a curare la pubblicazione sul PVP.

Al riguardo, i dati riportati a seguito della somministrazione del questionario evidenziano che, non di rado, la pubblicità sul PVP viene eseguita da un ridotto numero di società private designate dal giudice come operatori professionali per la pubblicazione. L'aspetto è di un certo interesse, considerato che all'incarico di procedere agli adempimenti pubblicitari non corrisponde, come invece dovrebbe essere, un adeguato sistema di responsabilità dell'operatore incaricato. Tale prassi, difatti, oltre a non trovare esplicita conferma nella lettera dell'art. 161 - *quater* Disp. Att. c.p.c. non collima con il regime previsto per le responsabilità correlate alla pubblicità su PVP - responsabilità che, stando alla legge, gravano sul professionista delegato alle vendite - e contribuisce, peraltro, a incrementare i costi della procedura.

²³ Nel rispetto anche dei principi di competitività, trasparenza, efficacia, sicurezza, esattezza e regolarità delle procedure telematiche, come previsto dall'art. 161 - *ter* Disp. Att. c.p.c.

La nostra indagine conferma che mentre il delegato vigila sull'effettiva pubblicazione dell'avviso di vendita, sui contenuti dell'avviso e sul rispetto dei termini per l'effettuazione della pubblicità, l'operatore professionale individuato dal giudice non è tenuto a produrre alcuna certificazione del suo operato che possa essere consegnata al delegato al fine di consentirgli un'ordinaria verifica, onde limitare e/o evitare eventuali contestazioni rispetto al proprio operato.

L'attività del delegato è ulteriormente aggravata da numerosi problemi tecnici segnalati dagli intervistati. I professionisti, in assenza di una procedura di correzione degli errori, sono obbligati frequentemente a ripetere più volte le medesime operazioni o, addirittura, a iniziare *ex novo* tutto il procedimento di pubblicazione. Tale carenza è ancor più significativa se si considera che, qualora il professionista delegato si accorga di aver pubblicato un avviso di vendita erroneamente compilato, potendo rimediare all'errore unicamente con una nuova pubblicazione, è necessario provvedere con l'ulteriore versamento del contributo previsto dall'art. 161 - *quater*, comma 1, Disp. Att. c.p.c. e, come è noto, pari a 100, 00 euro per ciascun lotto.

Altro profilo discutibile attiene alla tutela della privacy dei dati personali relativi ai debitori esecutati che, in caso di erronea pubblicazione, per la segnalata evidente disfunzione del sistema che non consente di apportare correzioni, non possono essere cancellati, rendendo l'esecutato sempre identificabile. In chiave critica occorre segnalare, inoltre, che, anche quando l'incaricato della pubblicazione è un operatore diverso dal delegato, è sempre su quest'ultimo che ricadono le responsabilità connesse alla tutela della privacy.

In relazione all'obbligatorietà delle vendite con modalità telematiche, il questionario mette in luce le difficoltà incontrate nella gestione di tale fase.

Risulta diffusa, infatti, la prassi di preferire le tradizionali modalità di vendita, facendo leva sulla clausola di salvaguardia declinata nell'art. 569, comma 4, c.p.c., in forza della quale il giudice può "derogare" alla vendita con modalità telematica quando essa risulti pregiudizievole per gli interessi dei creditori o per il sollecito svolgimento della procedura. Nelle ipotesi in cui il Tribunale abbia disposto la vendita telematica, inoltre, i dati presi in esame confermano l'accordata preferenza alla modalità sincrona mista che consente di presentare le offerte anche su supporto analogico.

Le differenze registrate in ambito locale e "fotografate" dal questionario, evidenziano la necessità di prevedere la razionalizzazione del sistema, nonché di diffondere prassi uniformemente adottate a livello nazionale che possano individuare modalità di vendita telematica adeguate alla natura e al valore dei beni.

Sempre con riferimento alle vendite, il questionario informa che non esistono criteri univoci per selezionare il gestore delle vendite. Costui, come stabilisce il D.M. n. 32/2015, è il soggetto costituito in forma societaria autorizzato dal giudice a gestire la vendita telematica e iscritto nel registro dei gestori della vendita telematica tenuto dal dipartimento per gli affari di giustizia del Ministero, sotto la responsabilità del direttore generale della giustizia civile.

Nella maggior parte dei casi, i dati confermano che è stato nominato un unico gestore delle vendite individuato sulla base di convenzioni o protocolli e non sulla base di criteri di rotazione - anche "temperata" come, peraltro, suggerito del Consiglio Superiore della magistratura - che tengano conto, sia dell'iscrizione nel registro dei gestori, sia del possesso di specifici requisiti sostanziali attinenti alla

struttura organizzativa di tali società, all'esperienza maturata nelle procedure esecutive, alla qualità dei servizi offerti e all'assistenza fornita, nonché al prezzo dalle stesse praticato. Tale dato, inoltre, va incrociato con quello che attesta la prassi, in uso nella maggior parte dei Tribunali, di affidare al gestore per la vendita anche la cura della pubblicità: in tal modo, si assegna al gestore un ruolo proattivo in entrambe le fasi che, se da un lato sembra rispondere a esigenze di semplificazione, dall'altro non appare pienamente condivisibile, in quanto non aderente al testo della legge. I dati, inoltre, attestano che, sia per gli adempimenti pubblicitari sul PVP, sia per le nuove modalità di vendite, il sistema ruota attorno ai servizi resi da un ridotto numero di società private incaricate, a volte come operatore per la pubblicazione, a volte come gestore della vendita telematica, a volte dell'uno e dell'altro adempimento. Peraltro, lo stesso questionario mette in luce la difformità delle tariffe applicate dai gestori per i servizi resi che, in alcuni casi, sono concordate di volta in volta in considerazione degli adempimenti svolti, con verosimile frustrazione dei principi di competitività a cui, invece, è ispirata la riforma.

Non poche criticità sono state riscontrate e "denunciate" anche in occasione dello svolgimento delle vendite con modalità telematiche e, più partitamente, delle vendite sincrone miste. Si rammenta, al riguardo, che tutta la procedura della vendita con modalità telematica si basa sul funzionamento e sulla connessione tra PVP, siti di pubblicità gestiti da società private ex art. 490, comma 2, c.p.c., *software* messo a disposizione dal Ministero della giustizia per presentare l'offerta con modalità telematica e piattaforme predisposte dai differenti gestori.

La frammentazione del processo informatico tra differenti "attori" che a loro volta operano con sistemi complessi, diversificati e poco intuitivi per l'utente, nonché la scarsa conoscenza degli strumenti informatici non sembrano aver agevolato la diffusione delle nuove regole. Dall'analisi dei dati si evince, infatti, che i consumatori preferiscono presentare le offerte con modalità analogica e che i professionisti delegati lamentano la complessità del procedimento e la dilatazione dei tempi, quest'ultima ancor più accentuata nei casi in cui il numero delle sale d'aste messe a disposizione per l'espletamento delle vendite telematiche risulti inadeguato a consentire lo svolgimento di un congruo numero di vendite al giorno.