



Espropriazioni immobiliari: delega, pubblicità e vendita

MILANO LUNEDI' 25 FEBBRAIO 2019
ROMA LUNEDI' 25 MARZO 2019

Il professionista delegato nelle vendite immobiliari è chiamato ad affrontare, in particolare, le problematiche interpretative ed applicative derivanti dall'istituzione del Portale delle vendite pubbliche, dall'obbligatorietà delle vendite telematiche e dalla generalizzata applicazione dell'istituto della delega di cui all'art. 591 bis cod. proc. civ..

Verranno quindi analizzate con taglio operativo la formazione del fascicolo telematico ed il conferimento della delega, il controllo degli atti da parte del delegato e le attività propedeutiche alla vendita, le fasi della pubblicità e delle operazioni di vendita telematica, gli adempimenti richiesti nonché le problematiche che più spesso si riscontrano nella pratica professionale nella redazione del decreto di trasferimento.

Durante gli appuntamenti formativi verranno affrontate esercitazioni pratiche sulle fasi procedurali più delicate.

SEDE MILANO Hotel Brunelleschi, Via Flavio Baracchini n. 12 (MM1 San Babila)
ROMA Conference Center Roma Sala di Rienzo, Piazza Cola di Rienzo, 80/a (Metro A - Lepanto)

Ore 9.00 – 13.00 / 14.00 – 17.00 (tot. 7 ore)

DATA MILANO LUNEDI' 25 FEBBRAIO 2019
ROMA LUNEDI' 25 MARZO 2019

RELATORI Tutti gli aspetti teorici e pratici delle attività delegate saranno approfonditi da un Magistrato

**PROGRAMMA****LA DELEGA DELLE OPERAZIONI DI VENDITA**

- Le categorie di professionisti delegabili
- L'iscrizione all'elenco dei professionisti delegabili: requisiti e condizioni
- La nomina del professionista delegato
- Oggetto e contenuto della delega
- Delega parziale o frazionata
- I poteri di controllo e direzione del G.E.
- L'ordinanza di delega
- Stima del bene pignorato
- Nomina e compiti dell'esperto estimatore: la redazione della relazione di stima
- La liquidazione del compenso

PUBBLICITA' SUL PORTALE DELLE VENDITE PUBBLICHE E VENDITA CON MODALITA' TELEMATICHE

- Portale delle vendite pubbliche:
- La normativa di riferimento
- Il contributo di pubblicazione e il fondo spese per il professionista delegato
- Il collegamento tra il portale delle vendite pubbliche ed i registri di cancelleria
- Il collegamento tra il portale delle vendite pubbliche ed i siti di pubblicità
- Conseguenze dell'omessa pubblicità sul portale delle vendite pubbliche
- La richiesta di visita per il tramite del portale delle vendite pubbliche
- La pubblicità sui siti internet
- La pubblicità a mezzo stampa
- Altre forme di pubblicità

ESERCITAZIONE PRATICA SULLA MODALITÀ DI INSERIMENTO DELLA PUBBLICITÀ SUL PORTALE DELLE VENDITE PUBBLICHE**LA VENDITA FORZATA**

- Natura ed effetti
- Contenuto dell'ordinanza di vendita
- L'espletamento della vendita forzata secondo modalità telematiche
- La normativa di riferimento; in particolare, il D.M. n. 32 del 2015
- Il versamento della cauzione
- Il gestore della vendita (individuazione, compiti, rapporti col referente della procedura)
- I controlli da parte del professionista delegato
- La gara telematica: vendita sincrona, vendita asincrona, vendita mista
- La verbalizzazione delle operazioni di vendita con modalità telematiche
- Il mancato funzionamento del sistema di ricezione delle offerte
- Il mancato od irregolare funzionamento del software di gara
- Le eccezioni alla vendita telematica
- Vendita senza incanto: modalità di presentazione delle offerte; contenuto della domanda di partecipazione; scelta per l'offerente del regime fiscale più conveniente; gara e criteri di aggiudicazione; riduzione del prezzo nei successivi esperimenti di vendita;
- Vendita con incanto (in particolare, le modifiche agli artt. 569 e 572 c.p.c. apportate dall'art. 19 del d.l. n.132/14)
- Le contestazioni avverso le decisioni dei delegati e l'intervento del Giudice

ESERCITAZIONE PRATICA SULL'OFFERTA E GARA TELEMATICA



L'AGGIUDICAZIONE E L'ASSEGNAZIONE

Aggiudicazione

Assegnazione forzata

Assegnazione per persona da nominare (art. 590-bis c.p.c.)

IL DECRETO DI TRASFERIMENTO

Il decreto di trasferimento

- Adempimenti preliminari alla predisposizione del decreto di trasferimento
- Il decreto di trasferimento: natura e forma
- Contenuto del decreto di trasferimento

Trascrizione e profili fiscali

- Registrazione del decreto di trasferimento
- Trattamento fiscale del decreto di trasferimento: agevolazioni prima casa, applicazione del criterio di determinazione della base imponibile mediante il c.d. prezzo valore
- Voltura catastale
- Trascrizione del decreto di trasferimento
- Il c.d. effetto purgativo
- Il decreto di trasferimento e l'esecuzione per rilascio

OBIETTIVI

- offrire agli operatori pratici un quadro esaustivo della disciplina tecnica
- rispondere alle esigenze di prima formazione per l'iscrizione all'elenco dei professionisti che provvedono alle operazioni di vendita e di formazione periodica per la conferma dell'iscrizione all'elenco dei professionisti delegati
- illustrare il sistema delle vendite telematiche attraverso dimostrazioni pratiche
- applicare in modo corretto la normativa di settore
- approfondire le prassi seguite nei tribunali

DESTINATARI

Avvocati, Dottori commercialisti, Notai ed altri professionisti delegati alle operazioni di vendita, Funzionari bancari

PREREQUISITI

Conoscenze generali e di base della normativa di riferimento. Per gli interessati alla materia, in particolare per coloro che hanno necessità di adempiere agli obblighi di prima formazione per l'iscrizione all'elenco dei professionisti che provvedono alle operazioni di vendita e di formazione periodica per la conferma dell'iscrizione all'elenco dei professionisti delegati

CREDITI FORMATIVI

Avvocati e Dottori Commercialisti: è stata inoltrata richiesta agli Ordini competenti

I PLUS

Speciale focus sulla figura del delegato in ordine alla pubblicità sul portale delle vendite pubbliche svolgimento delle operazioni di vendita in forma telematica; esercitazioni pratiche e analisi di casi pratici

QUOTA

€ 380,00 + IVA listino

DI ISCRIZIONE

€ 320,00 + IVA per iscrizioni anticipate (entro l'11 febbraio per Milano, entro l'11 marzo per Roma), multiple (due o più partecipanti dello stesso Studio), ex partecipanti ad altri corsi Giuffrè Francis Lefebvre Formazione

PER PARTECIPANTE