

corso avanzato

DELEGATO ALLA VENDITE NELLE PROCEDURE ESECUTIVE IMMOBILIARI

2021

live su Zoom

OBIETTIVI: il corso si propone l'obiettivo di fornire ai professionisti che intendono svolgere l'attività di delegato nelle vendite immobiliari le nozioni teoriche e gli strumenti tecnico-operativi necessari per affrontare le problematiche relative al proprio ruolo.

Il percorso analizzerà: quadro normativo, iter procedurali, vendita telematica e prassi operativa

Si analizzeranno alcune delle problematiche insorgenti nel corso del procedimento esecutivo con particolare riguardo al bonus fiscale sugli immobili.

PROGRAMMA DIDATTICO

28 Gennaio 2021 15:00-18:00

IL PROFESSIONISTA DELEGATO ALLE OPERAZIONI DI VENDITA E LA FASE PREPARATORIA ALLA VENDITA

- La cornice normativa, relativa alla figura del Delegato alla vendita, anche all'esito dei recenti interventi normativi (D.L. n.59/16 e n. 83/15).
- Le fasi del procedimento esecutivo immobiliare
- Categorie di professionisti delegabili.
- La Delega di vendita e gli adempimenti del Delegato.
- La fase preparatoria della vendita, l'intervento degli altri creditori e la procedura di riconoscimento del credito immobiliare.
- Risposte alle domande dei corsisti

4 Febbraio 2021 15:00-18:00

LE OPERAZIONI DI VENDITA E L'AGGIUDICAZIONE DEL BENE

- Le operazioni di vendita: pubblicità commerciale, presentazione delle offerte, vendita con e senza incanto, la mancata vendita e l'assegnazione.
- Gli strumenti evitativi dell'espropriazione e la composizione stragiudiziale del debito; la conversione del pignoramento all'esito della riforma del D. Lgs. 135/18, convertito in L. 12/19, la sospensione ex art.624 bis c.p.c., le eventuali istanze di rinvio, l'estinzione della procedura per rinuncia.
- Il compenso del Delegato: calcolo e contenuto della richiesta di liquidazione.
- Analisi di formulari e simulazioni pratiche
- Risposte alle domande dei corsisti.

11 Febbraio 2021 15:00-18:00

LA VENDITA TELEMATICA E GLI ADEMPIMENTI SUCCESSIVI ALLA AGGIUDICAZIONE

- La vendita telematica ed il portale delle vendite telematiche: procedura di instaurazione e svolgimento della vendita telematica: la pubblicazione degli avvisi ed il versamento del contributo di pubblicità.
- Funzionalità del portale vendite pubbliche: analisi e spiegazione dell'area pubblica "front office" e dell'area privata "back office".
- Le aste telematiche tramite procedure competitive: vendita telematica

sincrona, asincrona e mista.

- Le vendite telematiche: correlazione con il Portale delle vendite e con le vendite telematiche.
- Simulazione ed esercitazione di vendita su piattaforma telematica.
- Gli adempimenti successivi all'aggiudicazione: il termine per il versamento del prezzo.

18 Febbraio 2021 15:00-18:00

DECRETO DI TRASFERIMENTO E PROGETTO DI DISTRIBUZIONE

- La ripartizione del ricavato: formazione e da approvazione del progetto di distribuzione.
- Il Decreto di trasferimento: contenuti, trascrizioni, profili fiscali e modalità di emissione in relazione alle novità normative introdotte dal del D.Lgs. 135/18, convertito in L.12/19.
- Analisi delle principali problematiche, insorgenti nel corso del procedimento esecutivo:
- Le difformità con l'elaborato peritale dell'E.d.G..
- L'intervento della Curatela fallimentare.
- La proprietà dei beni in quota e di quelli in regime di comunione.
- La custodia e la delega alla luce dei BONUS fiscali sugli immobili.

DOCENTI:

Dott. **Luca Zampetti**

GOT - Tribunale di Ancona

Dott. **Alessandro Farolfi**

Giudice Delegato - Tribunale di Ravenna

Dott.ssa **Serena Pelagraggi**

ASTALEGALE

Avv. **Romualdo Picozzi**

Professionista Delegato alle vendite immobiliari - Tribunale di Ancona

Dott.ssa **Fabiola Pietrella**

Curatore Fallimentare - Dott. Commercialista Macerata

*È stata inoltrata domanda di accreditamento al Consiglio Nazionale Forense



Per informazioni e iscrizioni: CENTRO STUDI MINERVA

corso Cavour, 29 - 62100 Macerata

T. 0733.232026 - 349.6248482

www.minervastudi.it - info@minervastudi.it

 **Centro Studi Minerva Macerata**

in collaborazione con

