



**TAVOLO di
STUDIO sulle
ESECUZIONI
ITALIANE**

OSSERVAZIONI SULLE VENDITE IN MODALITÀ TELEMATICA

per le esecuzioni immobiliari

Autori:

Giovanni Colmayer

(Associazione T.S.E.I.)

Simone Luchini

(Associazione T.S.E.I.),

19 febbraio 2018

A cura dell'Associazione T.S.E.I.

Sull'Associazione T.S.E.I.

Il gruppo di lavoro, nato spontaneamente dalla passione e dall'entusiasmo dei soci fondatori e in seguito organizzato in forma associativa, raccoglie alcune singole e riconosciute professionalità nel settore delle procedure esecutive immobiliari, di provenienza eterogenea e spesso tra sé complementari, che coprono quindi i vari aspetti del mondo delle vendite giudiziarie, sia dal lato più giuridico-legale che da quello più commerciale e di mercato, sia dal lato statistico che da quello creditizio o valutativo-immobiliare.

L'Osservatorio si pone come obiettivo quello di raccogliere spunti, dati e riflessioni che possano essere elaborate e diffuse con lo scopo di contribuire, in tempi rapidi, ad una maggiore efficienza del settore delle espropriazioni immobiliari, potendo così portare benefici sia ai creditori sia ai debitori, che potrebbero sperare di massimizzare il ricavato dalle aste così da garantirsi almeno di ripagare la propria obbligazione debitoria.



© **Associazione T.S.E.I.**

Per favore citare questo studio come: "T6 (2018), "Osservazioni sulle vendite in modalità telematica per le esecuzioni immobiliari", Associazione "Tavolo di Studio sulle Esecuzioni Italiane" (T.S.E.I.), n. 6-18, 19 febbraio 2018

Associazione T.S.E.I. – Tavolo di Studio sulle Esecuzioni Italiane [T6]

Associazione culturale senza finalità di lucro ai sensi dell'art. 36 e segg. c.c.
Via Melchiorre Gioia, 82 | 20125 Milano (MI) | CF: 97855340580 | P.IVA: 09941320963
www.osservatoriot6.it | segreteria@osservatoriot6.it | istituzionale@pec.osservatoriot6.com

RINGRAZIAMENTI

Autori:

Giovanni Colmayer (Associazione T.S.E.I.)

Simone Luchini (Associazione T.S.E.I.)

Si ringraziano per il prezioso contributo fornito nella stesura del presente documento anche i soci **Guido Romano, Paolo Fancoli** e **Ilenia Antonica**, nonché l'Avvocato **Paolo Lessio** ed il Consiglio Direttivo dell'Associazione **Omnia Executiones**.

INDICE

PREMESSA	5
L'ANALISI.....	6
LA SITUAZIONE ATTUALE	8
I GESTORI DELLE VENDITE TELEMATICHE.....	11
POSSIBILI CORRETTIVI E "NICE TO HAVE"	16

PREMESSA

Il presente documento è stato redatto a seguito di consultazioni con gli associati del nostro osservatorio al fine di fornire un contributo di analisi delle evoluzioni attese, in ambito di esecuzioni immobiliari. La nostra Associazione, non essendo un operatore economico settoriale, ha consultato i propri soci, professionisti ed operatori economici del credito, tra cui anche alcuni fornitori di servizi informatici al mondo giustizia e alcuni utilizzatori degli stessi, per raccogliere indicazioni ed aspettative in merito all'introduzione di questa importante novità.

Questo documento pone l'attenzione esclusivamente sul segmento delle esecuzioni immobiliari, infatti le vendite concorsuali¹ sono da anni eseguite in modalità telematica dagli operatori specializzati previsti dall'art. 107 comma 1 della legge fallimentare.

Ancorché eseguite in modalità deformalizzata queste modalità di vendita hanno ottenuto importanti successi a livello nazionale ed internazionale. Analoghi risultati hanno conseguito le esecuzioni mobiliari in modalità telematica.

I commenti pervenuti dai nostri associati, parte dei quali espressi in forma scritta, sono riportati come note a piè di pagina, relativamente a specifici argomenti.

Per quanto riguarda l'impianto generale del documento abbiamo rilevato una adesione alle tesi esposte.

Precisiamo che nel novero dei nostri associati sono presenti *servicer* bancari e non, professionisti delle esecuzioni, istituti di vendite giudiziarie ed operatori iscritti nell'elenco dei gestori delle vendite telematiche, oltre ad altre figure professionali, che coprono tutti i ruoli degli operatori ausiliari della giustizia.

¹ A quanto sembra desumersi dalla lettura della normativa, se il curatore scegliesse la vendita ai sensi del comma 1, art. 107 l.f., non si avrebbe l'obbligatorietà ma la facoltà di ricorrere alla vendita telematica. Se invece il curatore optasse per la vendita secondo le modalità del codice di procedura civile (comma 2, art. 107 l.f.), allora la vendita telematica sembrerebbe obbligatoria anche nelle vendite fallimentari.

L'ANALISI

Con la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale (n. 7 del 7 gennaio 2018 e n. 16 del 20 gennaio 2018) dell'attestazione di piena funzionalità del Portale delle vendite pubbliche e delle specifiche tecniche relative alle vendite telematiche, a decorrere dal 19 febbraio e dal 10 aprile 2018 troveranno attuazione le disposizioni contenute nel D.M. n. 132 del 26 febbraio 2015 relative rispettivamente al Portale nazionale delle vendite pubbliche ed all'attuazione delle vendite telematiche nelle procedure esecutive individuali e concorsuali.

L'effetto congiunto con la pubblicazione delle *"Linee guida in materia di buone prassi nel settore delle esecuzioni immobiliari"* ad opera del Consiglio Superiore della Magistratura può avere conseguenze estremamente positive verso l'uniformità operativa e le regole condivise nei 140 tribunali italiani.

La gestione omogenea di oltre 230.000 lotti in asta, provenienti da esecuzioni immobiliari individuali e concorsuali (dati 2017 su base annua²) è una delle principali leve per affrontare il grave problema delle sofferenze bancarie in Italia e del recupero del credito in generale.

La vendita telematica si inserisce in maniera determinante nel processo di individuazione e suggerimento delle buone prassi intrapreso dall'organo di controllo della magistratura.

Purtroppo, all'atto dell'entrata in vigore delle norme, in molti tribunali italiani mancano ancora precise indicazioni operative e sembra che si stiano assumendo posizioni in "ordine sparso":

- non esiste un pronunciamento verso la tipologia di asta da adottare (fra le tre possibili metodologie indicate dalla norma);
- non esiste un criterio per la selezione dell'operatore (fra quelli iscritti all'albo ministeriale);
- non esiste alcuna indicazione tariffaria (le voci che pervengono dal mercato indicano tariffe forfetarie, possibili commissioni sulle vendite a carico dell'aggiudicatario, tariffe per singoli esperimenti d'asta ecc.) relativa all'importo ed al soggetto a cui verrà richiesto (debitore/creditore, delegato, aggiudicatario).

Tutto ciò rischia di creare un mercato difforme da un tribunale all'altro, vanificando quanto di buono è stato fatto finora e, soprattutto, rischiando di allontanare la creazione di un vero mercato virtuale italiano ed internazionale.

Infatti, partendo da una stessa piattaforma, il Portale nazionale, potrebbe accadere che in ognuno dei tribunali italiani siano adottate modalità di vendita differenti, con regole diverse e con costi gestionali diseguali.

² Fonte: Astasy Report "Aste 2017 Anno III – Anno giudiziale 2017"

Per questo motivo, dopo aver consultato la nostra base associativa, abbiamo deciso di redigere questo documento per trasmettere il nostro pensiero sull'argomento.

LA SITUAZIONE ATTUALE

Il Ministero ha istituito il Registro per i gestori delle vendite telematiche.

I presupposti per l'iscrizione sono principalmente basati sulla dimostrazione di possedere un *software* di gestione del tutto conforme alle caratteristiche tecniche fornite dal D.G.S.I.A.³

Per questo motivo tutti i gestori accreditati (al momento sono 17⁴ a livello nazionale) hanno in comune identiche modalità operative.

La piattaforma *software* si configura, quindi, come uno strumento di gestione e non un elemento in grado di determinare il successo dell'esperimento di vendita.

Diverse sono le prestazioni per tipologia di asta;

- La **“vendita sincrona telematica”**: *modalità di svolgimento dell'incanto o della gara nella vendita immobiliare senza incanto in cui i rilanci vengono formulati esclusivamente in via telematica nella medesima unità di tempo e con la simultanea connessione del giudice o del referente della procedura e di tutti gli offerenti*; per questa tipologia è necessaria la partecipazione “in diretta” del gestore che amministra i vari acquirenti contestualmente allo svolgimento della gara;
- La **“vendita asincrona”**: *modalità di svolgimento delle vendite mobiliari senza incanto o tramite commissionario o della gara nella vendita immobiliare senza incanto in cui i rilanci vengono formulati, esclusivamente in via telematica, in un lasso temporale predeterminato e senza la simultanea connessione del giudice o del referente della procedura*; per questa modalità non è necessario alcun presidio della gara, gli operatori inseriscono le proprie offerte e, alla scadenza, si procede all'aggiudicazione;
- La **“vendita sincrona mista”**: *modalità di svolgimento dell'incanto o della gara nella vendita immobiliare senza incanto in cui i rilanci possono essere formulati, nella medesima unità di tempo, sia in via telematica sia comparando innanzi al giudice o al referente della procedura*; questa tipologia di gara presuppone la disponibilità, da parte del gestore o del delegato, di uno spazio fisico ove gli acquirenti possono depositare le proprie buste, in alternativa all'offerta in modalità telematica; in questo

³ Direzione Generale per i Sistemi Informativi Automatizzati del Ministero della Giustizia.

⁴ Dal sito <http://gestorivendite telematiche.giustizia.it/registrotelematico.aspx> risultano, alla data di pubblicazione, le seguenti 17 società: Aste Giudiziarie InLinea SPA, EDICOM SERVIZI SRL, EDICOM FINANCE SRL, ZUCCHETTI SOFTWARE GIURIDICO SRL, ASTALEGALE.NET S.P.A., IT AUCTION, EXPO' INVEST SRL, GOBID INTERNATIONAL AUCTION GROUP S.R.L., GAP INFORMATICA S.R.L, NOTARTEL S.P.A., OXANET.IT S.P.A, PARVA DOMUS S.R.L., IS.VE.G ISTITUTO VENDITE GIUDIZIARIE SRL, SIVAG SPA, PBG SRL., ISTITUTO VENDITE GIUDIZIARIE S.R.L., ISTITUTO VENDITE GIUDIZIARIE S.R.L.

caso è necessaria la disponibilità di luoghi idonei e di personale, al pari di quanto già avviene nella gestione attuale degli esperimenti d'asta.

La prima scelta che deve trovare coesione fra i diversi tribunali è quella di individuare quale di queste modalità deve essere più comunemente adottata.

L'orientamento generale che riferisce il mercato è quello di privilegiare, almeno per un periodo "transitorio", l'adozione della modalità "sincrona-mista" che consente anche al pubblico meno preparato in termini informatici di continuare a partecipare alle aste come si è sempre fatto⁵.

In questo caso sarà necessario disciplinare quali debbano essere i luoghi fisici per il deposito delle offerte, come debbano essere gestiti, da chi ed a che prezzo.

Tornare a gestire le aste presso le aule di tribunale potrebbe non essere la scelta migliore per avvicinare alle esecuzioni immobiliari l'offerente timoroso e poco pratico dei palazzi di giustizia. Allo stesso modo l'inadeguatezza degli studi dei singoli delegati non può risolvere il problema.

La soluzione sembra essere quella di realizzare, ad opera di associazioni di professionisti delegati, degli ordini professionali oppure dei gestori dell'albo ministeriale, delle sale d'asta aperte al pubblico, organizzate secondo criteri di professionalità, funzionalità, trasparenza ed economicità.

La scelta andrebbe comunque sempre effettuata con riferimento all'incidenza dei costi delle varie opzioni, cercando sempre di privilegiare le soluzioni a minor impatto economico per la procedura.

A questo proposito giova ricordare la positiva esperienza del tribunale di Roma che (pur con costi di gestione totalmente a carico della procedura – e quindi del debitore e del creditore) ha consentito che fossero istituite ben tre sale: presso l'Ordine degli Avvocati, presso quello dei Commercialisti e presso quello dei Notai.

Uno dei suggerimenti più semplici che ci sentiamo di proporre, ma non certo l'unico possibile, è che il costo di tali locali non ricada né sul creditore/debitore né sull'aggiudicatario, ma rientri tra i normali costi amministrativi che ogni professionista autorizzato alla delega dovrebbe comunque sostenere per i propri spazi, e pertanto decurtato dal compenso totale, così come il costo del gestore⁶.

⁵ Uno dei nostri associati suggerisce in proposito: *"la scelta non deve determinare la procedura più utilizzata ma deve piuttosto determinare l'associazione di una modalità con un certo tipo di bene, ad esempio la sincrona telematica potrebbe trovare una applicazione proficua con gli immobili commerciali/industriali (che sono di interesse di investitori istituzionali/strutturati) mentre per gli immobili "civili" (dunque più appetibili per i privati) la modalità più adatta sembrerebbe essere quella sincrona mista."*

Un altro associato propone che siano sperimentate tutte le tipologie di asta al fine di selezionare, dati alla mano, quella che ha prodotto i migliori risultati ed adottarla in via definitiva.

⁶ I professionisti delegati iscritti alla nostra associazione hanno espresso il loro dissenso rispetto a questa posizione. Nel contempo ritengono che trattandosi di "costi di Giustizia", nessuna logica può giustificare che gli stessi siano decurtati dal compenso del professionista, ovvero il soggetto che realizza, nel contempo, l'interesse pubblico sotteso alla procedura esecutiva e l'interesse privatistico del creditore precedente.

La grave anomalia è che, a differenza del Portale della pubblicità, in questo caso non è stata fornita alcuna indicazione rispetto ai costi ed a chi dovrebbe sostenerli. In ogni caso, riteniamo che debba competere al G.E. la scelta strategica, di indirizzo, in qualità di dominus della procedura, relativamente alla tipologia di aste da utilizzare.

In ultimo auspichiamo che le piattaforme di vendita siano, al più presto, multilingue, anche se permane, per l'investitore internazionale, l'ostacolo della necessità di dotarsi di una PEC e di una *smart card* (ci avviamo verso un mercato autarchico?).

I GESTORI DELLE VENDITE TELEMATICHE

L'elenco dei gestori delle vendite telematiche si è andato componendo negli ultimi due mesi. Sul sito del Ministero della Giustizia sono attualmente censiti 15⁷ operatori; si tratta dei gestori storici della pubblicità giudiziaria ai quali si sono aggiunti alcuni operatori specializzati nelle vendite concorsuali.

È ragionevole ipotizzare che altri operatori si potranno aggiungere.

La piattaforma gestionale si concretizza propriamente come una *commodity* ed appare, quantomeno, controproducente che per la sua scelta si debba ricorrere a lunghe selezioni da parte del Presidente del tribunale ovvero dei G.E.

Per la selezione di un *player* unico è logico presupporre che sia indetta una gara formale con l'inevitabile allungamento dei tempi e con le possibili conseguenze legali, legate ai frequenti ricorsi che queste gare determinano.

A nostro avviso ci sono profonde differenze con il servizio della pubblicità giudiziaria:

- non c'è fornitura di personale da impegnare presso la sede del tribunale⁸;
- non è necessaria la capacità di raggiungere risultati;⁹
- non ci sono apprezzabili differenze fra i vari gestori;
- non ci sono requisiti legati a pregresse esperienze in quanto tutti i gestori partono da zero;

Per questi motivi il gestore della vendita telematica appare, più concretamente, un fornitore di *software* al servizio del delegato alla vendita.

Il professionista, in base alla tipologia di asta indicata dal G.E. potrà selezionare, all'interno dell'elenco dei siti autorizzati, il gestore di Vendite Telematiche che meglio può coadiuvarlo.

In quanto *commodity* il valore economico del servizio, e quindi il prezzo da pagare per l'uso del *software*, dovrà incidere in maniera marginale sulle complessive spese della procedura esecutiva.

⁷ Si veda la precedente nota 4.

⁸ Segnaliamo il commento di un nostro associato che svolge l'attività di gestore: *"il personale non sarà fornito presso il Tribunale ma sarà fornito presso la sala aste o presso la sede del gestore che dovrà implementare un adeguato reparto di assistenza per i delegati e per i cittadini "offerenti". Questo perché la piattaforma non è rivolta solo ai delegati ma anche a tutti gli offerenti che si collegheranno e ai quali deve fornire adeguata assistenza e sicurezza. Siamo inoltre di fronte ad un software che dovrà garantire il perfetto funzionamento in determinati momenti estremamente circoscritti nel tempo (vedi apertura delle buste e/o svolgimento della gara sincrona) che andranno a generare dei picchi notevolissimi di richiesta di assistenza sui quali ancora non vi è esperienza diretta e che quindi richiedono investimenti importanti da parte dei gestori."*

⁹ Anche a questo proposito il nostro associato gestore sottolinea: *"La piattaforma dovrà essere di semplice utilizzo e dovrà permettere una formazione capillare sul territorio affinché ogni cittadino possa partecipare alle aste in serenità, il che presuppone investimenti in pubblicità e assistenza anche locale. Per quanto sopra riportato crediamo che con l'andare del tempo ci saranno differenze apprezzabili tra i gestori"*.

In questo senso deve essere valutata la necessità di una indicazione di massima della tariffa, diversificandola anche relativamente al tipo di asta che si intende eseguire.

Ove si lasciasse ai singoli tribunali l'onere di trattare le condizioni economiche otterremo il negativo effetto di frazionare il potere contrattuale e, di conseguenza, una disparità di condizioni economiche che, oltre a penalizzare i tribunali minori, opererebbe una indiscriminata differenza tra i creditori che pagherebbero prezzi diversi in base alle dimensioni dei tribunali ed alle capacità negoziali dei presidenti dei tribunali stessi.

Tutti i gestori, dopo aver realizzato il proprio *software* secondo le stesse specifiche indicate dal Ministero della Giustizia, hanno fornito le stesse garanzie tecniche, le stesse coperture assicurative.

Il servizio è rivolto al delegato: è lui il fruitore della tecnologia e, soprattutto, dell'assistenza fornita dal gestore. Potrà, quindi, selezionare il gestore in base alla qualità dell'assistenza fornita.

Se tutto funzionerà sarà un buon risultato, anche se il costo complessivo per il creditore, come abbiamo documentato con lo "*Studio dei Costi delle Procedure Esecutive*" redatto dall'Associazione T.S.E.I.¹⁰ è decisamente sproporzionato e non più sostenibile né giustificabile, soprattutto a fronte di risultati deludenti di vendita. Ai costi documentati nello studio del 2016 si aggiunge la tariffa del Portale nazionale della pubblicità (100 euro per lotto e per esperimento d'asta) e l'impatto, ancora da determinare, della pubblicità su carta stampata come reintrodotta nel dicembre 2017 (Legge di stabilità 2018).

Le operazioni di vendita nella loro complessità ed integrità sono svolte dai delegati e ricomprese nella remunerazione complessiva: potremmo ipotizzare che almeno il futuro costo delle piattaforme telematiche sia a costo zero per la procedura e per l'offerente, deducendolo cioè dal compenso del delegato, in quanto semplifica sicuramente una serie di attività (una tra tutte, la burocrazia e la reportistica relativa) e dovrebbe anche diminuire le tempistiche delle operazioni di vendita¹¹. Per questo motivo riteniamo necessario che siano indicate, in affiancamento alle raccomandazioni sulle buone prassi, sistemi univoci di gestione delle aste, e

¹⁰ http://www.osservatoriot6.com/wp/wp-content/uploads/2016/01/Studio-dei-Costi-delle-Procedure-Esecutive-Versione-Completa_giu2016.pdf

¹¹ Diamo conto della posizione di un nostro associato che svolge l'attività di gestore: *"il servizio che il gestore offre è rivolto quindi sia al delegato ma soprattutto al cittadino che vuole partecipare alle aste e non solo al delegato come riportato nella circolare. Questo aspetto è molto importante nella scelta della piattaforma perché vi potrebbero essere software molto apprezzati dai delegati che però sono di difficile utilizzo per i cittadini e viceversa. Per questo motivo la scelta del gestore deve essere ben ponderata e, secondo noi, il costo della piattaforma, sempre per tale motivo, deve essere un costo posto a carico del creditore procedente in quanto è un costo che lo stesso deve affrontare per poter adire alla procedura della vendita esecutiva non essendovi alternative (se non residuali) per lo svolgimento della vendita (proprio come il costo della pubblicità che essendo obbligatoria per poter procedere con la vendita viene posto a carico del creditore procedente)."*

condizioni tariffarie che non alterino il complesso sistema dei costi delle procedure esecutive. Una possibile soluzione che, provocatoriamente, ci piacerebbe suggerire è che il *software* per gestire la piattaforma telematica potrebbe essere unico (con ovvia semplificazione di utilizzo) e distribuito gratuitamente (o a tariffa calmierata che copra i soli costi di realizzo) dal Ministero come avviene, in altri campi, da parte del settore pubblico (p.e. Agenzia delle Entrate per i servizi fiscali o per i servizi catastali e di pubblicità immobiliare). Alla fine, gli eventuali risparmi di tempo e di risorse vanno sicuramente a beneficio dell'amministrazione giudiziaria, che ha già "degiurisdizionalizzato" quanto possibile e che adesso potrebbe ben accollarsi qualche ulteriore costo (come è avvenuto, per esempio, per il PCT). Ci chiediamo infatti perché il software per le vendite telematiche non sia stato realizzato in parallelo con la struttura del Portale delle vendite pubbliche.

Alla luce di quanto esposto, la posizione dell'Associazione, che potrebbe non rispecchiare completamente quella dei singoli nostri associati, esprime una preferenza per l'adozione, in via transitoria, del sistema dell'asta sincrona mista.

Per quanto riguarda il sistema di tariffazione è emersa la preferenza, che come sopra potrebbe non essere condivisa dalla totalità dei nostri associati, per l'assorbimento del prezzo del servizio nei compensi del professionista delegato in quanto fruitore della prestazione¹².

Siamo però aperti a discutere ed approfondire ogni altra possibile soluzione purché supportata da evidenze e tendente non al mantenimento di rendite di posizione ma alla più generale efficienza del sistema giudiziario.

Certamente, il ritardo nella divulgazione delle specifiche tecniche, crea la necessità di una "prova sul campo" degli effetti e dei sistemi delle aste telematiche. A maggior ragione, quindi, le scelte che saranno adottate hanno bisogno di un periodo di assestamento prima di divenire definitive.

¹² Un altro dei nostri associati suggerisce: "*anche gli ordini professionali territoriali potrebbero sopportare parte dei costi di struttura dei propri professionisti*". Un altro ancora propone di gravare l'onere su colui che beneficia della dematerializzazione dell'asta, che, al di là di un iniziale disagio nell'uso dello strumento elettronico, è indubbiamente l'aggiudicatario e indirettamente la procedura: 1.l'aggiudicatario perché eviterà di presenziare l'aula di udienza e risparmierà gli oneri della trasferta (specie nel caso si tratti di investimento lontano dal proprio circondario), inoltre godrà della assoluta libertà di formulare il rilancio senza condizionamento alcuno e rilanciare sul prezzo senza vivere il disagio del confronto con i presenti (debitore, quando non altro...) - 2.la procedura massimizza il risultato utile contando sull'allargamento del bacino di utenza e sulla maggiore progressione delle offerte conseguente al contenimento di ogni forma, più o meno palese, di compromissione del normale esito della gara. Il professionista delegato, si ritiene, non trarrà beneficio alcuno dalla nuova modalità di vendita, anzi al contrario una maggiore e diretta responsabilità e maggiori rischi di dover fattivamente adoperarsi per assicurare la regolarità delle operazioni di gara, specie in ordine alla registrazione dell'offerta nella vendita sincrona mista.

Lo scenario futuro, completato il percorso di divulgazione dello strumento verso il grande pubblico dei potenziali acquirenti, potrebbe essere quello di tendere verso l'adozione esclusiva della modalità *asincrona*.

A favore di questa scelta segnaliamo, in particolare, il contributo di un nostro associato:

1. L'asta asincrona consente di ridurre al minimo il rischio di interruzione tecnica della procedura di gara per motivi di non tenuta della connessione, affidando la gara ad un soggetto qualificato, organizzato e strutturato a sostenere e garantire la piena continuità della stessa (il Gestore). L'affidamento della vendita ai singoli referenti della procedura e la frammentarietà nell'affidamento della direzione delle operazioni di vendita non offre garanzia alcuna in merito alla dotazione adeguata di infrastrutture tecniche idonee, esponendo la procedura a rischi di opposizioni ed eccezioni;

2. Nel modello di asta asincrona, invece il professionista non avrà alcuna diretta responsabilità nelle operazioni di gara; potrà seguirne il corso attraverso un accesso profilato e riceverà, ad ogni esperimento di gara il *report* necessario per la redazione del verbale di vendita. Anche il Giudice e il Cancelliere dispongono delle credenziali di accesso alle operazioni di gara (accesso con dati in chiaro, cioè con riferimento alle generalità dell'offerente);

3. L'asta asincrona è affidata al Gestore che calendarizza il numero di esperimenti d'asta previsti nell'ordinanza di vendita, centralizzando le informazioni e condividendole con la Cancelleria e con il professionista, che rimarrebbero così sollevati da ogni ulteriore incombenza (è un'asta in *back-office*); non si pone dunque alcuna esigenza formativa di assistenza e supporto tecnico e operativo del professionista, con conseguente minore impatto ed onere sulla procedura o sull'aggiudicatario (a seconda del *pricing* adottato dal gestore);

4. La vendita sincrona mista espone inoltre la procedura al rischio di contestazione per simultaneità dell'offerta: il professionista registra l'offerta contestualmente al rilancio del "partecipante da remoto": occorre dunque assicurare che il professionista registri l'offerta nel minor tempo utile (occorre fissare degli *standard* di operatività o consentire uno *stop offer* per il "partecipante via internet", ma anche questo presta il fianco a possibili eccezioni, più o meno pretestuose);

5. L'asta asincrona è un modello d'asta telematica pura che assicura il pieno assolvimento dell'intento legislativo di delocalizzare e dematerializzare l'asta, obiettivo non assolto certamente con l'asta sincrona mista che potrebbe potenzialmente ridursi ad una vendita "in sala", semplicemente "guidata", cioè strutturata su piattaforma del Gestore, con semplice aggravio di costi per la procedura o per l'acquirente o per il professionista delegato;

Al contempo è una vendita *easy*, che consente all'offerente di formulare l'offerta in un arco temporale prestabilito (es. una settimana) e di concentrare poi le sue offerte nelle battute finali della gara (come avviene di solito), portando avanti l'asta con il sistema dell'auto-estensione del termine di scadenza naturale della stessa;

6. Anche con riguardo alla vendita sincrona il vantaggio è quello di non richiedersi alcuna formazione sulla funzionalità del sistema (dunque alcun onere aggiuntivo) con specifico riguardo alla diretta responsabilità della registrazione dell'offerta da parte del professionista delegato e di minimizzare il rischio di contestazione "tecnica";

8. Infine l'asta asincrona non richiede l'allestimento di alcuna sala; molti operatori (gestori) si stanno prestando a garantire infrastrutture idonee ad assicurare assistenza a professionisti e offerenti nel corso della gara; ciò potrebbe svilire il senso della vendita telematica, che è, per definizione, dematerializzata e delocalizzata; l'incontro fisico degli offerenti, dei professionisti, del debitore e di possibili soggetti anche estranei al processo, magari anche al di fuori dalle aule dei tribunali, lascia spazio al potenziale perpetrarsi di condotte idonee a destabilizzare il corso naturale delle procedura competitiva e il raggiungimento del miglior risultato utile nell'interesse dei creditori.

POSSIBILI CORRETTIVI E “NICE TO HAVE”

In questa sezione della nostra breve discussione sul tema, ci permettiamo di aggiungere qualche ulteriore considerazione circa quello che ci piacerebbe poter vedere, quando ci saranno le condizioni, per ulteriormente migliorare la gestione delle aste telematiche. La finalità è sempre quella di aumentare il numero degli offerenti, massimizzare quindi il ricavato in asta e accorciare sempre di più i tempi di aggiudicazione, limitando le aste deserte.

VETRINA PERMANENTE

Un primo suggerimento a costo probabilmente limitatissimo, è quello di pubblicare l’avviso d’asta subito dopo l’udienza ex art. 569 c.p.c. e mantenerlo pubblicato anche dopo l’asta deserta e fino alla successiva banditura, per poi toglierlo solo con l’avvenuta aggiudicazione. Il bene sarebbe in vetrina permanente (semplificazione della spesa e della gestione) e l’asta diventerebbe “partecipabile” attraverso l’apertura di “finestre” prefissate nell’ordinanza di vendita.

PRESENTAZIONE DELLE OFFERTE E USO DELLA PEC

Con l’attuale previsione regolamentare (un soggetto terzo può presentare più offerte, attraverso la propria PEC, per conto di più soggetti offerenti per lo stesso esperimento d’asta) sembrerebbe equipararsi l’eventuale presentazione dell’offerta da parte di un soggetto terzo alla partecipazione per procura: Il terzo in questione potrebbe essere un soggetto che non ha i requisiti del procuratore legale e non agisce nemmeno in virtù di procura sancita da atto pubblico o scrittura privata autenticata. Tale modalità di presentazione dell’offerta potrebbe essere utilizzata per esempio da un consulente che si prestasse (a titolo gratuito o oneroso) a presentare un’offerta per conto del reale soggetto che potrebbe poi rendersi aggiudicatario. Al di là del possibile conflitto di interessi del soggetto offerente (che conosce l’importo offerto dai vari soggetti per cui offre), si configurerebbe anche una sorta di offerta “per procura” che non rispetterebbe quanto disciplinato dalla norma e riservato solo, per la fase senza incanto, agli avvocati (procura legale) che possono offrire solo “in nome e per conto”, con chiari obblighi di trasparenza e responsabilità.

Inoltre, nelle gare “sincrone miste”, potremmo trovare offerenti telematici “in nome e per conto” - in quanto tale prassi non sembra essere vietata né bloccata dalla piattaforma - e offerenti “analogici” impossibilitati a farlo se non tramite procura legale (per persona da nominare).

Si dovrebbe pertanto fare chiarezza sulle possibilità offerte dall’uso di una PEC altrui per presentare offerte (potrebbe rendersi necessario presentare un

mandato/incarico con data anteriore all'offerta per legittimare l'offerente/consulente?

Infine, dato che le credenziali per la partecipazione vengono spedite, entro 30 minuti dall'inizio delle operazioni di vendita, attraverso la casella di posta elettronica di chi ha presentato l'offerta, potrebbe sorgere un problema di riservatezza e di conflitto di interesse, visto che tale soggetto potrebbe in teoria accedere con più credenziali.

Sembra poi che un'offerta priva del bollo di legge (dato che il sistema sembra permettere anche la presentazione - e l'accettazione - di una offerta che ne sia priva) sia considerata valida al pari di una che dotata di bollo.

POTENZIALI CONFLITTI DI INTERESSE

Può un gestore di aste telematiche svolgere altre attività in qualità di ausiliario della giustizia?

VISIBILITA' DELLE GARE

Con l'abrogazione, di fatto, della fase con incanto a seguito delle recenti modifiche normative è diventato praticamente impossibile, per gli interessati, assistere agli esperimenti di vendita pur senza presentare offerte, cioè da semplici spettatori. Infatti l'art. 571 c.p.c. permette ai soli offerenti la partecipazione all'apertura delle buste, così come specificato anche, per le vendite telematiche, dall'art. 20 co.1 del D.M. n. 32/2015.

Sarebbe auspicabile, al fine di rendere le gare più dinamiche, appetibili, e trasparenti, poter mostrare le sessioni dei rilanci (e magari anche l'apertura delle buste) a tutti coloro che, tramite un accesso Internet, volessero assistere; eventualmente potrebbe essere richiesta una autenticazione delle presenze a seguito di registrazione, per sapere sempre chi sono gli spettatori presenti. Il tutto ovviamente oscurando il nome dell'offerente o altri dati sensibili. Ma sarebbe un ulteriore passo avanti verso la creazione di fiducia nel mondo degli acquisti in asta giudiziaria.

CAUZIONE

Se la cauzione per la partecipazione viene rilasciata tramite bonifico bancario sul conto della procedura, chiunque vi abbia accesso (delegato, segretaria, etc.) può sapere:

- quanti sono gli offerenti per quella singola procedura
- chi sono
- qual è l'importo della cauzione e quindi dell'offerta

Si potrebbe evitare questo inconveniente facendo versare la cauzione su conto corrente esterno al delegato/procedura (o comunque non accessibile da questi,

una sorta di “*escrow account*”) o anche su sistema informatico di pagamento che rilasci una ricevuta PDF (il soggetto XX ha depositato la somma di YY euro a titolo di cauzione per la procedura n. XY/2013 presso il tribunale di ZZ) che poi l’offerente inserisce, criptata, tra i documenti dell’offerta, e che viene verificata solo all’apertura delle buste. Se l’offerta sarà congrua, e la cauzione anche, l’offerta sarà ritenuta valida, altrimenti verrà annullata. La somma sarà poi incamerata (in caso di aggiudicazione) o restituita (a tutti gli altri partecipanti) nei giorni successivi alla gara.

Ulteriore elemento di trasparenza potrebbe essere quello di fissare una cauzione identica per ognuno dei partecipanti, al fine di evitare che, attraverso l’importo della cauzione, si possa risalire all’importo offerto da ciascuno dei partecipanti. Si semplifica, in questo modo, anche l’attività di restituzione delle somme da parte del delegato.

Un primo accorgimento che l’offerente dovrà avere è quello di effettuare il bonifico qualche giorno prima della scadenza dei termini per assicurarsi che, all’apertura delle buste, l’accredito sia stato contabilizzato – e visibile - sul conto corrente della procedura.

Inoltre, un’altra criticità che richiede particolare attenzione è quella relativa ai limiti dei vari sistemi di *home-banking*: di *default* infatti molti sistemi telematici hanno un limite per i bonifici *online* di qualche migliaio di euro, che andrebbe rimosso tramite richiesta scritta in filiale che potrebbe comportare anche alcuni giorni per l’autorizzazione. Se il cliente non fosse al corrente di questi limiti, rischierebbe, aspettando magari l’ultimo giorno utile per il deposito della cauzione, di vedersi bloccare o respingere l’ordine di bonifico, magari senza nemmeno capire perché. Ci vuole preventiva e completa informazione anche su questi blocchi informatici. Potrebbe essere utile prevedere infine eventuali altri sistemi di pagamento elettronici.

CONCENTRAZIONE DELLE ASTE NELLA STESSA GIORNATA

Con la facilità di gestione delle aste telematiche, potrebbe succedere (come è successo ad un tribunale del Nord molto efficiente anche nell’uso delle procedure telematiche prima ancora della normativa che le rendeva obbligatorie) che più aste siano fissate per la stessa giornata. Il che potrebbe costituire un ostacolo alla partecipazione per tutti quei soggetti (investitori soprattutto) che volessero partecipare a più aste con lo scopo però di acquistare un solo immobile. In questi casi, l’offerente dovrebbe versare cauzione per ogni asta, pur sapendo che il suo scopo è rendersi aggiudicatario di un solo immobile, e questo potrebbe ostacolare appunto l’investitore che dovrebbe impegnare molto capitale per acquistare un solo immobile.

GESTIONE DEI DATI

L'ultimo punto, ma sicuramente uno dei più importanti, è la constatazione che la modalità di vendita telematica riuscirà ad aggregare, in pochissimo tempo, utilissime statistiche relative a:

- indicazioni sui beni immobili oggetto d'asta (indirizzo, comune, categoria catastale, dimensione, etc.)
- prezzo base d'asta, importo dei rilanci, prezzo di aggiudicazione
- data di aggiudicazione
- codice fiscale dell'aggiudicatario
- ogni altra informazione utile (es. assegnazione, numero offerenti, tipologia di asta usata, etc.)

Ovviamente è possibile incrociare questi dati, arricchendoli, semplicemente utilizzando l'R.G.E. ed il Tribunale come ID univoco, per poter disporre di potenti statistiche sui ribassi in asta (utilizzando il valore di perizia), sul numero di esperimenti necessari per giungere all'aggiudicazione, etc. etc.

Tale base di dati, slegata da ogni altro sistema telematico (SIECIC o altro *repository*), non è di proprietà di nessun altro se non del tribunale. Sappiamo tutti quanto al giorno d'oggi siano preziose le basi di dati per l'uso che se ne può fare. Per questo il nostro più vigoroso suggerimento è che si impedisca un uso proprietario di tali dati, ristretto al tribunale o al gestore della piattaforma, ma che anzi si faciliti al massimo la pubblica diffusione di ogni dato (ovviamente anonimizzato) a chi ne abbia interesse (periti, creditori, istituti di studi e ricerche, investitori). Anche un dato come il codice fiscale, che necessariamente dovrà essere inserito in piattaforma e quindi tracciato, potrà essere utilizzato, ovviamente in forma rigorosamente anonima, per fornire indicazioni sul sesso, sull'età e sulla provenienza geografica nonché sulla nazionalità dell'aggiudicatario.

Chiediamo pertanto che si approfitti di questa nascita banca dati (nemmeno il pst giustizia dispone al momento di dati in tale formato digitale) per poter mettere a disposizione degli operatori e del pubblico tutto un *set* completo di informazioni relative all'esito delle vendite, fruibili in maniera gratuita e granulare, in forma completamente anonima, in modo da permettere ad ogni interessato di estrapolarli liberamente.