

Consiglio Nazionale del Notariato

Studio n. 18-2019/E

LA VENDITA TELEMATICA NELLE PROCEDURE ESECUTIVE E CONCORSUALI NELLA PRASSI DEI TRIBUNALI

di Ernesto Fabiani e Luisa Piccolo

(Approvato dal Gruppo di Studi sulle Esecuzioni Immobiliari e Attività Delegate il 20/05/2019)

Abstract

Le criticità della vigente disciplina in tema di vendita forzata telematica, tanto sul piano delle fonti che dei contenuti, hanno spinto i Tribunali a ricorrere a provvedimenti di carattere generale, per lo più nella forma delle circolari, per tentare di colmare le relative lacune e sciogliere i relativi dubbi interpretativi. Ciò anche al fine di favorire una uniforme applicazione delle disposizioni vigenti in materia quanto meno all'interno del medesimo ufficio giudiziario.

Lo studio ha ad oggetto le prassi dei Tribunali in tema di vendita telematica, sia con riferimento al processo di espropriazione forzata che con riferimento alle procedure concorsuali.

L'indagine condotta consente agli Autori anzitutto di constatare, sul piano metodologico, come talvolta detti provvedimenti di carattere generale vengano utilizzati per modificare/integrare ordinanze di delega già emanate nell'ambito di procedure espropriative pendenti e di evidenziare come, invece, l'ordinanza di delega delle operazioni di vendita non è surrogabile da un provvedimento di carattere generale che fa capo all'Ufficio giudiziario nel suo complesso, posto che la circolare, atto della cui natura si discute, non è comunque un atto giurisdizionale e men che meno un atto giurisdizionale che possa rivestire la funzione (che compete esclusivamente all'ordinanza di delega) di cd. *lex specialis* della fase liquidatoria.

Una volta chiarito detto profilo di ordine metodologico, lo studio esamina le scelte effettuate dai Tribunali con riferimento alle principali difficoltà interpretative/applicative poste dalla vigente disciplina in tema di espropriazione forzata, quali, in particolare: il modo in cui debba essere intesa la cd. clausola di salvaguardia di cui agli artt. 530 e 569 c.p.c. (e, dunque, la possibilità per il giudice di ricorrere alla vendita analogica anziché a quella telematica), la scelta fra le differenti modalità di vendita telematica, l'individuazione del gestore della vendita telematica, la proposizione delle offerte (e dunque tutte le relative questioni problematiche connesse alla figura del presentatore, alla segretezza delle offerte, ai possibili vizi peculiari della presentazione dell'offerta in via telematica, etc.), lo svolgimento della gara (nelle differenti possibili modalità contemplate dal D.M. 32/2015), il ricorso alle cd. sale d'asta, l'applicabilità delle disposizioni introdotte dal legislatore alle procedure pendenti.

Questa prima indagine consente di dar conto delle varie prassi vigenti presso i Tribunali sulle suddette questioni, nonché di constatare come, purtroppo, non ci troviamo di fronte a prassi uniformi, che, peraltro, raramente riescono a sopperire alle criticità, di forma e di sostanza, della disciplina vigente in materia.

Nonostante gli sforzi profusi dai Tribunali, le criticità della normativa vigente in materia, oltre a determinare l'instaurarsi di prassi difformi, non consente all'istituto di svolgere appieno la funzione

che gli è propria, ossia quella di prezioso strumento attraverso il quale la vendita forzata può potenziare, in talune ipotesi, la sua efficacia, consentendo così alla procedura espropriativa di conseguire un risultato più soddisfacente, in termini di ricavato, per i creditori.

Successivamente, analoga indagine viene effettuata con riferimento alle procedure concorsuali, ove, in assenza di specifica disciplina (sino al recente intervento del Codice della crisi d'impresa), è dibattuta, a monte, la stessa applicabilità della disciplina vigente con riferimento al processo di espropriazione forzata, che l'impostazione largamente prevalente tende ad escludere nel caso in cui la vendita si svolga nelle forme della cd. vendita competitiva e ad ammettere, invece, nel caso in cui la vendita si svolga secondo le disposizioni del codice di procedura civile.

Una volta esaminate le peculiari problematiche interpretative sollevate dalle procedure concorsuali (ivi compreso il dibattito relativo all'individuazione del soggetto – giudice delegato o curatore - cui spetta effettuare la scelta in ordine allo svolgimento della vendita in via telematica e quella, connessa, del gestore della vendita), vengono evidenziate le prassi dei Tribunali con riferimento alle principali questioni problematiche, avendo cura di soffermarsi sulle ipotesi che presentano delle peculiarità in sede concorsuale, rimanendo altrimenti pienamente valida ed esaustiva l'indagine in precedenza effettuata con riferimento al processo di espropriazione forzata.

Lo studio ha cura di soffermarsi anche sulle peculiarità della cd. vendita competitiva e sulla impossibilità che le caratteristiche intrinseche della stessa (per definizione caratterizzata da una minore rigidità di ordine procedimentale rispetto alla vendita secondo le disposizioni del codice di procedura civile) siano vanificate dal ricorso allo svolgimento della vendita in via telematica secondo le rigide prescrizioni contenute nel D.M. 32/2015.

Anche con riferimento alle procedure concorsuali non sussistono prassi uniformi dei Tribunali, né può ritenersi risolutivo delle suddette problematiche l'intervento del Codice della crisi d'impresa.

Per quanto, infatti, detto Codice preveda, all'art. 216, che, in ogni caso, le vendite devono svolgersi per il tramite del Portale delle vendite pubbliche, ove il portale non dovesse essere implementato per tempo per ospitare (non solo la formulazione delle offerte, come accade attualmente, ma) anche lo svolgimento della vendita, rimarrebbero ferme le attuali impostazioni dottrinali e prassi vigenti in materia, posto che appare difficilmente sostenibile che la mancata implementazione del portale nei termini di cui sopra possa equivalere ad impossibilità di procedere allo svolgimento della vendita in via telematica in sede concorsuale.

All'esito dell'indagine complessiva condotta emerge con forza la necessità di un intervento legislativo volto a disciplinare, con fonte di rango primario, la vendita telematica, nell'ambito di un più ampio intervento, se del caso, volto a riscrivere *in toto* la disciplina codicistica della vendita forzata, ferma restando l'imprescindibile necessità di tenere conto delle peculiarità della vendita in sede concorsuale, a maggior ragione ove questa si svolga nelle forme della cd. vendita competitiva.

Lo studio, nell'esaminare le principali questioni controverse in tema di vendita telematica (sia in sede esecutiva che concorsuale) e nel dar conto del modo in cui queste sono state risolte nella prassi dai Tribunali, si presta ad essere di ausilio ai vari operatori del diritto chiamati a dare applicazione alle suddette norme. Ma costituisce anche un prezioso strumento per gli stessi Tribunali, consentendo agli stessi di conoscere le prassi vigenti presso gli altri tribunali e di rivedere, se del caso, in tutto o in parte dette prassi.

Per quanto l'esito dell'indagine non possa avere una valenza propriamente statistica in ordine alle scelte effettuate dai Tribunali con riferimento alle varie problematiche affrontate, essendo stati esaminati solo i provvedimenti di carattere generale che sono stati reperiti, lo studio offre

significative indicazioni anche sotto questo profilo in ragione del numero comunque molto elevato dei provvedimenti di carattere generale reperiti ed esaminati.

PREMESSA

SOMMARIO: 1. Incertezze interpretative e problematiche applicative aperte dalle recenti riforme in tema di vendita forzata; 2. La tendenza dei Tribunali a ricorrere a provvedimenti di carattere generale per risolvere le incertezze interpretative/problematiche applicative aperte dalle riforme in tema di vendita forzata; 3. Segue: Criticità e limiti in ipotesi di delega delle operazioni di vendita; 4. L'importanza di una indagine che prenda le mosse da una ricognizione delle prassi vigenti presso i Tribunali.

SEZIONE PRIMA

LA VENDITA TELEMATICA NELLE PROCEDURE ESECUTIVE

SOMMARIO: 1. La vendita telematica e la clausola di salvaguardia ex art. 569, IV comma, c.p.c.: tendenze applicative; 2. Le modalità di vendita prescelta; 3. La nomina e l'individuazione del gestore della vendita telematica; 4. Le offerte; 5. La gara tra gli offerenti; 6. Le sale d'asta; 7. Entrata in vigore; 8. Conclusioni

SEZIONE SECONDA

LA VENDITA TELEMATICA NELLE PROCEDURE CONCORSALE

SOMMARIO: 1. Premessa; 2. Codice della crisi d'impresa e importanza delle prassi vigenti presso i Tribunali; 3. Preferenza per la vendita competitiva ex art. 107, primo comma, competitività della vendita e svolgimento in via telematica secondo le modalità di cui al d.m. 32/2015; 4. Obbligatorietà o meno dello svolgimento della vendita in via telematica, applicabilità o meno della disciplina di cui al D.M. 32/2015 ed individuazione del soggetto cui spetta la scelta delle modalità di vendita (e, eventualmente, del "gestore" della vendita); 5. La scelta del gestore della vendita telematica; 6. I contenuti del programma di liquidazione alla luce della normativa sulla vendita telematica; 7. Il conto (unico) della procedura e la restituzione delle cauzioni; 8. Le offerte: cenni e rinvio; 9. Le sale d'asta: cenni e rinvio; 10. L'entrata in vigore e la disciplina transitoria; 11. Conclusioni.

CONCLUSIONI

SOMMARIO: 1. Il tentativo dei Tribunali di far fronte a lacune e incertezze della vigente disciplina della vendita telematica con provvedimenti di carattere generale; 2. Infungibilità dell'ordinanza di delega alle operazioni di vendita e provvedimenti di carattere generale dei Tribunali; 3. I risultati dell'indagine condotta con riferimento alle procedure esecutive; 4. I risultati dell'indagine condotta con riferimento alle procedure concorsuali; 5. Esiti dell'indagine condotta e prospettiva *de iure condendo*.

PREMESSA

SOMMARIO: 1. Incertezze interpretative e problematiche applicative aperte dalle recenti riforme in tema di vendita forzata. – 2. La tendenza dei Tribunali a ricorrere a provvedimenti di carattere generale per risolvere le incertezze interpretative/problematiche applicative aperte dalle riforme in tema di vendita forzata. - 3. Segue: Criticità e limiti in ipotesi di delega delle operazioni di vendita. – 4. L'importanza di una indagine che prenda le mosse da una ricognizione delle prassi vigenti presso i Tribunali.

1. Incertezze interpretative e problematiche applicative aperte dalle recenti riforme in tema di vendita forzata.

Il processo di espropriazione forzata è stato fatto oggetto negli ultimi anni di numerosi interventi legislativi.

Taluni di questi hanno toccato anche il subprocedimento di vendita.

Fra questi, si segnalano in particolare: quello relativo alla vendita telematica e quello relativo al portale delle vendite pubbliche.

Si tratta, indubbiamente, di interventi legislativi di grande impatto che, nelle intenzioni del legislatore, vorrebbero rendere la vendita forzata sempre più efficace, così consentendo alla procedura espropriativa di conseguire un maggior realizzo. Ma, soprattutto per lo svolgimento della vendita in via telematica, l'intervento del legislatore ha aperto non poche problematiche interpretative, come testimoniato dai numerosi contributi dottrinali intervenuti in materia ¹, ed ingenerato, conseguentemente, non poche problematiche in sede applicativa, cui i Tribunali hanno cercato di far fronte diramando indicazioni di carattere generale, ricorrendo per lo più allo strumento delle circolari.

2. La tendenza dei Tribunali a ricorrere a provvedimenti di carattere generale per risolvere le incertezze interpretative/problematiche applicative aperte dalle riforme in tema di vendita forzata.

La tendenza dei Tribunali a ricorrere a provvedimenti di carattere generale per risolvere le incertezze interpretative/applicative aperte da nuovi interventi legislativi e favorire soluzioni il più

¹ Su cui cfr. per tutti, anche per ulteriori riferimenti E. FABIANI, *La vendita forzata immobiliare telematica*, studio n. 19-2018/E; adde Id, *La vendita forzata telematica*, Padova, 2018.

possibile uniformi nell'ambito del medesimo Ufficio giudiziario non costituisce certamente una novità.

In più occasioni si è assistito ad interventi di questo tipo, talvolta accompagnati dall'adozione di provvedimenti aventi la forma della circolare.

Questo fenomeno ha interessato anche il processo di espropriazione forzata, per lo più a fronte di interventi da parte del legislatore ², anche se non sono neanche mancate ipotesi provocate da interventi (non del legislatore ma) della Suprema corte di cassazione con pronunce di portata dirimpente³.

Con riferimento al processo di espropriazione forzata, peraltro, detto fenomeno si inserisce in un più ampio quadro caratterizzato da una valorizzazione massima, nel corso degli ultimi anni, delle prassi.

Basti per tutti ricordare, a tal proposito, come un istituto come la delega delle operazioni di vendita ha trovato una sua prima applicazione presso taluni Tribunali (Prato, Lucca e Livorno) in assenza di una previsione legislativa espressa, intervenuta solo in un secondo momento ⁴, e, in via più generale, come l'intero processo di espropriazione forzata ha conosciuto prassi migliorative (cd. *best practices*) presso taluni Tribunali (prima Bologna e poi Monza) solo in un secondo momento recepite, in buona parte, dal legislatore.

² Esempio recente è relativo alle molte circolari emanate dai tribunali per diramare indicazioni generali in merito alle innovazioni legislative apportate con la legge n. 132/2015: cfr., *ex multis*, Tribunale Milano 15 settembre 2015; Tribunale di Trani 15 settembre 2015; Tribunale di Alessandria 20 luglio 2015; Tribunale Ivrea 17 settembre 2015. Sula tematica delle "circolari operative dei giudici dell'esecuzione in materia di vendite telematiche" cfr. recentemente F. BARBIERI, *L'autogestione virtuosa del processo esecutivo*, in www.inexecutivis.it.

³ Si pensi alle indicazioni generale divulgate da diversi Tribunali successivamente alla sentenza della Corte di legittimità del 14 marzo 2013, n. 6575 (in *Foro it.*, 2013, I, 3274, con note di LOMBARDI, ACONE; in *Nuova giur. civ.*, 2013, I, 663, con nota di COSTA; in *Guida al dir.*, 2013, fasc. 15, 28, con nota di SACCHETTINI; in *Dir. famiglia*, 2013, 844; in *Riv. dir. proc.*, 2014, 790, con nota di PILLONI; in *Riv. esecuzione forzata*, 2014, 563, con nota di SANTAGADA). Tale sentenza ha affermato che la natura di comunione senza quote della comunione legale dei coniugi comporta che l'espropriazione, per debiti personali di uno solo dei coniugi, di un bene (o più beni) in comunione abbia ad oggetto il bene nella sua interezza e non per la metà, con scioglimento della comunione legale limitatamente al bene staggito all'atto della sua vendita o assegnazione e diritto del coniuge non debitore alla metà della somma lorda ricavata dalla vendita del bene stesso o del valore di questo, in assegnazione. All'indomani di questa nota pronunzia, si sono posti problemi in merito ai processi esecutivi pendenti, promossi in virtù di pignoramento avente ad oggetto la quota e non l'intero bene e diversi tribunali hanno avvertito l'esigenza di fornire indicazioni generali: tribunale di Campobasso, provvedimento del giudice dell'esecuzione del 17 maggio 2013; provvedimento del giudice dell'esecuzione del Tribunale di Ferrara del 15/3/2013, diffuso a "A tutti gli avvocati e a tutti i delegati e a tutti i periti". Si pensi, ancora, alla recente circolare del Tribunale di Alessandria del 28 febbraio 2018 che, a seguito dell'orientamento espresso dalla Corte di cassazione con la sentenza 28 settembre 2018 n. 23482, ha adottato una circolare per specificare i rapporti fra il fallimento e la procedura esecutiva individuale intrapresa da un creditore fondiario (consultabile in www.inexecutivis.it).

⁴ La delega delle operazioni di vendita trovò concreta applicazione ancor prima di un espresso riconoscimento legislativo (avvenuto con la legge 3 agosto 1998, n. 302) ad opera di parte della giurisprudenza (cfr. per tutte Trib. Prato, 4 giugno 1997, in *Foro it.*, 1997, I, 3406; sulla prassi di alcuni tribunali - oltre, quello Prato, quelli di Lucca e Livorno - di ricorrere allo strumento della delega prima ancora della legge 3 agosto 1998, n. 302 cfr. F.MANNA, *La delega ai notai delle operazioni di incanto immobiliare*, Milano, 1999, 14 ss; A.MONDINI e F.TERRUSI, *La soluzione giurisprudenziale in materia di delega ai notai delle operazioni di incanto immobiliare alla luce della l. 3 agosto 1998, n. 302*, in *Giust. civ.*, 1998, II, 509 ss. Per una critica della possibilità di delega al notaio sostenuta, in quel tempo, de iure condito cfr. F. CARDARELLI, *Legge 3 agosto 1998 n. 302, Funzioni e limiti dell'attività notarile delegata nei procedimenti esecutivi*, in *Riv. Not.*, 2000, 566 ss) che accolse la proposta di autorevole studioso (A. PROTO PISANI, *Delegabilità ai notai delle operazioni di incanto nella espropriazione forzata immobiliare*, in *Foro it.*, 1992, V, 444 ss.; ID, *Delegabilità ai notai delle operazioni di incanto nelle espropriazioni immobiliari. Normativa vigente e prospettive di riforma*, Atti del Convegno di Roma del 22/23 - 5 - 1993, a cura del Consiglio nazionale del Notariato, Milano, 1994, 13 s.).

Ai fini che qui rilevano, basti evidenziare come, a fronte delle recenti riforme che hanno interessato la vendita forzata, moltissimi tribunali hanno avvertito l'esigenza di adottare provvedimenti di carattere generale per lo più nella forma della circolare, talvolta avendo cura di precisare espressamente che è comunque fatta salva la diversa scelta da parte del giudice dell'esecuzione⁵.

In taluni casi, peraltro, si è fatto ricorso a provvedimenti di carattere generale (per lo più nella forma della circolare) anche al fine di modificare/integrare ordinanze di delega già emanate nell'ambito di procedure espropriative pendenti, spesso invocando, a sostegno della legittimità di una operazione di questo tipo, una decisione della Suprema Corte del 2015⁶.

Più precisamente, diversi tribunali hanno richiamato questa decisione, talvolta per giustificare la valenza integrativa della circolare in relazione alle ordinanze di vendita da emanarsi⁷, talaltra per giustificare la "modifica totalitaria di tutte le deleghe già conferite"⁸.

⁵ Cfr., a titolo esemplificativo, le circolari del **Tribunale di Ancona** (25 maggio 2018), secondo il quale «tutte le vendite dovranno essere asincrone, salvo diversa disposizione del giudice»; **Tribunale di Sassari** (circolare dell'ufficio fallimenti del 21 febbraio 2018), secondo il quale a decorrere dal 10 aprile saranno obbligatorie, salvo diversa specifica disposizione del giudice delegato, le modalità telematiche per le vendite nelle procedure fallimentari e concorsuali; **Tribunale di Novara** (decreto 5/2018, 9 febbraio 2018), che in ordine alle convenzioni sui gestori puntualizza che, a prescindere da convenzioni con il tribunale, la nomina del gestore resta oggetto di una libera scelta da parte del singolo giudice affidatario delle procedure esecutiva o concorsuale.

⁶ Il riferimento è a Cass. 24 febbraio 2015 n. 3607, in *Deiure*. Nel caso di specie, l'ordinanza di vendita prevedeva un termine perentorio di sessanta giorni per il versamento del saldo prezzo. Sennonché, con provvedimento di carattere generale - che non è stato neppure mediatamente impugnato - il giudice dell'esecuzione aveva modificato il termine di versamento del saldo prezzo per tutte le vendite, fissate e da fissarsi, portandolo da sessanta a novanta giorni; il provvedimento venne affisso nei locali del tribunale e pubblicato su ordine del g.e. sui due quotidiani dove venivano pubblicizzate le vendite forzate e sul sito utilizzato quale strumento di pubblicità per le vendite forzate del tribunale, nei quali sono riportate le condizioni generali di vendita applicate dal tribunale (inclusive del termine di pagamento a 90 giorni) e i dati per estratto delle varie ordinanze di vendita (quali gli identificativi degli immobili, il prezzo base e la cauzione) ma non l'originario termine di pagamento, superato; nel sito ufficiale del tribunale rimasero però inserite, e pubblicate per esteso, tutte le ordinanze di vendita fino a quel momento emesse, recanti l'originario termine di 60 giorni.

Dopo l'aggiudicazione, l'aggiudicataria, avendo ricevuto dall'incaricato della vendita una indicazione per il pagamento (60 giorni) contrastante con quella a lei nota (90 giorni) chiese indicazioni al giudice dell'esecuzione, che la autorizzò a pagare nei 90 giorni essendo questa la regola generale da qualche tempo da lui introdotta per tutte le vendite, con incanto e senza, del Tribunale di Reggio Calabria. La Corte di cassazione, considerate le circostanze, e puntualizzato che nessuno ha impugnato, nei termini della opposizione agli atti esecutivi, il provvedimento di carattere generale con il quale il giudice dell'esecuzione ha modificato anche le ordinanze di vendita già emesse con la pubblicità sopra indicata, afferma che: «l'ordinanza di vendita è stata modificata dal giudice dell'esecuzione quanto al termine di pagamento del saldo prezzo, in conformità dei poteri conferitigli dalla legge ben prima dell'aggiudicazione, con un provvedimento non adottato per favorire l'aggiudicataria, in quanto provvedimento di carattere generale adottato mesi prima di questa specifica vendita, e che essendo precedente non integrava una proroga del termine perentorio di pagamento, non consentita (...)». Secondo la Corte, la modifica delle condizioni generali di vendita e di aggiudicazione è stata portata a conoscenza dei terzi con tutti i mezzi di pubblicità, formali e informali (pubblicazione nei due quotidiani e nel sito *internet* prescelto per pubblicizzare le vendite forzate, ai quali si aggiunge l'affissione del provvedimento recante la modifica sui muri dei locali del tribunale) tanto da escludere la possibilità di un errore sui tempi del pagamento in persona di normale diligenza nonostante il permanere della originaria indicazione di sessanta giorni all'interno del solo sito *internet* del tribunale è una irregolarità che non rileva al punto di diventare causa idonea ad alterare la parità delle condizioni dei partecipanti alla vendita (e quindi ad inficiare la validità del decreto di trasferimento).

⁷ **Tribunale di Sassari** (circolare 2-2018 dell'ufficio esecuzioni immobiliari del 10 aprile 2018): «la presente circolare è ...da intendersi come integrativa di tutte le ordinanze che saranno emanate dal 10.4.2018, conformemente a quanto consentito dalla giurisprudenza della Suprema Corte: cfr. Cass. civ. 24.2.2015 n. 3607)».

⁸ **Tribunale di Firenze** (circolare 11 maggio 2018), che discorre della possibilità - ma con riferimento alla disciplina sugli avvisi di vendita (e prevedendo in particolare una variazione in aumento dei termini legali per la

Taluna dottrina ha ritenuto che la suddetta decisione della Suprema corte rappresenti il «tentativo di coniugare l'esigenza di salvare questa modalità semplificata di intervento modificativo, con l'esigenza di assicurare altresì la regolarità del procedimento liquidativo», attuato grazie alla precisazione dei presupposti in base ai quali la circolare «possa effettivamente produrre l'effetto di modificare istantaneamente tutte le ordinanze di vendita »⁹.

3. Segue: Criticità e limiti in ipotesi di delega delle operazioni di vendita

In verità, sembra che siano state imputate a siffatta pronunzia affermazioni di più ampia portata rispetto a quelle effettivamente fatte proprie dalla Suprema corte di Cassazione.

In dettaglio la Suprema Corte ha affermato la validità della vendita forzata qualora l'aggiudicatario del bene abbia versato un prezzo diverso rispetto a quello originariamente indicato nell'ordinanza ex art. 569 e successivamente modificato dal giudice dell'esecuzione con «provvedimento generale modificativo delle condizioni di svolgimento di tutte le vendite forzate dell'ufficio, che sia stato emesso prima dell'esperimento di vendita e pubblicizzato nelle forme di cui all'art. 490 cod. proc. civ.».

Nel caso di specie, dunque, non veniva in rilievo una circolare facente capo all'ufficio giudiziario nel suo complesso volta ad incidere su tutte le procedure esecutive pendenti presso quel determinato ufficio giudiziario, ma un provvedimento di carattere generale facente capo ad un determinato giudice dell'esecuzione, il quale, anziché adottare distinti provvedimenti per ciascuna delle procedure esecutive pendenti di sua competenza, ha adottato un unico provvedimento (generale) modificativo delle condizioni di svolgimento di tutte le vendite forzate emesso prima dell'esperimento delle stesse e pubblicizzato nelle forme di cui all'art. 490 c.p.c.

Fattispecie significativamente differenti fra di loro.

Basti per tutti considerare, a tal proposito, come, mentre nella fattispecie oggetto di esame da parte della Suprema corte siamo di fronte ad un provvedimento giudiziario (ancorché non riferibile

pubblicità) - riconosciuta dalla Corte di cassazione (Cass. 3607/2015), per il giudice dell'esecuzione di operare la «modifica totalitaria di tutte le deleghe già conferite, adottando un provvedimento generale modificativo delle condizioni di svolgimento di tutte le vendite forzate dell'Ufficio, purché lo stesso sia messo prima dell'esperimento di vendita e debitamente pubblicizzato nelle forme di cui all'art. 490 c.p.c.»; **Tribunale di Lanusei** (circolare 5 dicembre 2018) secondo cui: «la presente circolare è sul punto da intendersi come integrativa di tutte le ordinanze che saranno emanate dal 10.4.2018, conformemente a quanto consentito dalla giurisprudenza della Suprema Corte: cfr. Cass. civ. 24.2.2015 n. 3607)». In precedenza vd. anche **Tribunale di Vicenza** (circolare 1/2017, 16 gennaio 2017) che ha emesso una circolare, al fine di uniformare le prassi e i modelli in relazione alle esecuzioni immobiliari e fornire direttive per l'esercizio uniforme dei poteri discrezionali che la legge riserva al delegato, in particolare negli ambiti risultati più critici. Si legge in tale circolare che essa stessa «modifica istantaneamente tutte le deleghe precedentemente già emesse e, per l'effetto, dovrà essere applicata a partire dal primo esperimento di vendita avviato dopo la sua emanazione, ferme, per gli esperimenti di vendita attualmente in corso, le disposizioni precedentemente date con le rispettive ordinanze di vendita». Si precisa che «per la sua efficacia, secondo quanto stabilito da Cass. 3607/2015, essa deve essere dal delegato comunicata alle parti (compresi i creditori iscritti non intervenuti) unitamente e in allegato all'avviso di vendita, nonché pubblicata sul sito del Tribunale e sui siti internet previsti nell'ordinanza di vendita, accanto all'ordinanza di vendita stessa, all'avviso di vendita e alla perizia».

⁹ Cfr. G. BORELLA e S. PITINARI, *Questioni in tema di vendite telematiche*, in *Crisi di impresa e fallimento* 14 marzo 2018, www.ilcaso.it.

esclusivamente ad una determinata procedura esecutiva), con tutte le conseguenze del caso in termini di impugnativa del relativo provvedimento, non altrettanto può ritenersi con riferimento all'adozione da parte dell'Ufficio giudiziario Tribunale nel suo complesso di una circolare.

Così intesa tale pronuncia non si pone in contrasto con l'orientamento secondo cui le condizioni dettate con l'ordinanza di vendita, *lex specialis* del procedimento, sono modificabili con provvedimento giurisdizionale, assunto prima dell'aggiudicazione, in guisa che sia assicurata la parità delle condizioni nell'ordinanza di vendita e dunque la parità tra i potenziali offerenti¹⁰.

In definitiva, occorre ribadire, con riferimento alla tendenza, in via generale apprezzabile, dei Tribunali di ricorrere allo strumento delle circolari "interpretative" per tentare di assicurare un'applicazione uniforme di nuove disposizioni normative di controversa interpretazione/applicazione, come la stessa, pur potendo essere di ausilio anche in situazioni come quella in esame, non può comunque tradursi, nel caso di specie, nell'affermazione di una sorta di fungibilità fra circolare e ordinanza di delega delle operazioni di vendita, posto che la circolare, atto della cui natura si discute, non è comunque un atto giurisdizionale e men che meno un atto giurisdizionale avente quel peculiare ruolo che compete esclusivamente alla suddetta ordinanza, nell'ambito del processo di espropriazione forzata, ove si ricorra alla delega delle operazioni di vendita (cd. *lex specialis* della fase liquidatoria)¹¹.

Né può ritenersi che, a differenti conclusioni possa condurre la distinzione, evidenziata da taluna dottrina, fra provvedimenti a carattere generale applicabili "senza il *medium* dell'effettuazione da parte del G.E.", essendo "auto evidenti nell'*an* e nel *quomodo*", e provvedimenti che (come nel caso

¹⁰ Come si legge nella parte motiva della pronuncia in discorso, la Corte di legittimità ha avuto cura di precisare che, nel caso di specie, la legittimità del provvedimento modificativo era fondata sul fatto che: lo stesso era stato emanato dal giudice dell'esecuzione prima dell'aggiudicazione; non avesse inciso sul principio di parità tra i partecipanti; fosse stato portato a conoscenza dei terzi con idonee modalità e non fosse stato impugnato. In giurisprudenza, sul principio di immutabilità delle condizioni di cui all'ordinanza di vendita, con particolare riguardo ai rapporti tra *novum* legislativo e ordinanza di vendita, cfr. Cass. 5 ottobre 2018 n. 24570, in *Deiure*, secondo cui «la sopravvenuta modifica delle norme relative alla vendita, pur quando e nei limiti in cui sia applicabile per espressa opzione legislativa di disciplina transitoria (nel caso, la possibilità di aggiudicazione a prezzo ribassato ai sensi dell'art. 572 c.p.c., comma 3), diviene parte del regime proprio del relativo subprocedimento solo se e quando richiamata nella sottesa ordinanza, ovvero imposta dall'esito della sua fondata impugnazione, attesa la necessaria immutabilità delle iniziali condizioni del subprocedimento di vendita, decisiva nelle determinazioni dei potenziali offerenti e, quindi, del pubblico di cui si sollecita la partecipazione, perché finalizzata a mantenere la parità di quelle condizioni tra i partecipanti alla gara in uno all'affidamento di ognuno di loro sulle stesse». In dottrina su questo principio cfr., anche per i richiami, S.LEUZZI, *L'immutabilità delle condizioni della vendita forzata negli approdi della giurisprudenza nomofilattica*, in *www.inexecutivis.it*, il quale, alla luce della disamina di diverse pronunzie della Suprema Corte (tra cui vi è proprio la sent. del 24 febbraio 2015, n. 3607), afferma che, alla stregua dell'indirizzo nomofilattico che si delinea, «la stabilità del tempo e del modo specificamente preordinati dal giudice dell'esecuzione supportano una partecipazione tendenzialmente proficua di tutti gli interessati (sulla base delle proprie risorse spendibili), senza coglierne alla sprovvista alcuno. Il che vale a far scudo sulla regolarità del meccanismo della gara su cui è incentrato il procedimento esecutivo, immunizzandolo da ogni circostanza imprevedibile suscettibile di svuotare la competizione».

¹¹ Così già E. FABIANI, L.PICCOLO, *Vendita forzata telematica e portale delle vendite pubbliche: l'entrata in vigore delle nuove disposizioni legislative*, in *Studi e Materiali*, 2018, 1, 65 ss.; E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., 24; sull'ordinanza di vendita quale *lex specialis* del procedimento di vendita forzata adde A.M. SOLDI, *La vendita delegata dopo le ultime riforme*, in *Studi e materiali*, 2017, 1-2. 161 ss. Di recente, in merito al rapporto tra mutamenti normativi e stabilità delle regole dettate con l'ordinanza di vendita, salvo modifica con apposito provvedimento del giudice (a meno che le norme sopravvenute non ammettano spazio alcuno di giurisdizione), cfr. S.LEUZZI, *L'immutabilità delle condizioni della vendita forzata negli approdi della giurisprudenza nomofilattica*, cit.

delle vendite telematiche) riservano al giudice dell'esecuzione spazi di discrezionalità che non possono essere colmati dal professionista delegato (es. scelta se fare o meno la vendita con modalità telematica, scelta del gestore)¹².

Detta distinzione, infatti, come a suo tempo evidenziato, ben può assumere rilevanza ai fini di stabilire se determinate innovazioni legislative possano o meno trovare immediata applicazione con riferimento alle procedure espropriative pendenti¹³, ma non vale certamente a superare il principio di carattere generale appena più sopra evidenziato.

Giova segnalare, infine, come detto principio non viene, invece, in rilievo ove la scelta, per fornire indicazioni di carattere generale, non sia quella della circolare ma di ricorrere, piuttosto, ad una sorta di "prototipo" di ordinanza di delega/vendita. Quanto meno, evidentemente, ove si lasci sempre il singolo giudice libero di adottare o meno detta ordinanza nell'ambito della singola procedura esecutiva pendente presso di lui.

4. L'importanza di una indagine che prenda le mosse da una ricognizione delle prassi vigenti presso i Tribunali.

In definitiva, pur con talune deviazioni distorsive appena più sopra segnalate, (anche) a fronte delle incertezze interpretative/problematiche applicative aperte dalle più recenti riforme in tema di vendita forzata, si è assistito ad un massiccio ricorso da parte dei Tribunali a provvedimenti di carattere generale, per lo più nella forma della circolare, evidentemente diretti a colmare le lacune legislative, o comunque a sopperire alle relative incertezze interpretative, al fine di assicurare una applicazione uniforme nell'ambito del medesimo Ufficio giudiziario.

In una situazione di questo tipo un'indagine che prenda le mosse, proprio da questi provvedimenti, e dalle relative prassi applicative, assume particolare rilevanza.

Consente, infatti, anzitutto di comprendere, al di là della condivisibilità o meno delle scelte effettuate dal legislatore, in che modo determinate problematiche abbiano trovato una loro soluzione e se le relative soluzioni siano o meno uniformi presso tutti i Tribunali.

Al contempo, una indagine di questo tipo offre anche l'occasione per soffermarsi su dette problematiche e per cercare di comprendere:

- 1) se, ed in quale misura, siano risolvibili in via meramente interpretativa ed in che termini;

¹² Cfr. G.BORELLA e S. PITINARI, *op.cit.*, i quali danno atto che la problematica delle modalità operative per addivenire al risultato di una modifica massiva di tutte le ordinanze di vendita già emesse, senza passare per l'intervento in ogni singolo fascicolo non è nuova in quanto si era già posta all'indomani del d.l. 83/2015, il quale aveva modificato alcune disposizioni in tema di offerte e assegnazione e la soluzione pretoria era passata proprio per l'emanazione di una circolare modificativa c.d. *urbi et orbi*. Sennonché mentre alcune norme introdotte dal d.l. 83/2015 sono state ritenute "autoapplicative" (come l'art. 490 c.p.c.) in quanto applicabili "senza il *medium* dell'effettuazione da parte del G.E.", essendo "auto evidenti nell'*an* e nel *quomodo*", nel caso delle vendite telematiche sussistono spazi di discrezionalità che non possono essere colmati dal professionista delegato (scelta se fare o meno la vendita con modalità telematica, scelta del gestore) ma rimandano appannaggio esclusivo del giudice dell'esecuzione.

¹³ Cfr. più ampiamente E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., spec. 23-24.

2) se, ed in quale misura, occorra invece muoversi inevitabilmente in una prospettiva (non più *de iure condito* ma) *de iure condendo*.

L'indagine, evidentemente, non può avere una valenza propriamente statistica, stante la materiale impossibilità di esaminare tutte le prassi esistenti presso i Tribunali italiani, pur fornendo spunti interessanti anche sotto questo profilo in considerazione del numero estremamente elevato di provvedimenti di carattere generale dei Tribunali reperiti ed esaminati.

SEZIONE PRIMA

LA VENDITA TELEMATICA NELLE PROCEDURE ESECUTIVE

SOMMARIO: 1. La vendita telematica e la clausola di salvaguardia ex art. 569, IV comma, c.p.c.: tendenze applicative. – 2. Le modalità di vendita prescelta. – 3. La nomina e l'individuazione del gestore della vendita telematica. 4. Le offerte. - 5. La gara tra gli offerenti. - 6. Le sale d'asta. - 7. Entrata in vigore. 8. Conclusioni

1. La vendita telematica e la clausola di salvaguardia ex art. 569, IV comma, c.p.c.: tendenze applicative

Una delle principali questioni poste dalle più recenti riforme in tema di vendita forzata attiene fondamentalmente alla obbligatorietà o meno dello svolgimento della vendita con modalità telematiche e, più precisamente, al significato, ed alla conseguente portata applicativa, della cd. clausola di salvaguardia di cui all'art. 569, quarto comma, c.p.c.¹⁴, in forza del quale il giudice può disporre che la vendita avvenga con modalità tradizionali solo ove lo svolgimento della vendita con modalità telematiche "sia pregiudizievole per gli interessi dei creditori o per il sollecito svolgimento della procedura".

La norma, per come formulata ("il giudice stabilisce, salvo che ..."), sembrerebbe chiaramente sancire una preferenza per lo svolgimento della vendita con modalità telematiche o meglio ancora riconoscere a quest'ultima la connotazione di "regola", relegando al ruolo di "eccezione" lo svolgimento della vendita con modalità tradizionali, conformemente a quanto del resto esplicitato anche nella relazione illustrativa al d.l. n. 59 del 2016¹⁵.

A fronte dell'attuale lettera della norma, appare, in altri termini, difficilmente percorribile un iter interpretativo tendente a riaffermare il ruolo centrale dello svolgimento della vendita con modalità tradizionali, come ha tentato di fare taluna dottrina¹⁶, seppur isolata, o a posticipare in

¹⁴ Questa norma riprende la lettera dell'art. 530 c.p.c., il quale (a seguito delle modifiche apportate dal d.l. 24 giugno 2014, n. 90, conv., con modificazioni dalla l. 11 agosto 2014, n. 114) ha introdotto, in relazione all'espropriazione mobiliare, l'obbligatorietà dello svolgimento della vendita con modalità telematiche, salvo pregiudizio per gli interessi dei creditori o per il sollecito svolgimento della procedura.

¹⁵ Ove si legge che «al fine di migliorare il tasso di efficienza e di trasparenza del mercato delle vendite forzate, si prevede che le vendite dei beni immobili pignorati abbiano luogo obbligatoriamente con modalità telematiche ... In tal modo si estende al settore delle vendite immobiliari la regola introdotta nell'art. 530 del codice di procedura civile dal decreto legge n. 90 del 2014 ... che ha previsto che la vendita di beni mobili pignorati deve aver luogo con modalità telematiche».

¹⁶ Cfr. E. TOTA, *Notarelle critiche sulla cosiddetta "obbligatorietà" delle vendite telematiche*, in www.inexecutivis.it secondo il quale, nel caso di specie ci troveremmo di fronte ad un "norma elastica" e ad un "dovere discrezionale" del giudice il cui fondamentale parametro di riferimento sarebbe rappresentato dall'interesse dei

qualche modo l'operatività dell'obbligo di ricorrere alla vendita telematica contenuto nella disposizione di cui sopra.

In quest'ultima direzione si sono mossi taluni Tribunali adducendo, talvolta "il concreto rischio di disincentivare l'agevole svolgimento del processo espropriativo decretando pertanto un minor soddisfo di tutte le parti coinvolte" ¹⁷ e, talaltra, la necessità di tempi più lunghi quanto meno per consentire agli uffici di organizzarsi in ragione dei diversi profili da fronteggiare¹⁸, spesso stabilendo

creditori. La legge subordinerebbe, dunque, «l'applicazione del regime delle vendite telematiche ad un giudizio di compatibilità con l'interesse dei creditori», con il conseguente atteggiarsi della vendita telematica a «modello soltanto eventuale stabilito nell'interesse dei privati» che dovrebbe essere impiegato dal giudice solo ove lo svolgimento della vendita in via telematica non sia inutile per i creditori (nel senso che può arrecare un vantaggio in termini di rendimento dell'esecuzione); il ricorso alla vendita telematica dovrebbe essere escluso, cioè, non solo ove dannoso per i creditori ma anche ove risulti inutile per i creditori in quanto, in base ad un giudizio prognostico sui risultati conseguibili mediante questo sistema di commercializzazione, detti risultati si attestino ad un livello di *performance* omogeneo a quello dei canali tradizionali. Secondo questo Autore, al creditore o ai creditori d'accordo fra loro, spetterebbero anche le scelte, sotto il controllo del giudice, fra il canale fisico e le modalità telematiche, fra le diverse forme di vendita telematica, nonché del gestore e della piattaforma in grado di fornire il miglior servizio al minor costo. L'intento, nella parte in cui mira a recuperare uno spazio di discrezionalità giudiziale in ordine allo svolgimento o meno in via telematica della vendita, è apprezzabile, ma approda con tutta evidenza a risultati in palese contrasto con la lettera della norma, non giustificabili neanche invocando la natura "elastica" della stessa (cfr. sui tratti caratterizzanti delle norme elastiche e su quelli differenziali rispetto a figure affini, E. FABIANI, voce *Clausola generale*, in *Enc. dir.*, Annali, V, Milano, 2012, 183 ss.).

¹⁷ Così **Tribunale di Salerno** (ordinanza 12 aprile 2018).

¹⁸ Cfr. **Tribunale di Lanusei** (circolare 5 dicembre 2018) il quale ritiene che: «(conformemente all'interpretazione data da altri uffici del Distretto) ... allo stato ricorrano i presupposti per una applicazione generalizzata» della deroga alla nuova regola dello svolgimento in via telematica della vendita di cui all'art. 569 c.p.c. e «che, pertanto, le vendite forzate disposte da questo Tribunale debbano proseguire con le modalità tradizionali per le seguenti ragioni: a) si ritiene che non sia opportuno rimettere la scelta del Gestore delle Vendite telematiche ai singoli delegati, in quanto ciò produrrebbe una diversità di costi per ciascuna procedura, dipendente dalla scelta del delegato; b) il Tribunale non è stato ancora messo in grado di effettuare alcuna valutazione comparativa tra i prezzi e i servizi offerti da ciascun Gestore in quanto, a fronte di una pluralità di soggetti accreditati per il distretto della Sardegna, soltanto alcuni Gestori hanno provveduto alla pubblicazione dei prezzi e del manuale operativo nel proprio sito - prescrizione questa imposta dall'art. 10 del d.m. 26.2.2015; c) è intendimento dei giudici dell'esecuzione del distretto, dei rispettivi Presidenti del Tribunale e del Presidente della Corte d'Appello verificare la possibilità di individuare o un unico Gestore per tutto il distretto o quanto meno dei parametri anche economici condivisi per l'individuazione dei soggetti di volta in volta chiamati a gestire le vendite telematiche, ciò al fine di omogeneizzare le procedure e abbassare i costi. Allo stato non si è ancora giunti ad una soluzione di sintesi proprio per le difficoltà riscontrate nell'interlocuzione con i Gestori e per la oggettiva difficoltà a procedere ad una adeguata comparazione delle 'offerte'. Si dispone, pertanto, che tutte le ordinanze di vendita da emanarsi in data successiva al 1.11.2018 siano da considerarsi emanate con la deroga in materia di vendita telematica stabilita dall'art. 569, comma IV, c.p.c. fino alla data del 30.01.2019 - momento nel quale si stima possano essere state superate le difficoltà riscontrate in questa fase (la presente circolare è sul punto da intendersi come integrativa di tutte le ordinanze che saranno emanate dal 10.4.2018, conformemente a quanto consentito dalla giurisprudenza della Suprema Corte: cfr. Cass. civ. 24.2.2015 n. 3607)». Nella medesima ottica cfr. altresì **Tribunale di Bologna** (modello di ordinanza, 5 aprile 2018) il quale ha ritenuto che «la predisposizione delle attività liquidative endoprocedurali con modalità telematiche, in ossequio al disposto dell'art. 569 IV comma e all'art. 161 *ter* disp. att. c.p.c. al momento può essere di pregiudizio agli interessi dei creditori non essendo ancora stato individuato dal Tribunale di Bologna il nominativo del gestore delle aste pubbliche attraverso un procedimento ad evidenza pubblica»; *adde* **Tribunale di Milano** (ordinanza di delega RGE 1049/2018) il quale ha disposto che la vendita si svolga con modalità analogiche in quanto non vi è «allo stato, certezza in ordine alla possibilità per il gestore della vendita telematica di verificare l'effettiva provenienza dell'offerta telematica «e tale circostanza integra il grave pregiudizio per l'interesse dei creditori o per il sollecito svolgimento della procedura, potendo comportare problematiche inerenti la corretta identificazione degli offerenti durante lo svolgimento degli esperimenti di vendita».

l'applicabilità delle modalità analogiche ordinarie per le procedure per le quali sia stata già disposta la vendita¹⁹.

¹⁹ Cfr., sulla clausola *ex art.* 569, IV comma, **Tribunale di Sassari** (circolare 2-2018 dell'ufficio esecuzioni immobiliari del 10 aprile 2018) secondo il quale tutte le ordinanze di vendita da emanarsi in data successiva al 10 aprile 2018 sono da considerarsi emanate con la deroga in materia di vendita telematica stabilita dall'art. 569, IV comma, sino alla data del 30 settembre 2018, momento nel quale si stima possano essere state superate le difficoltà riscontrate in tale fase quali l'inopportunità di rimettere la scelta del Gestore delle vendite telematiche ai singoli delegati, in quanto ciò produrrebbe una diversità di costi per ciascuna procedura, dipendente dalla scelta del delegato. Peraltro, si puntualizza che il tribunale non è stato messo in grado di effettuare una valutazione comparativa tra i prezzi ed i servizi offerti da ciascun gestore e che è intenzione dei giudici dell'esecuzione del distretto, dei rispettivi presidenti del tribunale e del presidente della corte d'appello di verificare la possibilità di individuare un unico gestore e per tutto il distretto o quanto meno dei parametri anche economici condivisi per l'individuazione dei soggetti di volta in volta chiamati a gestire le vendite telematiche; **Tribunale di Firenze** (circolare del 19 febbraio 2018), secondo il quale, in virtù della clausola di salvaguardia *ex art.* 569, IV comma, c.p.c., si mantengono ferme le ordinarie modalità analogiche di vendita sino all'esaurimento della delega. Pertanto, l'obbligatorietà delle modalità telematiche per le vendite immobiliari riguarda solo le vendite oggetto di ordinanza di delega depositate successivamente al 10 aprile 2018, a meno che in giudice non disponga espressamente in maniera diversa, in base alle specificità del caso concreto. Le vendite che si svolgeranno dopo la predetta data, ma che siano già state delegate con ordinanze emesse anteriormente, si svolgeranno secondo le regole previgenti; *adde* **Tribunale di Caltagirone** (circolare del 19 febbraio 2018), secondo il quale la nuova disciplina in materia di vendite telematiche si applica sia alle procedure incardinate successivamente al 10 aprile 2018 sia a quelle nelle quali, pur incardinate prima di questa data, venga dal giudice adottata ordinanza di vendita *ex art.* 569 c.p.c. successivamente. Invece, per le procedure già incardinate per le quali sia già stata emessa ordinanza di vendita *ex art.* 569 c.p.c., con delega *ex art.* 591 bis c.p.c., laddove non siano ancora terminati i tentativi di vendita disposti con ordinanza, esigenze di speditezza - che possono essere riconfermate dal giudice dell'esecuzione previa apposita istanza depositata dal delegato all'interno della procedura in cui si chiede "di essere autorizzati a procedere senza ricorrere alle vendite telematiche" - consentono di derogare alle vendite telematiche anche per gli avvisi adottati dopo il giorno 11 aprile 2018. Per le procedure per le quali è già stata emessa ordinanza di vendita *ex art.* 569 c.p.c. e ove il delegato ha terminato i tentativi di vendita disposti, questi provvederà a rimettere gli atti al giudice dell'esecuzione con indicazione di tutte le informazioni necessarie *ex art.* 164 bis disp. att. c.p.c. In queste ipotesi, laddove il giudice dell'esecuzione ritenesse di ordinare ulteriori tentativi, valuterà se la procedura rientri o meno nelle ipotesi per cui è ammessa la deroga alle vendite telematiche; *adde* **Tribunale di Pescara** (provvedimento del 9 aprile 2018), secondo il quale, considerata la disposizione di cui all'art. 569 c.p.c., e rilevato che risultano allo stato già emesse dai giudici dell'ufficio numerosissime ordinanze di vendite delegate con modalità non telematiche, «appare sicuramente pregiudizievole per il sollecito svolgimento delle dette procedure e per gli stessi interessi dei creditori che le vendite, i cui avvisi siano pubblicati in data successiva al 10 aprile 2018, vengano a svolgersi secondo modalità e prescrizioni del tutto diverse rispetto a quelle contenute nelle dette deleghe»; in quest'ultima circolare, peraltro, si specifica che «l'ordinanza emessa dal giudice è da considerarsi *lex specialis* sicché la vendita dovrà necessariamente essere eseguita secondo le modalità e le prescrizioni in essa contenute». In tal senso *adde* **Tribunale di Napoli** (ordinanza di vendita, n. R.G.E. 297 /2015) secondo il quale la vendita dovrebbe essere espletata con modalità tradizionali in quanto: da una parte, la vendita con modalità telematica presuppone l'esistenza di un conto su cui avvenga l'accredito della cauzione, visionabile *on-line* dal delegato all'inizio delle operazioni di vendita e su cui operare per la restituzione delle cauzioni (allo stato, si specifica in tale provvedimento, l'Ufficio si sta impegnando ad ottenere dagli Istituti Bancari siffatto tipo di servizio, ma ciò non può portare allo stallo temporaneo delle procedure esecutive); dall'altra parte, mentre l'art. 10 c. 3 del DM 32/2015 prevede la pubblicazione del manuale operativo dei servizi ad opera dei singoli gestori della vendita telematica, allo stato, i dati pubblicati sui relativi siti non permettono una valutazione delle modalità operative dei servizi offerti, determinando, pertanto, l'impossibilità di stabilire le modalità stesse della vendita telematica. Queste circostanze, secondo il provvedimento in discorso, determinerebbero l'inevitabile differimento dell'emissione della delega delle operazioni di vendita ma il rinvio dell'udienza di cui all'art. 569 c.p.c., integra di per sé "il pregiudizio per gli interessi dei creditori e per il sollecito svolgimento della procedura" previsto espressamente dall'art. 569 c. 4 c.p.c. come motivo di deroga alla vendita con modalità telematica. Cfr. anche Tribunale Napoli, 14 aprile 2018, in *Deiure*, che ha ritenuto sussistere i «presupposti per disporre che, nel caso di specie, le operazioni proseguano con le modalità previste nell'ordinanza di vendita già pronunciata (e, quindi, con modalità non telematiche) e per il numero di tentativi già autorizzati, tenuto conto del fatto che, in tale eventualità, l'arresto delle operazioni di vendita già in corso risulta pregiudizievole per gli interessi dei creditori e per il sollecito svolgimento della procedura *ex art.* 569, quarto comma,

Altri Tribunali, invece, seppur talvolta animati, in modo più o meno esplicito, dall'intento di circoscrivere l'operatività dell'obbligo sancito dal legislatore di ricorrere alla vendita telematica, hanno comunque incentrato la loro attenzione sul significato da attribuire alla suddetta clausola di salvaguardia; operazione evidentemente non agevole e caratterizzata da un elevato tasso di discrezionalità, a fronte del ricorso da parte del legislatore a concetti giuridici indeterminati o elastici.

In estrema sintesi, sotto quest'ultimo profilo, è possibile affermare che, mentre taluni tribunali hanno per lo più valorizzato il profilo attinente alle peculiarità oggettive del bene, altri tribunali hanno invece valorizzato quello attinente alle peculiarità soggettive della platea dei possibili acquirenti.

Più precisamente, muovendosi nella prima direzione (peculiarità oggettive del bene), si è posto l'accento sul modesto valore del bene ovvero sulla sua localizzazione in zone periferiche per individuare possibili spazi di operatività della vendita tradizionale²⁰.

Muovendosi, invece, nella seconda direzione (peculiarità soggettive della platea dei possibili interessati), è stata, ad esempio, ritenuta congruente la vendita telematica laddove sussista una platea di potenziali interessati aventi natura settoriale ovvero rinvenibili anche al di là dei confini territoriali del tribunale presso il quale è incardinata la procedura espropriativa²¹.

La posizione, fatta propria da taluni Tribunali, fondamentalmente tendente a ritenere inaffidabile lo strumento telematico e/o comunque pregiudizievole per gli interessi dei creditori, è

c.p.c., anche tenuto conto dell'esigenza che venga preliminarmente definito un sistema efficiente di gestione dell'accredito e della restituzione delle cauzioni da versarsi telematicamente da parte degli offerenti».

²⁰ Vd., tra gli altri, **Tribunale di Bergamo** (comunicazione per i delegati alle vendite telematiche del 10 aprile 2018) il quale, sulla base della clausola di salvaguardia ex art. 569, quarto comma, c.p.c., prevede una limitazione dell'applicabilità della disciplina sulla vendita telematica per le vendite di prezzo base inferiore a 50.000 euro stabilendo che: «i giudici della sezione, visto l'art. 569 IV comma c.p.c., ritenuto, in considerazione dei tempi che si rendono necessari per approntare le aste telematiche secondo le nuove normative, 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 detti beni, che possa essere pregiudizievole per gli interessi dei creditori e per il sollecito svolgimento della procedura disporre la vendita secondo le modalità telematiche (seppur del tipo vendita sincrona mista), stabiliscono che le vendite dei beni immobili il cui prezzo base d'asta fissato per l'esperimento successivo alla data odierna sia pari od inferiore ad euro 50.000, avvengano secondo le modalità già precedentemente fissate. Pertanto relativamente ai fascicoli in cui le vendite successive alla data odierna, per i singoli lotti individuati, avverranno a prezzo base pari od inferiore a euro 50.000 il delegato provvederà alla fissazione delle aste non telematiche sulla base della precedente delega e senza richiedere la sottoscrizione di nuova delega da inserire nel fascicolo».

²¹ Vd. **Tribunale di Messina** (circolare 3 aprile 2018) il quale, onde consentire una graduale applicazione della normativa sulla vendita telematica, ha stabilito che, per un periodo transitorio valido sino al 30 settembre 2018, le vendite immobiliari telematiche siano disposte solo in ordine alle ipotesi in cui il giudice dell'esecuzione riterrà che le stesse siano coerenti con la tipologia del bene da vendere (es. immobili a destinazione industriale, alberghiera, turistica, ovvero di particolare pregio e valore) e/o della presumibile platea degli interessati (es. aventi natura settoriale o perché rinvenibili anche al di là del ristretto ambito territoriale di Messina e provincia), conferendo al giudice il libero potere di scegliere il gestore della piattaforma telematica. Laddove, invece, non sussistano immobili di valore rilevante, oppure si tratti di immobili localizzati in zone periferiche, la clausola di cui all'art. 569, comma 4, c.p.c. consente al giudice dell'esecuzione di motivare l'esclusione della procedura telematica, ritenendo essenzialmente che la vendita con modalità non telematiche sia più idonea a consentire a un maggior numero di potenziali partecipanti a presentare offerte e, quindi, a garantire una più veloce e proficua liquidazione.

stata evidenziata anche dalla dottrina che ha riservato attenzione alle prime prassi applicative²², ponendo l'accento, a titolo esemplificativo, sulla necessità che sia prioritariamente definito, anche tramite un sistema di convenzioni tra gli Uffici giudiziari e gli Istituti bancari, un modello efficiente di gestione dell'accredito e della restituzione delle cauzioni da versarsi, con modalità telematiche, da parte degli offerenti²³.

Altra dottrina pone in rilievo come non sono neanche mancati Uffici in cui la suddetta disposizione è stata interpretata «nel senso che la stessa conferirebbe al creditore il potere di scegliere tra vendita telematica e analogica in virtù del perseguimento del proprio interesse, cui la norma allude»²⁴. Interpretazione evidentemente incompatibile con la lettera e la *ratio* della disposizione in esame, come pure evidenziato dalla medesima dottrina che ne riferisce l'esistenza, ritenendo che «tale interpretazione oltre a non valutare il conferimento che la scelta della metodologia delle vendite viene lasciata dall'art. 569 c.p.c. al giudice, finisce per subordinare la funzionalità del sistema ad una variabile del tutto indipendente che smentirebbe lo stesso potere di direzione del processo conferito dalla legge al giudice»²⁵.

In definitiva, l'analisi delle prassi vigenti presso i Tribunali denota, accanto ad una fisiologica tendenza ad individuare le fattispecie che rientrano nel perimetro applicativo di una disposizione che ricorre a concetti giuridici indeterminati o elastici (facendo leva sulle peculiarità oggettive del bene o sulle peculiarità soggettive della platea dei possibili acquirenti), anche una marcata tendenza a ricorrere alla disposizione in esame per evitare di dare applicazione, quanto meno nell'immediato, al nuovo "obbligo", introdotto dal legislatore, di ricorrere allo strumento telematico per lo svolgimento della vendita forzata.

2. Le modalità di vendita prescelta

Altra questione aperta dalle più recenti riforme in tema di vendita forzata attiene alla scelta fra le differenti possibili modalità di vendita telematica contemplate dalla normativa vigente (sincrona, asincrona e mista)²⁶.

²² Vd. A. AULETTA, *Prassi dei Tribunali a confronto e criticità connesse all'esperimento delle vendite forzate in forma telematica*, in www.inexecutivis.it

²³ Più in dettaglio, in tal senso, vengono richiamate dalla dottrina in discorso (A. AULETTA, *Prassi dei Tribunali a confronto e criticità connesse all'esperimento delle vendite forzate in forma telematica*, in www.inexecutivis.it) le prassi vigenti presso il Tribunale di Napoli, il Tribunale di Roma e altri Uffici giudiziari del Lazio - ove si valorizza anche la mancanza di un tariffario ministeriale quanto ai servizi offerti dai gestori iscritti nell'apposito registro - e quelle del Tribunale di Napoli Nord ed altri Uffici giudiziari campani. Sottolineando, al contempo, come valorizzano altre possibili criticità legate all'utilizzo del mezzo telematico ritenute pregiudizievoli degli interessi del ceto creditorio, anche le ordinanze di altri Tribunali, quali, ad esempio, quelle del Tribunale di Milano, del Tribunale di Palermo e del Tribunale di Busto Arsizio.

²⁴ Così A. CRIVELLI, *La disciplina dell'offerta e dell'istanza di assegnazione nell'espropriazione immobiliare con particolare riferimento alle loro interazioni* (nota n. 29), in www.inexecutivis.it.

²⁵ Così A. CRIVELLI, *La disciplina dell'offerta e dell'istanza di assegnazione nell'espropriazione immobiliare con particolare riferimento alle loro interazioni*, cit. Adde A. AULETTA, *op.cit.*

²⁶ In dottrina, vd. da ultimo R. ROSSI, G. FANTICINI, R. D'ALONZO, *Vendita telematica*, in R. ROSSI, G. FANTICINI, *Vedemecum del professionista delegato alle vendite giudiziarie*, Perugia, 2019, secondo i quali i criteri che presidiano la scelta del giudice dell'esecuzione per l'una o l'altra modalità devono corrispondere ai principi che presidiano il processo

Sul punto, si riscontra una diffusa preferenza accordata dai Tribunali alla cd. vendita mista, ritenuta nell'immediato la più idonea a garantire la maggiore partecipazione alle vendite e quindi il massimo realizzo nell'interesse delle parti. In particolare molti tribunali hanno evidenziato che tale tipologia di vendita consente anche a quanti siano digiuni di competenze informatiche e non in possesso di PEC di formulare le proprie offerte inoltrandole in cancelleria con le usuali modalità e di partecipare alla gara comparendo innanzi al professionista delegato²⁷.

Non mancano, però, le ipotesi in cui è stato adottato il modello di vendita asincrona²⁸, mentre, a quanto consta, è più raro il ricorso al modello di vendita telematica sincrona²⁹, in alcuni casi persino escluso in radice³⁰, quantomeno in questo primo frangente applicativo.

La scelta fra i differenti modelli non sembrerebbe essere, però, parametrata esclusivamente sulle caratteristiche intrinseche proprie di ciascuno dei suddetti modelli, ma piuttosto molto spesso influenzata, in modo decisivo, dalla suddetta già constatata avversione, o quanto meno diffidenza, per il sistematico ricorso allo strumento telematico.

In altri termini questo sembrerebbe essere il vero motivo che spinge la gran parte dei Tribunali a privilegiare la vendita mista, posto che, per l'effetto, la necessità di ricorrere alla vendita telematica è quanto meno temperata dal venire meno della necessità di abbandonare in radice lo svolgimento della vendita con le modalità tradizionali.

di espropriazione forzata: efficienza, efficacia e rapidità. Conseguentemente, il giudice è tenuto a valutare l'impatto della propria opzione sulla possibilità di alienare l'immobile pignorato nel più breve tempo possibile al prezzo più elevato possibile, di talché la scelta si dovrebbe orientare, in base ad un giudizio prognostico, sulla modalità che consenta la più ampia partecipazione di interessati all'acquisto. Secondo gli Autori, peraltro, pure la scelta tra vendita telematica sincrona e quella asincrona dovrebbe essere adottata considerando le finalità del processo esecutivo (cioè la massimizzazione del profitto della vendita) e, quindi, tenendo presente anche la "psicologia" degli offerenti.

²⁷ Vd. *ex multis* **Tribunale di Lecce** (circolare 30 marzo 2018), il quale precisa che tale scelta, effettuata in via meramente provvisoria e sperimentale, non esclude che, ove particolari circostanze lo richiedano, il giudice dell'esecuzione possa optare nella singola procedura per una modalità di vendita differente (sincrona o asincrona) anche tenuto conto che il relativo costo è sempre lo stesso, quale che sia la modalità prescelta; **Tribunale di Roma** (comunicato della presidenza sulle vendite immobiliari del 2 novembre 2018): «tra le tre tipologie possibili, il Tribunale di Roma ha scelto la vendita telematica sincrona mista che, coniugando il metodo tradizionale della presentazione dell'offerta cartacea con la modalità telematica, è stata ritenuta maggiormente idonea a garantire il più ampio accesso alla vendita. Per le procedure esecutive in cui, a partire dal 5 novembre, verrà disposta la vendita con l'indicata modalità telematica, ai cittadini interessati sarà, quindi, consentito di presentare l'offerta di acquisto e partecipare alla gara anche dal proprio domicilio con l'uso del computer»; *adde* **Tribunale di Mantova** (convenzione 3 aprile 2018 per l'istituzione della casa delle aste di Mantova), secondo il quale l'adozione del modello di vendita mista «favorisce una gradualità nell'abbandono delle vendite tradizionali e un avvicinamento alle vendite telematiche, riducendo il rischio di una fuga dal settore delle vendite giudiziarie della platea dei potenziali acquirenti».

²⁸ Cfr., tra gli altri, **Tribunale di Taranto** (circolare 5 febbraio 2018); **Tribunale di Novara** (decreto 5/2018, 9 febbraio 2018); **Tribunale di Tivoli** (comunicazione sul sito del Tribunale di Tivoli del 10 gennaio 2019 e relativi modelli di ordinanza e avviso di vendita).

²⁹ Cfr. **Tribunale di Larino** (ordinanza di vendita RGE 66/2016).

³⁰ Cfr. **Tribunale di Novara** (decreto 5/2018, 9 febbraio 2018): «quanto alle modalità di vendita, si è reputato consigliabile escludere per il momento le vendite sincrone, ma si potranno utilizzare da subito le miste, preferenzialmente, o in subordine, le asincrone».

Ciò determina, però, l'effetto distorsivo di una vendita che, svolgendosi contemporaneamente in via tradizionale e in via telematica, è indubbiamente di più complessa gestione per il delegato e più costosa per la procedura, a fronte della frequente inesistenza di offerte telematiche.

In altri termini, la vendita tradizionale si appesantisce, sul piano della gestione e dei costi, per effetto del ricorso allo strumento telematico, senza che questo venga utilizzato dagli offerenti, che, per vari motivi (legati alla tipologia dei beni, al *deficit* di alfabetizzazione digitale, etc.), preferiscono ricorrere alle tradizionali modalità di presentazione delle offerte, partecipazione alla vendita, etc.

Sono forse queste le ragioni che hanno indotto talune delle più recenti istruzioni rinvenute a stabilire che «la vendita telematica mista può essere prevista solo in casi eccezionali, laddove ricorrano concreti elementi che facciano ritenere che essa può favorire la presentazione di maggiori offerte. Il professionista delegato rappresenterà al giudice i predetti elementi e il giudice dell'esecuzione stabilirà se autorizzare il ricorso alla vendita mista»³¹.

In definitiva, i due profili sinora esaminati (scelta, a monte, fra vendita tradizionale e vendita telematica e, per quest'ultima ipotesi, scelta fra le differenti possibili modalità di vendita telematica) sembrerebbero essere tra loro strettamente connessi e le scelte effettuate dai Tribunali sembrerebbero risentire di una infelice scelta, a monte, del legislatore: quella di consentire al giudice, prima con la modifica dell'art. 530 c.p.c. (in tema di espropriazione mobiliare) e poi con la modifica dell'art. 569 c.p.c. (in tema di espropriazione immobiliare), di ricorrere alle tradizionali modalità di vendita solo ove il ricorso alla vendita in via telematica "sia pregiudizievole per gli interessi dei creditori o per il sollecito svolgimento della procedura".

3. L'individuazione e la nomina del gestore della vendita telematica

Una delle problematiche più delicate poste dal ricorso alla vendita telematica è legata alla individuazione del gestore, ossia del soggetto cui fa capo la piattaforma attraverso la quale si svolge la vendita telematica.

La problematica non è del tutto nuova in quanto trova un significativo antecedente, quanto meno sotto taluni profili, nella analoga problematica postasi in relazione all'esigenza di selezionare operatori privati per la gestione dei servizi di pubblicità³².

Nel caso di specie vari sono i profili controversi.

Oltre ad essere discussa la qualificazione del gestore (*sub specie* di ausiliario del giudice o meno, con non indifferenti implicazioni di ordine pratico), è particolarmente controversa l'individuazione del soggetto legittimato ad individuare il gestore (l'ufficio giudiziario nel suo complesso, il giudice

³¹ Cfr. **Tribunale di Livorno** (Istruzioni per i delegati alle vendite nelle procedure esecutive individuali, 28 febbraio 2019).

³² Su cui cfr. più ampiamente E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., 33 ss.

della singola procedura e/o il delegato), nonché le relative modalità di individuazione, posto che è discusso, più in particolare:

- 1) se la scelta possa essere effettuata dall'ufficio giudiziario nel suo complesso, anziché dal giudice competente sulla singola procedura esecutiva, e se del caso con quali modalità (convenzione che preveda o meno l'effettuazione della scelta all'esito di un procedimento di evidenza pubblica);
- 2) se possa essere individuato un unico gestore, e se del caso con quali modalità (convenzione che preveda un'esclusiva previo necessario ricorso o meno ad un procedimento di evidenza pubblica), nonché, ove si escluda detta ipotesi, se sia necessaria o meno una rotazione degli incarichi fra i vari possibili gestori;
- 3) quali debbano essere i criteri cui il giudice competente sulla singola procedura esecutiva debba uniformare la propria scelta e se detti criteri possano essere preventivamente individuati dall'ufficio giudiziario di appartenenza con efficacia meramente indicativa ovvero vincolante;
- 4) se il giudice competente sulla singola procedura esecutiva possa delegare al professionista delegato anche l'effettuazione della scelta di cui si discute.

Come ha già avuto modo di evidenziare la dottrina, si tratta di problematica cui sono sottese esigenze contrapposte: per un verso, il perseguimento di un sistema di vendite giudiziarie efficienti; per altro verso, la necessità di assicurare, tra i vari operatori presenti sul mercato, una competizione ispirata ai valori di trasparenza, pubblicità e massima partecipazione, anche tenuto conto dei vari principi eurounitari che dominano la materia³³.

Più in particolare, è stato posto in rilievo come: da un lato, l'individuazione tramite convenzione di un unico gestore dei servizi connessi alla pubblicità e oggi delle vendite telematiche rappresenta un'opzione organizzativa più efficiente (anche in considerazione del fatto che, spesso, il gestore convenzionato procura, tramite l'impiego di propri dipendenti, un notevole alleggerimento del lavoro delle Cancellerie), allo stesso tempo, però, specie laddove la convenzione preveda (con formule variabili) un'esclusiva a vantaggio dell'operatore senza che la relativa scelta avvenga all'esito di un procedimento di evidenza pubblica, vi è il rischio di un contenzioso giudiziario intentato dagli operatori "esclusi" che siano interessati a contendersi, secondo regole trasparenti, il mercato di cui si tratta³⁴.

La delicatezza della tematica in esame è stata evidenziata anche dal CSM già nella delibera del 11 ottobre 2017 avente ad oggetto le *"Buone prassi nel settore delle esecuzioni immobiliari-linee guida"*, che reca un riferimento in ordine alla possibilità per il comitato paritetico CSM- Ministero della giustizia di proporre l'introduzione di una norma di rango primario proprio per l'individuazione del gestore (della pubblicità e) della vendita telematica.

³³ A. AULETTA, *op.cit.*

³⁴ A. AULETTA, *op.cit.*

In assenza di un intervento legislativo di questo tipo, nonché di specifiche indicazioni da parte del CSM, i Tribunali hanno optato per le soluzioni più disparate risolvendo, evidentemente, in modo non uniforme le problematiche appena più sopra evidenziate.

Alcuni tribunali hanno individuato il Gestore “ordinariamente” in un’unica società che quotidianamente già operava con lo stesso tribunale, facendo tuttavia salva la “diversa e motivata richiesta del creditore”³⁵.

Nell’ottica dell’opportunità di individuare un unico gestore - o quanto meno dei parametri anche economici condivisi per l’individuazione dei soggetti di volta in volta chiamati a gestire le vendite telematiche - un tribunale ha ritenuto non opportuno rimettere la scelta del Gestore delle vendite ai singoli delegati, in quanto ciò produrrebbe una diversità di costi per ciascuna procedura, dipendente dalla scelta del delegato; ha altresì lamentato di non essere stato messo in grado, al momento dell’entrata in vigore della nuova normativa, di effettuare una scelta sulla base di una valutazione comparativa tra i prezzi ed i servizi offerti da ciascun gestore³⁶.

Altri tribunali hanno individuato diverse società che possono rivestire il ruolo di gestore della vendita telematica, le quali si sono impegnate a prestare la propria opera e ad assicurare il necessario servizio di assistenza, anche in ordine alla fase di pubblicazione dell’avviso di vendita nel PVP, dietro versamento del corrispettivo indicato (diverso da gestore a gestore)³⁷.

Diversi tribunali hanno stabilito che operativamente spetterà ai singoli giudici, cui sia affidato il singolo procedimento dell’esecuzione, individuare il gestore, scegliendolo tra quelli muniti della prescritta autorizzazione³⁸.

L’individuazione dei possibili gestori è avvenuta in taluni casi grazie ad indagini di mercato indette dai Tribunali³⁹ (precludendo specificamente la nomina di gestore alle società che non

³⁵ Così **Tribunale di Sondrio** (chiarimenti in merito alle aste telematiche, 19 aprile 2018).

³⁶ Vd. **Tribunale di Sassari** (circolare 2-2018 dell’ufficio Esecuzioni Immobiliari del 10 aprile 2018).

³⁷ **Tribunale di Lecce** (circolare del 30 marzo 2018), secondo il quale, premesso che tutti i gestori iscritti nel registro ministeriale devono ritenersi tecnicamente idonei all’espletamento del servizio, l’individuazione delle predette società è avvenuta tenendo conto della collaborazione già prestata presso questa sezione come gestori della pubblicità o come gestori delle vendite effettuate con modalità telematiche nell’ambito delle procedure concorsuali o come gestore del software utilizzato dai curatori per le procedure concorsuali e presso le sezioni esecuzioni immobiliari di altri Tribunali della Puglia. In dettaglio tale circolare ha individuato diversi gestori che si sono impegnati a prestare la propria opera e ad assicurare il necessario servizio di assistenza, anche in ordine alla fase di pubblicazione dell’avviso di vendita nel PVP, dietro versamento del corrispettivo indicato (vedi anche nota n. 42).

³⁸ **Tribunale di Novara** (decreto 5/2018, 9 febbraio 2018) secondo il quale operativamente spetta comunque al singolo giudice cui sia affidato il procedimento esecutivo o concorsuale, stabilire in concreto di quale gestore della vendita telematica avvalersi, scegliendolo tra quelli muniti della prescritta autorizzazione, e le relative modalità; *adde*, nel senso che si rimette alle singole ordinanze di delega l’individuazione del gestore della vendita telematica **Tribunale di Genova** (ordine di servizio n. 3/18 del 16 febbraio 2018).

³⁹ Cfr. **Tribunale di Novara** (decreto 5/2018, 9 febbraio 2018) che ha «deliberato che non sia opportuno procedere ad affidare il servizio di supporto alle vendite telematiche ad un unico gestore, ma di lasciare ciascun giudice libero di scegliere volta a volta, tenendo conto del tipo di procura e di beni, il gestore della vendita telematica di cui avvalersi. Nondimeno, si puntualizza come costituisca buona regola, per consentire ai giudici di effettuare la scelta nel modo più consapevole e avveduto, ossia tenendo conto delle condizioni più vantaggiose che i gestori possono offrire nell’interesse dei creditori, sia dal punto di vista economico, sia dal punto di vista dell’efficienza tecnico – operativa, acquisire previamente le loro migliori offerte, con vincolo unilaterale di irrevocabilità, quanto meno per un tempo certo e determinato, sì da garantire che una volta effettuata la scelta sulla base di tali condizioni, esse vengono in concreto

abbiano fatto pervenire le loro offerte nei tempi indicati), in talaltri casi in base alle società con cui sono associati i singoli professionisti delegati⁴⁰. Nondimeno, in quest'ottica non si è mancato di rimarcare che le convenzioni per la scelta dei gestori non sono vincolanti per i giudici dell'esecuzione, i quali sono liberi di scegliere di volta in volta il gestore in considerazione della tipologia di procedura e di beni⁴¹.

In alcuni casi, ai fini dell'individuazione del gestore della vendita telematica, è stato specificamente richiesto alle società interpellate di determinare il corrispettivo dovuto per la loro prestazione in relazione a tre esperimenti di vendita, numero ritenuto di norma sufficiente per l'aggiudicazione dell'immobile pignorato, e stabilendo sin d'ora che al terzo esperimento vano i professionisti delegati devono rimettere gli atti al giudice dell'esecuzione ai fini della fissazione dell'udienza di comparizione delle parti per decidere in ordine al prosieguo della procedura⁴².

esattamente osservate ed applicate. Pertanto si è deciso di interpellare i gestori delle vendite telematiche accreditati presso il Ministero della Giustizia di cui si è avuta sino ad ora notizie di modo che facciano pervenire entro il 23 febbraio 2018, non oltre le 13.00, le proprie migliori offerte, sottoscritte dal legale rappresentante, e contenenti, con vincolo unilaterale di irrevocabilità, sine die o sino ad una data determinata, le condizioni contrattuali, economiche, operative e tecniche, per il supporto alle vendite telematiche da effettuarsi nelle procedure esecutive e concorsuali del Tribunale di Novara, con l'impegno ad osservarle ed applicarle nei casi in cui ricada su di loro la scelta quale gestore della vendita telematica, effettuata, nei singoli casi, e senza alcun vincolo ma del tutto liberamente, dal giudice affidatario della singola procedura esecutiva o concorsuale. La presentazione dell'offerta è dunque *condicio sine qua* non per un'eventuale nomina, giacché in nessun caso potranno essere nominati come gestori delle singole vendite telematiche le società che non abbiano fatto pervenire, nel predetto termine, le proprie offerte; ciò non garantisce la nomina, che resta oggetto di una libera scelta da parte del singolo giudice affidatario delle procedure esecutiva o concorsuale»; **adde Tribunale di Bologna** (provvedimento del 20 febbraio 2018), secondo cui «quanto alla individuazione delle vendite telematiche, si provvederà ad una procedura di evidenza pubblica secondo le indicazioni della circolare 13 ottobre 2017 – Convenzione con soggetti diversi da quelli di cui all'art. 1, comma 787 L. 208/2015 – in vista della entrata in vigore delle vendite telematiche per le ordinanze di vendita emesse prima del 11 aprile 2018».

⁴⁰ **Tribunale di Treviso** (circolare vendite delegate 7 giugno 2018) secondo cui: «il gestore della vendita telematica è stato preventivamente individuato dai G.E. come segue: per i delegati associati ad APET: Notartel s.p.a., per i delegati associati ad ASSET: Zucchetti Software Giuridico s.r.l. – Fallco Aste, per i delegati associati a TRE.DEL.: Zucchetti Software Giuridico s.r.l.- Fallco Aste, per i delegati associati ad AADAV: Edicome Finance srl, per i delegati associati a EX ACTA: Edicome Finance s.r.l., per i delegati associati ad ASTE TEAM: Zucchetti Software Giuridico srl- Fallco Aste, per i delegati associati a PRO.D.ES.: Edicome Finance srl, per i delegati associati ad A.E.TRE.: Astalegale.net, per i delegati non iscritti ad associazioni il cui cognome inizia con lettere comprese tra A e M: Zucchetti Software Giuridico s.r.l.- Fallco Aste, per i delegati non iscritti ad associazioni il cui cognome inizia con lettere comprese tra L e Z: Astalegale.net. È fatta salva e prevale in ogni caso ogni diversa indicazione del G.E.».

⁴¹ **Tribunale di Novara** (decreto 5/2018, 9 febbraio 2018), sulla non vincolatività per i giudici dell'esecuzione delle convenzioni per la scelta dei gestori, richiama la **Circolare del Ministero della Giustizia del 13 ottobre 2017** sulla possibilità del Presidente del Tribunale di stipulare convenzioni con soggetti non costituenti pubbliche amministrazioni tra cui possono ricomprendersi gli enti gestori delle vendite telematiche muniti della relativa autorizzazione. Si specifica che tali convenzioni non sono obbligatorie, e anche quando vengono stipulate non possono vincolare le scelte dei singoli giudici, cui spetta liberamente la scelta sia del gestore della vendita, sia del gestore della pubblicità. **Adde Tribunale di Treviso** (circolare vendite delegate 7 giugno 2018) secondo cui «è fatta salva e prevale ogni diversa indicazione del g.e.».

⁴² **Tribunale di Lecce** (circolare 30 marzo 2018) dà atto che, in questa prima fase di avvio delle vendite telematiche, i giudici della sezione hanno individuato alcuni gestori che si sono impegnati a prestare la propria opera e ad assicurare il necessario servizio di assistenza, anche in ordine alla fase di pubblicazione dell'avviso di vendita nel PVP, dietro versamento del corrispettivo indicato (diverso da gestore a gestore): •gestore a): 50 euro a lotto per tre esperimenti di vendita; •gestore b) 150 euro a lotto per tre esperimenti di vendita; •gestore c): 195 euro a lotto per tre esperimenti di vendita; • gestore d): 200 euro a lotto per tre esperimenti di vendita. Sulla determinazione del corrispettivo dei gestori: si è stabilito di richiedere ai gestori di determinare il corrispettivo dovuto per la loro prestazione in ragione di tre esperimenti di vendita, considerando che statisticamente tre esperimenti sono sufficienti per l'aggiudicazione dell'immobile pignorato, tenuto conto della possibilità di formulare anche offerte inferiori al prezzo base in misura non

Alcuni tribunali hanno espressamente previsto la possibilità del giudice dell'esecuzione di delegare la scelta del gestore della vendita telematica al professionista delegato, specificando peraltro che, per le vendite già delegate, "l'Ufficio delega al professionista già delegato alla vendita la scelta del gestore della vendita telematica ed invita lo stesso a depositare copia del presente ordine di servizio nel fascicolo processuale, allegandola al deposito del primo avviso di vendita depositato"⁴³.

In senso diverso, come già evidenziato, altri tribunali hanno ritenuto, almeno in questa prima fase di applicazione delle norme, non opportuno demandare la scelta del gestore al singolo professionista delegato, per la diversità di costi che potrebbe conseguire in relazione alle singole procedure esecutive⁴⁴.

Prassi non univoche si riscontrano anche con riferimento alla necessità o meno della rotazione degli incarichi in merito al ruolo di gestore della vendita telematica.

In particolare, la diversa qualificazione del ruolo del gestore⁴⁵ ha determinato conseguenze in ordine all'applicabilità della predetta regola della rotazione, ritenuta applicabile laddove si qualifichi lo stesso come ausiliario del giudice⁴⁶, non applicabile laddove si ritenga che lo stesso sia un soggetto di natura imprenditoriale e non professionistico⁴⁷.

In epoca più recente la tematica è stata affrontata in una delibera del CSM (del 23 maggio 2018) recante "*Nuova disciplina delle vendite forzate nelle procedure esecutive immobiliari: risoluzione sulla nomina dei gestori delle vendite telematiche e aggiornamento della modulistica*"⁴⁸.

In detta occasione il CSM, dopo aver evidenziato come «il servizio di gestione delle vendite telematiche ... appare caratterizzato da profili di complessità ed incertezza che non consentono la

superiore a un quarto; nel caso in cui anche il terzo esperimento non abbia successo, i professionisti delegati devono rimettere gli atti al giudice dell'esecuzione che fisserà l'udienza di comparizione delle parti per decidere in ordine al prosieguo della procedura.

⁴³ **Tribunale di Genova** (ordine di servizio n. 3/18 del 16 febbraio 2018).

⁴⁴ **Tribunale di Sassari** (circolare 2-2018 dell'ufficio esecuzioni immobiliari del 10 aprile 2018).

⁴⁵ Per tutte vd.: **Tribunale di Lecce** (circolare 30 marzo 2018) secondo il quale 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; *contra* **Tribunale di Novara** (decreto 5/2018, 9 febbraio 2018) secondo il quale il gestore della vendita telematica è un soggetto di natura imprenditoriale e non professionistico (come delegati o custodi).

⁴⁶ **Tribunale di Lecce** (circolare 30 marzo 2018): per assicurare la necessaria rotazione degli incarichi tra i differenti gestori, i giudici della sezione hanno concordato che, nella prima fase di avvio, il presidente di sezione si avvale del gestore sub a) mentre gli altri giudici dell'esecuzione, secondo l'anzianità di servizio, dei gestori sub b), c), d). La medesima circolare puntualizza che «si tratta ovviamente di una fase del tutto sperimentale, alla quale potranno seguire differenti scelte sia in ordine alla tipologia di vendita telematica, sia relativamente alla individuazione dei gestori, in ogni caso, per consentire a ciascun giudice dell'esecuzione (ed ai professionisti delegati) di testare l'affidabilità di più gestori, si stabilisce sin d'ora che ogni tre mesi sia effettuata una rotazione fra i gestori sopra indicati (per cui, ad. Es., nel secondo trimestre il presidente si avvarrà della collaborazione del gestore sub 2, il magistrato con maggiore anzianità di servizio del gestore sub 3) e così via».

⁴⁷ **Tribunale di Novara** (decreto 5/2018, 9 febbraio 2018), secondo cui, alla luce della natura del gestore, la relativa scelta non è nemmeno soggetta alla regola della cd rotazione degli incarichi (ex artt. 23 e 179 quater disp. att c.p.c.) alle regole di affidamento rotativo degli incarichi.

⁴⁸ CSM, *Nuova disciplina delle vendite forzate nelle procedure esecutive immobiliari: risoluzione sulla nomina dei gestori delle vendite telematiche e aggiornamento della modulistica* (delibera 23 maggio 2018).

piana trasposizione del sistema convenzionale diffusamente utilizzato per i servizi pubblicitari», ha concluso ritenendo, fondamentalmente, che:

- «allo stato, in questa fase iniziale e in attesa di verificare se sia concreta la possibilità che la gestione delle vendite venga interamente assunta dalla struttura ministeriale, la soluzione che presenta minor margine di incertezza è ... quella di rimettere la scelta del gestore alla individuazione che di 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»;
- andrebbe evitata, però, una rotazione “ pioggia” degli incarichi ⁴⁹ in favore, invece, di un sistema di «rotazione temperata degli incarichi» ⁵⁰;
- l'onere di reperire disponibilità e referenze dei gestori della vendita non dovrebbe ricadere sui singoli giudici dell'esecuzione, ma bensì sui Presidenti dei Tribunali⁵¹ in modo tale da «fornire a ciascun giudice congrui e pertinenti elementi di valutazione nella scelta del gestore della vendita, le cui prestazioni sono caratterizzate da un profilo di elevata complessità tecnica»⁵².

All'indomani della suddetta circolare del CSM, alcuni tribunali⁵³ hanno adottato il criterio della rotazione temperata degli incarichi, da effettuarsi sulla base degli stessi criteri indicati dalla delibera

⁴⁹ Più precisamente secondo il CSM «in questa prospettiva, si pone ... l'esigenza di evitare un'eccessiva frammentazione delle nomine ed un abbandono della possibilità di trattamenti omogenei delle procedure. La rotazione “a pioggia” degli incarichi, sulla base della mera iscrizione nel registro dei gestori della vendita telematica di cui al predetto decreto ministeriale n. 32/2015, non assicurerebbe, infatti, uniformità, stabilità e celerità nella trattazione delle procedure ed inoltre, con ogni probabilità, precluderebbe a priori di poter fruire di supporti aggiuntivi che, al pari della gestione della pubblicità, potrebbero risultare utili anche nella gestione delle vendite telematiche; ci si riferisce in proposito, tra le varie prestazioni possibili, ad un eventuale supporto informatico a beneficio tanto dei referenti della procedura quanto degli offerenti, alla mirata implementazione dei servizi internet, ad un supporto logistico in ordine alla sala dove si possono svolgere le vendite ecc.»

⁵⁰ Più precisamente secondo il CSM detti «obiettivi di efficienza ed uniformità ben possono essere raggiunti tramite una rotazione temperata degli incarichi che possa tenere in considerazione non soltanto il presupposto formale dell'iscrizione nell'elenco, ma anche alcuni parametri sostanziali che i gestori possano evidenziare, al fine di consentire al giudice dell'esecuzione di scegliere il gestore in maniera consapevole e mirata, con riferimento alla modalità di vendita maggiormente adeguata al contesto da amministrare (prezzo, esperienze maturate nel settore delle esecuzioni forzate, qualità dei servizi offerti, assistenza garantita ecc.)».

⁵¹ Più precisamente, secondo il CSM sarebbe «dispersivo ed improprio onerare i singoli giudici dell'esecuzione di raccogliere le disponibilità e le referenze dei gestori della vendita: a tacere delle difficoltà pratiche, potrebbero così venir meno quegli obiettivi di uniformità e stabilità che un criterio di rotazione temperata mira ad attuare. Piuttosto, si ritiene opportuno che i singoli presidenti di Tribunale, personalmente o con possibilità di delega al presidente della competente sezione civile, rivolgano un invito ai singoli gestori delle vendite abilitati per il relativo distretto affinché, entro un termine ragionevole, forniscano le loro qualificazioni professionali sulla base del modello allegato alla presente delibera, ad avviso del Consiglio idoneo al contempo ad evidenziare le caratteristiche più utili per lo svolgimento del servizio richiesto e ad evitare la ricezione di informazioni inutili o improduttive. Scaduto il termine posto, il presidente del Tribunale (o il presidente di sezione da lui delegato) dovrà trasmettere a ciascun giudice dell'esecuzione copia dei modelli compilati dai gestori che avranno ritenuto di rispondere all'invito loro rivolto, senza allegarvi o aggiungervi proprie valutazioni o proprie indicazioni di natura preferenziale».

⁵² In tal modo, sempre secondo il CSM, «al tempo stesso, si rispetterà la più ampia facoltà decisionale spettante a ciascun giudice nella scelta del gestore, senza violare alcuna norma primaria o costituzionale».

⁵³ Vd. **Tribunale di Monza** (provvedimento del 19 ottobre 2018), preso atto della citata delibera del CSM, ha adottato il criterio della rotazione temperata, da effettuarsi sulla base degli stessi criteri indicati dalla delibera. In dettaglio: «in vista della necessità di attuare la rotazione temperata e quindi evitare, come indicato nella citata delibera, gli incarichi “a pioggia” su tutti i soggetti registrati, hanno effettuato la necessaria attività istruttoria per la ricerca degli elementi

del CSM, coniugando esigenze di trasparenza e buon andamento a obiettivi di funzionalità ed efficienza del sistema.

Altri tribunali⁵⁴ hanno impartito precise direttive ai gestori della vendita telematica, “a pena di revoca dell’incarico”, in ordine a plurimi profili, tra i quali: la comunicazione di eventuali variazioni delle condizioni economiche, la cura del corretto utilizzo delle sale d’asta, l’assistenza agli offerenti ed ai referenti della procedura soltanto a mezzo di proprio personale, la verifica sul conto cauzioni e la conseguente informativa al referente della procedura dell’accredito dei bonifici inerenti alle offerte telematiche, l’immediato impulso all’istituto bancario per la restituzione delle cauzioni agli offerenti non resisi aggiudicatari, l’adeguamento del portale di gestione della vendita telematica secondo le direttive impartite dal Tribunale, l’utilizzo dei modelli per la verbalizzazione delle operazioni di vendita adottati dal Tribunale, l’effettuazione di tutte le operazioni secondo gli schemi forniti da quest’ultimo.

L’individuazione e la nomina del gestore della vendita telematica rappresenta indubbiamente una delle problematiche operative più delicate e complesse sollevate dalla vigente disciplina in materia con la quale sono inevitabilmente chiamati a confrontarsi i Tribunali.

Non appare dubitabile che il legislatore abbia inteso riservare detta scelta al giudice dell’esecuzione e non al professionista delegato, mentre è molto meno chiaro se e in quale misura il giudice possa eventualmente delegare al professionista delegato (anche) l’effettuazione di questa scelta e, soprattutto, il ruolo che può svolgere in questa delicata situazione l’Ufficio Giudiziario nel suo complesso.

A tal proposito, anche al fine di evitare l’innescarsi di un contenzioso che renderebbe ancor più complesso lo svolgimento della vendita con modalità telematiche presso gli uffici giudiziari, come auspicato da più parti sarebbe quanto mai opportuno che il legislatore intervenisse con norma di rango primario, quanto meno fintanto che non intervenga, in modo ancor più radicale ed opportuno, disponendo che il Portale divenga la sede preposta ad ospitare anche lo svolgimento delle operazioni di vendita (e non solo la presentazione delle offerte e l’effettuazione della richiesta

atti a conferire pregnanza contenutistica ai criteri suddetti, in termini di maggior dettaglio e comparabilità delle offerte e dei parametri di confronto, raccogliendo i risultati in una delibera adottata ai sensi dell’art. 47 *quater* Ord. Giud». In particolare, quanto alla griglia informativa per l’attuazione della rotazione temperata tra i gestori della vendita, il tribunale di Monza ha adottato i criteri: dell’indicazione del prezzo dei singoli servizi resi; dell’esposizione delle pregresse esperienze maturate nel settore delle vendite forzate; nella rappresentazione della qualità dei servizi offerto, avuto riguardo alla modalità di assistenza tecnica in costanza di espletamento del tentativo di vendita telematica e in funzione del relativo buon esito; l’impegno ad utilizzare le sale d’asta allestite dal tribunale aderendo al criterio di prenotazione delle sale da parte del delegato alla vendita, spiegazione facoltativa di ciascun aspetto funzionale a supportare ed assicurare la tempestività dei servizi resi; precisazione dell’ambito territoriale di espletamento (i gestori della vendita dovranno dimostrare di possedere una struttura adeguata a livello territoriale o comunque un’organizzazione idonea ad assicurare i servizi in loco sopra indicati e ad affrontare con tempestività le problematiche che richiedano presenza fisica); indicazione dell’ammontare del patrimonio netto, risultante dall’ultimo bilancio regolarmente depositato. Lo stesso provvedimento rappresenta che i giudici della sezione non ammetteranno alla rotazione offerte non conformi ai criteri suesposti, in particolare che prevedano servizi diversi o minori o aventi caratteristiche anche parzialmente differenti o che prevedano prezzi non contenuti entro i tetti massimi indicati, anche a fronte di servizi ulteriori.

⁵⁴ **Tribunale di Roma** (Direttive ai gestori della vendita telematica 2019, 25 marzo 2019).

di visita, come avviene attualmente). Per l'effetto, infatti, verrebbe meno, in radice, la necessità di ricorrere alla figura del "gestore", ossia ad un soggetto che metta a disposizione la propria piattaforma per lo svolgimento delle operazioni di vendita in via telematica.

Giova infine segnalare che, come verrà meglio evidenziato più avanti, si tratta della scelta già effettuata in materia concorsuale dal nuovo Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza, il quale prevede, all'art. 216, che sia le vendite cd. competitive (di cui al comma 2) sia le vendite effettuate secondo le disposizioni del codice di procedura civile (di cui al comma 3) «sono effettuate con modalità telematiche tramite il portale delle vendite pubbliche».

4. Le offerte

Per partecipare alla vendita telematica è necessario presentare l'offerta con modalità telematiche⁵⁵.

A tal fine è già stato valorizzato il ruolo del "Portale delle Vendite Pubbliche".

Mentre, infatti, lo svolgimento della gara telematica è totalmente rimesso al gestore della vendita telematica - e, dunque, alla piattaforma da questo messa a disposizione -, l'offerta telematica si presenta accedendo al Portale delle vendite pubbliche⁵⁶.

La disciplina delle offerte prevista dal decreto ministeriale ha prestato il fianco a più d'una obiezione, sotto diversi profili, tra i quali si ricordano gli aspetti inerenti all'identificazione dell'offerente, alla possibilità che presentatore e offerente non coincidano, e, in tal caso, alla possibilità che il primo presenti offerte per diversi soggetti⁵⁷.

Di seguito si raffigurano le indicazioni provenienti dalla prassi e dalla prima giurisprudenza di merito che si è pronunciata in materia, distinguendo schematicamente i seguenti profili:

- a) contenuti delle offerte;
- b) perfezionamento delle offerte, con particolare riguardo alle irregolarità registrate dal portale del gestore e alla valutazione del giudice dell'esecuzione o del professionista delegato sull'ammissibilità delle offerte;
- c) segretezza delle offerte;
- d) necessaria coincidenza o meno tra presentatore ed offerente.

a) Contenuti delle offerte (e relativi allegati)

⁵⁵ Unica modalità di partecipazione, per le vendite sincrone e asincrone telematiche. Modalità alternativa, rispetto all'offerta analogica, per la vendita sincrona mista.

⁵⁶ Cfr. più ampiamente E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., 38 ss.

⁵⁷ Su tutti questi profili, cfr., anche per i richiami, E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., 41 ss.

A fronte del dato normativo di cui all'art. 12 DM 32/2015⁵⁸, alcuni tribunali hanno diramato indicazioni specifiche circa i contenuti delle offerte, prescrivendo in particolare che:

- laddove l'offerente agisca quale legale rappresentante di altro soggetto (persona fisica) debba allegare il certificato del registro delle imprese o la visura camerale da cui risultino i poteri oppure la procura o la delibera che giustifichi i poteri;
- laddove l'offerente voglia usufruire delle agevolazioni fiscali prima casa (o altre agevolazioni) debba effettuare la relativa dichiarazione;
- debba essere espressamente indicato, in aggiunta ai dati descritti nel suddetto art. 12, la presa visione della perizia di stima e dell'avviso di vendita;
- debbano essere esplicitamente dispensati gli organi della procedura dalla produzione sia della certificazione di conformità degli impianti alle norme sulla sicurezza, sia dell'attestato di prestazione energetica, manifestando altresì la volontà di provvedere direttamente a tali incombenze⁵⁹.

⁵⁸ Secondo l'art. 12 del D.M. 32/2015, l'offerta per la vendita telematica deve contenere: i dati identificativi dell'offerente, con l'espressa indicazione del codice fiscale o della partita IVA, l'ufficio giudiziario presso il quale pende la procedura; l'anno e il numero di ruolo generale della procedura; il numero o altro dato identificativo del lotto, la descrizione del bene, l'indicazione del referente della procedura, la data e l'ora fissata per l'inizio delle operazioni di vendita, il prezzo offerto e il termine per il relativo pagamento, salvo che si tratti di domanda di partecipazione all'incanto, l'importo versato a titolo di cauzione, la data, l'orario e il numero di CRO del bonifico effettuato per il versamento della cauzione, il codice IBAN del conto sul quale è stata addebitata la somma oggetto del bonifico di cui alla lettera l), l'indirizzo della casella di posta elettronica certificata di cui al comma 4 o, in alternativa, quello di cui al comma 5, utilizzata per trasmettere l'offerta e per ricevere le comunicazioni previste dal presente regolamento, l'eventuale recapito di telefonia mobile ove ricevere le comunicazioni previste dal presente regolamento. Laddove l'offerente risieda fuori dal territorio dello Stato, e non risulti attribuito il codice fiscale, occorre indicare il codice fiscale rilasciato dall'autorità fiscale del Paese di residenza o, in mancanza, un analogo codice identificativo, quale ad esempio un codice di sicurezza sociale o un codice identificativo. In ogni caso deve essere anteposto il codice del paese assegnante, in conformità alle regole tecniche di cui allo *standard ISO 3166-1 alpha-2code dell'International Organization for Standardization*.

⁵⁹ Così vd. **Tribunale di Taranto** (circolare 5 febbraio 2018). Hanno diramato indicazioni circa i contenuti delle offerte, tra gli altri, anche il **Tribunale di Tivoli** (modello ordinanza di delega asincrona 2019) secondo cui «l'offerta deve quindi riassuntivamente contenere, anche ad integrazione di quanto previsto dal citato Decreto, i dati seguenti con la precisazione che quanto non previsto dal modello ministeriale dovrà essere riportato in documento separato da allegare, come tutti gli altri, all'offerta telematica: a) il cognome, il nome, il luogo, la data di nascita, il codice fiscale o partita IVA, il domicilio, lo stato civile, ed il recapito telefonico del soggetto cui andrà intestato l'immobile (non sarà possibile intestare l'immobile a soggetto diverso da quello che sottoscrive l'offerta). Se l'offerente è coniugato in regime di comunione legale dei beni, dovranno essere indicati anche i corrispondenti dati del coniuge. Se l'offerente è minorenne, l'offerta dovrà essere sottoscritta dai genitori previa autorizzazione del giudice tutelare; b) Quando l'offerta è formulata da più persone alla stessa deve essere allegata la procura rilasciata dagli altri offerenti al titolare della casella di posta elettronica certificata per la vendita telematica. La procura è redatta nelle forme dell'atto pubblico o della scrittura privata autenticata e può essere allegata anche in copia per immagine. L'offerta, quando è sottoscritta con firma digitale, può essere trasmessa a mezzo di casella di posta elettronica certificata; c) i dati identificativi del bene per il quale l'offerta è proposta, anno e numero di ruolo generale della procedura esecutiva del Tribunale di Tivoli; d) l'indicazione del prezzo offerto che non potrà essere, a pena di inefficacia dell'offerta, inferiore di oltre un quarto al valore d'asta indicato nella presente ordinanza e quindi nell'avviso di vendita; il termine di pagamento del prezzo e degli oneri accessori che non potrà comunque essere superiore a centoventi (120) giorni dalla data di aggiudicazione (termine soggetto a sospensione nel periodo feriale); l'importo versato a titolo di cauzione, con data orario e numero di CRO del relativo bonifico, nonché il codice IBAN del conto corrente sul quale la cauzione è stata addebitata (tenendo presente che nel caso in cui nell'attestazione di avvenuto pagamento venga indicato come codice identificativo della transazione il c.d. codice TRN (o codice similare) composto da 30 caratteri alfanumerici, il CRO è normalmente identificato dalle 11 cifre presenti a partire dal 6° fino al 16° carattere del TRN. Non dovranno comunque essere indicati caratteri diversi da numeri o inseriti spazi, caratteri speciali o trattini); e) l'espressa dichiarazione di aver preso visione della perizia di stima;

L'offerta deve essere sottoscritta digitalmente, ovvero utilizzando un certificato di firma digitale in corso di validità rilasciato da un organismo incluso nell'elenco pubblico dei certificatori, a pena di inammissibilità.

Quanto agli allegati a corredo delle offerte, alcuni tribunali hanno precisato che la documentazione deve essere allegata all'offerta telematica come avveniva per le vendite effettuate con modalità non telematica; l'adozione dell'offerta telematica non incide sulla valutazione di ammissibilità o meno dell'offerta non corredata della documentazione»⁶⁰.

Diversamente, altri tribunali⁶¹ hanno diramato indicazioni specifiche prescrivendo che all'offerta occorre allegare:

- copia dei documenti dell'offerente (carta d'identità e codice fiscale), documentazione attestante il versamento della cauzione, la richiesta di agevolazioni fiscali, copia dei documenti del coniuge laddove l'offerente sia coniugato in regime di comunione legale, copia dei documenti di identità e del codice fiscale dell'offerente e di chi sottoscrive l'offerta;
- copia del provvedimento di autorizzazione del giudice tutelare, laddove l'offerente sia minorenne;
- copia del documento da cui risultino i poteri ovvero la procura o l'atto di nomina che giustifichi i poteri, laddove il soggetto offerente sia una società o una persona giuridica;
- copia per immagine della procura rilasciata per atto pubblico o scrittura privata autenticata in favore del soggetto che effettua l'offerta, se l'offerta è formulata da più persone.

Alcuni tribunali hanno puntualizzato che all'offerta va allegata la dichiarazione del coniuge, autenticata da pubblico ufficiale, di voler escludere il bene dalla comunione legale, in caso di acquisto del bene da parte dell'altro coniuge a titolo personale⁶².

In diversi casi⁶³ si è altresì stabilito che:

f) gli indirizzi previsti agli artt. 4 o 5 sopra citati e l'eventuale recapito di telefonia mobile ove ricevere le prescritte comunicazioni, di pertinenza dell'offerente o del suo procuratore legale che ha effettuato il deposito»; **Tribunale Termini Imerese** (disposizioni generali in materia di vendite immobiliari sincrone miste. Modalità di presentazione delle offerte criptate e analogiche, 4 maggio 2018); **Tribunale Treviso** (circolare 7 giugno 2018), il quale specifica che l'offerta deve contenere (tra l'altro), nel caso in cui l'offerente sia coniugato e in regime di comunione legale, i corrispondenti dati del coniuge. Nel caso in cui l'offerente sia minorenne, l'offerta deve essere sottoscritta dai genitori previa autorizzazione del giudice tutelare, mentre se l'offerente agisce come legale rappresentante di altro soggetto deve essere allegata una visura societaria aggiornata, ossia risalente a non più di trenta giorni prima di quella del deposito dell'offerta di acquisto in caso di ente di natura imprenditoriale ovvero atto statutario o altra documentazione (in caso di ente non iscritto al registro delle imprese), da cui risultino i poteri ovvero la procura o l'atto di nomina che attribuiscono al rappresentante o procuratore il potere di agire in nome dell'ente ai fini della partecipazione alla vendita. In questi ultimi due casi però manca il riferimento alla dispensa degli organi della procedura dalla produzione sia della certificazione di conformità degli impianti alle norme sulla sicurezza, che dell'attestato di prestazione energetica, con manifestazione della volontà di provvedere direttamente a tali incombenze.

⁶⁰ **Tribunale di Torino** (circolare/comunicato ai delegati 22 novembre 2018).

⁶¹ Cfr. tra gli altri **Tribunale di Treviso** (circolare 7 giugno 2018).

⁶² Così vd. **Tribunale di Roma** (avviso vendita telematica 30 ottobre 2018).

⁶³ Vd., tra gli altri, **Tribunale di Taranto** (5 febbraio 2018).

- l'offerente deve versare, a titolo di cauzione, una somma pari al dieci per cento del prezzo offerto, unitamente all'importo della marca da bollo esclusivamente tramite bonifico bancario sul conto corrente intestato alla procedura;
- il professionista delegato deve provvedere ad acquistare le marche, nonché a stampare in cartaceo tutte le domande sulle quali andrà ad applicare il bollo, annullandolo (ciò considerando la circostanza secondo cui il versamento della marca da bollo avviene unitamente a quello dell'offerta).

b) *Perfezionamento delle offerte, irregolarità e valutazione del giudice dell'esecuzione o del professionista delegato sull'ammissibilità delle offerte*

Secondo l'art. 14, «l'offerta si intende depositata nel momento in cui viene generata la ricevuta completa di avvenuta consegna da parte del gestore di posta elettronica certificata del ministero della giustizia»⁶⁴.

All'indomani dell'entrata in vigore dell'obbligatorietà della disciplina inerente alla vendita telematica, la dottrina ha chiarito che, sotto il profilo del deposito dell'offerta, lo svolgimento in via telematica delle operazioni di vendita si traduce, per lo più, nella esigenza di adottare determinati accorgimenti volti a sopperire, per un verso, alle peculiarità del deposito in via telematica rispetto a quello tradizionale e, per altro verso, alla complessità della vendita sincrona mista⁶⁵.

Affinché l'offerta sia tempestivamente depositata, occorrerà che sia anche generata la ricevuta completa di avvenuta consegna, non essendo sufficiente il mero invio in via telematica dell'offerta⁶⁶.

Anche la giurisprudenza di merito ha sottolineato che l'offerta telematica, per potersi ritenere valida, deve essere trasmessa al gestore di posta elettronica certificata del Ministero della Giustizia, e, decifrata in automatico dal sistema; la stessa si considera depositata unicamente nel momento in cui viene generata la ricevuta completa di avvenuta consegna da parte di tale gestore⁶⁷.

⁶⁴ Su cui cfr. E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., 48 ss.

⁶⁵ Vd. anche per i richiami E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., 50.

⁶⁶ Vd. anche per i richiami E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., 48. Parte della dottrina (S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita telematica*, in *www.inexecutivis.it.*, 14), considerata la possibilità che la ricevuta di avvenuta consegna possa essere generata dal Ministero in un momento successivo alla scadenza del termine ultimo di presentazione dell'offerta, nonostante quest'ultima sia stata tempestivamente inviata, ha ritenuto che nelle ordinanze di delega dovrebbe evitarsi di indicare un'ora fissa per il deposito, quanto piuttosto precisare che l'offerta si intenderà tempestivamente depositata se, dopo l'invio, la ricevuta di avvenuta consegna da parte del gestore di posta certificata del ministero della giustizia sarà generata entro le ore 23.59 del giorno antecedente a quello fissato per l'esame delle offerte.

⁶⁷ Vd. **Tribunale di Mantova** (22 luglio 2018), che esamina un caso in cui l'offerta telematica è stata completata mediante il *wizard* ministeriale e altresì inviata via e-mail dal Portale delle Vendite Pubbliche al presentatore, ma non è stata trasmessa all'indirizzo ministeriale "offertapvp.dgsia@giustiziacert.it", come prevede la disciplina in tema di offerte di cui al D.M. 32/2015 (artt. 12, 13, 14). In particolare, al momento dell'apertura delle operazioni di una vendita telematica sincrona mista, risultava regolarmente presentata un'unica offerta cartacea, con correlata cauzione versata mediante assegno circolare intestato al professionista delegato. Nondimeno, dalle verifiche effettuate in ordine all'estratto conto rilasciato dalla banca presso cui è stato aperto il conto corrente intestato alla procedura, è risultato accreditato anche un bonifico bancario, presumibilmente riferito ad un'offerta telematica, la quale però non è stata ricevuta dal gestore della vendita, come emerge dall'esame dei flussi telematici dal PVP. In dettaglio, dalle verifiche

Senonché le difficoltà operative che la dottrina aveva previsto, all'indomani dell'entrata in vigore della disciplina sull'obbligatorietà della vendita telematica, non hanno tardato a presentarsi nella prassi.

In particolare, in giurisprudenza è stata esaminata l'ipotesi in cui l'offerta d'acquisto sia stata tempestivamente inviata ma non risulti visibile sul portale del gestore della vendita telematica, in quanto automaticamente scartata dal sistema e dunque non inviata al gestore della vendita telematica poiché contenente un'estensione diversa da quella prescritta dalle specifiche tecniche⁶⁸.

In merito a tale fattispecie si sono poste in particolare due questioni interpretative.

In primo luogo, rileva la questione sottesa alla possibilità che il giudice dell'esecuzione disponga ai sensi dell'art. 213 c.p.c. che il Ministero della Giustizia - Direzione Generale per i Sistemi Informativi Automatizzati - trasmetta al Tribunale i dati ed il contenuto del messaggio inviato dall'offerente, unitamente agli allegati in esso presenti ed al documento testuale di cui all'art. 14, comma terzo, dm 32/2015. Tale possibilità è stata riconosciuta da una recente decisione di merito con riguardo all'ipotesi in cui l'offerente dimostri di aver ritualmente inviato l'offerta di acquisto producendo in giudizio la ricevuta completa di avvenuta consegna da parte del gestore di posta elettronica certificata del ministero della giustizia⁶⁹.

In secondo luogo, rileva la problematica legata alla possibile incidenza (e connessa valutazione del giudice dell'esecuzione) delle irregolarità delle offerte registrate dal Portale del gestore della vendita telematica sull'efficacia delle stesse.

In ordine a quest'ultimo profilo, altra decisione di merito ha affermato che, anche in tema di vendita immobiliare telematica, la legittimazione a valutare l'ammissibilità delle offerte di acquisto compete al giudice dell'esecuzione, o eventualmente al professionista delegato per le operazioni di

effettuate, è emerso che è stato completato il *wizard* ministeriale per la presentazione dell'offerta e ricevuto dal PVP il pacchetto dell'offerta presentata, ma non è stata inviata la domanda via PEC all'indirizzo "offertapvp.dgsia@giustiziacerit.it", come richiesto dagli artt.12 e 13 D.M. 26 febbraio 2015, n. 32 e come specificato nell'introduzione del Manuale utente per la presentazione delle offerte telematiche presente sul Portale delle Vendite pubbliche. Secondo la pronuncia in esame, il soggetto che pur avendo completato il *wizard* ministeriale e ricevuto dal PVP il pacchetto dell'offerta presentata, «non ha sostanzialmente completato la presentazione dell'offerta», in quanto, ai sensi dell'art. 14 del D.M. 32/2015, l'offerta si intende depositata unicamente nel momento in cui viene generata la ricevuta completa di avvenuta consegna da parte del gestore di posta elettronica certificata del Ministero della giustizia, ricevuta che nella specie è mancante; inoltre, solo l'offerta perviene all'indirizzo di posta elettronica certificata di cui all'articolo 13, comma 1, è automaticamente decifrata e trasmessa al gestore incaricato della vendita e quindi al delegato, per cui nella specie il gestore non ha potuto visionare l'offerta e il delegato vagliarla non risultando l'offerta ritualmente depositata.

⁶⁸ La vicenda è oggetto delle decisioni del Tribunale di Larino del 19 dicembre 2018 - est. D'Alonzo, in www.inexecutivis.it e Tribunale di Larino, 8 marzo 2019 - est. D'Alonzo, in www.inexecutivis.it.

⁶⁹ Vd. Tribunale Larino, 19 dicembre 2018 - est. D'Alonzo, in www.inexecutivis.it secondo cui laddove l'offerente dimostri di aver ritualmente inviato l'offerta di acquisto producendo in giudizio la ricevuta completa di avvenuta consegna da parte del gestore di posta elettronica certificata del ministero della giustizia (ai sensi dell'art. 14, comma primo, D.M. 26 febbraio 2015, n. 32), ma la stessa non risulti visibile al professionista delegato sul portale del gestore della vendita telematica, il giudice dell'esecuzione può disporre (ai sensi dell'art. 213 c.p.c.) che il Ministero della Giustizia - Direzione Generale per i Sistemi Informativi Automatizzati - trasmetta al Tribunale i dati ed il contenuto del messaggio inviato dall'offerente, unitamente agli allegati in esso presenti ed al documento testuale di cui all'art. 14, comma terzo, dm 32/2015.

vendita, ai sensi del combinato disposto degli artt. 572, comma primo, e 591-bis commi secondo e terzo c.p.c. Conseguentemente, le competenze individuate sia in capo al gestore della vendita telematica di cui all'art. 2, comma uno, lett. d) del D.M. 26 febbraio 2015, n. 32, sia in capo al responsabile dei servizi automatizzati del Ministero, o si aggiungono alle prime, oppure abbracciano versanti diversi da quelli riservati al Giudice dell'esecuzione.

Alla luce di quest'inquadramento, siffatta decisione ha ritenuto illegittima l'esclusione di un'offerta di acquisto telematica da parte del DGSIA per non conformità della estensione del relativo file a quello prescritto dalle specifiche tecniche di cui all'art. 26 del predetto D.M.⁷⁰.

È d'uopo anche porre in evidenza che la medesima decisione ha puntualizzato come «non consta che il *software* predisposto dal ministero per la compilazione dell'offerta di acquisto segnali all'offerente (o al presentatore) che il file inviato contiene una estensione diversa da quella prescritta dalle specifiche tecniche, consentendogli eventualmente di porre rimedio, il che rende l'esclusione operata dal ministero anche contraria ai principi di competitività, trasparenza, semplificazione, efficacia, sicurezza, esattezza e regolarità delle vendite telematiche, cui la fonte regolamentare deve uniformarsi ai sensi dell'art. 161-*ter* disp. att. c.p.c.»⁷¹.

⁷⁰ Tribunale Larino, 8 marzo 2019 (est. D'Alonzo), in *www.inexecutivis.it* (avente ad oggetto la medesima vicenda processuale di cui alla sopra citata set. Trib. Larino 19 dicembre 2018), di cui si ritiene utile riportare un estratto dell'iter argomentativo: «*in primis et ante omnia* va osservato che l'art. 572, comma primo, c.p.c. riserva al Giudice dell'esecuzione la competenza deliberativa sulle offerte pervenute, competenza che il successivo art. 591-bis, comma due, n. 3 riconosce altresì al professionista eventualmente delegato per le operazioni di vendita. L'art. 571, comma terzo, del codice di rito, inoltre, individua le ipotesi di inefficacia dell'offerta attraverso un elenco che la pressoché unanime dottrina considera tassativo (elenco cui vanno aggiunti i casi di divieto normativo di acquisto), ragion per cui ulteriori ipotesi di inammissibilità dell'offerta potranno essere individuate soltanto laddove dalla sua lettura non sia possibile, con certezza, identificare l'offerente o il bene per il quale sia formulata l'offerta, conoscere il prezzo proposto. Orbene, ad avviso di questo Tribunale non vi sono elementi per ritenere che l'assetto normativo appena descritto sia stato modificato dalle norme che prevedono e disciplinano la vendita telematica. Da un lato infatti, le competenze del giudice dell'esecuzione e del professionista delegato sono rimaste invariate; ergo, a tutto concedere, quelle individuate in capo al gestore della vendita telematica (che l'art. 2, comma uno, lett. d) del citato DM 32/2015 individua come il soggetto autorizzato dal Giudice a gestire la vendita telematica) piuttosto che in capo al responsabile dei servizi automatizzati del Ministero, o si aggiungono ad esse (cosa che è da dirsi, ad esempio, per le verifiche che il decreto 32/2015 impone al gestore della vendita telematica) o abbracciano versanti diversi da quelli riservati al Giudice dell'esecuzione (per cui, in tesi, l'ordinanza di vendita non potrebbe contenere il rinvio a specifiche tecniche diverse da quelle individuate dall'art. 26 del DM 32/2015, a ciò ostandovi il primo comma dell'art 161-*ter* disp. att. c.p.c.). Il necessario precipitato che dalle considerazioni fin qui svolte si ricava è quello per cui l'esclusione operata dal DGSIA deve ritenersi non conforme a diritto per tre ordini di ragioni. Il primo è che l'irregolarità correttamente registrata dal Portale non rientra tra le cause di inefficacia dell'offerta previste dall'art. 571 c.p.c. o da speciali disposizioni normative, né impedisce l'individuazione degli elementi costitutivi della stessa. Si noti, per inciso che secondo Cass. sez. II, 29.11.2018, n. 30927 (e, prim'ancora, secondo Cass. Sez. U. 27.04.2018 n. 10266) "In tema di processo telematico, in conformità alle disposizioni tecniche previste dal Regolamento UE n. 910 del 2014 ed alla relativa decisione di esecuzione n. 1506 del 2015, le firme digitali di tipo "CADES" e di tipo "PADES" sono entrambe ammesse ed equivalenti, sia pure con le differenti estensioni ".p7m" e ".pdf", posto che il certificato di firma, inserito nella busta crittografica, è presente in entrambi gli *standards*, parimenti abilitati. Ne consegue la piena validità ed efficacia del ricorso (o controricorso) per cassazione munito di procura alle liti controfirmata dal difensore con firma digitale in formato "PADES", con la conseguenza che la diversa estensione del file rispetto a quella prescritta dalle specifiche tecniche potrebbe rilevare (solo) quante volte la stessa costituisca la conseguenza della mancata sottoscrizione dell'offerta di acquisto, il che certamente porrebbe il tema dell'ammissibilità dell'offerta medesima. Il secondo è che, come si è visto, in base all'attuale ordito normativo la valutazione circa la sussistenza dei requisiti di efficacia dell'offerta rientra nel novero delle competenze del giudice dell'esecuzione e, per esso, del professionista delegato».

⁷¹ Tribunale Larino, 8 marzo 2019 - est. D'Alonzo, in *www.inexecutivis.it*

Dall'esame della prassi emerge, dunque, la delicatezza della presentazione in via telematica dell'offerta anche sotto il profilo dei possibili vizi peculiari di questa specifica modalità di presentazione della stessa.

Opportunamente la giurisprudenza ha: per un verso, aperto alla possibilità di un'istruttoria volta ad accertare la tempestiva presentazione dell'offerta in via telematica, quanto meno a fronte di situazioni quali quella in precedenza indicata; per altro verso, ribadito come la presentazione dell'offerta in via telematica non può determinare la sottrazione il capo al giudice (o al professionista delegato) della valutazione, che il codice di rito civile gli attribuisce, relativa all'ammissibilità delle offerte. Anche se, evidentemente, la presentazione dell'offerta in via telematica reca con sé delle peculiarità di non poco momento e rende, come vedremo meglio di qui a breve, non agevole l'effettuazione delle necessarie verifiche.

c) Compiti e limiti del professionista delegato in relazione alle offerte

In relazione all'attività che il professionista delegato è chiamato a svolgere in ordine alla fase delle offerte, la prassi ha in particolare posto in luce due profili, ossia:

- il ruolo e le attività da svolgersi da parte del professionista nei confronti degli offerenti;
- i limiti che incontra il professionista, in sede di verifica della regolarità delle offerte, al momento dell'apertura delle buste.

Dal primo angolo prospettico, un tribunale⁷², nel diffondere le istruzioni ai professionisti delegati, ha specificato che «compito del professionista delegato è di interloquire con i potenziali offerenti, capire le loro specifiche esigenze e, quindi, fornire in modo chiaro ed esauriente le informazioni di cui abbisognano». All'uopo, il professionista delegato «non può limitarsi a consegnargli copia dell'avviso di vendita e/o copia dell'ordinanza di vendita e/o copia della presente circolare». Non solo, le medesime istruzioni hanno cura di precisare altresì che «la violazione o elusione di questo obbligo sarà considerata come motivo che può giustificare la revoca dell'incarico e la cancellazione dall'elenco dei professionisti delegati, a norma dell'art. 179 ter. Pertanto, è indispensabile che le comunicazioni tra professionista delegato e potenziale offerente avvengano via mail o chat».

Sussiste, dunque, anzitutto la tendenza di qualche Tribunale a rimarcare l'importanza del ruolo del professionista sul piano dell'informativa, consapevole ed esauriente, da fornire all'offerente.

⁷²Cfr. **Tribunale di Livorno** (Istruzioni per i delegati alle vendite nelle procedure esecutive individuali, 28 febbraio 2019). Il medesimo tribunale ha diramato anche un vademecum per le offerte specificando che tutte le informazioni di cui l'offerente necessita in merito alla vendita saranno fornite dal professionista delegato, mentre le informazioni e/o istruzioni sulle modalità di presentazione dell'offerta telematica o per il pagamento del bollo saranno fornite dal gestore della vendita telematica indicato nell'avviso di vendita (cfr. **Tribunale di Livorno**, *Vademecum per la presentazione delle offerte nelle vendite telematiche*).

Dal secondo angolo prospettico, un tribunale⁷³ ha posto in evidenza i limiti di controllo che incontra il professionista delegato, sottolineando che la verifica dell'esistenza della firma digitale sull'offerta, la validità della stessa e la corrispondenza con il soggetto che si dichiara offerente, è effettuata dal Ministero che invia l'offerta alla piattaforma del gestore della vendita, con l'indicazione di firma verificata. Il delegato, invece, non ha la possibilità di controllare l'effettività di tale attestazione e conseguentemente non può essere responsabile di eventuali anomalie.

È d'uopo inoltre rilevare come, talvolta, le circolari hanno cura di indicare le irregolarità nel deposito delle offerte che non ne inficiano la validità.

Ad esempio, si è affermato che il professionista delegato deve considerare valida l'offerta laddove sia errato il termine di pagamento⁷⁴.

Si è altresì specificato che anche l'omesso pagamento del bollo non determina invalidità dell'offerta (salvo il ricorso a procedure per il recupero coattivo dello stesso)⁷⁵.

⁷³ **Tribunale di Torino** (circolare/comunicato ai delegati 22 novembre 2018), secondo il quale il professionista delegato, «al momento dell'apertura delle buste, prende visione delle offerte presentate: compare sul pacchetto offerta la dicitura "firma verificata" apposta dal sistema (dal Ministero). Dunque la verifica dell'esistenza della firma digitale sull'offerta, la validità della stessa e la corrispondenza con il soggetto che si dichiara offerente, è effettuata dal Ministero che invia l'offerta alla piattaforma del gestore della vendita, con l'indicazione di firma verificata; poiché il delegato non ha la possibilità di controllare l'effettività di tale attestazione è evidente da un lato che lo stesso non può essere responsabile di eventuali anomalie, e dall'altro che deve ritenersi che l'offerta pervenuta tramite il sistema, e data per verificata, debba ritenersi valida e ammissibile. Nessuna indicazione particolare e ulteriore rispetto a quanto previsto dagli artt. 12 e ss. D.M. 32/2015 dovrà quindi essere inserita nell'avviso di vendita riferita al profilo indicato».

⁷⁴ **Tribunale di Livorno** (circolare dell'11 dicembre 2018), il quale ha considerato che gli offerenti, in numerosi casi, indicano nella offerta, nel campo "data di pagamento" non il termine stabilito dal giudice per il pagamento del residuo prezzo, da parte dell'aggiudicatario (solitamente di 120 giorni), bensì la data in cui viene effettuato il versamento della cauzione. Sul punto ha stabilito che «Si tratta con ogni evidenza di un equivoco in cui incorre un non esiguo numero di offerenti. La conseguenza di questa errata indicazione, tuttavia, non può certamente essere quella di dichiarare inefficace l'offerta, perché non vi è alcun dubbio sulla reale volontà dell'offerente. In particolare, è evidente che se come termine di pagamento indica una data già trascorsa alla data in cui presenta l'offerta, l'offerente di certo non ha inteso indicare, per 4 artt. 19 e 31 DPR 642/1972 il pagamento del residuo prezzo (in caso di aggiudicazione in suo favore) un termine diverso da quello stabilito dal giudice (di solito, 120 giorni). Pertanto, il professionista dovrà considerare valida l'offerta».

⁷⁵ Così **Tribunale di Treviso** (circolare del 7 GIUGNO 2018). **Adde Tribunale di Livorno** (provvedimento dell'11 dicembre 2018): «il cancelliere potrà verificare se l'imposta di bollo è stata versata, solo esaminando il file .pdf o il file XML della ricevuta di pagamento (questo file è denominato "bollo"). Qualora riscontri l'omesso pagamento del bollo, la cancelleria porrà in essere le ordinarie attività dirette al suo recupero». In tale circolare si invita peraltro il Dirigente del tribunale «a valutare l'opportunità di far redigere dalle due cancellerie un report periodico relativo alle offerte prive della ricevuta di pagamento del bollo e all'attività svolta per il recupero»; **Tribunale di Termini Imerese** (disposizioni generali in materia di vendite immobiliari sincrone miste. Modalità di presentazione delle offerte criptate e analogiche, 4 maggio 2018): «per il mancato pagamento del bollo si ritiene trattarsi di irregolarità fiscale e non di causa di inammissibilità; in caso di mancato pagamento da parte di un offerente non aggiudicatario, il delegato dovrà trattenere il relativo importo da quanto restituirà a titolo di cauzione; in caso di mancato pagamento da parte di un offerente divenuto aggiudicatario detto importo sarà aggiunto nel calcolo delle voci relative al "saldo prezzo"»; **Tribunale di Torino** (22 novembre 2018) il quale specifica che «anche in questo caso il professionista delegato, al momento dell'apertura delle buste, è informato tramite una indicazione apposta sul pacchetto offerta dell'avvenuto pagamento del bollo. Anche in questo caso il Professionista delegato non è in grado di controllare se il bollo è stato effettivamente pagato e pertanto, anche in considerazione della rilevanza solo fiscale dell'adempimento, non si determina comunque l'inammissibilità dell'offerta. Invece nel caso in cui vi sia l'indicazione di mancato pagamento del bollo il Professionista delegato dovrà darne comunicazione alla Cancelleria della Sezione Esecuzioni Immobiliari ai fini del recupero, sempre

d) **La segretezza**

Altra questione molto complessa e delicata attiene alla segretezza delle offerte, profilo fondamentale per la tenuta del sistema della vendita forzata.

All'uopo è necessario garantire la segretezza delle cauzioni, atteso che «attraverso l'esame dei dati del bonifico a mezzo del quale la cauzione è prestata è possibile risalire di fatto all'offerente ed anche alla singola procedura»⁷⁶.

A tal riguardo in dottrina, all'indomani della riforma, erano state immaginate soluzioni eterogenee, tra le quali si ricordano quella:

- del conto unico presso ogni Tribunale destinato a raccogliere le cauzioni⁷⁷;
- della possibilità per il delegato (e non per il gestore) di accedere al conto solo dopo la scadenza del termine per la presentazione delle offerte⁷⁸;
- del versamento della cauzione sul conto della singola procedura, che l'istituto di credito provvede ad oscurare un certo numero di giorni antecedenti a quello previsto per l'apertura delle buste, non necessariamente coincidenti con quello a decorrere dal quale possono presentarsi offerte di acquisto, atteso che normalmente il deposito delle stesse si affolla negli ultimi giorni utili. In quest'ottica si specifica che: «affinché il risultato della segretezza possa essere utilmente procurato, è necessario che al professionista delegato sia inibito non solo la vista dei movimenti, ma anche l'esecuzione delle operazioni di pagamento, poiché in caso contrario questi, nell'eseguire un pagamento, avrebbe la prova indiretta del saldo disponibile. L'inconveniente che questa strada presenta è quello per cui il blocco del conto corrente per un certo numero di giorni potrebbe essere rallentare il sollecito svolgimento delle operazioni delegate nelle procedure esecutive in cui si eseguono frequenti e numerose movimentazioni bancarie, e soprattutto nelle procedure concorsuali più complesse. L'ostacolo potrebbe allora superarsi prevedendo per ogni procedura (o per lo meno per quelle in cui l'esigenza si pone)

senza che ne derivi l'inammissibilità dell'offerta. Nell'avviso di vendita dovrà comunque essere prescritto il pagamento del bollo relativamente all'offerta».

⁷⁶ Vd. R. D'ALONZO, *Il portale delle vendite pubbliche, la vendita telematica e le lacune del neonato sistema*, in www.inexecutivis.it

⁷⁷ In particolare, si è ritenuto (vd. tra gli altri S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita telematica*, cit., 13.) che questo sistema, «confondendo la singola cauzione con tutte quelle presentate lo stesso giorno per l'intero Tribunale, è in grado di assicurare che al più si venga a conoscenza che un certo soggetto ha effettuato una certa offerta, restando incerta l'individuazione del lotto oggetto di target, salve operazioni fraudolente che dovrebbero, quantomeno, suggerire l'immediato allontanamento del gestore dalle vendite pubbliche e dal relativo registro

⁷⁸ Così E. FABIANI, *op.cit.*, 53-54, il quale specifica che, ai fini di salvaguardare la segretezza delle offerte, il fattore che appare determinante non sembrerebbe essere quello della unicità del conto (presso ogni Tribunale destinato al versamento di tutte le cauzioni) o della pluralità di conti (distinti per ogni singola procedura). Infatti, «anche in ipotesi di conto corrente unico presso ogni Tribunale, destinato al versamento di tutte le cauzioni, ove sia comunque data la possibilità ai delegati di accedere al conto prima della scadenza del termine per la presentazione delle offerte, questi ultimi potrebbero comunque agevolmente verificare l'avvenuto versamento o meno della cauzione in relazione ad una determinata vendita/procedura prendendo visione delle date e degli importi dei versamenti effettuati (a mezzo bonifico) sul conto. Per un verso, infatti, la cauzione è proporzionata al prezzo offerto (art. 571 c.p.c.), che, quasi sempre, coincide con il prezzo base d'asta fissato in base alla relazione di stima dell'esperto. Per altro verso, quasi mai il prezzo di stima è omogeneo tra i differenti lotti messi in vendita. Conseguentemente, anche in presenza di molte aste in pari data, non si riesce comunque a conseguire l'auspicato effetto di "confusione fra le cauzioni" che garantirebbe la segretezza in ordine all'effettuazione o meno di un'offerta in relazione ad una determinata vendita».

un “conto cauzioni” destinato esclusivamente a questo scopo. Si tratterebbe, in sostanza, di un conto corrente destinato a ricevere le cauzioni degli offerenti, la cui interdizione al delegato fino al giorno fissato per l’apertura delle buste non creerebbe interferenze gestorie»⁷⁹.

Anche l’indagine della prassi restituisce un quadro eterogeneo in ordine alle soluzioni individuate per garantire la segretezza delle offerte. In particolare, possono delinarsi i seguenti indirizzi interpretativi - applicativi seguiti dai vari tribunali:

- in alcune ipotesi si fa leva sul sistema del conto corrente unico intestato al tribunale⁸⁰ dedicato ai versamenti “anonimi” delle cauzioni dei soli offerenti telematici sino al giorno della vendita;
- in altri casi, invece, si è fatto leva sul sistema del conto corrente intestato alla procedura esecutiva⁸¹;

⁷⁹ Vd. R. D’ALONZO, *Il portale delle vendite pubbliche, la vendita telematica e le lacune del neonato sistema*, in www.inexecutivis.it il quale ha posto in luce gli inconvenienti dell’unico conto precisando che «si potrebbe pensare a versare tutte le cauzioni su un unico conto corrente intestato al Tribunale (magari aperto esclusivamente per il deposito delle cauzioni), non accessibile ai delegati, e che alle offerte di acquisto sia allegata una dichiarazione resa dall’istituto di credito dell’offerente il quale certifichi l’avvenuto versamento della cauzione sul conto di destinazione della medesima. Questo espediente però in realtà aggira il compito di verifica preliminare attribuito al professionista delegato, rinviandolo ad un momento successivo alla vendita, laddove invece, l’art. 571, comma secondo, c.p.c. nell’identificare l’omesso versamento della cauzione quale causa di inefficacia dell’offerta, impone necessariamente che questo accertamento sia eseguito prima della eventuale gara tra gli offerenti (che potrebbe risultare viziata dalla partecipazione di un offerente non legittimato); Immaginare che la cancelleria, unica legittimata ad accedere al conto, il giorno dello svolgimento della vendita, comunichi al Gestore della vendita l’elenco dei CRO relativi alle cauzioni depositate, in modo che il Gestore possa riscontrare in quell’elenco i CRO relativi alle offerte ricevute. Anche tale soluzione operativa a ben vedere, tuttavia, non risolve completamente il problema in quanto oltre a caricare sulle cancellerie un compito ulteriore implica necessariamente che il conto corrente sia visibile al cancelliere, con la conseguente possibilità di rendere conoscibili i dati relativi alle cauzioni depositate. La replica a questo rilievo critico, rappresentata dalla considerazione per cui il cancelliere, quale pubblico ufficiale nell’esercizio delle sue funzioni, è tenuto al segreto d’ufficio, non pare possa acquietare; certamente non sul versante normativo. Invero, ove si legga l’ultimo comma dell’art. 571 c.p.c., a mente del quale l’offerta deve essere depositata in “busta chiusa”, ci si avvede del fatto che il legislatore con la riforma del 2005 ha consapevolmente inteso rendere segreta l’offerta anche per il cancelliere; e che questa sia stata una precisa *voluntas legis* emerge incontrovertibilmente dal raffronto dell’attuale lettera codicistica con l’originaria formulazione della norma, la quale prevedeva che “l’offerente deve presentare nella cancelleria dichiarazione contenente l’indicazione del prezzo, del tempo e del modo del pagamento e di ogni altro elemento utile alla valutazione dell’offerta».

⁸⁰ Vd. **Tribunale di Roma** (comunicato della presidenza sulle vendite immobiliari del 2 novembre 2018).

⁸¹ Così sembra **Tribunale di Massa** (ordinanza 26 giugno 2018), secondo cui «l’offerente dovrà versare, anticipatamente, a titolo di cauzione, una somma pari al dieci per cento ..del prezzo offerto, esclusivamente tramite conto corrente bancario intestato alla procedura esecutiva immobiliare (...) Il bonifico (...) dovrà essere effettuato in modo tale che l’accredito delle somme abbia luogo entro il giorno precedente l’udienza di vendita telematica»; **Tribunale di Termini Imerese** (disposizioni generali in materia di vendite immobiliari sincrone miste. Modalità di presentazione delle offerte criptate e analogiche, 4 maggio 2018): «il versamento della cauzione si effettua tramite bonifico bancario sul conto corrente bancario facente capo a ciascuna procedura esecutiva (il cui IBAN sarà indicato nell’avviso di vendita) [...] Onde consentire il corretto accredito della cauzione sul suddetto conto, il bonifico deve essere effettuato in tempo utile per risultare accreditato sul conto corrente intestato alla procedura allo scadere del termine ultimo per la presentazione delle offerte (ad esempio, si consiglia di eseguire il pagamento della cauzione almeno 5 giorni prima della data della vendita, se disposto tramite bonifico ordinario, o 3 giorni prima della vendita, se effettuato tramite bonifico urgente). Il mancato accredito del bonifico sul conto indicato è causa di nullità (inefficacia) dell’offerta»; **Tribunale di Treviso** (circolare vendite delegate 7 giugno 2018) il quale dispone che: «l’importo della cauzione ...sia versato esclusivamente tramite bonifico bancario sul conto corrente bancario intestato alla procedura» e che «il

- in altre ipotesi⁸² si distingue tra il verbale di apertura delle buste e il verbale redatto a termine della vendita telematica, stabilendo che occorre evitare che nel verbale di apertura delle buste siano contenuti i nomi degli offerenti, perché in quel momento la gara sta per iniziare ed è quindi la fase più delicata. Pertanto, il primo verbale di apertura delle buste dovrebbe essere firmato dal professionista subito dopo la sua redazione, ma depositato solo a conclusione della gara e quindi contestualmente al verbale di aggiudicazione;
- in altri casi ancora si prevede che la cauzione relativa all'offerta telematica debba essere versata mediante l'accredito, a mezzo di bonifico bancario, sul conto corrente del gestore, sul presupposto la normativa primaria e secondaria in tema di aste telematiche vuole che tutta la fase che va dalla presentazione delle offerte all'aggiudicazione si svolga dinanzi al gestore designato dal giudice dell'esecuzione⁸³.

Le risposte dei Tribunali al delicato problema della segretezza delle offerte non sono, dunque, uniformi e non sono certo sempre idonee ad assicurare effettivamente la suddetta segretezza.

Talvolta, peraltro, si rivelano infelici anche sotto altri profili.

bonifico sia effettuato a cura dell'offerente in modo tale da consentire l'accredito in tempo utile per le determinazioni sull'ammissibilità dell'offerta».

⁸² Così **Tribunale di Livorno** (provvedimento dell'11 dicembre 2018) secondo cui il professionista delegato (o il curatore, commissario giudiziale o liquidatore), «quando è incaricato di procedere alla vendita telematica, redige due verbali. Il primo, al momento dell'apertura delle buste (quando, cioè, il gestore della vendita telematica gli invia le offerte, che il gestore a sua volta ha ricevuto decriptate dal Ministero). Il secondo verbale è redatto alla fine della vendita telematica, quando il professionista deposita il verbale di aggiudicazione. Al fine di assicurare la segretezza delle offerte (di importanza fondamentale, al fine di assicurare la regolarità della vendita forzata) il professionista deve inviare le offerte e gli allegati unitamente al verbale di aggiudicazione. Va invece assolutamente evitato che nel primo verbale (di apertura delle buste) siano contenuti i nomi degli offerenti, perché in quel momento la gara sta per iniziare ed è quindi la fase più delicata. Pertanto, il primo verbale (di apertura delle buste) sarà firmato dal professionista subito dopo la sua redazione, ma sarà depositato solo a conclusione della gara e quindi contestualmente al verbale di aggiudicazione».

⁸³ Così vd. **Tribunale di Perugia** (direttive ai professionisti delegati del 6 marzo 2019), secondo il quale l'invio delle cauzioni ai gestori - e la restituzione delle stesse agli offerenti non aggiudicatari da parte dei gestori - è «l'unica modalità operativa compatibile sia con l'esigenza di assicurare la segretezza della gara sia con la ratio che ispira la normativa primaria e secondaria in tema di aste telematiche laddove si vuole che tutta la fase che va dalla presentazione delle offerte all'aggiudicazione si svolga dinanzi al gestore designato dal giudice dell'esecuzione». Il medesimo tribunale, nelle suddette direttive, al fine di fornire una soluzione alle problematiche segnalate da diversi professionisti delegati e rendere compatibile la gestione delle nuove aste telematiche con gli stessi livelli di efficienza, sicurezza e vigilanza da anni assicurati dal "gestionale *TribunWeb*", ha stabilito che tutti i delegati dovranno presentare istanza al giudice dell'esecuzione per ottenere l'autorizzazione all'apertura di un conto corrente (esclusivamente presso la filiale della banca prescelta ove è operativa il gestionale adoperato da anni dal tribunale) acceso non a nome di persona fisica, ma con casistica "ente senza personalità giuridica", senza indicazione di codice fiscale (come già avviene per apertura dei conti per divisioni giudiziali); il referente del rapporto viene individuato nel professionista delegato richiedente l'apertura del rapporto di conto corrente. Tale conto corrente sarà utilizzato dal delegato per incassare le cauzioni degli offerenti divenuti aggiudicatari (le quali saranno accreditate sul conto a cura del Gestore delle vendite, che le dovrà ricevere su un proprio conto vincolato così come previsto espressamente dal DM. 32/2015), il saldo prezzo e saldo spese dall'aggiudicatario. Dallo stesso, invece, possono essere effettuati addebiti solo in favore del gestionale delle procedure esecutive e gli unici addebiti possibili saranno quelli relativi alle competenze maturate tempo per tempo. Sarà possibile avere un home banking solo informativo e non dispositivo. Peraltro si stabilisce che, definita la singola procedura, il delegato non dovrà procedere alla chiusura del rapporto di conto corrente in quanto detto conto potrà essere utilizzato per le altre aste telematiche pendenti e delegate al medesimo professionista. Tale conto corrente è definito nelle suddette direttive quale «rapporto dedicato al deposito delle somme versate dai gestori delle vendite e dagli aggiudicatari, dal quale immediatamente dopo vengono prelevate per essere correttamente imputate in *TribunWeb* sulla posizione aperte a nome della singola procedura».

Assolutamente non condivisibile appare, in particolare, la scelta di far confluire le cauzioni sul conto del gestore, posto che, per l'effetto, non solo non viene salvaguardata la segretezza (così come accade anche nelle ipotesi tendenti a far leva sull'unicità del conto, non realizzandosi l'effetto di confusione delle cauzioni), ma si attribuiscono anche al gestore compiti, latamente giurisdizionali di controllo del versamento della cauzione, che non competono certamente a quest'ultimo⁸⁴.

e) La necessaria coincidenza o meno tra offerente e presentatore

Altro profilo delicato concerne la necessità o meno che offerente e presentatore coincidano.

Tale tematica inevitabilmente risente della problematica, che si pone a monte, legata al *deficit* di sicurezza nell'identificazione del soggetto offerente, dovuto alle scelte effettuate dal D.M. 32/2015. Alle criticità di questa normativa non riesce a sopperire l'attività di controllo del professionista delegato, i cui limiti sono stati posti in luce, come già evidenziato, non solo in dottrina⁸⁵ ma anche da alcune delle prassi sinora prese in esame⁸⁶.

In altri termini, per un verso, le scelte effettuate dal D.M. 32/2015 non offrono certamente garanzie sufficienti in ordine all'identità del soggetto che effettua l'offerta in via telematica, per altro verso non v'è modo per il professionista delegato di sopperire a detta situazione con l'effettuazione, a valle, di un'attività di controllo.

In detta situazione di fondo, la figura del presentatore, per come disciplinata dal D.M. 32/2015, rischia di rendere la situazione ancor più incerta e problematica.

Parte della dottrina, all'indomani dell'entrata in vigore della disciplina sull'obbligatorietà della vendita telematica, ha osservato che «il ricorso alla figura del “presentatore”, distinta da quella dell'offerente, può rappresentare un valore aggiunto, in termini di possibile risorsa per sopperire alla diffidenza e al *deficit* di alfabetizzazione digitale dell'offerente, se viene mantenuto fermo il suddetto rapporto di uno ad uno (un presentatore per ciascun offerente nell'ambito della medesima vendita forzata telematica), mentre invece, se viene meno il suddetto rapporto, diviene un pericolosissimo *vulnus* per la segretezza delle offerte e, in via più generale, per la trasparenza della vendita. Al contempo, (...) pur in assenza di specifica previsione del DM 32/2015, deve ritenersi che, in forza di quanto disposto dal codice di procedura civile, il “presentatore” debba essere munito di procura speciale e che questa debba essere allegata all'offerta, analogamente a quanto prescritto dal DM 32/2015 per l'ipotesi di offerta presentata congiuntamente da più soggetti (art. 12, comma 4)»⁸⁷.

⁸⁴ Cfr. sul punto E.FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., 52-53 che rimarca l'impossibilità di attribuire ad un soggetto privato l'esercizio di funzioni anche solo latamente giurisdizionali con un decreto ministeriale.

⁸⁵ Il problema del *deficit* di sicurezza in merito all'identificazione dell'offerente e ai limiti di verifica del professionista delegato è evidenziato in particolare da E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., 43-44.

⁸⁶ Tribunale di Torino (comunicazione del 22 novembre 2018).

⁸⁷ Cfr. E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., 47-48.

Altra dottrina⁸⁸ ha specificamente considerato le problematiche che possono insorgere laddove, avvalendosi della possibilità materialmente consentita dal sistema informatico, il presentatore depositi più offerte d'acquisto da altri firmate digitalmente e inviate con pec non identificativa, in quanto, per l'effetto, detto presentatore potrebbe materialmente partecipare alla gara per una pluralità di soggetti, ricevendo le credenziali di ciascuno di essi, eseguendo rilanci che non risulterebbero formulati in nome e per conto degli offerenti ma ad essi direttamente ascrivibili. A tal proposito, oltre a porsi in rilievo la situazione di conflitto di interessi in cui verrebbe a trovarsi il presentatore, si pone altresì l'accento sul fatto che il rilascio eseguito, previo accesso al portale,

⁸⁸ R. D'ALONZO, *Il portale delle vendite pubbliche, la vendita telematica e le lacune del neonato sistema*, in www.inexecutivis.it, secondo il quale: «rispetto a questa possibile dinamica ... si pone in primo luogo un dubbio di qualificazione giuridica. Invero, pur essendo innegabile che il soggetto presentatore il quale agisca nell'interesse di una pluralità di offerenti, tutti portatori di interessi contrapposti in relazione al medesimo lotto posto in vendita, versa fatalmente in una condizione di conflitto di interessi, la sussunzione della fattispecie nella cornice dell'art. 1394 c.c. non si coglie con immediatezza, poiché al suo approdo è possibile giungere solo attraverso un iter argomentativo di una certa articolazione. A ben riflettere, infatti, nel momento in cui, a norma dell'art. 16, comma primo, d.m. 32/2015 le credenziali per la connessione al Portale del Gestore della vendita telematica e per la eventuale partecipazione alla gara sono trasmesse all'indirizzo di posta elettronica utilizzato per l'invio della offerta, e nella medesima offerta indicato (così l'art. 12, comma 1, let. n) si ha che il regolamento, consentendo (attraverso l'utilizzo di quelle credenziali) di eseguire rilanci, li ritiene giuridicamente imputabili all'offerente come suoi propri, poiché l'alternativa dovrebbe essere quella di dire che ad eseguire i rilanci è, giuridicamente, il presentatore. A proposito di questa assimilazione è tuttavia lecito nutrire più di qualche perplessità, per le ragioni che seguono. Ai sensi dell'art. 20, comma 1-bis del d.lgs 7 marzo 2005, n. 82, ..., il documento informatico soddisfa il requisito della forma scritta e ha l'efficacia di cui all'art. 2702 c.c., quando vi è apposta una firma digitale, altro tipo di firma elettronica qualificata o una firma elettronica avanzata o, comunque, quando sia stato formato, previa identificazione informatica del suo autore ai sensi dell'articolo 71 dello stesso codice, con modalità tali da garantire, tra l'altro, "in maniera manifesta e inequivoca, la sua riconducibilità all'autore". La norma, inoltre, precisa che "In tutti gli altri casi, l'idoneità del documento informatico a soddisfare il requisito della forma scritta e il suo valore probatorio sono liberamente valutabili in giudizio, in relazione alle caratteristiche di sicurezza, integrità e immodificabilità". Ancora, va aggiunto che secondo quanto previsto dall'art. 61 del d.p.c.m. 22 febbraio 2013, recante "Regole tecniche in materia di generazione, apposizione e verifica delle firme elettroniche avanzate, qualificate e digitali", il solo strumento che può sostituire la firma elettronica avanzata è l'invio tramite pec identificativa prevista dall'art. 65, comma 1, lettera c-bis) del codice dell'amministrazione digitale, vale a dire posta elettronica certificata le cui credenziali di accesso siano state rilasciate previa identificazione del titolare, anche per via telematica, secondo modalità definite dal d.p.c.m. 27 settembre 2012[14], e ciò sia attestato dal Gestore del sistema nel messaggio pec o in un suo allegato (sulla pec identificativa si tornerà a breve). Ed allora, se così è, il rilancio eseguito previo accesso al Portale attraverso le credenziali inviate su una pec non identificativa, eventualmente utilizzata per l'inoltro di una offerta firmata digitalmente, non ne assicura la riferibilità all'offerente, poiché il sistema non prevede alcun controllo volto a verificare che la pec a cui le credenziali sono trasmesse sia effettivamente intestata all'offerente, né il rilascio di una pec non identificativa, che pure fosse intestata formalmente all'offerente, richiede la previa identificazione del richiedente, trattandosi di vaglio necessario solo per le pec identificative. La replica alle perplessità sin qui espresse potrebbe risiedere nella considerazione, apparentemente ineccepibile, per cui il soggetto che, a prescindere da chi redige l'offerta di acquisto (attraverso la compilazione del modulo informatico messo a disposizione del ministero) la sottoscrive digitalmente, la fa propria, e quindi assume come a lui riferibile quel luogo "virtuale" (rappresentato dalla pec) presso cui intende ricevere le credenziali necessarie per la partecipazione, sicché le credenziali lì inviate si reputano giunte al destinatario analogamente a quanto avviene a proposito delle notificazioni eseguite presso il domicilio eletto ex art. 47 c.c. Questo argomento certamente consentirebbe di salvare la tenuta del sistema sotto il profilo formale e tuttavia non può obliterarsi il dato empirico per cui è del tutto fisiologica l'ipotesi in cui il *quisque de populo*, rivolgendosi ad un presentatore "professionale" per la formulazione dell'offerta di acquisto, potrebbe non avere contezza dell'indirizzo che il presentatore indicherà quale luogo di ricezione delle credenziali di accesso, e comunque il sistema si presta certamente ad operazioni di turbativa da parte del presentatore seriale che, ad esempio, faccia mercimonio dei rilanci che può decidere di eseguire o non eseguire contemporaneamente per più offerenti, disponendo di più credenziali di accesso. Ed allora, andando alla ricerca di soluzioni *de iure condito*, l'ordinanza di vendita potrebbe prevedere che firma digitale e pec di trasmissione siano intestate allo stesso soggetto. Ancora, per evitare la nascita di "presentatori seriali" potrebbe introdursi la previsione di limitare ogni pec non identificativa ad una sola domanda».

attraverso le credenziali inviate su una pec non identificativa, utilizzata per l'inoltro di un'offerta firmata digitalmente, non ne assicura la riferibilità all'offerente, poiché il sistema non prevede alcun controllo volto a verificare che la pec a cui le credenziali sono trasmesse sia effettivamente intestata all'offerente, né il rilascio di una pec non identificativa, che pure fosse intestata formalmente all'offerente, richiede la previa identificazione del richiedente, trattandosi di vaglio necessario solo per le pec identificative.

De iure condito questa dottrina, propone che l'ordinanza di vendita preveda che firma digitale e pec di trasmissione siano intestate allo stesso soggetto. E, per evitare la nascita di "presentatori seriali", si ipotizza l'introduzione della limitazione di ogni pec non identificativa ad una sola domanda.

Nella prassi, la linea più rigorosa è stata seguita da quei tribunali che hanno disposto la necessaria coincidenza tra presentatore dell'offerta telematica e offerente, ponendo in rilievo la diversità del procedimento per la presentazione dell'offerta nel sistema telematico rispetto a quello previsto in relazione alla presentazione dell'offerta nel sistema tradizionale. In quest'ultimo, un soggetto diverso dall'offerente può recarsi materialmente a depositare la busta contenente l'offerta sottoscritta dall'offerente (presso la Cancelleria o presso il professionista delegato), e, in tal caso, viene identificato all'atto del deposito, e svolge un'attività di carattere meramente materiale che non ha seguiti in sede di vendita, in quanto, da un lato, all'apertura delle buste sono ammessi solo gli offerenti e, dall'altro lato, all'eventuale gara partecipano gli offerenti personalmente, all'uopo identificati. Invece, nell'ambito del sistema telematico, la figura del presentatore assume un diverso rilievo in quanto (alla stregua delle specifiche tecniche, del manuale dell'offerente nonché della procedura guidata di creazione dell'offerta) svolge una funzione che non si esaurisce nel momento del deposito dell'offerta tanto che alla sua casella PEC vengono inviate le credenziali di accesso per partecipare alla vendita. Alla luce di quanto considerato, in tale prospettiva, si puntualizza che ritenere necessaria la sussistenza della coincidenza tra offerente e presentatore consente di ovviare sia al rischio insito nel sistema che all'offerente non pervengano le credenziali per assistere all'apertura delle buste e per partecipare all'eventuale gara (e che quindi l'offerente non venga concretamente posto in grado di parteciparvi), sia al rischio che alla gara partecipi un soggetto diverso dall'offerente in violazione del disposto dell'art. 571 c.c. Pertanto si stabilisce che i professionisti delegati, nell'avviso di vendita, debbano indicare chiaramente che, a pena di inammissibilità dell'offerta, il presentatore non possa essere un soggetto diverso dall'offerente e che, in caso di offerta formulata da più persone, il presentatore debba coincidere con l'offerente al quale è stata conferita la procura speciale da parte degli altri offerenti ai sensi dell'art. 12 co. 4 e 5 del DM 32/15⁸⁹.

Ancora su una linea di rigore, altri tribunali, invece, hanno stabilito che il soggetto presentatore dovrà necessariamente essere il medesimo offerente, salvo che non si versi in ipotesi di

⁸⁹ **Tribunale di Torino** (comunicazione del 22 novembre 2018), il quale puntualizza che resta ferma la necessaria produzione sempre per via telematica della documentazione a corredo dell'offerta (documenti di identità, codice fiscale, procura speciale in caso di più offerenti, documenti che giustificano i poteri del rappresentante della persona giuridica o dell'incapace).

rappresentanza legale o pluralità di offerenti, nel cui caso l'offerente potrà essere il legale rappresentante di uno degli offerenti⁹⁰.

Si collocano su una linea meno restrittiva altri tribunali che si sono espressi nel senso della possibilità che il presentatore possa coincidere o meno con uno degli offerenti (persone fisiche e/o rappresentante di persone giuridiche che propongono l'offerta per lo stesso lotto)⁹¹.

In quest'ottica, in alcuni casi⁹² sono state evidenziate tre ipotesi che possono verificarsi al momento della presentazione dell'offerta:

- 1) l'offerente e il presentatore coincidono;
- 2) l'offerente e il presentatore non coincidono, l'offerente è munito di firma digitale ma non possiede una casella di posta elettronica certificata;
- 3) l'offerente e il presentatore non coincidono, l'offerente non possiede una firma digitale né una PEC.

Con riferimento alla prima ipotesi, si sottolinea che per la presentazione dell'offerta con modalità telematiche, l'offerente deve necessariamente trovarsi in una delle seguenti condizioni:

- a) disporre di una casella di posta elettronica certificata "tradizionale" e di un dispositivo di firma digitale;
- b) disporre di una "casella di posta elettronica certificata per la vendita telematica" (si tratta di una particolare casella pec identificativa, c.d. pec-id, rilasciata da un gestore autorizzato dal Ministero di Giustizia ai sensi dell'art. 12, comma 4, del D.M. n. 32/2015, il cui utilizzo è limitato alla sola partecipazione alla vendita telematica)⁹³.

Con riferimento alla seconda ipotesi, si sottolinea che:

⁹⁰ Cfr. **Tribunale di Livorno** (Istruzioni per i delegati alle vendite nelle procedure esecutive individuali, 28 febbraio 2019). In quest'ottica sembra anche **Tribunale di Tivoli** (modello ordinanza di delega asincrona 2019), secondo cui: «ammessi a depositare le offerte telematiche tramite l'apposito modulo ministeriale, al quale si accede dal portale del gestore, sono esclusivamente l'offerente ovvero il suo procuratore legale, cioè l'avvocato, ai sensi degli artt. 571 e 579 c.p.c., onerati (salvo esenzione) del pagamento del bollo in via telematica; offerte depositate da altri saranno dichiarate inammissibili». La medesima circolare precisa che nell'ipotesi in cui il procuratore legale abbia effettuato l'offerta e sia rimasto aggiudicatario per persona da nominare, dovrà dichiarare al delegato nei tre giorni successivi alla vendita il nome della persona per la quale ha fatto l'offerta, depositando originale della procura speciale notarile, ovvero copia autentica della procura speciale, rilasciate in data non successiva alla vendita stessa, ovvero trasmettendogli via PEC detta documentazione in copia per immagine con attestazione di conformità. In senso simile cfr. altresì **Tribunale di Cremona** (avviso di vendita 86/2013): «al fine di scongiurare il rischio che partecipino alla gara soggetti diversi da quelli ammessi dalla legge, si stabilisce, ai sensi dell'art. 571 c.p.c., che il presentatore dell'offerta telematica possa essere unicamente l'offerente, oppure – in alternativa - uno degli offerenti o il legale rappresentante della società/ente offerente o il procuratore legale dell'offerente ai sensi dell'art. 579 c.p.c.»; **Tribunale di Lodi** (Disposizioni generali in materia di vendite immobiliari senza incanto con modalità telematica sincrona mista).

⁹¹ Vd. in particolare **Tribunale di Termini Imerese** (Disposizioni generali in materia di vendite immobiliari sincrone miste. Modalità di presentazione delle offerte criptate e analogiche, 4 maggio 2018).

⁹² **Tribunale di Termini Imerese** (Disposizioni generali in materia di vendite immobiliari sincrone miste. Modalità di presentazione delle offerte criptate e analogiche, 4 maggio 2018).

⁹³ Nondimeno, il medesimo tribunale (**Tribunale di Termini Imerese**, Disposizioni generali in materia di vendite immobiliari sincrone miste. Modalità di presentazione delle offerte criptate e analogiche, 4 maggio 2018) specifica che ad oggi tale servizio non è ancora disponibile in quanto non vi sono gestori iscritti nel registro PEC per la vendita telematica.

a) per la presentazione dell'offerta con modalità telematiche, l'offerente, firmata l'offerta con la propria firma digitale, potrà utilizzare la PEC di qualunque altro soggetto – detto presentatore – per inviare l'offerta;

b) gli effetti di una eventuale aggiudicazione si produrranno direttamente in favore dell'offerente firmatario dell'offerta, costituendo la PEC del presentatore soltanto il mezzo di invio dell'offerta; non occorre pertanto che l'offerente conferisca alcuna procura al presentatore dell'offerta.

Con riferimento alla terza ipotesi, si sottolinea che:

a) chi intenda formulare un'offerta con modalità telematiche dovrà avvalersi di un avvocato, munito di procura redatta nelle forme dell'atto pubblico o della scrittura privata autenticata (la procura non potrà essere autenticata dallo stesso avvocato mandatario);

b) sarà necessario avvalersi di un avvocato (munito di procura rilasciata nelle suddette forme) anche nel caso in cui l'offerta di acquisto sia formulata da più persone ai sensi del combinato disposto dell'art. 12, commi 4 (terzo periodo) e 5, del D.M. n. 32/2015.

5. La gara tra gli offerenti

Dopo aver effettuato le verifiche preliminari (apertura delle buste ed individuazione delle offerte valide ed efficaci), il giudice o il professionista delegato, ove non sussistano i presupposti per l'aggiudicazione o l'assegnazione, procede alla gara sull'offerta più alta⁹⁴.

Lo svolgimento della gara in via telematica avviene attraverso la piattaforma informatica messa a disposizione dal gestore della vendita telematica, secondo le tre differenti possibili modalità di svolgimento previste dal D.M. 32/2015⁹⁵, ossia:

1) vendita sincrona, secondo la quale i rilanci possono essere 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 (art. 2 lett. f e art. 21 D.M. 32/2015);

2) vendita sincrona mista, secondo la quale i rilanci possono essere formulati, nella medesima unità di tempo, (oltre che in via telematica) anche comparando dinanzi al giudice o al referente della procedura (art. 2 lett. g e art. 22 D.M. 32/2015), presentando dunque, in tal caso, l'offerta in via analogica;

3) vendita asincrona, secondo la quale i rilanci possono essere formulati, esclusivamente in via telematica, in un lasso temporale predeterminato e senza la simultanea connessione del giudice o del referente della procedura (art. 2 lett. h e art. 24 D.M. 32/2015).

Dalla lettura delle circolari dei Tribunali, e talvolta delle ordinanze di delega, possono ricavarsi indicazioni elaborate con riferimento a ciascuna delle suddette possibili modalità di vendita in via telematica.

⁹⁴ Per un'esemplificazione pratica circa l'incidenza dei possibili errori del delegato nella gestione della piattaforma durante lo svolgimento della gara cfr. R. ROSSI, G. FANTICINI, R. D'ALONZO, *op.cit.*, 118 – 119.

⁹⁵ Cfr. E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., 55 ss.

A titolo esemplificativo si riportano alcune delle prassi applicative diffuse da diversi tribunali con riguardo ai vari modelli di vendita telematica.

A) In relazione allo svolgimento della vendita sincrona mista, in diversi casi si è specificato⁹⁶ che, laddove vi sia una pluralità di offerte criptate e/o analogiche valide, si procede con la gara tra tutti gli offerenti partendo, come prezzo base per la gara, dal valore dell'offerta più alta. Alla gara potranno partecipare, tramite connessione telematica, tutti gli utenti le cui offerte sono state ritenute valide nonché gli offerenti analogici presenti personalmente avanti al professionista delegato. La gara avrà inizio al termine delle operazioni per l'esame delle offerte, salvo eventuali modifiche che verranno tempestivamente comunicate dal professionista delegato al termine dell'apertura delle buste a tutti gli offerenti *on line* e presenti personalmente ammessi alla gara sincrona mista.

Si riscontrano indicazioni diverse in relazione ai tempi che devono intercorrere tra un'offerta ed un'altra, prevedendosi, ad esempio, in taluni casi che tra un'offerta e l'altra debba intercorrere un termine massimo di tre minuti, in talaltri casi che debba intercorrere il tempo massimo di un minuto⁹⁷.

Quanto all'aggiudicazione nel sistema della vendita mista, si chiarisce che l'offerente che avrà fatto l'ultima offerta valida sarà dichiarato aggiudicatario del bene⁹⁸, mentre, in caso di aggiudicazione per persona da nominare ai sensi dell'art. 579, comma 3, c.p.c. l'avvocato deve dichiarare, entro e non oltre tre giorni dalla vendita, le generalità del soggetto a cui l'immobile deve essere definitivamente intestato. Infine, in diversi casi, si specifica che, in caso di mancanza di altri offerenti, il bene potrà essere aggiudicato all'offerente anche se *off line* o assente in sala aste⁹⁹.

B) In relazione allo svolgimento della vendita asincrona, secondo le istruzioni diramate da alcuni tribunali¹⁰⁰, le buste telematiche vengono aperte, nel giorno e nel luogo indicati nell'avviso di vendita, alla presenza eventuale delle parti, dei loro avvocati e dei creditori iscritti non intervenuti. Il professionista delegato, verificata la regolarità delle offerte, dà inizio alle operazioni di vendita. Gli offerenti partecipano telematicamente attraverso la

⁹⁶ Cfr. tra gli altri **Tribunale di Termini Imerese** (Disposizioni generali in materia di vendite immobiliari sincrone miste. Modalità di presentazione delle offerte criptate e analogiche, 4 maggio 2018).

⁹⁷ Si pensi, a titolo esemplificativo, alle indicazioni impartite da **Tribunale di Termini Imerese** (Disposizioni generali in materia di vendite immobiliari sincrone miste. Modalità di presentazione delle offerte criptate e analogiche, 4 maggio 2018), secondo il quale, tra un'offerta ed una successiva offerta, potrà trascorrere un tempo massimo di tre minuti. La gara sincrona mista sarà dichiarata conclusa quando sarà trascorso il tempo massimo senza che vi siano state offerte on line o analogiche migliorative rispetto all'ultima offerta valida. Diversamente, secondo il **Tribunale di Pavia** (avviso di vendita 6 aprile 2018), tra un'offerta ed una successiva offerta potrà trascorrere un tempo massimo di un minuto. La gara sincrona mista sarà dichiarata conclusa quando sarà trascorso il tempo massimo senza che vi siano state offerte on line o analogiche migliorative rispetto all'ultima offerta valida. L'offerente che avrà fatto l'ultima offerta valida sarà dichiarato aggiudicatario del bene.

⁹⁸ **Tribunale di Termini Imerese** (Disposizioni generali in materia di vendite immobiliari sincrone miste. Modalità di presentazione delle offerte criptate e analogiche, 4 maggio 2018); **Tribunale di Pavia** (avviso di vendita 6 aprile 2018).

⁹⁹ Vd. tra gli altri **Tribunale di Termini Imerese** (Disposizioni generali in materia di vendite immobiliari sincrone miste. Modalità di presentazione delle offerte criptate e analogiche, 4 maggio 2018).

¹⁰⁰ **Tribunale di Tivoli** (modello ordinanza di delega asincrona 2019).

connessione al portale del gestore della vendita, al quale vengono invitati a connettersi almeno trenta minuti prima dell'inizio delle operazioni mediante messaggio all'indirizzo di posta elettronica certificata indicato nell'offerta, con estratto dell'invito inviato loro via sms. Qualora per l'acquisto del medesimo bene siano state proposte più offerte valide, si procede alla gara sull'offerta più alta, la quale consta della durata di ventiquattro ore (con proroga automatica alla stessa ora del giorno successivo non festivo qualora il suo termine dovesse cadere di sabato o in giorni festivi).

Si specifica altresì che, durante il periodo della gara, ogni partecipante può effettuare offerte in aumento, nel rispetto dell'importo minimo stabilito dall'avviso di vendita a pena di inefficacia. Laddove vengano effettuate offerte in aumento negli ultimi dieci minuti della gara, la stessa sarà prorogata automaticamente di ulteriori dieci minuti in guisa da consentire agli altri partecipanti di effettuare ulteriori rilanci e così di seguito sino alla mancata presentazione di offerte in aumento nel periodo di prolungamento ma, in ogni caso, fino ad un massimo di dodici prolungamenti (quindi per un totale di ulteriori centoventi minuti). La deliberazione finale sulle offerte all'esito della gara avrà luogo entro il giorno successivo al suo termine, (ma con la proroga al primo giorno non festivo se tale termine dovesse cadere in un giorno festivo o di sabato).

Quanto all'aggiudicazione, si puntualizza che il bene sarà definitivamente aggiudicato dal professionista delegato al soggetto che avrà effettuato l'offerta più alta, sulla base delle comunicazioni effettuate dal gestore della vendita telematica. In particolare, in difetto di offerte in aumento, il professionista delegato dispone la vendita a favore del migliore offerente, salvo che il prezzo offerto sia inferiore al valore d'asta stabilito nell'avviso di vendita e vi siano istanze di assegnazione. All'offerente che non risulta aggiudicatario sarà restituita la cauzione mediante bonifico sul conto corrente dal quale era stata inviata.

Altri tribunali hanno indicato differenti tempi e modalità per lo svolgimento della gara asincrona. A mero titolo esemplificativo basti a dar conto dell'eterogeneità di indicazioni diramate sul punto che, in altri casi¹⁰¹, è stato previsto che la gara abbia durata di sei giorni

¹⁰¹ Così **Tribunale di Novara** (allegato integrativo del verbale – ordinanza di vendita 24 maggio 2018) il quale specifica che tutte le comunicazioni ai partecipanti relative alla fase di gara avranno luogo tramite posta elettronica certificata all'indirizzo di posta elettronica certificata o disposta elettronica certificata per la vendita telematica comunicato dal soggetto partecipante e tramite sms. Tuttavia si puntualizza che tali strumenti di comunicazione sono di ausilio o di supporto alla consultazione e partecipazione alla vendita in quanto la piattaforma del gestore costituisce l'unico canale ufficiale per seguire lo svolgimento della vendita e per la partecipazione alla gara, l'eventuale mancata ricezione di comunicazioni tramite posta elettronica certificata e/o SMS non invalida lo svolgimento della vendita né può dar luogo ad alcuna doglianza da parte dei concorrenti. Similmente sui tempi della gara asincrona cfr., tra gli altri, le indicazioni del **Tribunale di Massa** (avviso di vendita 26 giugno 2018): «qualora vengano effettuate offerte negli ultimi 15 (quindici) minuti prima del predetto termine, la scadenza della gara sarà prolungata, automaticamente, di ulteriori 15 (quindici) minuti per dare la possibilità a tutti gli offerenti di effettuare ulteriori rilanci, e così di seguito fino a mancata presentazione di offerte in aumento nel periodo del prolungamento entro il termine massimo in ogni caso di 8 (otto) prolungamenti e, quindi, per un totale di due ore». Diverse indicazioni sono stabilite dal **Tribunale di Pescara** (avviso di vendita 11 luglio 2018), secondo cui i partecipanti ammessi alla gara potranno formulare esclusivamente on-line le offerte in aumento, tramite l'area riservata del portale del gestore della vendita telematica; ogni partecipante potrà formulare offerte in aumento nel periodo di durata della gara; il gestore della vendita telematica comunicherà ai partecipanti ogni rilancio effettuato. La gara avrà inizio nel momento in cui il professionista avrà completato le verifiche di ammissibilità delle offerte e terminerà alle ore 13.00 del secondo giorno successivo a quello in cui il professionista ha avviato la gara. Nondimeno, qualora vengano effettuate offerte negli ultimi quindici minuti prima della scadenza del

con individuazione nell'avviso di vendita della data di inizio e di scadenza (entrambe coincidenti con giorni lavorativi ed escluso il sabato) e che il professionista delegato debba fissare alle ore 12.00 del giorno di scadenza il termine ultimo per la formulazione delle offerte in aumento. Nondimeno, laddove vengano effettuate offerte negli ultimi quindici minuti prima del predetto termine, la scadenza della gara sarà prolungata, automaticamente, di quindici minuti, per dare la possibilità a tutti gli offerenti di effettuare ulteriori rilanci, e così di seguito sino a mancata presentazione di offerte in aumento nel periodo di prolungamento, ma solo per un massimo di otto prolungamenti e quindi per un totale di due ore. Decorso il lasso temporale per lo svolgimento della gara, tramite la piattaforma del gestore, sarà visibile a tutti i partecipanti l'offerta recante il prezzo maggiore nonché al professionista delegato l'elenco delle offerte in aumento. A questo punto, il professionista delegato potrà provvedere ad effettuare l'aggiudicazione avvalendosi della piattaforma.

Mette infine conto rilevare che alcuni tribunali hanno finanche indicato l'ammontare dei rilanci minimi in considerazione del prezzo base degli immobili oggetto di vendita¹⁰².

predetto termine, la scadenza della gara sarà prolungata, automaticamente, di ulteriori quindici minuti per consentire a tutti gli offerenti di effettuare ulteriori rilanci e così di seguito fino alla mancata presentazione di offerte in aumento nel periodo del prolungamento, entro un massimo in ogni caso di dodici prolungamenti (e, quindi, per un totale di tre ore). La deliberazione finale sulle offerte all'esito della gara avrà luogo nel giorno immediatamente successivo alla scadenza del termine sopra indicato (con esclusione del sabato e dei giorni festivi).

¹⁰² Cfr. ad es. **Tribunale di Taranto** (Circolare operativa sull'obbligo di pubblicazione degli avvisi sul portale delle vendite pubbliche e sulla vendita con modalità telematica) secondo il quale, sempre in tema di vendita asincrona: «le offerte in aumento non potranno essere inferiori ai rilanci minimi così determinati: € 250,00 per immobili con un prezzo base fino ad € 15.000,00; € 1.000,00 per immobile con prezzo base da € 15.000,01 ad € 50.000,00; € 1.500,00 per immobili con prezzo base da € 50.000,01 ad € 100.000,00; € 2.000,00 per immobili con prezzo base da € 100.000,01 ad € 200.000,00; € 3.000,00 per immobili con prezzo base superiore ad € 200.000,00. La gara avrà la durata di 6 giorni con individuazione nell'avviso di vendita della data d'inizio (coincidente con la data d'udienza di cui sopra) nonché di scadenza, entrambe coincidenti con giornate lavorative (secondo il calendario delle festività nazionali) ed escluso il sabato. Il delegato fisserà alle ore 16,00 del giorno di scadenza il termine ultimo per la formulazione delle offerte in aumento. Qualora vengano effettuate offerte negli ultimi 15 (quindici) minuti prima del predetto termine, la scadenza della gara sarà prolungata, automaticamente, di 15 (quindici) minuti per dare la possibilità a tutti gli offerenti di effettuare ulteriori rilanci, e così di seguito fino a mancata presentazione di offerte in aumento nel periodo del prolungamento ma solo per un massimo di 8 (otto) prolungamenti e, quindi, per un totale di due ore. Una volta decorso il lasso temporale fissato per lo svolgimento della gara: - tramite la piattaforma *omissis* sarà visibile a tutti i partecipanti l'offerta recante il prezzo maggiore nonché al delegato l'elenco delle offerte in aumento; - il professionista delegato provvederà ad effettuare l'aggiudicazione avvalendosi della piattaforma. Tutte le comunicazioni ai partecipanti relative alla fase di gara avranno luogo tramite posta elettronica e/o certificata all'indirizzo comunicato dal soggetto partecipante e/o tramite SMS. Tali strumenti di comunicazione sono di ausilio ovvero di supporto alla consultazione e partecipazione alla vendita: la piattaforma www.astetelematiche.it sarà l'unico canale ufficiale per seguire lo svolgimento della vendita e per la partecipazione alla gara. L'eventuale mancata ricezione di comunicazioni tramite posta elettronica e/o SMS non invalida lo svolgimento della vendita né può dar luogo ad alcuna doglianza da parte dei concorrenti». Quanto all'aggiudicazione, secondo lo stesso Tribunale «il giorno della scadenza della gara, all'esito degli eventuali prolungamenti, il professionista delegato procederà all'aggiudicazione, stilando apposito verbale. Nel caso in cui non vi siano state offerte in aumento, in fase di gara (dimostrando così la mancata volontà di ogni offerente di aderire alla gara), l'aggiudicazione avverrà sulla scorta degli elementi di seguito elencati (in ordine di priorità): - maggior importo del prezzo offerto; - a parità di prezzo offerto, maggior importo della cauzione versata; - a parità altresì di cauzione prestata, minor termine indicato per il versamento del prezzo; - a parità altresì di termine per il versamento del prezzo, priorità temporale nel deposito dell'offerta. Entro due giorni dall'aggiudicazione il professionista delegato dovrà provvedere al deposito telematico in cancelleria:

a) del verbale di aggiudicazione;

C) Quanto, infine, allo svolgimento della vendita sincrona è stato specificato, da parte di alcuni tribunali, che alla gara telematica potranno partecipare, tramite connessione telematica, tutti gli utenti che hanno proposto offerte ritenute valide. La gara avrà inizio al termine delle operazioni per l'esame delle offerte, salvo eventuali modifiche che verranno tempestivamente comunicate tramite e-mail dal professionista delegato a tutti gli offerenti ammessi alla gara telematica. In caso di pluralità di offerte, qualora gli offerenti non intendano partecipare alla gara telematica, il bene sarà aggiudicato al migliore offerente in base ai criteri indicati dallo stesso tribunale. Laddove invece gli offerenti intendano partecipare alla gara telematica, nel corso della gara, tra un'offerta e l'altra, dovrà essere apportato un aumento minimo non inferiore al 2% del prezzo indicato dal maggior offerente, arrotondato a discrezione del professionista delegato; la gara dovrà considerarsi chiusa laddove sia trascorso un minuto dall'ultima offerta, senza che siano stati effettuati ulteriori rilanci¹⁰³.

La rigidità dei differenti modelli di vendita forzata telematica contemplati dal D.M. 32/2015 non ha, dunque, impedito ai Tribunali di dettare comunque ulteriori prescrizioni volte, a seconda dei casi, a sciogliere dubbi interpretativi, a rendere il più possibile uniforme lo svolgimento della vendita in via telematica presso i differenti giudici/professionisti delegati, a cercare di rendere maggiormente efficace una determinata modalità di vendita telematica all'evidente fine di conseguire un maggiore realizzo.

6. Le sale d'asta

In seguito all'entrata in vigore della disciplina sulla vendita telematica molti tribunali hanno fatto ricorso al sistema delle sale d'asta, sia nel caso si seguano le modalità della vendita asincrona sia nel caso in cui si adotti il modello della vendita mista.

In alcune ipotesi si è disposto che l'apertura delle offerte telematiche avvenga in tribunale. All'uopo sono state messe a disposizione delle aule del tribunale stesso, con postazioni utilizzabili dai professionisti, presso cui devono essere tenute le operazioni di vendita telematica e, in

b) di tutte le offerte di acquisto formulate tramite portale www.astetelematiche.it unitamente alla documentazione allegata a supporto di ciascuna di essa.

Il delegato dovrà altresì provvedere a riaccreditarne agli offerenti, mediante bonifico bancario, gli importi delle cauzioni versate».

¹⁰³ Così vd. **Tribunale di Larino** (ordinanza di vendita RGE 66/2016; *adde* dello stesso Tribunale l'avviso di vendita RGE 16/2016). Similmente cfr. **Tribunale di Oristano** (circolare 14 settembre 2018).

particolare, la fase deliberativa sulle offerte¹⁰⁴. In taluni casi si è anche specificato¹⁰⁵ che il Gestore della vendita dovrà necessariamente impegnarsi ad utilizzare le suddette sale, aderendo altresì al criterio di prenotazione delle stesse da parte del delegato alla vendita attraverso programma *ad hoc* operativo sul sito del tribunale.

In altri casi, invece, posta la carenza dei locali del palazzo di giustizia di aule di udienza connesse alla rete internet in numero sufficiente a garantire i molti programmati esperimenti di vendita, si è stabilito che le operazioni di vendita siano effettuate presso gli studi degli stessi professionisti delegati, i quali dovranno garantire la disponibilità di idoneo locale, anche eventualmente presso i rispettivi ordini professionali¹⁰⁶.

Talvolta¹⁰⁷ si è puntualizzato che l'individuazione di specifiche sale d'asta sia imprescindibile per effettuare la vendita telematica con modalità miste. In particolare, si è affermato che tale modello rende imprescindibile l'adozione di un luogo fisico, attrezzato, idoneo a consentire la partecipazione

¹⁰⁴ Cfr. la **Tribunale di Ancona** (provvedimento del 25 maggio 2018), presso il quale è stato predisposto, nella *home page* del sito del tribunale, un *banner* denominato "prenotazione sale aste telematiche" tramite cui è possibile accedere, previa registrazione gratuita, ad un servizio di prenotazione *on line* delle postazioni presenti all'interno della sala. Si sono inoltre specificati i tempi di utilizzazione delle suddette postazioni, stabilendo che le stesse sono utilizzabili sia per vendite esecutive immobiliare che vendite delle procedure concorsuali. Per ogni lotto da porre in vendita è prenotabile una fascia oraria di venti minuti. Si specificano i giorni in cui sono prenotabili le postazioni per le esecuzioni immobiliari, individuando altresì il gestore della vendita telematica e i giorni per le procedure concorsuali, specificando i vari gestori con cui sono in essere convenzioni. Si puntualizza inoltre che è fondamentale che ogni delegato o gestore della vendita si prenoti utilizzando il calendario oggetto della guida e di conseguenza nella redazione dell'avviso di vendita tenga conto della disponibilità della sala delle aste telematiche. Vd anche **Tribunale di Mantova** (convenzione per l'istituzione della casa delle aste di Mantova 3 aprile 2018), secondo il quale la tipologia di vendita mista rende imprescindibile l'individuazione di un luogo fisico, attrezzato, idoneo a consentire la partecipazione di offerenti presenti fisicamente ed altri collegati in via telematica. Parimenti avvertita, alla luce dei principi di efficienza, trasparenza e competitività a cui devono ispirarsi le vendite coattive, è l'esigenza di semplificare le attuali modalità di vendita previste in seno alle procedure esecutive, fallimentari, di divisione o volontaria giurisdizione, unificando le modalità di deposito delle offerte, il luogo in cui si tengono le vendite e in cui vengono fornite informazioni all'utenza. Vd. anche, **Tribunale di Mantova** (presentazione della "Case delle aste di Mantova" pubblicata sul sito del Tribunale di Mantova): «al fine di regolare l'utilizzo delle sale aste per la tenuta delle aste telematiche nella cosiddetta "Casa delle aste di Mantova" ubicata presso la sede dell'IVG di Mantova ..., il Tribunale di Mantova in collaborazione con il proprio partner tecnologico *omissis.*, rende disponibile un programma di prenotazione delle predette sale. Per ciascuna procedura (indipendentemente dal numero dei lotti in vendita) è possibile prenotare una fascia oraria di 60 minuti. Le sale sono utilizzabili dal lunedì al giovedì, dalle ore 14:00 alle ore 18:00. I professionisti sono pregati di procedere all'annullamento della prenotazione in caso di rinuncia all'utilizzo della sala nel giorno prenotato al fine di garantire una gestione efficiente delle stesse». Vd. anche **Tribunale di Genova** (Manuale di prenotazione delle sale d'asta predisposto gli Ordini degli Avvocati, dei Commercialisti e dei Notai, in collaborazione con Aste Giudiziarie Inlinea S.p.A., 27 luglio 2018).

¹⁰⁵ **Tribunale di Monza** (provvedimento del 19 ottobre 2018).

¹⁰⁶ **Vd. Tribunale di Lecce** (circolare 30 marzo 2018). Cfr. anche **Tribunale di Livorno** (Istruzioni per i delegati alle vendite nelle procedure esecutive individuali, 28 febbraio 2019) il quale ha stabilito, per l'ipotesi in cui sia scelta la modalità della vendita mista, «che il professionista delegato metta a disposizione una sala nella quale poter garantire la presenza fisica degli offerenti e ove saranno predisposti strumenti informatici tali da consentire ai presenti di prendere immediata contezza dei rilanci effettuate in via telematica. Il professionista potrà anche utilizzare strutture messe a disposizione dal gestore della vendita telematica».

¹⁰⁷ **Tribunale di Mantova** (convenzione per l'istituzione della casa delle aste di Mantova 3 aprile 2018). In tale convenzione si specifica anche che l'IVG mette a disposizione, tra le altre cose, nel punto informativo per le vendite giudiziarie che sarà creato in Tribunale, una persona qualificata che fornirà informazioni all'utenza circa le modalità di partecipazione alle aste e la presentazione delle offerte, siano esse in forma tradizionale o in forma telematica, oltre a fornire tutte le informazioni di dettaglio richieste con riguardo alle specifiche procedure in cui l'IVG svolge altresì il ruolo di custode. Inoltre, si specifica che all'esterno dell'immobile deve essere apposto, in modo chiaramente visibile, l'insegna "casa delle aste di Mantova" e reso disponibile un parcheggio per almeno 40 ore.

di offerenti presenti fisicamente ed altri collegati in via telematica, nel rispetto della circolare DOG 13 ottobre 2017. All'uopo, compiuti i necessari accertamenti e sentiti gli ordini professionali di avvocati, dottori commercialisti e notai, è stato individuato il soggetto dotato delle sale più adeguatamente attrezzate, resosi disponibile ad offrire al tribunale il servizio richiesto per le vendite telematiche nonché gli altri servizi accessori di informazione e assistenza per professionisti ed utenza. Pertanto, è stata conclusa una convenzione con il soggetto così individuato, in base alla quale tutte le vendite giudiziarie devono svolgersi presso le sale d'asta dello stesso.

In alcuni casi si è finanche specificato che i costi delle sale d'asta sono a diretto carico delle procedure¹⁰⁸.

Dalla lettura dei provvedimenti dei Tribunali emerge una chiara tendenza a ricondurre l'esigenza di disporre di una "sala d'asta" allo svolgimento della vendita con determinate modalità, ravvisandosi, più in particolare, l'opportunità:

- ove si ricorra alla vendita mista, che vi sia un luogo fisico, attrezzato, idoneo a consentire la partecipazione degli offerenti presenti fisicamente e di quelli collegati in via telematica;
- ove si ricorra alla vendita asincrona, che l'apertura delle offerte avvenga in tribunale.

Per l'effetto, però, non sembrerebbe essere percepito in modo alcuno, o quanto meno tenuto nella dovuta considerazione, il reale problema di fondo posto dal ricorso alle sale d'asta.

Come a suo tempo già evidenziato, infatti, per effetto del ricorso alle sale d'asta si finisce, nella sostanza, per agevolare la possibilità che più soggetti affluiscano nello stesso luogo per formulare offerte in relazione al medesimo lotto, se del caso ricorrendo al medesimo presentatore, ossia una situazione diametralmente opposta a quella che ha spinto (o che quanto meno avrebbe dovuto spingere) il legislatore a disciplinare lo svolgimento della vendita forzata con modalità telematiche anziché tradizionali¹⁰⁹.

Dovrebbero essere, pertanto, abbandonate tutte quelle prassi che, seppur animate dal legittimo intento di sopperire a difficoltà di ordine pratico, finiscono comunque per contrastare con le peculiarità e le caratteristiche proprie della vendita telematica.

Lo svolgimento della vendita in via telematica dovrebbe infatti, per definizione, mirare a conseguire il fondamentale obiettivo di intercettare e consentire l'effettuazione di offerte da parte di chi, per motivi di ordine spaziale o temporale, è oggettivamente impossibilitato o comunque in difficoltà ad offrire con le modalità tradizionali recandosi presso la sede del Tribunale. Dovrebbe essere funzionale, in altri termini, ad allargare la cerchia degli offerenti, in ragione delle peculiarità proprie di questi ultimi o del bene oggetto di vendita, e non rappresentare invece, come accade nelle ipotesi in precedenza esaminate, solo una differente modalità di svolgimento della vendita nel medesimo luogo in cui si sarebbe svolta con le modalità tradizionali.

7. Entrata in vigore

¹⁰⁸ Tribunale di Monza (provvedimento del 19 ottobre 2018).

¹⁰⁹ Cfr. E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., spec. 48.

Anche l'entrata in vigore delle nuove disposizioni in tema di vendita telematica ha generato non poche incertezze interpretative che non hanno trovato soluzioni uniformi in dottrina¹¹⁰.

Nella prassi dei Tribunali sembrerebbe prevalere l'orientamento interpretativo secondo il quale la normativa sulla vendita telematica non può riguardare le vendite già disposte, che continuano a seguire le disposizioni di cui alla relativa ordinanza di delega e vendita, dato che, nel caso delle vendite telematiche sussistono spazi di discrezionalità che non possono essere colmati dal professionista delegato (scelta se fare o meno la vendita con modalità telematica, scelta del gestore) ma rimangono ad appannaggio esclusivo del giudice dell'esecuzione.

Detta circostanza, come appare corretto che sia, sembrerebbe aver assunto un ruolo di centrale importanza¹¹¹ per dirimere un'ipotesi di applicabilità di nuove disposizioni ai processi pendenti particolarmente problematica.

In dettaglio, secondo una prassi diffusa, la normativa sulla vendita telematica è obbligatoria per le procedure esecutive nelle quali l'ordinanza di vendita sia emanata a partire dal 10 aprile, mentre per le procedure già in corso per le quali sia già stata emessa l'ordinanza di vendita si può continuare con le modalità tradizionali, conformemente all'ordinanza già emanata, e ciò anche per i tentativi di vendita successivi al 10 aprile¹¹². In questo stesso senso si è puntualizzato, alla luce dell'art. 569 c.p.c., terzo comma (secondo cui la modalità di vendita telematica deve contenuta nell'ordinanza di vendita) che l'obbligatorietà scatterà eventualmente nelle "vecchie" procedure solamente nel caso in cui il giudice dovesse, per qualsiasi motivi, modificare l'originaria ordinanza di vendita¹¹³.

¹¹⁰ Su cui cfr. per tutti E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., 17 ss. e 116 ss.

¹¹¹ Cfr. più ampiamente E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., spec. 24.

¹¹² **Tribunale di Sassari** (circolare 2-2018 dell'ufficio esecuzioni immobiliari del 10 aprile 2018); **Tribunale di Lanusei** (5 dicembre 2018) secondo il quale «un'approfondita analisi delle disposizioni sopra richiamate, che valorizza anche la loro collocazione sistematica, consente di ritenere che la vendita con modalità telematiche sia obbligatoria soltanto per le procedure nelle quali l'ordinanza di vendita sia emanata a decorrere al 10.4.2018, mentre per le procedure già in corso per le quali sia già stata emessa l'ordinanza di vendita si possa continuare con le modalità tradizionali conformemente all'ordinanza già emanata e ciò anche per i tentativi di vendita successivi al 10 aprile. La ragione di tale interpretazione è dovuta alla considerazione che il riferimento "alle vendite disposte dai professionisti delegati" contenuto nell'art. 4, comma 5, del d.l. 59/2916 possa anche ritenersi un riferimento non corretto del legislatore, atteso che il professionista delegato in nessun caso e in forza di alcuna norma può disporre la vendita forzata e che la norma in esame ha il solo scopo di dettare una disciplina temporale (ossia che le modifiche normative entrino in vigore decorsi 90 giorni dalla pubblicazione in gazzetta ufficiale attestante le funzionalità del PVP) senza poter e voler derogare al 'sistema' delineato dal codice di rito. Si deve, pertanto, ritenere che le vendite telematiche siano obbligatorie solo per le ordinanze emanate a seguito dell'entrata in vigore dell'art. 569, comma IV, C.P.C.»; vd. **Tribunale di Prato** (circolare 10 aprile 2018) secondo il quale, sulla base della clausola di salvaguardia si mantengono ferme le ordinarie modalità analogiche di vendita fino all'esaurimento della delega. Pertanto, l'obbligatorietà delle modalità telematiche per le vendite immobiliari riguarderà solo le vendite oggetto di ordinanze di delega depositate successivamente al 10 aprile 2018, a meno che il giudice non disponga espressamente in maniera diversa, in base alle specificità del caso concreto. Le vendite che si svolgeranno dopo la predetta data, ma che siano già state delegate con ordinanze emesse anteriormente, si svolgeranno secondo le regole previgenti. Individua la data di entrata in vigore nel 10 aprile anche la circolare del CSM *Nuova disciplina delle vendite forzate nelle procedure esecutive immobiliari: risoluzione sulla nomina dei gestori delle vendite telematiche e aggiornamento della modulistica* (delibera 23 maggio 2018).

¹¹³ **Tribunale di Bolzano** (circolare 31 maggio 2018); **Tribunale di Firenze** (19 febbraio 2018), secondo il quale, in virtù della clausola di salvaguardia ex art. 569, IV comma, c.p.c., si mantengono ferme le ordinarie modalità analogiche di vendita sino all'esaurimento della delega. Pertanto, l'obbligatorietà delle modalità telematiche per le vendite immobiliari riguarda solo le vendite oggetto di ordinanza di delega depositate successivamente al 10 aprile 2018, a meno che in giudice non disponga espressamente in maniera diversa, in base alle specificità del caso concreto. Le vendite che

Altri tribunali, invece, hanno individuato la data di entrata in vigore di questa normativa nel giorno 11 aprile¹¹⁴, stabilendo peraltro che, da tale data, le vendite dei beni immobili in sede esecutiva devono essere effettuate in via telematica e per ogni esperimento d'asta fissato dal delegato a partire dalla stessa data deve essere sottoscritta dal giudice dell'esecuzione una nuova delega conforme al modello allegato e inserita in ogni fascicolo; pertanto, si sono invitati i delegati a far pervenire tempestivamente ad ogni G.E. le nuove deleghe con indicati relativi R.G.E. che ogni giudice sottoscriverà al fine dell'inserimento in ciascun fascicolo.

Nell'individuare la data di entrata in vigore della suddetta disciplina nel giorno 11 aprile, alcuni tribunali hanno disposto un periodo transitorio per garantire una graduale applicazione della normativa sulla vendita telematica¹¹⁵. Altri tribunali, invece, hanno disposto che la vendita telematica si applica a tutti i tentativi di vendita i cui bandi d'asta vengano formati dal 12 aprile, a prescindere da quando il G.E. abbia emanato l'ordinanza di vendita e la relativa delega¹¹⁶.

In definitiva, anche con riferimento al profilo dell'entrata in vigore delle nuove disposizioni di cui si discute non è certamente dato riscontrare prassi applicative uniformi, ma al più talune soluzioni interpretative/applicative che tendono a prevalere rispetto ad altre; tutte soluzioni con le quali i Tribunali tentano comunque affannosamente di far fronte ad un quadro normativo evidentemente poco chiaro e/o lacunoso.

si svolgeranno dopo la predetta data, ma che siano già state delegate con ordinanze emesse anteriormente, si svolgeranno secondo le regole previgenti; in senso analogo cfr. **Tribunale di Rieti** (circolare 5 aprile 2018), secondo il quale, in virtù della clausola di salvaguardia ex art. 569, IV comma, c.p.c., in via di prima interpretazione e applicazione dell'art. 569, IV comma, ritenuto che spetta al giudice dell'esecuzione definire le modalità della vendita, ivi compresa la vendita con modalità telematica, la scelta di modalità telematiche riguarderà solo le vendite autorizzate ex art. 560 c.p.c. successivamente al 10 aprile 2018, a meno che il giudice dell'esecuzione non stabilisca in maniera diversa. Si invitano, dunque, i professionisti delegati ad attenersi alle ordinanze di delega come adottate dal giudice dell'esecuzione sino al 10 aprile 2018. Solo ove vi sia espressa richiesta da parte del creditore procedente oppure del debitore esecutato che si proceda per i successivi esperimenti di vendita delegati, con modalità telematiche, il professionista delegato, completato l'esperimento di vendita in corso, rimetterà gli atti al giudice dell'esecuzione ai sensi dell'art. 591 *ter* c.p.c. Nelle procedure esecutive in cui, successivamente al 10 aprile 2018, si deve ancora autorizzare la vendite oppure nelle procedure nelle quali occorre disporre ulteriori vendite all'esito del negativo esperimento delle vendite contemplate con la delega, la valutazione dell'interesse del creditore, del sollecito svolgimento della procedura, dell'avvio delle vendite telematiche e delle relative modalità procedurali e temporali, tenuto conto delle regole tecniche di cui al D.M. 32/2015 e relativa attuazione, sarà effettuata dal giudice dell'esecuzione, sentite le parti e il custode/delegato.

¹¹⁴ Cfr. tra gli altri **Tribunale di Bergamo** (circolare 10 aprile 2018); **Tribunale di Lecce** (circolare 30 marzo 2018); **Tribunale di Caltagirone** (circolare 19 febbraio 2018); **Tribunale di Novara** (decreto 5/2018, 9 febbraio 2018).

¹¹⁵ **Tribunale di Messina** (circolare 3 aprile 2018), secondo il quale l'obbligatorietà della vendita telematica riguarda solo le vendite oggetto di delega (o di conferma dell'ordinanza di delega) depositate dopo l'11 aprile 2018, salvo diversa determinazione del giudice dell'esecuzione. Per consentire una graduale applicazione della normativa sulla vendita telematica, il Tribunale di Messina ha deciso, per un periodo transitorio valido sino al 30 settembre 2018, che le vendite immobiliari telematiche saranno disposte solo in ordine alle ipotesi in cui «il Giudice dell'esecuzione riterrà che le stesse siano coerenti con la tipologia del bene da vendere (es. immobili a destinazione industriale, alberghiera, turistica, ovvero di particolare pregio e valore) e/o della presumibile platea degli interessati (es. aventi natura settoriale o perché rinvenibili anche al di là del ristretto ambito territoriale di Messina e provincia)», conferendo al giudice il libero potere di scegliere il gestore della piattaforma telematica. Laddove, invece, non sussistano immobili di valore rilevante, oppure si tratti di immobili localizzati in zone periferiche, la clausola di cui all'art. 569 comma 4 c.p.c. consente al giudice dell'esecuzione di motivare l'esclusione della procedura telematica, ritenendo essenzialmente che la vendita con modalità non telematiche sia più idonea a consentire a un maggior numero di potenziali partecipanti a presentare offerte e, quindi, a garantire una più veloce e proficua liquidazione.

¹¹⁶ Così **Tribunale di Sondrio** (chiarimenti in merito alle aste telematiche, 19 aprile 2018).

8. Conclusioni

All'esito di questa prima indagine, avente ad oggetto le circolari (e talvolta le ordinanze di delega) dei Tribunali in tema di vendita telematica in sede di espropriazione forzata, emerge un quadro piuttosto eterogeneo in merito a molteplici profili (dalla ricostruzione dell'ambito applicativo della disciplina introdotta dal legislatore con la modifica dell'art. 569 c.p.c. fino all'individuazione dell'entrata in vigore della stessa).

Difficilmente, in altri termini, è dato riscontrare assoluta uniformità di posizioni in ordine a taluno dei profili problematici presi in esame nel corso della nostra indagine.

Si riscontra, anzitutto, una chiara tendenza a ricorrere alla cd. clausola di salvaguardia di cui all'art. 569, quarto comma, per evitare di dar seguito, quanto meno nell'immediato, alla preferenza chiaramente manifestata dal legislatore, con la modificazione di questa norma, per lo svolgimento della vendita forzata in via telematica.

Questa tendenza si riflette anche sulla problematica legata alla scelta fra i differenti modelli di vendita telematica disciplinati dal D.M. 32/2015, scelta che troppo spesso, anziché essere parametrata sulle caratteristiche intrinseche proprie di ciascuno dei modelli di vendita telematica e/o dei beni oggetto di vendita e/o delle peculiari caratteristiche dei potenziali offerenti, finisce per essere influenzata in modo decisivo proprio dalla esigenza di consentire lo svolgimento della vendita (anche) con le modalità tradizionali (e non solo telematiche). Detta scelta, infatti, cade molto spesso sulla vendita telematica mista proprio per il suddetto motivo, con il conseguente effetto distorsivo, particolarmente negativo per la procedura, di far ricorso ad una modalità di vendita che determina un aumento dei costi e che è di più complessa gestione per il professionista delegato senza che ciò sia accompagnato da un aumento degli offerenti, ossia senza che si abbia proprio quel beneficio che dovrebbe giustificare il ricorso allo svolgimento della vendita in via telematica (che dovrebbe, per l'appunto, consentire di formulare delle offerte di vendita a soggetti che altrimenti non lo farebbero o quanto meno agevolare lo svolgimento di questa attività).

I due profili della scelta, a monte, fra vendita tradizionale e vendita telematica e, per quest'ultima ipotesi, della scelta fra le differenti possibili modalità di vendita telematica sembrerebbero essere tra loro strettamente connessi, e le scelte effettuate dai Tribunali sembrerebbero risentire di una infelice scelta del legislatore, a monte, nel consentire al giudice, prima con la modifica dell'art. 530 c.p.c. (in tema di espropriazione mobiliare) e poi con la modifica dell'art. 569 c.p.c. (in tema di espropriazione immobiliare), di ricorrere alle tradizionali modalità di vendita solo ove il ricorso alla vendita in via telematica "sia pregiudizievole per gli interessi dei creditori o per il sollecito svolgimento della procedura".

Una delle problematiche operative più delicate e complesse sollevate dalla vigente disciplina riguarda l'individuazione e la nomina del gestore della vendita telematica.

Sebbene non possa dubitarsi del fatto che il legislatore abbia inteso riservare detta scelta al giudice dell'esecuzione e non al professionista delegato, è molto meno chiaro se e in quale misura

il giudice possa eventualmente delegare al professionista delegato (anche) l'effettuazione di questa scelta e, soprattutto, il ruolo che può svolgere in questa delicata situazione l'Ufficio Giudiziario nel suo complesso.

A tal proposito, anche al fine di evitare l'innescarsi di un contenzioso che renderebbe ancor più complesso lo svolgimento della vendita con modalità telematiche presso gli uffici giudiziari, sarebbe quanto mai opportuno, come auspicato da più parti, che il legislatore intervenisse con norma di rango primario, quanto meno fintanto che non intervenga, in modo ancor più radicale ed opportuno, disponendo che il Portale divenga la sede preposta ad ospitare anche lo svolgimento delle operazioni di vendita (e non solo la presentazione delle offerte e l'effettuazione della richiesta di visita, come avviene attualmente). Per l'effetto, infatti, verrebbe meno, in radice, la necessità di ricorrere alla figura del "gestore", ossia ad un soggetto che metta a disposizione la propria piattaforma per lo svolgimento delle operazioni di vendita in via telematica.

Altro profilo molto delicato attiene alla disciplina delle offerte, che ha immediatamente posto problemi applicativi, specie in ordine alla possibile incidenza - e connessa valutazione del giudice dell'esecuzione - delle irregolarità delle offerte registrate dal Portale del gestore della vendita telematica.

Se, da un lato, l'offerta si considera depositata unicamente nel momento in cui viene generata la ricevuta completa di avvenuta consegna da parte di tale gestore, dall'altro lato le diverse difficoltà di ordine tecnico-operativo verificatesi hanno condotto la giurisprudenza a interrogarsi, in primo luogo, sui mezzi istruttori alla cui stregua poter verificare se l'offerta, benché non risultante sul portale del gestore, fosse stata ritualmente e tempestivamente inviata e, in secondo luogo, a puntualizzare che, in ogni caso, anche in tema di vendita immobiliare telematica, la legittimazione a valutare l'ammissibilità delle offerte di acquisto, lungi dall'essere rimessa ad automatismi propri di portali informatici, compete al giudice dell'esecuzione, o eventualmente al professionista delegato per le operazioni di vendita.

A tal proposito, opportunamente la giurisprudenza ha: per un verso, aperto alla possibilità di un'istruttoria volta ad accertare la tempestiva presentazione dell'offerta in via telematica, quanto meno a fronte di situazioni quali quella in precedenza indicata; per altro verso, ribadito come la presentazione dell'offerta in via telematica non può determinare la sottrazione il capo al giudice (o al professionista delegato) della valutazione, che il codice di rito civile gli attribuisce, relativa all'ammissibilità delle offerte. Anche se, evidentemente, la presentazione dell'offerta in via telematica reca con sé delle peculiarità di non poco momento e rende non agevole l'effettuazione delle necessarie verifiche.

Altra problematica molto delicata in tema di offerte attiene alla possibile coincidenza o meno tra presentatore e offerente ed alla connessa esigenza di garantire la segretezza delle offerte, elemento fondamentale per un proficuo svolgimento della gara, oltre che per un regolare svolgimento della procedura.

Per un verso, le scelte effettuate dal D.M. 32/2015 non offrono certamente garanzie sufficienti in ordine all'identità del soggetto che effettua l'offerta in via telematica, per altro verso non v'è modo per il professionista delegato di sopperire a detta situazione con l'effettuazione, a valle, di un'attività di controllo.

In detta situazione di fondo, la figura del presentatore, per come disciplinata dal D.M. 32/2015, rende la situazione ancor più incerta e problematica.

Anche sotto questo profilo le prassi dei Tribunali non sono certamente uniformi e solo in taluni casi pervengono a soluzioni di maggior rigore, tendenti fondamentalmente ad evitare che il medesimo presentatore possa rivestire questo ruolo con riferimento ad una pluralità di offerenti.

Altrettanto dicasi per l'esigenza di salvaguardare la segretezza delle offerte sotto il profilo della segretezza delle cauzioni.

Infatti, le soluzioni individuate dai tribunali per salvaguardare detta segretezza non sono certo uniformi e, soprattutto, spesso non sono neanche effettivamente idonee a salvaguardarla.

Talvolta si rivelano particolarmente infelici anche sotto altri profili; come accade, in particolare, per le prassi che prevedono il versamento della cauzione sul conto corrente del gestore, che non solo non salvaguardano la segretezza delle offerte, ma attribuiscono anche funzioni latamente giurisdizionali (come il controllo del versamento della cauzione) ad un soggetto (come il gestore) cui non competono certamente funzioni di questo tipo.

A questa tematica, che ha diviso la dottrina e che ha determinato l'insorgere di diverse prassi applicative, è strettamente correlata quella del ricorso alle cd. sale d'asta, cui si è fatto ricorso da parte di più Tribunali con prassi che finiscono evidentemente per agevolare la possibilità che più soggetti affluiscano nello stesso luogo per formulare offerte in relazione al medesimo lotto, se del caso ricorrendo al medesimo presentatore, ossia una situazione diametralmente opposta a quella che ha spinto il legislatore a privilegiare lo svolgimento della vendita forzata con modalità telematiche anziché tradizionali.

Siamo evidentemente di fronte a prassi che, a fronte di un quadro normativo palesemente insoddisfacente sotto differenti profili, finiscono per agevolare, in sede applicativa, un percorso non certo contraddistinto da una valorizzazione delle potenzialità insite nel possibile ricorso allo strumento telematico per elevare efficienza ed efficacia del processo di espropriazione forzata.

A fronte di un quadro normativo insoddisfacente, andrebbero, in altri termini, quanto meno evitate prassi che, seppur animate dal legittimo intento di sopperire a difficoltà di ordine pratico, contrastano con le peculiarità e le caratteristiche proprie della vendita telematica e non arrecano alcun effettivo beneficio alla procedura.

Lo svolgimento della vendita in via telematica dovrebbe infatti, per definizione, mirare a conseguire il fondamentale obiettivo di intercettare e consentire l'effettuazione di offerte da parte di chi, per motivi di ordine spaziale o temporale, è oggettivamente impossibilitato o comunque in difficoltà ad offrire con le modalità tradizionali recandosi presso la sede del Tribunale. Dovrebbe essere funzionale, in altri termini, ad allargare la cerchia degli offerenti, in ragione delle peculiarità proprie di questi ultimi o del bene oggetto di vendita, e non rappresentare invece, come accade nelle ipotesi in precedenza esaminate, solo una differente modalità di svolgimento della vendita nel medesimo luogo in cui si sarebbe svolta con le modalità tradizionali.

Quanto, infine, alle differenti possibili modalità di svolgimento della vendita in via telematica, la rigidità dei differenti modelli contemplati dal D.M. 32/2015 non ha impedito ai

Tribunali di dettare comunque ulteriori prescrizioni volte, a seconda dei casi, a sciogliere dubbi interpretativi, a rendere il più possibile uniforme lo svolgimento della vendita in via telematica presso i differenti giudici/professionisti delegati, a cercare di rendere maggiormente efficace una determinata modalità di vendita telematica all'evidente fine di conseguire un maggiore realizzo.

Ma, come già evidenziato, detto obiettivo è vanificato a monte dalla necessità (anziché dalla effettività utilità) di ricorrere alla via telematica per lo svolgimento della vendita.

Quanto all'entrata in vigore, pur nell'assenza di uniformità di posizioni, tende a prevalere l'impostazione che esclude l'applicabilità della nuova normativa in tema di vendita telematica con riferimento alle vendite già disposte, in ragione del ruolo di *lex specialis* della vendita riconosciuto all'ordinanza di delega delle operazioni di vendita e della necessità, che detta normativa reca con sé, di effettuare delle scelte (in ordine al ricorso o meno alla vendita telematica ed alla scelta del gestore) che competono al giudice dell'esecuzione (e non al professionista delegato, quanto meno a fronte di una preesistente ordinanza di delega che nulla preveda sul punto).

SEZIONE SECONDA

LA VENDITA TELEMATICA NELLE PROCEDURE CONCORSUALI

SOMMARIO: 1. Premessa. – 2. Codice della crisi d’impresa e importanza delle prassi vigenti presso i Tribunali. – 3. Preferenza per la vendita competitiva ex art. 107, primo comma, competitività della vendita e svolgimento in via telematica secondo le modalità di cui al d.m. 32/2015. – 4. Obbligatorietà o meno dello svolgimento della vendita in via telematica, applicabilità o meno della disciplina di cui al D.M. 32/2015 ed individuazione del soggetto cui spetta la scelta delle modalità di vendita (e, eventualmente, del “gestore” della vendita). – 5. La scelta del gestore della vendita telematica. – 6. I contenuti del programma di liquidazione alla luce della normativa sulla vendita telematica. – 7. Il conto (unico) della procedura e la restituzione delle cauzioni. - 8. Le offerte: cenni e rinvio. – 9. Le sale d’asta: cenni e rinvio. – 10. L’entrata in vigore e la disciplina transitoria. – 11. Conclusioni.

1. Premessa

A seguito dell’introduzione della disciplina relativa alla vendita forzata telematica, in dottrina si è prontamente rilevata la totale assenza di interventi legislativi in relazione alle procedure concorsuali, benché sussista, come osservato in dottrina, uno stringente legame tra procedura fallimentare e modifiche al codice di procedura civile¹¹⁷. Tale legame è più evidente nell’ipotesi in cui la vendita fallimentare si svolga secondo le modalità di cui al codice di rito ai sensi dell’art. 107, secondo comma, legge fall., ma il problema dell’applicabilità o meno della disciplina vigente in tema di vendita telematica si pone anche per la cd. vendita competitiva, in ragione della prassi in essere da anni presso vari Uffici giudiziari di ricorrere a modalità di vendita telematiche anche in questa sede¹¹⁸.

Più precisamente, pur in assenza di specifici interventi legislativi con riferimento alla procedura concorsuale, il possibile svolgimento della vendita con modalità telematiche ha costituito oggetto di dibattito anche in questa sede ed il relativo dibattito ha risentito dell’evoluzione legislativa che ha interessato il solo processo di espropriazione forzata¹¹⁹.

¹¹⁷ Cfr., anche per una panoramica delle opinioni emerse in dottrina, E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., 105 ss. Ne dà evidenza anche la circolare del **Tribunale di Taranto** (circolare, sez. fall., 30 maggio 2018): «i novellati articoli 107 e 182 L.F. non regolamentano, infatti, le modalità di vendita telematica 10 sede concorsuale, in quanto il richiamo di tali ultime norme all’art. 490 c.p.c. contempla esclusivamente l’obbligo d’inserimento di tutti gli atti esecutivi dei quali si debba dare pubblica notizia nel “Portale delle Vendite Pubbliche” (PVP) gestito dal Ministero della Giustizia, perciò anche delle vendite da effettuare nell’ambito di procedure concorsuali».

¹¹⁸ Vd. E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., 105 ss.

¹¹⁹ Cfr. più ampiamente E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., 105 ss.

Al di là del “rapporto”, a monte, fra le due possibili modalità di vendita di cui sopra (ossia quella competitiva e quella secondo le disposizioni del codice di procedura civile), con specifico riferimento al possibile svolgimento della vendita, in ciascuna delle due suddette ipotesi, in via telematica, la questione maggiormente delicata e discussa attiene all’applicabilità o meno in sede concorsuale della disciplina vigente con riferimento al processo di espropriazione forzata, tanto sotto il profilo della cd. clausola di salvaguardia di cui all’art. 569 c.p.c., tanto sotto il profilo delle modalità di svolgimento di cui al D.M. 32/2015. E ciò, si badi, anche in ragione delle differenti caratteristiche e della differente disciplina di cui alle due suddette possibili modalità di vendita (vendita competitiva, di cui al primo comma dell’art. 107 l. fall., e vendita secondo le disposizioni del codice di procedura civile, di cui al secondo comma della medesima disposizione), posto che detto dibattito non approda per lo più a soluzioni uniformi con riferimento ad entrambe le suddette ipotesi.

Più in dettaglio, secondo l’impostazione ormai largamente prevalente la disciplina contenuta nel D.M. 32/2015 non può trovare applicazione in ipotesi di vendita competitiva¹²⁰ e, secondo taluno, non potrebbe trovare applicazione neanche in ipotesi di vendita secondo le modalità del codice di procedura civile (in quanto compatibili)¹²¹.

Il dibattito dottrinale, e come vedremo anche giurisprudenziale, in sede concorsuale ha interessato anche l’individuazione del soggetto cui spetta effettuare la scelta di ricorrere o meno allo svolgimento della vendita con modalità telematiche, nonché la connessa scelta in ordine all’individuazione del “gestore” della vendita, posto che non sussiste uniformità di vedute in ordine al se dette scelte competano al giudice delegato ovvero al curatore¹²².

¹²⁰ Su questa tematica cfr. per tutti, anche per i riferimenti, E. FABIANI, *op.cit.*, 105 ss., secondo il quale (vd. pag. 111-112): «l’impostazione di fondo che si è fatta strada in dottrina, tendente a ritenere inapplicabile l’attuale disciplina della vendita forzata telematica alla cd. vendita competitiva di cui al primo comma dell’art. 107 l. fall., appare senz’altro da condividere, in ragione fondamentalmente: 1) della chiara lettera dell’art. 107 l. fall., il quale, per un verso distingue nettamente le modalità di vendita di cui al primo comma (cd. vendita competitiva) da quelle di cui al secondo comma e, per altro verso, richiama le norme del codice di procedura (peraltro “in quanto compatibili”) solo con riferimento a queste ultime; 2) delle peculiarità proprie della cd. vendita competitiva rispetto alla vendita forzata di cui al codice di procedura civile. Ma, a ben vedere, occorre andare ancora oltre. È lecito quanto meno dubitare, infatti, della vincolatività delle disposizioni di cui al D.M. 32/2015 anche con riferimento alla differente ipotesi della vendita fallimentare di cui al secondo comma dell’art. 107 l. fall., posto che, al di là degli indubbi problemi di compatibilità con riferimento a specifici profili, detta norma rinvia al codice di procedura civile e non a differenti prescrizioni che, nel caso di specie, sono richiamate solo da disposizioni di attuazione del codice di procedura civile e sono soprattutto contenute in fonti di rango secondario».

¹²¹ Cfr. più ampiamente E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., 105 ss.

¹²² Secondo taluna dottrina, la valutazione di compatibilità sottesa alla vendita secondo le norme di cui al codice di rito è rimessa al curatore, in quanto «il titolare di poteri/doveri più ampi di quelli del professionista delegato, il quale invece deve attenersi alle modalità della vendita fissate dal Giudice dell’esecuzione ai sensi dell’art. 569 del codice di rito» (così R. D’ALONZO, *La vendita immobiliare telematica*, cit., 11; nonché, sostanzialmente nei medesimi termini, S. LEUZZI, *Vendite telematiche e procedure concorsuali*, cit., 4). Secondo altra dottrina, invece, anche in sede concorsuale detta valutazione di compatibilità spetterebbe al giudice (delegato), non solo perché «la decisione in ordine al sollecito svolgimento della procedura spetta al giudice, ma più in generale perché una volta che sia prescelta la modalità di vendita secondo il codice di rito, è al giudice che questo rimette la decisione della forma di vendita, come ben fatto palese dal sistema dell’art. 569 c.p.c., per cui ammettere che – nonostante il rinvio – si formi un *mixtum compositum* di discipline appare non consentito» (così A. CRIVELLI, *Il portale delle vendite pubbliche e le vendite forzate telematiche nelle procedure concorsuali*, cit., 405). Parte della dottrina, invece, esaminando tale questione sotto la legge fallimentare, avendo sostenuto l’inapplicabilità della disciplina della vendita telematica alla vendita fallimentare, sia

La delicatezza dei suddetti profili è confermata anche dall'attenzione che gli ha riservato il Consiglio Superiore della Magistratura¹²³, il quale, nell'intervenire in materia, ha ritenuto che «nelle vendite fallimentari il ricorso alle procedure telematiche è una mera facoltà visto che, ai sensi dell'art. 107, comma 2, della legge fallimentare il curatore può prevedere che le vendite si svolgano secondo le norme del c.p.c. in quanto compatibili, altrimenti le vendite si svolgono con modalità competitive».

2. Codice della crisi d'impresa e importanza delle prassi vigenti presso i Tribunali

In via preliminare rispetto all'indagine in ordine alle prassi dei Tribunali in tema di vendita telematica con riferimento alle procedure concorsuali, appare opportuno evidenziare come il legislatore, con il d.lgs. 12 gennaio 2019, n. 14 (recante "Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza"), nell'intervenire sulle modalità di liquidazione dell'attivo fallimentare¹²⁴, ha introdotto significative innovazioni anche in tema di vendita telematica.

Più in particolare, all'art. 216, per un verso si mantiene ferma la dicotomia "vendita competitiva" – "vendita secondo le norme di cui al codice di rito in quanto compatibili", per altro verso si prevede che ambedue le suddette modalità di vendita debbano svolgersi «con modalità telematiche tramite il portale delle vendite pubbliche, salvo che tali modalità siano pregiudizievoli per gli interessi dei creditori o per il sollecito svolgimento della procedura».

A fronte di questa innovazione legislativa, differenti sono state le reazioni della dottrina.

Taluno ha evidenziato come detta scelta legislativa sembrerebbe essere fondata sul presupposto che le modalità telematiche siano di per sé competitive¹²⁵.

Altri hanno evidenziato come le suddette modalità sono le uniche in grado di garantire un'ampia diffusione dell'offerta e di perseguire la finalità del massimo ampliamento del mercato dei potenziali acquirenti, ma gli obiettivi di efficienza e snellezza, posti alla base della preminenza della vendita telematica nel sistema riformato, potrebbero essere perseguiti solamente attraverso la valorizzazione di una regola implicita di flessibilità¹²⁶.

competitiva sia svolta secondo le disposizioni di cui al codice di rito, supera in radice la suddetta problematica: E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., 113.

¹²³ Consiglio Superiore della Magistratura, risoluzione adottata con delibera del 23 maggio 2018, "Nuova disciplina delle vendite forzate nelle procedure esecutive immobiliari: risoluzione sulla nomina dei gestori delle vendite telematiche e aggiornamento della modulistica".

¹²⁴ Cfr. S.LEUZZI, *Le vendite forzate nel codice della crisi e dell'insolvenza*, in *www.inexecutivis*, secondo il quale, «se la vendita forzata telematica in ambito esecutivo individuale è stata interessata negli ultimi anni da un'evoluzione normativa intensissima, nessuna specifica disposizione è stata introdotta al riguardo nella legge fallimentare. Il "Codice della crisi e dell'insolvenza" inverte decisamente il trend imboccando la via di un progressivo riavvicinamento delle vendite endoconcorsuali a quelle esecutive individuali, sotto l'egida del portale delle vendite pubbliche».

¹²⁵ Così pare sottintendere G. FAUCEGLIA, *Il nuovo diritto della crisi e dell'insolvenza (d.lgs. 12 gennaio 2019, n. 14)*, Torino, 2019, 170.

¹²⁶ Vd. V.GUNNELLA - G.DONADIO, *Il nuovo Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza: la vendita telematica concorsuale tra certezza, trasparenza e flessibilità*, in *Giustiziavivile.com*, secondo i quali «la preminenza del modello della vendita telematica è, così, definitivamente sancito, a testimonianza della circostanza che siffatta procedura è l'unica effettivamente in grado di garantire un'ampia diffusione dell'offerta e di perseguire la finalità del massimo

Altri ancora, infine, hanno evidenziato come, per effetto della suddetta innovazione legislativa, sarebbe stata realizzata una «progressiva assimilazione fra vendite endoconcorsuali e vendite forzate individuali» dal momento che «le vendite disciplinate dal C.C.I. (...) dovranno misurarsi, al pari delle alienazioni espropriative individuali, con il portale, che assurgerà a strumento di governo del mercato delle vendite pubbliche»¹²⁷.

Al di là dei suddetti profili, evidenziati dai primi interventi dottrinali in materia, ciò che preme maggiormente evidenziare in questa sede è l'importanza di una indagine che, nonostante la suddetta innovazione normativa, sia incentrata sulle prassi sviluppatesi presso i vari Tribunali.

E ciò, si badi, non tanto e non solo perché la disciplina prevista dal d.lgs. n. 14/2019 (in forza di quanto previsto dall'art. 389 dello stesso) entrerà in vigore solo dopo diciotto mesi dalla data di pubblicazione del decreto medesimo in Gazzetta Ufficiale¹²⁸, ma anche e soprattutto in quanto, ove non dovessero essere espletate in tempo utile tutte le attività necessarie per consentire al Portale delle vendite pubbliche di ospitare anche lo svolgimento della vendita (e non solo la presentazione delle offerte e l'effettuazione della richiesta di visita dell'immobile, come avviene attualmente), dette prassi resteranno quanto mai attuali, posto che, in assenza di specifica disciplina (di ordine transitorio), appare difficilmente immaginabile e sostenibile che la concreta impossibilità di svolgimento della vendita per il tramite del Portale delle vendite pubbliche possa equivalere ad impossibilità di ricorrere alla vendita telematica in sede concorsuale.

Si tratta, in altri termini, di prassi che potrebbero rimanere quanto mai attuali nonostante l'entrata in vigore del Codice delle crisi di impresa e dell'insolvenza, a fronte di un testo normativo che:

- 1) ripropone l'attuale dicotomia in termini di modalità di vendita fra vendita competitiva e vendita secondo le modalità disciplinate dal codice di procedura civile;

ampliamento del mercato dei potenziali acquirenti. La *ratio* ispiratrice dell'innovazione è, perciò, quella di favorire un mercato nazionale per una liquidazione dei beni il più possibile governata da criteri di efficienza economica, trasparenza, celerità. Proprio alla luce di tale *ratio* occorre, oggi, risolvere alcuni problemi interpretativi sollevati dalla nuova norma. È utile fin d'ora sottolineare che gli obiettivi di efficienza e snellezza, posti alla base della preminenza della vendita telematica nel sistema riformato, possono essere perseguiti solamente attraverso la valorizzazione di una regola implicita di flessibilità, cui il legislatore stesso si attiene nel momento in cui demanda la scelta sulle modalità dell'alienazione alla concretezza della valutazione del giudice delegato».

¹²⁷ S. LEUZZI, "Le vendite forzate nel "codice della crisi e dell'insolvenza", cit.

¹²⁸ Il suddetto art. 389, come si spiega nella relazione tecnica del dl.g. 14/2019: «opera una entrata in vigore differenziata, in considerazione della esigenza o meno di particolari attività preparatorie necessarie alla loro attuazione, stabilendo, ai commi 2 e 3, l'entrata in vigore il trentesimo giorno successivo alla pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale delle disposizioni (segnatamente gli artt. 27, comma 1, 350, 363, 364, 366, 373, 375, 377 e 378) che possono immediatamente agevolare una migliore gestione delle procedure oggetto della Riforma, quali la disposizione sulla competenza per le procedure di amministrazione straordinaria ed i gruppi di imprese di rilevanti dimensioni o che possono immediatamente agevolare l'attività istruttoria nelle procedure concorsuali, nonché le modifiche del codice civile che hanno una funzione in qualche modo preparatoria dell'entrata in vigore delle disposizioni in materia di misure d'allerta. Anche le disposizioni concernenti le garanzie in favore degli acquirenti di immobili da costruire di cui alla parte terza entrano in vigore il trentesimo giorno successivo alla pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale. Da ultimo, viene disposto che le disposizioni di cui agli articoli 2, 3 e 4 del decreto legislativo 20 giugno 2005, n. 122, come modificati dagli articoli 385 e 386, si applichino anche nelle more dell'adozione dei decreti di cui agli articoli 3, comma 7-bis, e 4, comma 1-bis e che il contenuto della fideiussione e della polizza assicurativa debba essere determinato dalle parti nel rispetto di quanto previsto dalle richiamate disposizioni. Le restanti disposizioni entrano in vigore dopo diciotto mesi dalla data della pubblicazione del decreto in esame nella Gazzetta Ufficiale, allo scopo di consentire ai soggetti destinatari della disciplina di adottare le necessarie misure organizzative».

- 2) non reca alcun riferimento espresso alla disciplina della vendita telematica contenuta del DM 32/2015 (avallando, dunque, l'attuale impostazione prevalente che esclude l'applicabilità di quest'ultimo in sede concorsuale, quanto meno ove si ricorra alla vendita competitiva);
- 3) si limita a riprendere, in sede concorsuale, la preferenza già manifestata dal legislatore per lo svolgimento della vendita in via telematica in sede di espropriazione forzata, riproducendo, anche in sede concorsuale, la cd. clausola di salvaguardia attualmente contenuta nell'art. 569, quarto comma, c.p.c.

3. Preferenza per la vendita competitiva ex art. 107 primo comma, competitività della vendita e svolgimento in via telematica secondo le modalità di cui al d.m. 32/2015

Il quadro normativo appena più sopra sinteticamente richiamato e le connesse incertezze interpretative, risolte in modo non uniforme in dottrina, hanno determinato, com'era prevedibile, la diffusione da parte dei Tribunali di indicazioni eterogenee, sotto differenti profili, facendo ricorso anche in tal caso, così come accaduto per le procedure esecutive, allo strumento della circolare.

Il primo dato che emerge, dalla lettura di queste circolari, è la diffusa preferenza accordata alla vendita realizzata con modalità competitive ex art. 107, primo comma, legge fall., rispetto a quella realizzata secondo le modalità di cui al codice di procedura civile, tanto che talvolta detta disposizione viene ritenuta insostituibile in quanto «assicura alla vendita fallimentare la sua caratteristica elasticità e capacità di conformarsi alla fattispecie al fine di perseguire la migliore *recovery* per i creditori»¹²⁹.

Il dato che viene talvolta valorizzato, nella suddetta prospettiva, è quello della competitività del suddetto modello di vendita, che viene talora accostato anche alla qualificazione in termini di vendita competitiva della vendita telematica delineata dal D.M. 32/2015.

¹²⁹ Così **Tribunale di Milano** (circolare 10 aprile 2018); **Tribunale di Rimini** (circolare 29 maggio 2018). Vd. anche **Tribunale di Siracusa** (Linee guida sulle modalità delle vendite in sede fallimentare 25 maggio 2018), secondo cui: l'entrata in vigore delle norme riguardanti l'obbligatorietà delle modalità telematiche per le vendite coattive disposte a norma del codice di procedura civile, induce a rivedere e superare la prassi di questo Ufficio che ha visto prevalere il ricorso alla modalità tradizionale della vendita effettuata dal giudice delegato secondo le disposizioni del codice di rito. Deve ritenersi infatti, che per quanto riguarda i fallimenti cd nuovo rito, la modalità tipica della vendita fallimentare sia quella prevista dal primo comma dell'art. 107, l. fall. il ricorso alla vendita effettuata dal giudice delegato secondo le norme del codice di rito, pertanto, ha carattere residuale e la facoltà attribuita al curatore deve essere adeguatamente motivata dallo stesso; **Tribunale di Pesaro** (circolare 9 maggio 2018): «i curatori dovranno dare prevalenza alla vendita fallimentare disciplinata dall'art. 107, primo comma, legge fall., che per le sue caratteristiche di elasticità e di capacità di adeguarsi alle esigenze peculiari del caso concreto, costituisce comunque lo strumento più idoneo a garantire una rapida e redditizia liquidazione del patrimonio. La vendita disciplinata dall'art. 107, secondo comma, l. F., secondo gli attuali canoni del codice di procedura civile può essere utilizzata eccezionalmente, in presenza di ragioni specifiche e quindi di comprovato interesse per i creditori»; **Tribunale di Macerata** (circolare 16 gennaio 2019): «al di fuori di eccezionali e diffusamente ed adeguatamente motivate ragioni è espressamente indicata la modalità di vendita competitiva delegata al curatore quale modalità elettiva di vendita stabilita dalle ultime riforme» deve ritenersi sempre preferibilmente applicabile la disciplina ex art. 107, comma 1, legge fall., quale norma che assicura alla vendita fallimentare la sua caratteristica elasticità al fine di conseguire la migliore *recovery* per i creditori». Vd. anche **Tribunale di Sassari** (circolare 23 novembre 2018).

Più precisamente, muovendosi nella suddetta prospettiva, taluni tribunali hanno precisato che la vendita telematica delineata dal D.M. 32/2015 rispecchia in termini generali il «paradigma della vendita esecutiva», il quale, così come emerge dai vari interventi legislativi, deve essere «non solo competitivo, ovvero chiaro, trasparente, aperto alla partecipazione del maggior numero possibile di soggetti ed efficiente quanto ai risultati, ma tracciabile nelle attività collaterali, come la gestione delle visite ed idoneo a consentire le rilevazioni statistiche ed a implementare un sistema moderno ed in rete di offerta dei beni al mercato che sfugga alle turbative d'asta»¹³⁰.

Nella medesima prospettiva di cui sopra, si è altresì puntualizzato come le diverse modalità di vendita telematiche di cui al D.M. 32/2015 integrino un sistema duttile che, da un lato, consente di evitare le interferenze illecite nello svolgimento delle vendite e, dall'altro, fornisce un quadro normativo di riferimento omogeneo¹³¹.

Ora, per quanto sia corretto evidenziare, in linea di principio, come i modelli di vendita telematica delineati dal D.M. 32/2015 rappresentino tipologie di vendita competitiva, al contempo non può non evidenziarsi che quest'ultima nozione, come la dottrina ormai da anni ha posto in luce, fa riferimento non ad «un rigido schema procedimentale» ma ad un «“modello aperto”, o, se si preferisce, una cornice, con l'unico limite del rispetto delle condizioni fondative di cui all'art. 107 L.fall»¹³².

Conseguentemente, a ben vedere, la duttilità insita nello stesso concetto di competitività dovrebbe inibire, sul piano logico prima ancora che giuridico, ogni tentativo di racchiudere i modelli di vendita competitiva, astrattamente non predeterminati, nei sistemi chiusi di vendita telematica delineati dal DM 32/2015.

Nella prospettiva interpretativa di segno contrario si annida il rischio di realizzare un'involuzione della disciplina in materia di liquidazione dell'attivo fallimentare, connotata, a partire dalle riforme del 2006- 2007, dalla ricerca di una maggiore elasticità della vendita al fine di parametrarne le modalità alla singola situazione concreta, disciplina che aveva ispirato finanche alcune proposte di modifica dell'istituto della medesima vendita forzata¹³³, nel senso di abbandonarne la rigida procedimentalizzazione valorizzando modalità di vendite più snelle ed agili.

¹³⁰ Così **Tribunale di Milano** (circolare 10 aprile 2018); *adde* **Tribunale di Rimini** (circolare 29 maggio 2018); in senso similare cfr. **Tribunale di Catania** (circolare 21 maggio 2018).

¹³¹ Così **Tribunale di Catania** (circolare 21 maggio 2018), secondo il quale le vendite telematiche ai sensi del D.M. 32/2015 garantiscono analoghi, se non superiori, livelli di trasparenza, certezza, sì da limitare, se non escludere, le interferenze illecite che, anche nel recente passato, hanno consigliato la celebrazione delle vendite innanzi al Giudice delegato in Tribunale.

¹³² Così G. FEDERICO, *L'intervento del notaio nelle procedure concorsuali: tra vendita secondo il codice di rito, procedure competitive e altri atti dispositivi*, in *Processo civile e delega di funzioni*, atti del convegno di Roma 17 -18 giugno 2015. Con precipuo riferimento alla vendita competitiva cfr. D'ADAMO, Studio n. 5-2007/E, *Le procedure competitive all'interno della riforma della liquidazione dell'attivo*, in *Studi e Materiali*, 2008, 3, 1226 ss.; ID, *Le vendite competitive all'interno della riforma della liquidazione dell'attivo ed il ruolo del notaio*, in *I Quaderni della Fondazione Italiana per il Notariato*, 2008, 2, 86 ss.; ID, *La vendita fallimentare riformata. L'art. 107 l. fall. alla luce della Legge n. 132/2015*, in *Studi e Materiali*, 2017, 3-4, 431 ss.

¹³³ Si pensi al progetto di riforma della Commissione ministeriale costituita dal d.m. 28 giugno – 4 luglio 2013 per lavorare proposte di interventi in materia di processo civile e mediazione presieduta da R. Vaccarella. Su questo ed altri progetti di riforma che nel corso del tempo hanno previsto forme procedurali meno rigide per lo svolgimento della vendita forzata cfr. E. FABIANI, *La vendita forzata. Evoluzione dell'istituto ed attualità del pensiero di Salvatore Pugliatti*, in *Il giusto processo civile*, 2015, 720 – 721, che coglie il *trend* evolutivo della vendita forzata nel senso della necessità di recuperare una maggiore duttilità della stessa, al fine di renderla il più possibile efficace nel caso di specie,

Al riguardo si può, in modo paradigmatico, pensare alle peculiarità che può presentare la liquidazione dell'azienda, la quale deve poter beneficiare di un modello di vendita, se del caso telematica, che consenta di preservare il patrimonio aziendale¹³⁴.

Ciò a maggior ragione alla luce del richiamato nuovo Codice della crisi d'impresa che assoggetta al su riferito nuovo regime della vendita telematica anche la vendita del complesso aziendale.

Dette riflessioni valgono evidentemente a corroborare ulteriormente, qualora ve ne fosse ancora bisogno, l'impostazione, ormai largamente prevalente, tendente ad escludere l'applicabilità del DM 32/2015 in sede concorsuale, quanto meno in ipotesi di vendita competitiva, facendo piuttosto propendere per un superamento della tipicità, in questa sede, anche sotto il profilo dello svolgimento della vendita in via telematica o quanto meno per l'introduzione di disposizioni che salvaguardino comunque un significativo margine di discrezionalità giudiziale.

abbandonando la rigida procedimentalizzazione delle modalità, facendo leva inevitabilmente su una maggiore discrezionalità giudiziale seppur temperata dai principi fondamentali, predeterminati dal legislatore, cui il giudice deve attenersi. In precedenza, sui progetti di riforma che prevedevano per la vendita forzata il ricorso a vendite competitive, cfr. ID, *Note per una possibile riforma del processo di espropriazione forzata immobiliare*, in *Foro it.*, 2014, V, 53, scritto deputato a delineare i tratti caratterizzanti di una possibile riforma del processo di espropriazione forzata. Da ultimo, su questa tematica, ID., *Note per una riforma della vendita forzata*, in corso di pubblicazione in *Rassegna dell'esecuzione forzata*, n. 1/2019.

¹³⁴ Cfr. per tutti, sulla vendita d'azienda, P. D'ADAMO, *Il trasferimento d'azienda nella procedura fallimentare ed il ruolo del notaio*, in *Studi e Materiali*, 2011, 4, 1399 ss. L'esame della prassi dimostra come l'istituto della liquidazione dell'azienda, dovendo contemperare l'esigenza di preservare il patrimonio aziendale, sovente in ipotesi di scarsa liquidità degli offerenti, abbia condotto gli interpreti a sperimentare nuove e variegata forme di pagamento del prezzo rispetto a quelle tradizionali, incidendo in particolare sulle relative modalità e tempistiche. Non è questa la sede per esaminare la complessa problematica che pone l'esigenza di duttilità di forme, correlata al rispetto dei principi fondamentali delle procedure esecutive, e in particolare a quello della *par condicio creditorum*, nell'ambito della liquidazione dell'azienda, con riferimento sia alla legge fallimentare sia al codice della crisi delle imprese e dell'insolvenza. Basti qui richiamare, a titolo esemplificativo, la possibilità invalsa nella prassi di pagare il prezzo, anziché versando il denaro, liberando lo stato passivo, ovvero di presentare una proposta irrevocabile d'acquisto [sul punto cfr. Cass. 5 marzo 2014, n.5203, in *Giustizia Civile Mass.* 2014 secondo cui l'art. 107, quarto comma, legge fall., attribuisce al curatore fallimentare «un potere discrezionale con riguardo alla valutazione dell'effettiva convenienza della sospensione (e del conseguente, necessario, rinnovo della procedura adottata per la liquidazione dei beni), che non si basa su di un mero calcolo matematico, ma ben può sorreggersi sulla considerazione di elementi di natura non strettamente economica (quale, nella specie, l'opportunità di procedere ad una rapida chiusura della procedura fallimentare), con la conseguenza che, ove non appaia fondato su presupposti palesemente errati o su motivazioni manifestamente illogiche o arbitrarie, si sottrae al sindacato giurisdizionale]. Può altresì ricordarsi la possibilità, riconosciuta da parte della giurisprudenza di merito e della dottrina, di presentare offerte irrevocabili di acquisto mediante il contratto di *rent to buy* (cfr. Trib. Verona Decr., 12 dicembre 2014, in *Fallimento*, 2015, 4, 499, secondo cui «Il contratto di *rent to buy*, non assimilabile ad un contratto di locazione ed esente dalla disciplina locatizia in merito alla durata minima, può essere stipulato dal curatore debitamente autorizzato qualora abbia durata compatibile con quella ragionevole della procedura (nel caso di specie, la durata era stata stabilita in tre anni con previsione di rilascio immediato in caso di mancato esercizio dell'opzione di acquisto e stipula per mezzo di notaio, quest'ultimo accoglimento al fine di precostituire un titolo esecutivo in favore del curatore». Sul punto cfr. in dottrina *Rent to buy e fallimento. Note a margine di un provvedimento del tribunale di Verona*, G. ASCHIERI e G. FIORI, in *www.ilcaso.it*). Nel corso del tempo strumenti liquidativi come quelli cui si è fatto cenno sono stati sperimentati nella prassi al precipuo fine di conseguire, a seconda delle peculiarità del caso concreto, i migliori risultati possibili dalla liquidazione dell'azienda. Allo stadio attuale s'impone all'interprete, alla luce ultime riforme, di chiarire, in una prospettiva *de iure condito* e *de iure condendo*, se e quale dimensione applicativa potrà riconoscersi alle suddette modalità liquidative, se del caso nella sede del Portale delle Vendite pubbliche, specie laddove venissero effettivamente espletate le attività necessarie per consentire a quest'ultimo di ospitare anche lo svolgimento della vendita (vd. § 2).

4. *Obbligatorietà o meno dello svolgimento della vendita in via telematica, applicabilità o meno della disciplina di cui al D.M. 32/2015 ed individuazione del soggetto cui spetta la scelta della modalità di vendita (e, eventualmente, del “gestore” della vendita)*

Come già anticipato, l'indagine delle prassi evidenzia un quadro non uniforme in ordine ai profili maggiormente discussi in tema di procedure concorsuali, quali segnatamente:

- 1) applicabilità o meno (anche) in sede concorsuale della clausola di salvaguardia di cui all'art. 569 c.p.c., anche alla luce del distinguo di fondo fra vendita competitiva e vendita secondo le modalità stabilite dal codice di procedure civile;
- 2) applicabilità o meno (anche) in sede concorsuale della disciplina in tema di vendita telematica contenuta nel DM. 32/2015, anche alla luce del distinguo di fondo fra vendita competitiva e vendita secondo le modalità dettate dal codice di procedure civile;
- 3) individuazione del soggetto cui compete la scelta in ordine allo svolgimento o meno della vendita in via telematica e quella, eventualmente conseguente a questa, in ordine alla scelta del “gestore” della vendita telematica.

La lettura delle circolari in materia restituisce delle risultanze sostanzialmente conformi all'impostazione ormai largamente diffusa in dottrina tendente ad escludere l'applicabilità della clausola di salvaguardia di cui all'art. 569 c.p.c. e la disciplina contenuta nel D.M. 32/2015 alla cd. vendita competitiva.

Per lo più, invece, dette disposizioni si ritengono applicabili ove si ricorra (non alla vendita competitiva ma) alla vendita secondo le disposizioni del codice di procedura civile (in quanto compatibili).

Meno uniforme è il quadro con riferimento alla individuazione del soggetto cui compete la scelta in ordine allo svolgimento o meno della vendita in via telematica (e quella, eventualmente conseguente a questa, in ordine alla scelta del “gestore” della vendita), pur sembrando prevalente l'impostazione secondo cui detta competenza spetti al curatore.

In realtà, la lettura delle circolari diffuse in materia dai Tribunali restituisce un quadro ancor più articolato, posto che talvolta vengono introdotti anche ulteriori distinguo, come quello legato alla distinzione fra procedure “vecchio rito” e quelle “nuovo rito”.

Più in dettaglio, secondo un primo indirizzo interpretativo/applicativo¹³⁵ la vendita competitiva di cui al primo comma dell'art. 107 legge fall. può essere utilizzata solo nel nuovo rito e comporta che a vendere sia il curatore che conseguentemente sceglierà il gestore della vendita. Diversamente, la vendita ai sensi del d.m. 32-2015, ovvero ex art. 107, secondo comma, in base agli attuali canoni del codice di procedura civile, è obbligatoria integralmente per i fallimenti vecchio rito (ossi quelli precedenti all'entrata in vigore del d.lgs. 5/2006) e può essere utilizzata eccezionalmente ogni qual volta si voglia, in presenza di ragioni specifiche e di comprovato interesse dei creditori, fare vendere i compendi dal giudice delegato il quale conseguentemente sceglierà il gestore delle vendite. La scelta e la relativa motivazione circa la modalità di vendita adottata nel caso concreto va esplicitata chiaramente nel programma di liquidazione.

¹³⁵ Così Tribunale di Milano (circolare 10 aprile 2018); Tribunale di Rimini (circolare 29 maggio 2018).

In questo stesso orientamento interpretativo, si considera peraltro preferibile l'opzione telematica in relazione alle procedure "nuovo rito", sia laddove esse vengano effettuate con modalità competitive, sia laddove vengano effettuate ai sensi del codice di rito. Per ragioni sistematiche, si prevede che le modalità telematiche debbano trovare applicazione anche con riferimento alle vendite di fallimenti vecchio rito, con la precisazione che il Giudice Delegato provvederà, all'atto dell'emissione dell'ordinanza di vendita ex art. 108 L.F., all'indicazione del gestore della vendita.¹³⁶

Secondo un altro indirizzo interpretativo/applicativo¹³⁷, la novella legislativa incide solo parzialmente sul regime delle vendite fallimentari. Ciò in quanto il modello deformalizzato di cui all'art. 107, comma primo, legge fall., non impone che la vendita effettuata dal curatore sia telematica (giacché tale disposizione, a differenza del secondo comma dello stesso art. 107, non richiama le norme del codice di rito), né tanto meno che essa debba conformarsi alla

¹³⁶ Così **Tribunale di Milano**, secondo il quale: «il legislatore considera generalmente preferibile l'opzione telematica nelle vendite 107 co. 1 L.F. (competitive affidate al curatore) e altrettanto preferibile per le vendite 107 co. 2 L.F. (affidate al giudice nelle forme tendenziali del Codice di procedura civile in quanto compatibile) secondo i criteri già specificati nella precedente circolare del dicembre 2017 ("Conseguentemente, per poter svolgere in maniera idonea ed efficace il proprio compito di ausilio al curatore nelle particolari ipotesi, in cui possa essere ravvisato effettivamente sussistente un interesse a sottrarre la vendita al curatore, per affidarla ad un soggetto capace di risolvere nell'ambito della vendita anche problemi giuridici complessi posti dalle parti o tensioni ambientali particolari, occorre da un lato che la ragione sia esplicitata dal curatore nel programma di liquidazione e necessita il supporto al giudice con una struttura telematica di vendita, capace anche di realizzare aste di tipo misto, che allo stato va individuata, coltivata e testata"). Nelle ipotesi residuali di vendite ex art. 107 comma secondo il Giudice Delegato procederà alla designazione del gestore delle vendite. Deve, comunque, trattarsi di vendite di beni di valore pari o superiore ad € 25.000,00. Per le VENDITE VECCHIO RITO: per ragioni sistematiche tale soluzione va applicata anche alle vendite di fallimenti precedenti l'entrata in vigore del d. lg. 5/2006 con la precisazione che il Giudice Delegato provvederà, all'atto dell'emissione dell'ordinanza di vendita ex art. 108 L.F., all'indicazione del gestore della vendita». In senso analogo cfr. **Tribunale di Rimini** (circolare 29 maggio 2018). *Adde* in senso simile **Tribunale di Taranto** (circolare 30 maggio 2018) secondo il quale «le novità legislative sono immediatamente applicabili ai "vecchi" fallimenti" (*id est*, quelli dichiarati prima del 16 luglio 2006), stante l'espresso e tuttora vigente rinvio alle previsioni del codice di procedura civile. Di conseguenza i Curatori dovranno adeguare pubblicità e vendite degli immobili (anche nel caso in cui siano state precedentemente esperite aste giudiziali) secondo le innovate modalità telematiche, salvo che il Giudice Delegato conferisca incarico a Professionista delegato, il quale dovrà conformarsi alle presenti disposizioni. In merito alle procedure fallimentari aperte da 16 luglio 2006 e concordati preventivi, per le quali sussiste perciò la possibilità di optare per l'adozione di procedure competitive (...), ferma la facoltà dei Curatori di utilizzare modalità di vendita con procedure competitive alternative a quelle previste dal codice di procedura civile, si avverte tuttavia l'esigenza di uniformare le gare concernenti gli immobili ricadenti nell'attivo fallimentare o concordatario. In particolare, si stabilisce che il Curatore o Liquidatore Giudiziale dovranno "tenere ogni gara nel luogo di cui si abbia disponibilità, indicato nel redigendo avviso di vendita, mediante modalità telematica asincrona con durata di sei giorni e aggiudicazione al miglior offerente, il quale avrà facoltà di indicare un'offerta minima che non potrà essere inferiore di oltre un quarto, rispetto al prezzo base». *Adde*, ancora, la circolare del **Tribunale di Frosinone** (19 luglio 2017) la quale riconosce innanzitutto che è controversa l'obbligatorietà della vendita telematica in relazione alle procedure concorsuali. Ciò detto, ritiene sussistente l'obbligo di procedere telematicamente nell'ipotesi in cui si opti per la vendita innanzi al giudice delegato in attuazione delle norme di cui al codice di rito. Ritiene "non chiara" invece l'applicabilità della previsione anche per le vendite disposte ex art. 107, ossia per le cd "procedure competitive libere". Sul punto, per quanto attiene ai beni mobili, stabilisce che «va consolidata la prassi di procedere telematicamente avvalendosi dell'operatore specializzato ex art. 107, eccezion fatta per le vendite urgenti». Invece, con riferimento ai beni immobili afferma che «sebbene vi siano scarsi appigli normativi per sostenere la non obbligatorietà della vendita telematica, vale lo stesso discorso: il legislatore chiaramente pretende che le vendite coattive siano svolte tutte con modalità telematiche per cui l'organo della procedura, attesa la velocità del procedimento, l'effettiva apertura al mercato che la stessa consente e la possibilità di dare vita a molteplici esperimenti di vendita del corso dell'anno dovrà procedere, sempre con detta modalità, fatte salve ipotesi del tutto eccezionali ex art. 569, comma IV».

¹³⁷ Vd. **Tribunale di Siracusa** (25 maggio 2018).

regolamentazione ministeriale di cui al D.M. n.32/2015. Ne consegue che, qualora il programma di liquidazione sia redatto facendo applicazione del primo comma dell'art. 107, legge fall., il Curatore non è obbligato a procedere alla vendita con modalità telematica. Qualora invece il curatore, in via del tutto eccezionale, opti per la vendita disciplinata dal codice di rito, a norma del secondo comma dell'art. 107 legge fall., egli sarà tenuto a rispettare la disciplina in tema di vendita telematica di cui al D.M. n. 32/2015.

Più in dettaglio, seguendo questa prospettiva potranno realizzarsi le seguenti quattro ipotesi:

1. vendita competitiva a norma dell'art. 107 primo comma legge fall., con modalità tradizionale;
2. vendita competitiva a norma dell'art. 107, primo comma, legge fall., con modalità telematica secondo il modello ministeriale di cui al D.M. n.32/2015 (con riferimento al quale si specifica, peraltro, che sussiste un'incompatibilità con l'affidamento ai soggetti specializzati);
3. vendita competitiva a norma dell'art. 107, primo comma, legge fall., con modalità telematica secondo un modello atipico, diverso da quello ministeriale;
4. vendita a norma dell'art. 107, secondo comma, legge fall., ai sensi delle norme del codice di procedura civile, obbligatoriamente con modalità telematica secondo il modello ministeriale.

Ciò precisato, si opera il distinguo tra fallimenti nuovo rito e fallimenti vecchio rito prevedendo che:

- per i fallimenti nuovo rito, laddove i programmi di liquidazione siano disposti dopo la circolare in esame, i beni mobili e immobili di un determinato valore economico (in particolare, superiore a 25.000.00) dovranno essere liquidati dal curatore con modalità competitive. Laddove il programma di liquidazione sia già approvato e preveda di svolgere la vendita con modalità competitive, il curatore può procedere alla vendita senza ulteriore autorizzazione del giudice delegato. Diversamente, qualora il programma suddetto prescriva di svolgere la vendita secondo le norme del codice di rito, il curatore deve depositare un supplemento al programma di liquidazione di modo da stabilire che si dia corso alla vendita con modalità competitive, salvo che ricorrano eccezionali ragioni da esporre specificamente;
- per i fallimenti vecchio rito, il curatore continua a chiedere al giudice delegato di disporre le vendite secondo le norme del codice di rito in quanto compatibili. Si stabilisce peraltro che laddove la vendita si svolga ai sensi dell'art. 107, primo comma, la procedura può essere affidata integralmente a soggetto specializzato solo se specifiche esigenze, opportunamente rappresentate nel programma di liquidazione, ne dimostrino la maggiore convenienza per la massa.

In una prospettiva simile, discorre, di un sistema "a doppio binario" un altro tribunale il quale, pur ritenendo obbligatorie le vendite telematiche solo nel caso in cui la vendita sia disposta ai sensi dell'art. 107, secondo comma, legge fall., ha stabilito che, alla luce della *ratio* sottesa all'art. 107, primo comma, legge fall., volta alla migliore *recovery* per i creditori, occorra ricorrere al

modello telematico allorché esso permetta di conseguire risultati più proficui per la procedura, in considerazione delle particolari caratteristiche del bene da vendere¹³⁸.

Nel solco della distinzione tra procedure cd. nuovo rito e quella prevista per i fallimenti cd. vecchio rito, altro tribunale¹³⁹ ha stabilito che, in ordine ai fallimenti di cui al vecchio rito, occorra applicare la disciplina ex art. 107, secondo comma, in base agli attuali canoni del codice di procedura civile benché nei limiti della compatibilità con le norme della legge fallimentare *ratione temporis* applicabili. Ciò implica l'applicazione della disciplina della vendita telematica (ex art. 569, IV cpc e 161 ter disp.att. c.p.c. nonché del D.M. 26.02.2015 n. 32 e della disciplina della pubblicità sul PVP ex art. 490 c.p.c.), la tenuta delle operazioni di vendita davanti al Giudice Delegato e, infine, l'inutilizzabilità, di regola, delle procedure competitive.

Nondimeno, il medesimo tribunale ritiene ineludibili le innovazioni apportate all'art. 107, primo comma e pertanto stabilisce che alla rigidità della procedura prevista dal c.p.c. (che comunque rimane la regola per le procedure vecchio rito) possa derogarsi in presenza di alcune condizioni giustificative, valutate dal curatore di concerto con il giudice delegato. In particolare la vendita potrà essere delegata al Curatore, che potrà fare ricorso all'utilizzo di procedure competitive, laddove:

- siano stati compiuti almeno tre pregressi tentativi di vendita infruttuosi;
- particolari caratteristiche del bene inducano a ritenere che la procedura competitiva sia significativamente più vantaggiosa nell'ottica della realizzazione della vendita (ad esempio attrezzature industriali specifiche, beni destinati a mercati cd di nicchia);
- l'entità o il valore del bene non giustifichi i costi della procedura tradizionale (in particolare si pensi ai beni mobili non registrati o registrati ma di valore esiguo, o quanto al valore, agli immobili di valore inferiore ai 30.000 euro).

In questa prospettiva applicativa si puntualizza che appare tendenzialmente non derogabile, invece, l'applicazione della disciplina della vendita telematica, la quale può essere disattesa solo laddove ricorrano, nel caso concreto, i presupposti (ad esempio, il valore del bene massimamente esiguo) tali da integrare la clausola di salvezza ex art. 569, IV comma, c.p.c..

Ciò precisato, si forniscono indicazioni anche su come i programmi di liquidazione debbano recepire le indicazioni diramate dalla circolare in discorso, facendo leva sul distinguo tra i programmi depositati prima della pubblicazione della stessa e quelli che saranno depositati successivamente. In particolare, mentre questi ultimi potranno attenersi alle indicazioni ivi previste, quelli già autorizzati non saranno modificati solo qualora già contemplino il richiamo all'art. 107, secondo comma l.f., e al D.M. 32/2015; in caso contrario, il Curatore dovrà depositare un'integrazione al programma di liquidazione (o una nuova richiesta di autorizzazione dell'atto conforme ad esso), di guisa che il giudice delegato potrà disporre la vendita (sia in ipotesi di primo tentativo che di successivi al primo).

Quanto ai fallimenti nuovo rito, secondo quest'ottica, le vendite devono essere svolte ai sensi di cui all'art. 107 primo comma legge fall. In luogo delle rigidità della disciplina di cui al codice di rito si valorizzano pertanto le procedure competitive quale nuovo canone di efficienza e di trasparenza

¹³⁸ Così **Tribunale di Arezzo** (circolare 4 giugno 2018) che in proposito fa l'esempio della vendita di beni di particolare pregio, appetibili per i mercati esteri.

¹³⁹ **Tribunale di Cosenza** (circolare dicembre 2018).

delle vendite fallimentari. Si puntualizza altresì che tali vendite sono soggette all'applicabilità del D.M. 32/2015, effettuate da parte del curatore (che può avvalersi anche di soggetti specializzati) al quale è riservata peraltro la scelta del gestore della vendita telematica.

Altri tribunali, non operano una distinzione tra procedure vecchio rito e procedure nuovo rito, e fanno leva, invece, sull'avvenuta approvazione o meno del programma di liquidazione o dell'avviso di vendita.

In particolare, secondo un tribunale, per i programmi di liquidazione già approvati¹⁴⁰ che prevedano lo svolgimento della vendita secondo l'art. 107, secondo comma, i curatori devono valutare, anche a seguito di un confronto con il giudice delegato, l'opportunità di modificare e integrare il programma di liquidazione in ragione della novità di cui alla presente circolare, tenuto conto delle specificità di ogni singola procedura. Nel caso in cui, invece, i programmi di liquidazione già approvati prevedano lo svolgimento della vendita secondo le modalità competitive, tutte le nuove vendite saranno autorizzate in conformità alle previsioni dei programmi già approvati e tutti i nuovi avvisi di vendita saranno oggetto di pubblicazione sul PVP. I curatori tuttavia dovranno valutare altresì la convenienza di tale adempimento, ove il costo di pubblicazione sul p.v.p. renda manifestamente non conveniente la liquidazione del bene, tenendo conto del valore di stima. Invece, con riferimento ai programmi di liquidazione non ancora approvati, si suggerisce (senza operare un distinguo tra le procedure vecchio rito e quelle nuovo rito) ai curatori di proporre la liquidazione ai sensi dell'art. 107 legge fall., primo comma, indicando la tipologia di vendita che si intende adottare, il gestore della vendita prescelto, il costo del servizio del gestore. Ciò in quanto, secondo quest'indirizzo interpretativo, le vendite competitive proposte secondo i modelli previsti dal D.M. 32/2015 devono ritenersi di per sé già funzionali a garantire le finalità di massima informazione e partecipazione degli interessati di cui all'art. 107, primo comma¹⁴¹. In tale ottica, si evidenzia che sarà onere del curatore fallimentare segnalare situazioni particolari al giudice delegato che consiglino una diversa strategia di liquidazione dei beni.

Sussiste altresì un ulteriore indirizzo applicativo¹⁴² che non compie differenziazioni in merito alle procedure vecchio rito e nuovo rito, in forza del quale in tutte le procedure fallimentari in cui occorra procedere alla pubblicazione di un nuovo avviso di vendita immobiliare, va adottata, quale metodo preferenziale, «la vendita senza incanto delegata al curatore, con modalità telematica asincrona, nel rispetto della normativa regolamentare di cui all'art. 161 ter disp. att, c.p.c. di cui al decreto del ministro della giustizia 26 febbraio 2015, n. 32, ovvero plasmata sulle disposizioni del

¹⁴⁰ **Tribunale di Catania** (circolare 21 maggio 2018).

¹⁴¹ **Tribunale di Catania** (circolare 21 maggio 2018), il quale specifica finanche che «a tale riguardo le vendite telematiche secondo il d.m 32/2015, invero, garantiscono analoghi, se non superiori livelli di trasparenza, certezza, di modo da limitare se non escludere le interferenze illecite che, anche nel recente passato, hanno consigliato la celebrazione delle vendite innanzi al giudice delegato in tribunale».

¹⁴² **Tribunale di Pistoia** (circolare 15 gennaio 2018), secondo il quale «in tutte le procedure fallimentari in cui occorra procedere alla pubblicazione di un nuovo avviso di vendita immobiliare, indipendentemente dalla data di dichiarazione del fallimento, s'invitano i curatori ad adottare la procedura di vendita senza incanto del compendio con modalità telematica asincrona, sottoponendo previamente all'approvazione del Comitato dei Creditori o del Giudice Delegato un apposito supplemento del programma di liquidazione». In senso simile vd. anche **Tribunale di Pesaro** (9 maggio 2018), il quale stabilisce che le vendite sia mobiliari che immobiliari dovranno essere eseguite generalmente in via telematica, sia quelle ex art. 107, primo comma, legge fall., sia quelle ex art. 107, secondo comma legge fall., salvo specifiche esigenze che dovranno essere specificamente indicate nel piano di liquidazione o nella richiesta di autorizzazione.

codice di procedura civile». Secondo questo indirizzo, infatti, la predetta tipologia di vendita integra una procedura di vendita competitiva idonea ad assicurare la massima informazione e partecipazione degli interessati grazie alla previsione di adeguate forme di pubblicità, in aderenza al disposto dell'art. 107 l. f., preservando altresì la segretezza dell'identità degli offerenti durante l'intero corso della gara e la trasparenza delle relative operazioni, sino all'aggiudicazione finale. In altri termini «la vendita senza incanto telematica asincrona garantisce il rispetto di quelli che la più autorevole dottrina ha individuato come i cinque pilastri delle procedure competitive fallimentari: 1) un sistema incrementale di offerte, peraltro spalmate in un congruo arco temporale, utile al più completo discernimento da parte dell'offerente; 2) una adeguata informazione pubblicitaria; 3) una conveniente trasparenza endoprocessuale; 4) l'esistenza di regole prestabilite di selezione dell'offerente, prima, e dell'aggiudicatario, poi; 5) una assoluta apertura al pubblico. D'altronde, la delega al curatore (legittimata dall'art.591 bis nel testo novellato dal D.L. 83/2015 convertito con modificazioni nella legge 132/2015) si concilia perfettamente con la previsione dell'art.107 l.f. (nel testo attualmente in vigore), la quale annette prevalenza alle procedure di vendita svolte direttamente dal curatore, ovverosia dall'organo della procedura deputato per legge a gestire tutta l'attività liquidatoria».

Nella suddetta prospettiva applicativa, si puntualizza¹⁴³ che resta ferma la facoltà dei curatori, in primo luogo, di prevedere nel programma di liquidazione (o nei necessari supplementi) delle modifiche dello schema di vendita, derogatorie delle disposizioni direttamente attinte dalla disciplina delle esecuzioni immobiliari individuali, al fine di ottimizzare gli esiti della liquidazione. In secondo luogo, si specifica che resta altresì ferma la possibilità dei curatori di prevedere che la vendita venga effettuata direttamente dal giudice delegato, in conformità alle disposizioni del codice di procedura civile, laddove ricorrano specifiche ragioni, idonee a supportare detta opzione. In terzo luogo, si sottolinea che è altresì possibile affidare le operazioni di vendita a società specializzate di comprovata esperienza e convenienza economica da adeguatamente dimostrare al fine di giustificare la scelta (giusta comparazione di prezzi e prestazioni); trattandosi di affidamento dell'attività tramite "portale", occorrerà però dimostrare che la società scelta sia munita d'iscrizione ministeriale e apposita autorizzazione.

5. Le tendenze applicative in ordine ai modelli di vendita telematica

Il panorama applicativo in merito alla scelta dei modelli di vendita telematica per le procedure concorsuali riflette in linea di massima quello raffigurato in relazione alle procedure esecutive individuali.

Molti tribunali hanno indicato i criteri in base ai quali scegliere quale dei modelli di vendita telematica da adottare in ragione delle peculiarità dei beni oggetto di liquidazione.

¹⁴³ Cfr. **Tribunale di Pistoia** (circolare 15 gennaio 2018), con riferimento alle suddette modifiche derogatorie, a titolo meramente esemplificativo, riferisce l'eliminazione dell'aggiudicazione al prezzo base ridotto di un quarto di cui all'art. 572, terzo comma, c.p.c.; la previsione del versamento rateale del prezzo; la previsione di attuare il trasferimento tramite rogito notarile, anche ponendo a carico dell'aggiudicatario le spese di rogito; ecc.).

Alcuni tribunali¹⁴⁴, con specifico riguardo alla vendita immobiliare, hanno suggerito di ricorrere alla vendita sincrona mista in caso di immobili ad uso abitativo, ed alla vendita asincrona in caso di immobili commerciali o comunque che possano essere di particolare interesse per il ceto imprenditoriale nonché per la vendita di partecipazioni sociali ovvero di aziende. In quest'ottica si suggerisce anche per la liquidazione dei beni mobili il ricorso alle modalità di liquidazione di cui all'art. 25 del D.M.32/2015 (che disciplina la vendita telematica asincrona di beni mobili)¹⁴⁵.

Altri tribunali¹⁴⁶ hanno suggerito di adottare il modello della vendita mista (che conserva il vantaggio, rilevante soprattutto nel primo periodo di applicazione del nuovo regime di consentire la partecipazione di offerenti con modalità tradizionale: presentazione dell'offerta su supporto cartaceo) ovvero della vendita asincrona (il cui vantaggio consiste nell'assenza di gara da gestire in tempo reale), specificando peraltro che la scelta circa il modello di vendita da adottare deve essere specificata nel programma di liquidazione (in conformità al disposto dell'art. 104 ter, lett. e), legge fall.).

In altri casi ancora si è stabilito che tutte le vendite dovranno essere asincrone, salvo diversa disposizione del giudice¹⁴⁷.

¹⁴⁴ Così **Tribunale di Catania** (circolare 21 maggio 2018). Vd. anche **Tribunale di Milano** (circolare 10 aprile 2018) che consiglia la modalità di vendita sincrona per i beni immobili commerciali o comunque destinati ad imprenditori nonché per le partecipazioni sociali e le aziende, in considerazione del fatto che interessati sono tendenzialmente operatori specializzati e che l'importanza dei beni richiede autenticazioni forti. Invece, per quanto riguarda gli immobili abitativi, stante la natura del pubblico cui si rivolge, consiglia di utilizzare la vendita sincrona mista, con l'avvertenza che in tal caso le cauzioni dovranno essere versate (se non si offre in via digitale) con bonifico (art. 22 d.m. 32/2015 primo periodo) sul conto della procedura secondo quanto precisato al punto 5). Peraltro, la medesima circolare stabilisce che «la tendenziale obbligatorietà delle vendite telematiche deve essere rafforzata per le vendite atomistiche di beni mobili per le quali troverà integrale applicazione l'art. 25 del d.m. 32/2015. Staticamente, infatti le vendite on line di beni mobili sono in crescita enorme ed il web è uno dei luoghi in cui il mercato si esplica maggiormente (salvo i beni usati di valore infimo o molto modico)». Inoltre puntualizza che «anche le vendite tramite commissionari vanno svolte nelle forme stabilite dall'art. 25 d.m. 32/2015 (in altri termini i "commissionari" o sono anche soggetti ricompresi nell'elenco dei gestori o non potranno più effettuare le vendite)».

¹⁴⁵ **Tribunale di Catania** (circolare 21 maggio 2018) puntualizza che: «rispetto alle vendite telematiche di beni mobili già largamente in uso fra i curatori che collaborano con l'ufficio, la disciplina dell'art. 25 D.M.32/2015 garantisce una modalità di autenticazione dell'offerente più rigorosa; si evidenzia che il commissario individuato per la liquidazione dovrà anche essere iscritto nell'elenco dei gestori per la vendita». In questa medesima ottica, peraltro, si fa salva la possibilità di procedere a vendite tramite le procedure usualmente denominate "*invito a offrire*" ovvero "*gara a trattativa privata con gara eventuale*" ove le circostanze del caso - da valutare caso per caso unitamente al Giudice delegato - consiglino di ricorrere a questa modalità di liquidazione».

¹⁴⁶ Così **Tribunale di Siracusa** (25 maggio 2018) che ha anche pubblicato dei modelli di avviso di vendita telematica mista e asincrona.

¹⁴⁷ Così **Tribunale di Ancona** (circolare 25 maggio 2018); **Tribunale di Livorno** (circolare 1° marzo 2019), secondo il quale: «in tutte le procedure fallimentari in cui occorra procedere alla pubblicazione di un nuovo avviso di vendita immobiliare, indipendentemente dalla data di dichiarazione del fallimento, i curatori sono invitati ad adottare la procedura di vendita senza incanto del compendio con modalità telematica asincrona, sottoponendo previamente all'approvazione del Comitato dei Creditori o del Giudice Delegato un apposito supplemento del programma di liquidazione Il curatore dovrà provvedere al primo "nuovo" esperimento di vendita entro e non oltre sei mesi dalla data di comunicazione delle presenti direttive. Per la "Disciplina della Pubblicità delle Vendite" e per la "Disciplina della Vendita" il curatore si atterrà, in quanto compatibili, alle "Istruzioni per i delegati alle vendite nelle procedure esecutive individuali" approvate dai G.d.E del Tribunale di Livorno in data 28.2.2019 (versione 2.1 scaricabile al seguente link: http://www.tribunale.livorno.it/documentazione/D_13845.pdf) e alle successive modifiche delle stesse». **Adde Tribunale di Pistoia** (15 gennaio 2018), il quale stabilisce «quale metodo preferenziale e, quindi, di ordinaria attuazione, l'adozione dello schema di vendita senza incanto delegata al curatore, con modalità telematica asincrona».

6. La scelta del gestore della vendita telematica

Con riferimento alle procedure concorsuali la problematica della scelta del gestore si arricchisce di un ulteriore momento di criticità rispetto a quanto già riscontrato con riferimento all'espropriazione individuale.

In tal caso, infatti, si discute altresì, a monte, in ordine alla individuazione del soggetto cui compete effettuare la scelta del gestore della vendita telematica.

Secondo alcuni tribunali, la scelta del gestore spetta al giudice delegato laddove proceda con vecchio rito o ai sensi dell'art. 107, secondo comma, mentre spetta al curatore laddove proceda ex art. 107, comma primo, legge fall., con scelta da indicare all'interno del programma di liquidazione prevedendo una turnazione dei soggetti destinatari dell'incarico nell'ambito dell'anno solare¹⁴⁸.

In altri casi, senza effettuare alcun distinguo di sorta, si stabilisce, invece, che «la scelta del gestore spetta al curatore»¹⁴⁹.

Quanto agli ulteriori profili di criticità sottesi alla scelta del gestore, a suo tempo esaminati con riferimento all'espropriazione forzata, particolare attenzione viene dedicata ai criteri cui dovrebbe essere ispirata detta scelta.

A tal proposito, i principali parametri di riferimento che vengono tendenzialmente invocati sono quelli della affidabilità del gestore e dei relativi costi¹⁵⁰.

Quanto all'affidabilità del gestore, in alcuni casi si è stabilito che in linea di principio, tutti i gestori, dal momento che sono inseriti nell'elenco, devono ritenersi affidabili, quantomeno in relazione all'adozione di un manuale operativo dei servizi e di un piano di sicurezza, nonché alla possibilità di consentire l'accesso dei portali ai disabili; nondimeno non si è mancato di sottolineare che il possesso dei requisiti tecnici dei gestori è oggetto di autocertificazione (art. 4, co. 6 d.m. 32/2015)¹⁵¹.

Quanto ai costi¹⁵², è stato richiesto che i gestori delle vendite telematiche pubblichino le loro offerte sui propri siti internet "in chiaro". Ciò detto, sottolineando le differenze testuali tra l'art. 10, comma terzo, del D.M. 32/2015 e l'art. 4, comma 2, del D.M. 31 ottobre 2006 (sui siti internet destinati alla pubblicità commerciale)¹⁵³, si è stabilito che le modalità di esecuzione dei servizi del

¹⁴⁸ Così **Tribunale di Milano** (circolare del 10 aprile 2018); similmente vd. **Tribunale di Rimini** (circolare 29 maggio 2018).

¹⁴⁹ Così **Tribunale di Pesaro** (circolare 9 maggio 2018).

¹⁵⁰ Così **Tribunale di Milano** (circolare 10 aprile 2018) e **Tribunale di Pesaro** (circolare 9 maggio 2018); similmente vd. **Tribunale di Rimini** (circolare 29 maggio 2018).

¹⁵¹ Così **Tribunale di Milano** (circolare 10 aprile 2018) che peraltro osserva come, diversamente dalla scelta effettuata dal legislatore in ordine ai requisiti del gestore della vendita telematica, il possesso dei requisiti per le pubblicità commerciali costituisce oggetto di specifico controllo da parte del Ministero con oneri a carico delle stesse società (art. 5 co. 2 d.m. 31.10.2006); similmente vd. **Tribunale di Rimini** (circolare 29 maggio 2018).

¹⁵² Così **Tribunale di Milano** (circolare 10 aprile 2018); similmente vd. **Tribunale di Rimini** (circolare 29 maggio 2018).

¹⁵³ In dettaglio il **Tribunale di Milano** (circolare 10 aprile 2018) puntualizza che: «ai sensi dell'art. 10 co. 3 d.m. 32/2015 "I GESTORI si dotano di un manuale operativo dei servizi, in cui vengono descritti le modalità di esecuzione dei servizi, nonché i prezzi praticati con indicazione di eventuali differenziazioni per distretto o circondario. Le modalità di esecuzione dei servizi e i relativi prezzi dovranno essere pubblicati sui siti dei gestori delle vendite telematiche. Il d.m. 31 ottobre 2006 (sui siti internet destinati alla pubblicità commerciale) prevede all'art. 4 co 2 che "I SITI si dotano di un

gestore e prezzi praticati debbano essere pubblicati su internet ed essere accessibili a tutti affinché possano essere consultate anche dai Curatori. Nondimeno, dal momento che attualmente queste informazioni non sono state pubblicate sui siti internet, se non per poche società¹⁵⁴, si suggerisce ai Curatori di scegliere, esclusivamente tra coloro che abbiano pubblicato in chiaro le condizioni praticate a norma dell'art. 10, comma terzo, del D.M. 32 del 2015, in base ad un criterio di tendenziale rotazione degli incarichi, previa comparazione palese dei servizi e costi offerti. Il predetto criterio va però temperato con la necessità di perseguire principalmente gli interessi dei creditori, patrocinando le scelte che consentano di ottenere la qualità della prestazione unitamente alla compressione massima dei costi. In questa prospettiva si segnala peraltro che l'esame delle varie offerte pervenute, rivela la tendenziale maggiore convenienza dell'offerta del servizio ad un costo fisso rispetto a quello variabile a percentuale, generalmente più oneroso¹⁵⁵.

Altri tribunali hanno suggerito di valutare l'affidabilità in concreto del gestore prescelto, avuto riguardo all'esperienza maturata, alla diffusione dei servizi resi sul territorio nazionale, alle condizioni di offerta, nonché ad ogni altro elemento utile e significativo in ordine all'efficienza dei servizi offerti. Anche in tal caso si è segnalato che generalmente i costi fissi sono più contenuti rispetto a quelli variabili¹⁵⁶.

Altri tribunali¹⁵⁷, dopo aver sottolineato che il programma di liquidazione dovrà indicare il gestore della vendita telematica a cui sarà affidato il supporto tecnico per le operazioni di vendita e che la scelta dovrà riguardare gli operatori iscritti nell'apposito registro previsto dagli artt. 3 e ss. del D.M. 32/2015, hanno ritenuto che detta scelta dovrà essere effettuata tenendo conto del corrispettivo per la prestazione, della qualità del gestionale messo a disposizione della curatela e della qualità dell'assistenza tecnica fornita; evidenziando al contempo l'opportunità che la scelta ricada su un soggetto che abbia pubblicato le condizioni praticate a norma dell'art. 10 c.3 DM 32/2015 e che offra le proprie prestazioni a prezzo fisso, atteso che il prezzo stabilito in percentuale sul ricavato della vendita è generalmente molto più oneroso e che costituisce un deterrente per la partecipazione.

Infine, altri tribunali individuano direttamente la società che debba essere nominata gestore della vendita telematica¹⁵⁸. Talvolta, tuttavia, pur avendo stipulato una convenzione con una

manuale operativo dei servizi, in cui vengono descritti le modalità di comunicazione con gli uffici giudiziari o i soggetti delegati, di acquisizione dei dati e di esecuzione dei servizi, nonché i prezzi praticati per ciascun servizio, con indicazione di eventuali differenziazioni per distretto o circondario. Attualmente le modalità di esecuzione dei servizi e i relativi prezzi devono essere pubblicati sui siti, in pagine con accesso riservato all'autorità giudiziaria». Similmente **Tribunale di Rimini** (circolare 29 maggio 2018).

¹⁵⁴ **Tribunale di Milano** (circolare 10 aprile 2018) puntualizza che è prevedibile che tutti i gestori iscritti nell'elenco ministeriale in un futuro prossimo si adegueranno alle previsioni normative, pena la loro esclusione dall'elenco eventualmente su segnalazione dei giudici al Ministero in forza dell'art. 7 co. 2 d.m. 32 del 2015.

¹⁵⁵ **Tribunale di Milano** (circolare 10 aprile 2018) secondo il quale, peraltro, la dichiarazione che il costo non pesa sulla procedura perché la percentuale è corrisposta dall'acquirente non dimostra l'assenza di effetti dell'aumento del prezzo del bene sulla sua collocabilità sul mercato.

¹⁵⁶ Così **Tribunale di Catania** (circolare 21 maggio 2018).

¹⁵⁷ Così **Tribunale di Siracusa** (circolare 25 maggio 2018).

¹⁵⁸ Cfr. tra gli altri la circolare del **Tribunale di Pistoia** (circolare 15 gennaio 2018): «i Giudici Delegati dispongono: A) che il gestore della vendita telematica sia la società Aste Giudiziarie Inlinea s.p.a.; B) che il portale del gestore della vendita telematica sia il sito www.astetelematiche.it; C) che il referente della procedura incaricato delle operazioni di vendita sia il curatore sopra indicato, il quale dovrà richiamare nell'avviso di vendita il regolamento per la

determinata società per la gestione delle vendite telematiche, si specifica che la scelta di un gestore diverso da quello convenzionato sarà comunque possibile, motivando però la convenienza e l'adeguatezza della scelta effettuata, a parità di efficienza, ai fini della procedura¹⁵⁹.

7. I contenuti del programma di liquidazione alla luce della normativa sulla vendita telematica

Talune circolari recano indicazioni anche in ordine ai contenuti del programma di liquidazione.

Lo svolgimento della vendita in via telematica secondo taluni Tribunali dovrebbe trovare puntuale riscontro anche nel programma di liquidazione.

Più in dettaglio, secondo alcuni tribunali, nelle ipotesi in cui il curatore - per i beni il cui valore è superiore ad € 25.000,00 - opti per la vendita ai sensi dell'art. 107 c. l con modalità telematiche secondo il DM n. 32/2015 -, in conformità al disposto dell'art. 104 ter lett. e) LF, il programma di liquidazione dovrà prevedere:

- quale modalità di vendita telematica è stata scelta dal curatore tra quelle regolate da D.M. citato;

- il gestore della vendita telematica a cui sarà affidato il supporto tecnico per le operazioni di vendita¹⁶⁰.

8. Il conto (unico) della procedura e la restituzione delle cauzioni

Indubbiamente le caratteristiche proprie delle procedure concorsuali, rispetto all'espropriazione individuale, hanno ricadute anche sul conto della procedura, che evidentemente in ipotesi di procedure concorsuali può avere ad oggetto (non un solo bene ma) una pluralità di beni.

Detta circostanza ha indotto taluni Tribunali¹⁶¹ a ritenere che, poiché il fallimento rappresenta una procedura esecutiva in cui sono convogliati contemporaneamente beni mobili e

partecipazione alle vendite immobiliari telematiche delegate del Tribunale di Pistoia - Sezione Esecuzioni Immobiliari e Fallimentare, già pubblicato sul sito del tribunale nonché sul sito www.astegiudiziarie.it.».

¹⁵⁹ Vd. **Tribunale di Macerata** (circolare 16 gennaio 2019).

¹⁶⁰ Vd. ad es. **Tribunale di Pesaro** (circolare 9 maggio 2018), secondo il quale, peraltro, il programma di liquidazione deve indicare un incaricato del curatore (coadiutore o ausiliario) che svolga le veci del "custode" (anche una persona giuridica), ove non intenda procedere a curare le visite (in tal caso occorre comunque l'autorizzazione ex art. 32 legge fall. dal comitato dei creditori come suo coadiutore). Se vi sono più immobili in più luoghi diversi può chiedere più custodi.

¹⁶¹ Così **Tribunale di Milano** (circolare 10 aprile 2018), il quale, a fronte della segnalazione di ritardi cospicui nella restituzione delle cauzioni, ha introdotto una prassi di mandati autorizzati al curatore *ex ante* per la restituzione ai partecipanti non aggiudicatari delle cauzioni dai medesimi versate, senza necessità di ulteriore mandato del G.D. Sul conto unico della procedura fallimentare nonché sull'autorizzazione *ex ante*, nell'ambito del provvedimento di vendita, del curatore per la restituzione ai partecipanti non aggiudicatari della cauzione cfr. anche **Tribunale di Pesaro** (circolare 9 maggio 2018). Sul conto unico della procedura *adde Tribunale di Rimini* (circolare 29 maggio 2018). Parte della

immobili, il conto utilizzato per le vendite può essere lo stesso; fino all'operatività delle previsioni sulla gestione separata del Fondo Unico Giustizia (v. art. 1. Co. 277, legge di bilancio per il 2018), potrà essere utilizzato per la ricezione delle cauzioni il conto della procedura mentre, successivamente, il curatore dovrà aprire un apposito conto corrente destinato alla gestione delle vendite. In alcuni casi, a fronte della segnalazione di ritardi cospicui nella restituzione delle cauzioni, è stata introdotta «una prassi di mandati autorizzati al curatore *ex ante* per la restituzione ai partecipanti non aggiudicatari delle cauzioni dai medesimi versate, senza necessità di ulteriore mandato del giudice delegato».

Le suddette peculiarità proprie del conto delle procedure concorsuali non valgono, però, comunque a superare le problematiche in tema di segretezza delle offerte che, per i motivi già evidenziati con riferimento all'espropriazione individuale, permangono anche in questa sede e necessiterebbero, pertanto, di ulteriori interventi.

9. Le offerte: cenni e rinvio

In merito alla disciplina delle offerte, dal punto di vista contenutistico, non si registrano peculiarità tali da giustificare un'autonoma trattazione rispetto all'espropriazione individuale.

Mette conto solo di segnalare che taluni Tribunali¹⁶² hanno evidenziato, rimarcandone anche i risvolti sulla segretezza, i profili di responsabilità dell'utente registrato, precisando che questi è «consapevole delle possibili problematiche sia oggettive sia soggettive derivanti dall'utilizzo di un'asta *on line* svolta attraverso internet» e che «è il solo ed unico responsabile della segretezza e della riservatezza dei codici di accesso», nonché degli usi di questi ultimi, siano essi autorizzati o non autorizzati dal soggetto stesso.

Più in dettaglio, si è precisato che:

- ogni atto compiuto tramite i codici di accesso rilasciati al soggetto registrato gli sarà imputato direttamente ed esclusivamente, con conseguente obbligo di darne attuazione;

- tale soggetto è altresì consapevole ed assume ogni responsabilità in ordine alla circostanza che la conoscenza dei codici di accesso da parte di terzi consentirebbe a questi ultimi l'accesso al portale, nonché il compimento di atti giuridicamente rilevanti direttamente imputabili nella sua sfera giuridica.

dottrina (L. DE BERNARDIN, *Le novità in tema di vendite giudiziarie*, *Ilfallimentarista.it*, 8 giugno 2018) ha ritenuto condivisibile questa scelta di non porre particolari vincoli o prescrizioni in ordine alle modalità di versamento della cauzione sul conto della procedura in quanto «sin dal 2006 il legislatore ha ritenuto di poter affidare a pubblici ufficiali quali il professionista delegato e il curatore compiti anche molto delicati nella gestione dell'attività di liquidazione (quale ad esempio: l'attestazione dell'orario e data di ricevimento delle buste per la partecipazione alle vendite) senza che l'esperienza ormai pluridecennale sul punto abbia indotto a ripensamenti o ad arretramenti. Se pertanto è vero che sino ad ora era preclusa a chiunque la conoscenza dell'identità del soggetto che effettuava il versamento della cauzione – essendo nota soltanto l'identità del soggetto che provvedeva al deposito della busta presso la Cancelleria ovvero presso lo studio del professionista delegato-, sembra, tuttavia, insito nel meccanismo previsto dal legislatore un'inevitabile consapevolezza in capo al curatore del soggetto offerente».

¹⁶²Vd. tra gli altri **Tribunale di Rimini** (bando per la procedura di cessione d'azienda mediante procedura competitiva, CP 40/2013).

Quanto alla segretezza, si è puntualizzato che, durante lo svolgimento delle operazioni di vendita, gli utenti partecipanti, registrati ed abilitati, collegati *on line* al portale del gestore della vendita telematica, non conosceranno i nominativi degli altri partecipanti alla gara online¹⁶³.

In merito ai malfunzionamenti del sistema telematico e del collegamento internet, si è evidenziato che né il gestore della vendita telematica né la procedura competitiva possono essere ritenuti responsabili per eventuali malfunzionamenti del sistema idonei a pregiudicare o ritardare la consegna del soggetto che si registra. Nondimeno, la procedura competitiva potrà essere sospesa o rinviata (tra gli altri motivi anche) per problemi tecnici di collegamento al sistema dipendenti da malfunzionamenti del server o della rete¹⁶⁴.

Infine, anche per le procedure concorsuali, diversi tribunali¹⁶⁵ hanno previsto che il medesimo presentatore può far pervenire per ciascuna gara l'offerta di un solo soggetto.

Più in particolare si è ritenuto che dopo la prima offerta, quelle successive sono dichiarate inammissibili. Si considera giunta per prima, secondo la ricevuta di avvenuta consegna da parte del gestore di posta elettronica certificata dal Ministero della giustizia, in data e/o orario antecedente a tutte le altre presentate dallo stesso presentatore.

10. Le sale d'asta: cenni e rinvio

Come per le procedure esecutive, anche per le procedure concorsuali è diffuso nella prassi il ricorso alle sale d'asta¹⁶⁶.

Sul punto non sembrano sussistere peculiarità tali da giustificare una autonoma trattazione rispetto all'espropriazione individuale. Restano, in altri termini, pienamente valide le considerazioni in precedenza svolte con riferimento a quest'ultima.

11. L'entrata in vigore e la disciplina transitoria

Anche per le procedure concorsuali si è posto il problema della effettiva entrata in vigore delle nuove norme e si è posto anche in questo caso, come per l'espropriazione individuale, sia sotto il profilo della data della effettiva entrata in vigore delle nuove disposizioni sia sotto il profilo della

¹⁶³ Vd. tra gli altri **Tribunale di Rimini** (bando per la procedura di cessione d'azienda mediante procedura competitiva, CP 40/2013).

¹⁶⁴ Vd. tra gli altri **Tribunale di Rimini** (bando per la procedura di cessione d'azienda mediante procedura competitiva CP 40/2013), secondo il quale, peraltro, «costituiscono piena ed esclusiva prova tra tutte le parti della presente procedura, riguardo al contenuto e al tempo dei documenti/ messaggi scambiati per via elettronica, le registrazioni presenti sul file di log generato dal sistema. I soggetti che si registrano chiarano e riconoscono che le registrazioni del sistema fanno piena prova dei rapporti tra le stesse. Tali registrazioni hanno carattere riservato e non verranno divulgate a terzi, al di fuori delle ipotesi espressamente previste o per ordine dell'Autorità giudiziaria».

¹⁶⁵ Vd. **Tribunale di Milano** (circolare 10 aprile 2018) secondo cui «il medesimo presentatore può far pervenire per ciascuna gara l'offerta di un solo soggetto. Dopo la prima, le altre offerte sono dichiarate inammissibili. La prima è quella giunta, secondo la ricevuta generata di cui sopra, in data e/o orario antecedente a tutte le altre presentate dallo stesso presentatore»; *adde* tra gli altri **Tribunale di Pesaro** (circolare 9 maggio 2018).

¹⁶⁶ Vd., tra gli altri, **Tribunale di Ancona** (circolare 25 maggio 2018).

individuazione delle procedure con riferimento alle quali dette disposizioni devono trovare applicazione.

Sotto il primo profilo, si ripropone, anche in questa sede, l'alternativa 10 - 11 aprile.

Secondo alcuni, le vendite da espletarsi con modalità telematiche ex art. 569 sono obbligatorie dal 10 aprile 2018¹⁶⁷; secondo altri dall' 11 aprile 2018¹⁶⁸.

Sotto il secondo profilo, detta problematica si è posta in termini più complessi rispetto all'espropriazione individuale, stante l'assenza, in questo caso, dell'ordinanza di delega, che abbiamo visto assumere un ruolo di decisiva importanza per la risoluzione della stessa con riferimento all'espropriazione individuale. Tanto è vero che, con riferimento alle procedure concorsuali, l'affannosa ricerca di un parametro di riferimento per tracciare un confine tra procedure sottratte alla nuova disciplina e procedure invece assoggettate alla stessa, ha condotto i Tribunali ad abbracciare le soluzioni più disparate.

Talvolta è stato valorizzato al suddetto fine anche il distinguo fra vendita competitiva e vendita secondo le disposizioni del codice di procedure civile, talaltra, senza operare questa distinzione, ci si è limitati ad individuare un diverso referente temporale della procedura (l'avvenuto deposito del programma di liquidazione, l'emissione dell'ordinanza di vendita, etc.) o a fare riferimento, in modo a dir poco singolare, al succedersi nel corso del tempo delle circolari adottate dal Tribunale.

Più in dettaglio, come già anticipato, vi sono alcuni Tribunali che hanno dato specifiche indicazioni per i programmi di liquidazione già approvati, distinguendo tra le vendite disposte secondo le modalità di cui al codice di rito ex artt. 107, secondo comma, I f., e le vendite disposte con modalità competitive ex art. 107, primo comma, legge fall. Quanto alle vendite che si svolgono secondo le modalità del codice di rito, si è stabilito che i Curatori dovranno valutare, se del caso anche a seguito di un confronto col Giudice delegato, l'opportunità, tenendo conto delle specificità di ogni singola procedura, di integrare e modificare il programma di liquidazione in ragione delle novità di cui alla presente circolare; invece, quanto alle vendite competitive, le vendite saranno autorizzate in conformità alla previsione dei programmi già approvati. Tutti i nuovi avvisi di vendita dovranno essere oggetto di pubblicazione sul p.v.p. secondo le indicazioni fornite, anche se nessuna forma di pubblicità fosse stata prevista nel programma di liquidazione; sarà pertanto cura dei curatori valutare la convenienza di tale adempimento, ove il costo di pubblicazione dell'avviso di pubblicazione sul p.v.p. renda manifestamente non conveniente la liquidazione del bene, tenuto conto del valore di stima¹⁶⁹.

Senza operare il suddetto distinguo, in altri casi è stato previsto che le nuove disposizioni sulla vendita telematica, operative dall'11 aprile 2018, si applicano a tutte le vendite per le quali non sia stato ancora pubblicato il bando¹⁷⁰.

¹⁶⁷ Così **Tribunale di Sassari** (21 febbraio 2018), secondo cui il disposto normativo, al riguardo, non reca alcuna criticità, posto che ricollega l'efficacia dell'art. 569, IV comma, alla pubblicazione in GU del d.m. di piena funzionalità del PVP: a decorrere dal 10 aprile saranno obbligatorie, salvo diversa specifica disposizione del giudice delegato, le modalità telematiche per le vendite nelle procedure fallimentari e concorsuali; **Tribunale di Arezzo** (circolare 4 giugno 2018).

¹⁶⁸ Così **Tribunale di Catania** (circolare 21 maggio 2018); **Tribunale di Siracusa** (25 maggio 2018).

¹⁶⁹ Vedi **Tribunale di Catania** (circolare 21 maggio 2018).

¹⁷⁰ Così **Tribunale di Pesaro** (circolare 9 maggio 2018); *adde* **Tribunale di Rimini**, secondo cui tutte le vendite già autorizzate nel programma di liquidazione si terranno con modalità non telematiche.

Secondo altro tribunale¹⁷¹, se il programma di liquidazione è già stato depositato e dichiarato esecutivo ed è stata prevista la vendita a norma dell'art. 107, comma primo l. fall., il curatore potrà optare per la vendita con modalità telematica informando il giudice delegato. Nel caso in cui sia stata disposta la liquidazione a norma del secondo comma dell'art. 107 l. fall. e nei fallimenti cd. "vecchio rito", il giudice delegato, su istanza del curatore, procederà alla vendita secondo le norme del codice di rito, potendo pertanto anche disporre la delega delle operazioni di vendita al medesimo curatore o ad altro professionista iscritto negli elenchi di cui all'art. 179 ter disp. att. c.p.c., i quali provvederanno alla vendita con modalità telematica in conformità al D.M. n. 32/2015. Nei fallimenti vecchio rito invece il curatore continuerà a chiedere al giudice delegato di disporre la vendita secondo le norme del codice di rito in quanto compatibili.

Ancora, secondo un diverso indirizzo, per quanto riguarda le procedure per le quali è già stata emessa l'ordinanza di vendita, le nuove disposizioni non trovano applicazione relativamente ai tentativi di vendita già banditi con avvisi sino al 9 aprile 2018 compreso. In relazione a tutte le vendite bandite con avvisi a partire dal 10 aprile 2018 (compreso) si applicano le disposizioni in tema di obbligatorietà della vendita telematica, senza che sussista la necessità di un provvedimento specifico del giudice in quanto l'efficacia della disciplina discende direttamente dalla legge e non vi è la necessità dell'intermediazione di provvedimento giurisdizionale specifico in ogni procedura. Su questo specifico punto, tale tribunale richiama la pronuncia (esaminata in apertura del presente lavoro) della Corte di legittimità del 24.2.2015, n. 3607¹⁷².

Infine, come già anticipato, in alcuni casi, in modo assai singolare, è stata dettata la disciplina transitoria facendo leva sulle circolari emesse, stabilendo in particolare che «tutte le vendite già autorizzate nel programma di liquidazione e quelle che verranno autorizzate sino al 10.04.2018 si terranno secondo la circolare del dicembre 2017. Quelle successive adotteranno le... condizioni generali di vendita» emanate con la circolare del 10 aprile 2018¹⁷³.

12. Conclusioni

L'indagine condotta con riferimento allo svolgimento della vendita in via telematica nell'ambito delle procedure concorsuali, lascia indubbiamente trasparire numerosi punti di contatto con le risultanze della medesima indagine in precedenza condotta con riferimento all'espropriazione forzata.

¹⁷¹ **Tribunale di Siracusa** (circolare 25 maggio 2018). Cfr. **Tribunale di Arezzo** (circolare 4 giugno 2018) secondo il quale «il rinvio alle norme codicistiche contenuto nel programma di liquidazione redatto antecedentemente alla data del 10 aprile 2018 deve intendersi riferito alle disposizioni del codice al tempo della vendita, in ossequio al principio *tempus regit actum*. La nuova normativa non influisce, invece, sulle vendite competitive di cui all'art. 107, co.1, l.f. Queste continueranno a svolgersi conformemente a quanto previsto nel programma di liquidazione predisposto e approvato ai sensi dell'art. 104 ter. Ove il curatore ritenga conveniente procedere alla vendita nella modalità telematica, pur non essendo stata prevista nel programma di liquidazione, ne potrà proporre la modifica, allegandovi le ragioni di opportunità».

¹⁷² **Tribunale di Sassari** (21 febbraio 2018).

¹⁷³ Cfr., tra le altre in tal senso, **Tribunale di Milano** (circolare 10 aprile 2018).

In relazione ad un elevato numero delle problematiche riscontrate sono estensibili in questa sede le considerazioni già svolte con riferimento al processo di espropriazione forzata.

In talune ipotesi sussistono indubbiamente delle peculiarità proprie della procedura concorsuale, che non sono però dirimenti, tali cioè da rivestire un carattere risolutivo rispetto alle problematiche già riscontrate con riferimento al procedimento di espropriazione forzata.

Il riferimento è, in particolare, al rapporto intercorrente tra il conto corrente unico per il deposito delle cauzioni e la segretezza delle offerte. Se da un lato la scelta del conto corrente unico pare giustificarsi in quanto nella procedura fallimentare sono convogliati contemporaneamente beni mobili e immobili, comunque essa non sembra risolutiva delle problematiche inerenti alla segretezza delle offerte, che sembrano presentare, anche con riferimento alla vendita fallimentare, l'esigenza che al conto possa accedersi soltanto dopo la scadenza del termine per la presentazione delle offerte¹⁷⁴.

Altre volte dette peculiarità rendono ancor più complessa l'individuazione della soluzione di problematiche già riscontrate con riferimento al processo di espropriazione forzata.

Il riferimento è, in particolare, al problema di diritto intertemporale, stante non solo la persistente attualità di diversi riti per l'espletamento della vendita (cui molto spesso fanno riferimento le circolari dei Tribunali esaminate), ma anche e soprattutto l'assenza, in tali procedure, quantomeno nel contesto della vigente legge fallimentare, di un provvedimento assimilabile all'ordinanza di delega del giudice dell'esecuzione, *lex specialis* della fase di liquidazione cui si è attribuito un rilievo dirimente per risolvere la medesima problematica con riferimento al procedimento di espropriazione forzata.

Vi sono poi problematiche specifiche delle sole procedure concorsuali, che si pongono cioè solo in questo contesto.

E' il caso, su tutte, del dibattito apertosi, all'indomani dell'entrata in vigore della disciplina dettata dal legislatore con riferimento alla vendita telematica in sede di espropriazione forzata, in ordine alla applicabilità o meno di detta disciplina anche con riferimento alla vendita fallimentare.

In dottrina si è per lo più esclusa l'applicabilità della disciplina contenuta nel D.M. 32/2015 in ipotesi di vendita competitiva, mentre solo taluno in dottrina esclude l'applicabilità di questa disciplina anche con riferimento alla differente ipotesi della vendita secondo le disposizioni del codice di procedura civile (in quanto compatibili)¹⁷⁵.

Analogamente, secondo l'impostazione prevalente, quanto meno in ipotesi di vendita competitiva non troverebbe applicazione in sede concorsuale neanche il sostanziale obbligo per il giudice di ricorrere alla vendita telematica di cui all'art. 569 c.p.c.

Nelle prassi, secondo l'impostazione che sembrerebbe prevalere, da un lato, il ricorso alle procedure telematiche è una mera facoltà in ambito concorsuale, obbligatorio solo laddove sia prescelta per la liquidazione dell'attivo la modalità di vendita *ex art. 107*, secondo comma, legge fall.; dall'altro lato, vi è una diffusa preferenza per l'espletamento della vendita con modalità

¹⁷⁴ Su cui cfr. E. FABIANI, *op.cit.*, 53-54.

¹⁷⁵ Cfr. più ampiamente E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., 105 ss.

competitive. Sennonché diverse delle circolari rinvenute hanno riconosciuto nei modelli di cui al D.M. 32/2015 i connotati della competitività, considerando così preferibile l'opzione telematica anche nell'ipotesi in cui la vendita si svolga ai sensi del primo comma dell'art. 107 legge fall.

Nel raffigurare questo dato preme ribadire che, per quanto sia corretto evidenziare, in linea di principio, come i modelli di vendita telematica delineati dal D.M. 32/2015 rappresentino tipologie di vendita competitiva, al contempo non può non evidenziarsi come quest'ultima nozione, conformemente a quanto evidenziato ormai da tempo dalla dottrina, fa riferimento non ad un rigido schema procedimentale ma ad un modello aperto, come tale non racchiudibile nei sistemi chiusi di vendita telematica delineati dal DM 32/2015. I modelli di cui al decreto ministeriale, pertanto, non possono racchiudere le indefinibili forme che la vendita competitiva può assumere nel singolo caso di specie. Conseguentemente, il ricorso a detti modelli non può che rappresentare una mera possibilità di cui il giudice o il curatore possono avvalersi nel singolo caso di specie, ma non certo un percorso obbligato e limitante.

Detta esigenza emerge con ancora maggiore forza ove si ipotizzi, anche alla luce della recente modifica in tal senso del Codice della crisi d'impresa, di ricorrere alla vendita telematica anche per la vendita del complesso aziendale che, notoriamente, richiede anche maggiore elasticità in sede di vendita.

Conseguentemente, con riferimento alla vendita competitiva, in ragione dei tratti caratterizzanti ed ineliminabili della stessa – appena più sopra sinteticamente richiamati -, lungi dal procedere alla meccanica ed esclusiva applicazione delle modalità di vendita telematica di cui al D.M. 32/2015, andrebbe piuttosto valorizzata la prospettiva di una “categoria atipica” di vendita telematica o quanto meno di un apparato normativo che non sacrifichi eccessivamente l'imprescindibile discrezionalità giudiziale.

Giova, infine, altresì ribadire come, l'indagine condotta con precipuo riferimento all'attuale disciplina delle vendite concorsuali sembra conservare tutta la sua attualità ed importanza nonostante la recente approvazione del nuovo Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza.

Ciò in quanto, come si è posto in luce, laddove non dovessero essere espletate in tempo utile tutte le attività necessarie per consentire al Portale delle vendite pubbliche di ospitare anche lo svolgimento della vendita (e non solo la presentazione delle offerte e l'effettuazione della richiesta di visita dell'immobile, come avviene attualmente)¹⁷⁶, dette prassi resteranno quanto mai attuali, posto che, in assenza di specifica disciplina (di ordine transitorio), appare difficilmente immaginabile e sostenibile che la concreta impossibilità di svolgimento della vendita per il tramite del Portale delle vendite pubbliche possa equivalere ad impossibilità di ricorrere alla vendita telematica in sede concorsuale.

Al contempo non appare possibile giungere a conclusioni differenti da quelle cui sono approdate dottrina e giurisprudenza con riferimento alla disciplina vigente sotto il profilo della inapplicabilità in sede concorsuale della disciplina contenuta dal DM 32/2015.

¹⁷⁶ Cfr. V. GUNNELLA-G. DONADIO, *Il nuovo Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza: la vendita telematica concorsuale tra certezza, trasparenza e flessibilità*, in corso di pubblicazione in *Giustiziacivile.com*.

L'art. 216 del Codice delle crisi d'impresa e dell'insolvenza, infatti, non richiama affatto detta disciplina ¹⁷⁷, limitandosi, piuttosto, per un verso a riproporre l'attuale binomio in ordine alle modalità di vendita (ossia vendita competitiva e vendita secondo le modalità del codice di procedura civile) e, per altro verso, a riprendere l'attuale preferenza già manifestata dal legislatore per lo svolgimento della vendita in via telematica nell'art. 569 c.p.c.

Conseguentemente, restano pienamente valide le argomentazioni ¹⁷⁸ che hanno indotto la prevalente dottrina e giurisprudenza ad escludere l'applicabilità in sede concorsuale della disciplina attualmente contenuta nel DM 32/2015 quanto meno nelle ipotesi in cui la vendita venga effettuata ricorrendo alle modalità competitive e non secondo le disposizioni del codice di procedura civile, nonché quelle che hanno indotto parte della dottrina ad escludere l'applicazione della suddetta disciplina anche in quest'ultima ipotesi ¹⁷⁹.

Peraltro, come evidenziato, la duttilità insita nello stesso concetto di competitività non consente di circoscrivere i modelli di vendita competitiva, non predeterminabili a priori, nell'ambito dei circoscritti confini della vendita telematica di cui al DM 32/2015.

Sotto il profilo oggettivo della vendita, le uniche novità risiedono in definitiva esclusivamente:

- 1) nella necessità dello svolgimento (anche) della vendita per il tramite del Portale delle vendite pubbliche, con tutte le precisazioni di cui sopra, però, per l'ipotesi in cui il Portale non dovesse essere sviluppato ed implementato per tempo in modo tale da poter ospitare anche lo svolgimento della vendita (e non solo la presentazione delle offerte, la pubblicità e la richiesta di visita dell'immobile, come attualmente avviene); una grossa novità, in altri termini, che rischia però di tradursi nell'assenza di qualsivoglia novità, per i motivi in precedenza evidenziati, ove la suddetta innovazione legislativa non sia seguita dalla imprescindibile attività di sviluppo del Portale delle vendite pubbliche;
- 2) nell'introduzione di una preferenza per lo svolgimento della vendita in via telematica da parte del legislatore anche in sede concorsuale, così come aveva già fatto in sede di espropriazione forzata, riproducendo anche in sede concorsuale l'attuale previsione di cui all'art. 569, quarto comma.

¹⁷⁷ Cfr. V. GUNNELLA-G. DONADIO, *Il nuovo Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza: la vendita telematica concorsuale tra certezza, trasparenza e flessibilità*, cit.

¹⁷⁸ Fondamentalmente rappresentate dalle peculiarità proprie della vendita fallimentare, sia che si svolga con modalità competitive, sia che si svolga secondo le modalità di cui al codice di rito, e, in ordine a quest'ultima ipotesi, dall'assenza di disposizioni del codice di procedura civile che disciplinino le modalità di vendita in via telematica. Cfr. più ampiamente E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., 113. Ma sul punto v. anche V. GUNNELLA-G. DONADIO, *Il nuovo Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza: la vendita telematica concorsuale tra certezza, trasparenza e flessibilità*, cit.

¹⁷⁹ E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit., 111-112

CONCLUSIONI

SOMMARIO: 1. Il tentativo dei Tribunali di far fronte a lacune e incertezze della vigente disciplina della vendita telematica con provvedimenti di carattere generale. – 2. Infungibilità dell’ordinanza di delega alle operazioni di vendita e provvedimenti di carattere generale dei Tribunali. - 3. I risultati dell’indagine condotta con riferimento alle procedure esecutive – 4. I risultati dell’indagine condotta con riferimento alle procedure concorsuali. - 5. Esiti dell’indagine condotta e prospettiva *de iure condendo*.

1. Il tentativo dei Tribunali di far fronte a lacune e incertezze della vigente disciplina della vendita telematica con provvedimenti di carattere generale

Uno dei principali effetti determinati dall’introduzione nel nostro ordinamento di una disciplina della vendita forzata telematica è stato quello di spingere i Tribunali ad intervenire in modo massiccio con l’adozione di provvedimenti di carattere generale, per lo più nella forma della circolare.

Il dato quantitativo del suddetto fenomeno è già particolarmente significativo delle lacune ed incertezze da cui è affetta la suddetta disciplina, non potendo che essere questo il motivo che ha spinto quasi tutti i Tribunali ad intervenire in materia con provvedimenti di carattere generale, evidentemente volti a colmare le suddette lacune e sciogliere le suddette incertezze anche al fine di assicurare un’applicazione il più possibile uniforme (quanto meno) nell’ambito del medesimo Ufficio giudiziario.

L’intento dei Tribunali è lodevole anche se la situazione riscontrata all’esito della nostra indagine non è certamente tranquillizzante, posto che detti tentativi non approdano certamente a risultati univoci, così che, a fronte di una normativa in materia lacunosa e poco chiara, si sono affermate prassi applicative tutt’altro che uniformi, tanto che, per taluni profili, sembrerebbe quasi che la disciplina vigente nel nostro Paese non sia la medesima.

Da ciò, l’importanza di uno studio che miri a dar conto di queste prassi, nel modo il più possibile approfondito¹⁸⁰, evidenziando le maggiori criticità, le possibili soluzioni interpretative e le inevitabili esigenze di riforma ove lo sforzo interpretativo non possa evidentemente approdare a soluzioni pienamente soddisfacenti.

Resta, invece, estranea a questo studio una finalità propriamente statistica, essendo basato esclusivamente sui provvedimenti di carattere generale dei Tribunali reperiti, pur fornendo spunti interessanti anche sotto questo profilo in considerazione del numero estremamente elevato dei provvedimenti di carattere generale reperiti ed esaminati.

¹⁸⁰ Da qui la tendenza a riprodurre integralmente in nota parte del testo delle circolari/ordinanze di delega dei Tribunali.

2. Infungibilità dell'ordinanza di delega alle operazioni di vendita e provvedimenti di carattere generale dei Tribunali

Nell'esaminare detta tendenza generalizzata a sopperire alle carenze della normativa vigente in tema di vendita forzata telematica con provvedimenti di carattere generale, abbiamo anzitutto riscontrato un ricorrente problema di metodo.

Talvolta, infatti, il ricorso ai suddetti provvedimenti di carattere generale avviene anche allo scopo di modificare/integrare ordinanze di delega già emanate nell'ambito di procedure espropriative pendenti, se del caso invocando, a sostegno della legittimità di una operazione di questo tipo, una pronuncia della Suprema Corte del 2015.

Come a suo tempo evidenziato, detta pronuncia ha ad oggetto una differente fattispecie e, comunque, l'ordinanza di delega delle operazioni di vendita, quale *lex specialis* della fase liquidatoria, non è surrogabile da un provvedimento di carattere generale che fa capo all'Ufficio giudiziario nel suo complesso e non al singolo giudice dell'esecuzione competente a pronunciarsi su una determinata procedura espropriativa.

In altri termini, la tendenza a ricorrere ai suddetti provvedimenti di carattere generale non può in ogni caso tradursi nell'affermazione di una sorta di fungibilità fra circolare e ordinanza di delega delle operazioni di vendita, posto che la circolare, atto della cui natura si discute, non è comunque un atto giurisdizionale e men che meno un atto giurisdizionale avente quel peculiare ruolo che compete esclusivamente alla suddetta ordinanza, nell'ambito del processo di espropriazione forzata, ove si ricorra alla delega delle operazioni di vendita (cd. *lex specialis* della fase liquidatoria).

3. I risultati dell'indagine condotta con riferimento alle procedure esecutive.

L'indagine effettuata avente ad oggetto le circolari (e talvolta le ordinanze di delega) dei Tribunali in tema di vendita telematica in sede di espropriazione forzata ha restituito un quadro piuttosto eterogeneo in merito a molteplici profili (dalla ricostruzione dell'ambito applicativo della disciplina introdotta dal legislatore con la modifica dell'art. 569 c.p.c. fino all'individuazione dell'entrata in vigore della stessa).

Quanto all'ambito di applicazione della normativa di cui si discute, è emersa una chiara tendenza a ricorrere in modo molto accentuato alla cd. clausola di salvaguardia di cui all'art. 569, quarto comma, c.p.c. con inevitabili conseguenze anche sulla problematica legata alla scelta fra i differenti modelli di vendita telematica disciplinati dal D.M. 32/2015.

Diffusa è, in altri termini, la tendenza dei Tribunali a forzare la lettera della norma per evitare di ricorrere, quanto meno nell'immediato, in via generalizzata (o pressoché generalizzata) allo svolgimento della vendita in via telematica.

Detta esigenza influisce altresì sulla scelta, a valle, fra i differenti modelli di vendita telematica disciplinati dal D.M. 32/2015.

Questa scelta, infatti, molto spesso, anziché essere parametrata sulle caratteristiche intrinseche proprie di ciascuno dei modelli di vendita telematica (e/o dei beni oggetto di vendita e/o delle peculiari caratteristiche dei potenziali offerenti), è influenzata in modo decisivo proprio dalla esigenza di consentire lo svolgimento della vendita (anche) con le modalità tradizionali (e non solo telematiche).

Questa sembra essere, infatti, la motivazione preponderante che spinge molti Tribunali a privilegiare la vendita cd. mista rispetto agli altri due modelli di vendita telematica disciplinati dal D.M. 32/2015 (vendita sincrona e asincrona).

Per l'effetto, a ben vedere, si finisce per preferire una modalità di vendita che determina costi maggiori, nonché una più complessa gestione della vendita da parte del professionista delegato, senza che ciò sia accompagnato da un effettivo aumento degli offerenti, ossia senza che si abbia proprio quel beneficio che dovrebbe giustificare il ricorso allo svolgimento della vendita in via telematica.

In sostanza, il ricorso allo svolgimento della vendita telematica non determina certamente un effetto positivo per la procedura espropriativa, né in termini di costi, né in termini di semplificazione delle modalità di svolgimento, né in termini di risultati (maggiore realizzo).

Le scelte dei Tribunali, a monte, in ordine al ricorrere o meno alla vendita telematica e, a valle (ove si opti per la vendita telematica), in ordine al modello di vendita telematica (fra quelli contemplati dal D.M. 32/2015) risentono, in definitiva, di una infelice scelta del legislatore, quella di consentire al giudice, prima con la modifica dell'art. 530 c.p.c. (in tema di espropriazione mobiliare) e poi con la modifica dell'art. 569 c.p.c. (in tema di espropriazione immobiliare), di ricorrere alle tradizionali modalità di vendita soltanto ove il ricorso alla vendita in via telematica «sia pregiudizievole per gli interessi dei creditori o per il sollecito svolgimento della procedura».

Andava, in altri termini, maggiormente salvaguardata la discrezionalità giudiziale sottesa alla individuazione della più adeguata modalità di vendita, inscindibilmente legata al singolo caso di specie (tipologia del bene, tipologia potenziali offerenti etc.), senza esprimere alcuna preferenza legislativa di sorta.

Una delle problematiche operative più delicate e complesse sollevate dalla disciplina vigente riguarda l'individuazione e la nomina del gestore della vendita telematica.

Sebbene non possa dubitarsi del fatto che il legislatore abbia inteso riservare detta scelta al giudice dell'esecuzione e non al professionista delegato, è molto meno chiaro se ed in quale misura il giudice possa eventualmente delegare al professionista delegato (anche) l'effettuazione di questa scelta e, soprattutto, il ruolo che possa svolgere in questa delicata situazione l'Ufficio giudiziario nel suo complesso (Tribunale).

A tal proposito, anche al fine di evitare l'innescarsi di un contenzioso che renderebbe ancor più complesso lo svolgimento della vendita con modalità telematiche presso gli uffici giudiziari, sarebbe

quanto mai opportuno, come auspicato da più parti, che il legislatore intervenisse con norma di rango primario, quanto meno fintanto che non intervenga, in modo ancor più radicale ed opportuno, disponendo che il Portale divenga la sede preposta ad ospitare anche lo svolgimento delle operazioni di vendita (e non solo la presentazione delle offerte e l'effettuazione della richiesta di visita, come avviene attualmente). Per l'effetto, infatti, verrebbe meno, in radice, la necessità di ricorrere alla figura del "gestore", ossia ad un soggetto che metta a disposizione la propria piattaforma per lo svolgimento delle operazioni di vendita in via telematica.

Altro profilo molto delicato, in ordine al quale le prassi dei Tribunali non sono uniformi, attiene alla disciplina delle offerte, che ha sollevato problematiche di diverso tipo in sede applicativa (contenuto delle offerte, perfezionamento ed eventuali irregolarità, segretezza delle stesse, necessaria coincidenza o meno tra presentatore e offerente) non uniformemente risolte dai Tribunali.

Delicati problemi si sono posti, in particolare, con riferimento alla possibile incidenza (e connessa valutazione del giudice dell'esecuzione) delle irregolarità delle offerte presentate in via telematica.

Secondo il dettato normativo, l'offerta si considera depositata unicamente nel momento in cui viene generata la ricevuta completa di avvenuta consegna da parte di tale gestore. Nondimeno, si sono verificate difficoltà di ordine tecnico-operativo che hanno opportunamente condotto la giurisprudenza, per un verso, ad aprire alla possibilità di un'istruttoria volta ad accertare la tempestiva presentazione dell'offerta in via telematica, per altro verso, a ribadire come la presentazione dell'offerta in via telematica non può determinare la sottrazione il capo al giudice (o al professionista delegato) della valutazione, che il codice di rito civile gli attribuisce, relativa all'ammissibilità delle offerte.

Nonostante i meritori sforzi della giurisprudenza, le peculiarità proprie della presentazione dell'offerta in via telematica lasciano permanere non poche difficoltà sotto il profilo della effettuazione delle necessarie verifiche da parte del professionista delegato, pure evidenziate dalle circolari diramate da taluni tribunali.

Molto delicata è altresì la problematica, molto controversa in dottrina e oggetto di differenti prassi applicative, inerente alla possibile coincidenza o meno tra presentatore e offerente ed alla connessa esigenza di garantire la segretezza delle offerte, che rappresenta un elemento fondamentale per un proficuo svolgimento della gara, oltre che per un regolare svolgimento della procedura.

Per un verso, le scelte effettuate dal D.M. 32/2015 non offrono certamente garanzie sufficienti in ordine all'identità del soggetto che effettua l'offerta in via telematica, per altro verso non v'è modo per il professionista delegato di sopperire a detta situazione con l'effettuazione, a valle, di un'attività di controllo.

In detta situazione di fondo, la figura del presentatore, per come disciplinata dal D.M. 32/2015, rende la situazione ancor più incerta e problematica.

Anche sotto questo profilo le prassi dei Tribunali non sono certamente uniformi e solo in taluni casi pervengono a soluzioni di maggior rigore, tendenti fondamentalmente ad evitare che il medesimo presentatore possa rivestire questo ruolo con riferimento ad una pluralità di offerenti.

Altrettanto dicasi per l'esigenza di salvaguardare la segretezza delle offerte sotto il profilo della segretezza delle cauzioni.

Infatti, le soluzioni individuate dai tribunali per salvaguardare detta segretezza non sono certo uniformi e, soprattutto, spesso non sono neanche effettivamente idonee a salvaguardarla.

Talvolta si rivelano particolarmente infelici anche sotto altri profili; come accade, in particolare, per le prassi che prevedono il versamento della cauzione sul conto corrente del gestore, che non solo non salvaguardano la segretezza delle offerte, ma attribuiscono anche funzioni latamente giurisdizionali (come il controllo del versamento della cauzione) ad un soggetto (come il gestore) cui non competono certamente funzioni di questo tipo.

Alla tematica della segretezza delle offerte è strettamente correlata quella del ricorso alle cd. sale d'asta, di cui si sono avvalsi diversi Tribunali con prassi che, ineluttabilmente, agevolano la possibilità che più soggetti affluiscano nello stesso luogo per formulare offerte in relazione al medesimo lotto, se del caso ricorrendo al medesimo presentatore, ossia una situazione diametralmente opposta a quella che ha spinto il legislatore a privilegiare lo svolgimento della vendita forzata con modalità telematiche anziché tradizionali.

Prassi come queste, seppur animate dal legittimo intento di sopperire a difficoltà di ordine pratico, contrastano proprio con le peculiarità e le caratteristiche della vendita telematica.

Lo svolgimento della vendita in via telematica dovrebbe infatti, per definizione, tendere ad intercettare e consentire l'effettuazione di offerte da parte di chi, a causa di ostacoli legati allo spazio o al tempo, è oggettivamente impossibilitato o comunque in difficoltà ad offrire con le modalità tradizionali recandosi presso la sede del Tribunale. Dovrebbe essere funzionale, pertanto, ad allargare la cerchia degli offerenti, in ragione delle peculiarità proprie di questi ultimi o del bene oggetto di vendita, e non rappresentare invece, come accade nelle ipotesi in precedenza esaminate, solo una differente modalità di svolgimento della vendita nel medesimo luogo in cui si sarebbe svolta con le modalità tradizionali.

Quanto, infine, alle differenti possibili modalità di svolgimento della vendita in via telematica, la rigidità dei differenti modelli contemplati dal D.M. 32/2015 non ha impedito ai Tribunali di dettare comunque ulteriori prescrizioni volte, a seconda dei casi, a sciogliere dubbi interpretativi, a rendere il più possibile uniforme lo svolgimento della vendita in via telematica presso i differenti giudici/professionisti delegati, a cercare di rendere maggiormente efficace una determinata modalità di vendita telematica all'evidente fine di conseguire un maggiore realizzo. Ma, come già evidenziato, detto obiettivo è vanificato a monte dalla necessità (anziché dalla effettività utilità) di ricorrere alla via telematica per lo svolgimento della vendita.

4. I risultati dell'indagine condotta con riferimento alle procedure concorsuali

L'indagine effettuata con riferimento allo svolgimento della vendita in via telematica nell'ambito delle procedure concorsuali ha evidenziato numerosi punti di contatto con le risultanze della medesima indagine in precedenza condotta con riferimento all'espropriazione forzata.

Conseguentemente, con riferimento ad un numero rilevante di problematiche, sono estensibili in questa sede le considerazioni già svolte con riferimento al processo di espropriazione forzata.

In relazione ad altre ipotesi, sussistono indubbiamente delle peculiarità insite nella procedura concorsuale.

Talvolta, però, non si tratta di peculiarità che rivestono un carattere risolutivo rispetto a problematiche già riscontrate con riferimento al procedimento di espropriazione forzata.

Il riferimento è, in particolare, al rapporto intercorrente tra il conto corrente unico per il deposito delle cauzioni e la segretezza delle offerte.

Infatti, se, da un lato, la scelta del conto corrente unico pare giustificarsi in quanto nella procedura fallimentare sono convogliati contemporaneamente beni mobili e immobili, dall'altro lato non si tratta comunque di scelta risolutiva delle problematiche relative alla segretezza delle offerte, posto che, anche in tal caso, detta segretezza sembrerebbe pienamente salvaguardata solo dalla materiale possibilità di accesso al conto dopo la scadenza del termine per la presentazione delle offerte.

In altri casi, le peculiarità proprie della procedura concorsuale rendono ancor più complessa l'individuazione della soluzione di problematiche già riscontrate con riferimento al processo di espropriazione forzata.

Il riferimento è, in particolare, al problema di diritto intertemporale, stante non solo la persistente attualità di diversi riti per l'espletamento della vendita (cui molto spesso fanno riferimento le circolari dei Tribunali esaminate), ma anche e soprattutto l'assenza, in tali procedure, quantomeno nel contesto della vigente legge fallimentare, di un provvedimento assimilabile all'ordinanza di delega del giudice dell'esecuzione, *lex specialis* della fase di liquidazione cui si è attribuito un rilievo dirimente per risolvere la medesima problematica con riferimento al procedimento di espropriazione forzata.

Vi sono, infine, anche problematiche specifiche delle procedure concorsuali, che si pongono cioè solo in questo contesto.

E' il caso, su tutte, del dibattito apertosi, all'indomani dell'entrata in vigore della disciplina dettata dal legislatore con riferimento alla vendita telematica in sede di espropriazione forzata, in ordine alla applicabilità o meno di questa disciplina anche con riferimento alla vendita fallimentare.

In dottrina si è per lo più esclusa l'applicabilità della disciplina contenuta nel D.M. 32/2015 in ipotesi di vendita competitiva, mentre solo taluno in dottrina esclude l'applicabilità di questa disciplina anche con riferimento alla differente ipotesi della vendita secondo le disposizioni del codice di procedura civile (in quanto compatibili).

Analogamente, secondo l'impostazione prevalente, quanto meno in ipotesi di vendita competitiva non trova applicazione in sede concorsuale neanche il sostanziale obbligo per il giudice di ricorrere alla vendita telematica di cui all'art. 569 c.p.c.

Nelle prassi dei Tribunali si riscontra, anzitutto, una larga preferenza per la vendita competitiva rispetto alla vendita secondo le modalità di cui al codice di procedura civile (in quanto compatibili).

Quanto alla applicabilità in sede concorsuale della disciplina dettata dal legislatore con riferimento al processo di espropriazione forzata, nella prassi dei Tribunali trova ampio riscontro l'impostazione ormai largamente prevalente in dottrina.

Si ritiene pertanto che, quanto meno con riferimento alla cd. vendita competitiva, non trovi applicazione né il sostanziale obbligo di ricorrere alla vendita telematica di cui all'art. 569 c.p.c., né la disciplina contenuta nel D.M. 32/2015.

Sennonché diverse delle circolari rinvenute hanno riconosciuto nei modelli di cui al D.M. 32/2015 i connotati della competitività, considerando così preferibile ricorrere allo svolgimento in via telematica della vendita secondo le disposizioni contenute nel suddetto decreto ministeriale, anche nell'ipotesi in cui la vendita si svolga ai sensi del primo comma dell'art. 107 legge fall. (e non secondo le disposizioni del codice di procedura civile, in quanto compatibili).

A tal proposito, come si è già avuto modo di evidenziare, se, per un verso, i modelli di vendita telematica disciplinati dal D.M. 32/2015 rientrano indubbiamente nella nozione di vendita competitiva, per altro verso, come evidenziato ormai da tempo dalla dottrina, questa nozione si caratterizza per il suo non far riferimento ad un rigido schema procedimentale, bensì ad un modello aperto, come tale evidentemente non circoscrivibile esclusivamente nell'ambito dei "sistemi chiusi" di vendita telematica di cui al D.M. 32/2015.

In altri termini, pur rientrando i modelli di cui al suddetto decreto ministeriale nell'ambito della nozione di vendita competitiva, non possono certamente esaurirne i contenuti ed anzi, proprio in ragione della atipicità propria della nozione di vendita competitiva, andrebbe maggiormente valorizzata, anche in una prospettiva *de iure condendo*, la possibilità di ricorrere a modelli di vendita telematica che salvaguardino maggiormente la suddetta esigenza di elasticità.

Detta esigenza emerge con ancora maggiore forza ove si ipotizzi, conformemente alla scelta in tal senso effettuata dal Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza, di ricorrere alla vendita telematica anche per la vendita del complesso aziendale, ossia un'ipotesi che, notoriamente, necessita, per massimizzare il possibile realizzo, di una ancora maggiore elasticità in sede di vendita.

In definitiva, con riferimento alla vendita competitiva, in ragione dei tratti caratterizzanti ed ineliminabili della stessa, lungi dal procedere alla meccanica ed esclusiva applicazione delle modalità di vendita telematica di cui al D.M. 32/2015, occorrerebbe piuttosto valorizzare la prospettiva di una disciplina della vendita telematica tendente a salvaguardare al massimo la discrezionalità giudiziale anche sotto il profilo delle modalità di svolgimento della vendita (e non solo, a monte, in ordine al ricorso alla vendita telematica anziché a quella tradizionale).

L'indagine condotta con riferimento all'attuale disciplina delle vendite concorsuali sembra conservare tutta la sua attualità ed importanza nonostante la recente approvazione del nuovo Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza.

Ciò in quanto, come si è posto in luce, laddove non dovessero essere espletate in tempo utile tutte le attività necessarie per consentire al Portale delle vendite pubbliche di ospitare anche lo svolgimento della vendita (e non solo la presentazione delle offerte e l'effettuazione della richiesta di visita dell'immobile, come avviene attualmente), dette prassi resteranno quanto mai attuali, posto che, in assenza di specifica disciplina (di ordine transitorio), appare difficilmente immaginabile e sostenibile che la concreta impossibilità di svolgimento della vendita per il tramite del Portale delle vendite pubbliche possa equivalere ad impossibilità di ricorrere alla vendita telematica in sede concorsuale.

Al contempo, le ulteriori novità introdotte dal Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza in tema di vendita telematica, non valgono certamente a superare le conclusioni cui sono attualmente approdate dottrina e giurisprudenza prevalenti con riferimento alla ritenuta inapplicabilità in sede concorsuale della disciplina contenuta nel D.M. 32/2015.

L'art. 216 del Codice delle crisi d'impresa e dell'insolvenza, lungi dal richiamare la suddetta disciplina, si limita, infatti, per un verso a mantenere fermo l'attuale binomio in ordine alle modalità di vendita (ossia vendita competitiva e vendita secondo le modalità del codice di procedura civile) e, per altro verso, a riproporre, in sede concorsuale, la preferenza già manifestata dal legislatore per lo svolgimento della vendita in via telematica (riproducendo nel citato art. 216 l'attuale testo degli artt. 530 e 569 c.p.c.).

Restano, dunque, pienamente valide le argomentazioni che hanno indotto la prevalente dottrina e giurisprudenza ad escludere l'applicabilità in sede concorsuale della disciplina attualmente contenuta nel D.M. 32/2015, quanto meno nelle ipotesi in cui la vendita venga effettuata ricorrendo alle modalità competitive e non secondo le disposizioni del codice di procedura civile.

5. Esiti dell'indagine condotta e prospettiva de iure condendo

L'indagine condotta, prima con riferimento al processo di espropriazione forzata e poi con riferimento alle procedure concorsuali, ha consentito di esaminare le principali problematiche poste dalla vigente disciplina in tema di vendita telematica in un costante dialogo ideale con le soluzioni individuate, in via di prassi, dai Tribunali per tentare di colmare lacune e sciogliere incertezze interpretative anche al fine di agevolare un percorso di applicazione uniforme (quanto meno) nell'ambito del medesimo ufficio giudiziario.

Gli esiti di questa indagine potranno essere, dunque, di ausilio, non solo ai vari operatori del diritto chiamati a dare applicazione alle suddette norme (giudici, professionisti delegati e curatori), ma anche ai medesimi Tribunali per conoscere le prassi vigenti presso altri tribunali e rivedere, se del caso, in tutto o in parte dette prassi, anche alla luce delle criticità evidenziate nel corso del nostro lavoro.

Ma l'indagine condotta appare preziosa anche sotto un ulteriore profilo.

All'esito della stessa emerge infatti, con assoluta evidenza, l'esigenza di un intervento legislativo in tema di vendita telematica, tanto con riferimento al processo di espropriazione forzata, quanto con riferimento alle procedure concorsuali.

Per quanto, infatti, talune specifiche problematiche possano essere risolte in via interpretativa, con uno sforzo più o meno significativo a seconda dei casi (così come si è cercato di fare anche nel corso della nostra indagine), resta comunque ferma detta esigenza di fondo.

Con riferimento al processo di espropriazione forzata, infatti, la vigente normativa appare palesemente inadeguata, tanto sul piano della "forma", quanto su quello della "sostanza".

Sul piano della "forma", basti evidenziare come, a fronte della previsione della sostanziale obbligatorietà dello svolgimento della vendita in sede di espropriazione forzata (sia immobiliare che mobiliare) in via telematica in forza di norma di rango primario, non sussiste alcuna norma di rango primario che disciplini al contempo la vendita forzata telematica (differenti tipologie di vendita, modalità di svolgimento della stessa, etc.), la cui disciplina è invece *in toto* rimessa a fonte di rango secondario (D.M. 32/2015), che dovrebbe piuttosto limitarsi a dettare, per sua natura e in forza di quanto testualmente disposto dall'art. 161-ter disp. att. c.p.c., le sole regole tecnico-operative di svolgimento della vendita telematica; in sostanza, l'eccezione (ossia la vendita in modo tradizionale) è disciplinata dal codice di rito civile (fonte primaria) e la regola (ossia la vendita in via telematica) è disciplinata da fonte di rango secondario¹⁸¹.

Sul piano "sostanziale", basti evidenziare come:

- per un verso, l'unica scelta di fondo effettuata da fonte di rango primario (nel senso di rendere obbligatoria la vendita telematica) appare molto poco conforme tanto al contesto temporale e spaziale in cui si inserisce (fondamentalmente caratterizzato da un tasso di alfabetizzazione digitale non ancora particolarmente elevato e cui è comunque ancora estraneo, al di fuori delle procedure esecutive, un mercato immobiliare telematico), quanto alle peculiarità proprie di una vendita, quale quella forzata, il cui risultato, nel singolo caso di specie, è legato ad una pluralità di fattori la cui valutazione non può che essere rimessa al giudice anche *sub specie* di individuazione della modalità di vendita più appropriata (sia sotto il profilo dell'alternativa fra vendita tradizionale e vendita telematica, sia, in quest'ultima ipotesi, sotto il profilo delle differenti possibili modalità di vendita telematica);
- per altro verso, la disciplina di rango secondario è insoddisfacente, dal punto di vista dei contenuti, sotto vari profili (non richiede elevati *standards* informatici, né sotto il profilo dell'ambiente informatico in cui si deve svolgere la vendita, né sotto il profilo dell'identificazione, in via telematica, degli offerenti; non valorizza affatto la prospettiva tendente a ricorrere ad un intermediario professionale qualificato per colmare l'eventuale *deficit* di alfabetizzazione digitale del potenziale offerente, etc. etc.)¹⁸².

Con riferimento alle procedure concorsuali, l'introduzione nel nostro ordinamento del "Codice delle crisi di impresa e dell'insolvenza", la cui entrata in vigore (quanto meno nella parte, che qui interessa, in cui disciplina lo svolgimento della vendita in via telematica) è peraltro ancora ben lontana, non appare risolutiva, posto che la relativa disciplina, pur effettuando un'importante – e

¹⁸¹ Cfr. più ampiamente E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit. spec. 121 ss.

¹⁸² Cfr. più ampiamente E. FABIANI, *La vendita forzata telematica*, cit. spec. 121 ss.

quanto mai condivisibile – scelta di fondo nel prevedere il necessario svolgimento della vendita in via telematica per il tramite del Portale delle vendite pubbliche (e non più dunque, come avviene attualmente, per il tramite delle piattaforme dei “gestori”), presenta, comunque, talune rilevanti criticità, quali in particolare:

- 1) l’assenza di una disciplina di carattere transitorio, con conseguente possibilità che si apra un delicato problema interpretativo ove, entro i tempi previsti per l’entrata in vigore del Codice delle Crisi d’impresa, non vengano poste in essere tutte le attività necessarie affinché il Portale delle vendite pubbliche possa ospitare (anche) lo svolgimento della vendita in via telematica (e non solo la fase delle presentazioni delle offerte e la richiesta di visita dell’immobile, come avviene attualmente);
- 2) l’assenza di una diversificazione, anche sotto il profilo della vendita telematica, fra vendita competitiva e vendita secondo le disposizioni del codice di procedura civile, posto che, anche sotto il profilo in esame, la vendita competitiva necessiterebbe di maggiore elasticità, a maggior ragione ove: per un verso, si ritenga che la disciplina di riferimento della vendita telematica sia, anche per le procedure concorsuali, quella di cui al D.M. 32/2015 (che prevede esclusivamente tre possibili modelli di vendita telematica – sincrona, asincrona e mista – e lo fa ricorrendo ad una rigidità procedimentale in parte incompatibile con le peculiarità proprie delle procedure concorsuali rispetto all’iter di svolgimento del processo di espropriazione forzata); per altro verso, detta disciplina trovi applicazione, per effetto della nuova disciplina della vendita contenuta nel Codice delle crisi d’impresa, anche con riferimento alla vendita dell’azienda;
- 3) l’inadeguatezza, anche in questa sede, di una scelta di fondo - per i motivi già evidenziati con riferimento al processo di espropriazione forzata -, tendente ad affermare l’obbligatorietà dello svolgimento della vendita in via telematica; in tal caso, peraltro, non solo ove il giudice delegato opti per lo svolgimento della vendita secondo le modalità del codice di procedura civile, ma anche ove la vendita si svolga nelle forme della vendita competitiva e possa altresì avere ad oggetto il complesso aziendale.

In definitiva, anche la nuova disciplina della vendita telematica contenuta nel Codice delle crisi d’impresa risente in modo significativo, non solo di specifiche scelte poco felici effettuate dal legislatore in questa sede, ma anche dell’inadeguatezza a monte, sul piano “formale” e “sostanziale”, della vigente disciplina della vendita telematica.

Ancora una volta emerge, dunque, la necessità di un intervento legislativo volto a disciplinare, con fonte di rango primario, la vendita telematica, nell’ambito di un più ampio intervento, se del caso, volto a riscrivere *in toto* la disciplina codicistica della vendita forzata¹⁸³.

Un intervento di questo tipo, seppur non risolutivo per le procedure concorsuali, sarebbe indubbiamente di ausilio, ferma restando l’imprescindibile necessità di tenere conto delle peculiarità della vendita in sede concorsuale, a maggior ragione ove questa non si svolga nelle forme del codice di procedura civile (in quanto compatibili) ma bensì nelle forme della cd. vendita competitiva.

¹⁸³ Per l’individuazione delle possibili linee guida che dovrebbe seguire il legislatore, tanto sul piano “oggettivo” che “soggettivo” della vendita forzata cfr. da ultimo E. FABIANI, *Note per una riforma della vendita forzata*, in corso di pubblicazione in *Rassegna dell’esecuzione forzata*, n. 1/2019.

Solo con interventi di questo tipo si potrebbe: per un verso, rendere la vendita forzata effettivamente più efficace rispetto alle esigenze che mira a soddisfare ¹⁸⁴; per altro verso, evitare situazioni quali quelle da cui ha preso le mosse la presente indagine, con i Tribunali affannosamente impegnati a colmare lacune e limiti della vigente disciplina della vendita telematica senza poter raggiungere risultati oggettivamente soddisfacenti e comunque molto poco edificanti sotto il profilo della disomogeneità delle soluzioni individuate, posto che la visione di insieme che restituisce un'indagine quale quella condotta nel presente lavoro è quella di un Paese privo di un'unica disciplina legislativa della vendita telematica.

Ernesto Fabiani – Luisa Piccolo

¹⁸⁴ Esigenze che rischiano, invece, di essere vanificate dall'attuale disciplina della vendita telematica, la quale, lungi dal rappresentare un prezioso strumento a disposizione del giudice per rendere più fruttuosa la vendita forzata in determinate ipotesi, rischia, piuttosto, di accrescere sistematicamente i costi della procedura senza assicurare, al contempo, nella gran parte delle ipotesi un realizzo maggiore di quello che potrebbe essere conseguito ricorrendo alle tradizionali modalità di vendita.