

DIRITTO

Vendite telematiche, tante criticità nelle nuove regole

23.04.2019

È quanto emerge da un sondaggio del Consiglio nazionale della categoria ad un anno dall'entrata in vigore della riforma

f

t

in

g+



Un significativo **ritardo nel recepimento** delle nuove modalità di vendita telematica e non poche **criticità per la pubblicità sul Portale delle vendite pubbliche (PVP)**. È quanto emerge dalle risposte fornite da oltre **550 commercialisti** al **questionario sul processo esecutivo** e sul portale delle vendite pubbliche predisposto dal **Consiglio nazionale dei Dottori commercialisti** e degli Esperti contabili. Considerata l'assenza di orientamenti univoci sul tema da parte dei Tribunali e dei giudici dell'esecuzione, il questionario è stato concepito con lo scopo di monitorare e analizzare, attraverso l'esperienza sul campo di professionisti del settore, gli effetti avuti dalla modifica normativa ad un anno dalla sua entrata in vigore.

Le risposte, commentate da esperti della materia, sono confluite in un **documento** articolato in due parti: una prima ricognitiva delle istruzioni fornite dai Tribunali ai professionisti delegati; una seconda direttamente orientata a fotografare la realtà in cui i professionisti delegati si trovano ad esercitare le proprie funzioni.

“I risultati emersi dal sondaggio – commentano i due Consiglieri nazionali delegati alle funzioni giudiziarie, **Valeria Giancola e Giuseppe Tedesco** – ci consentono di fare un bilancio del primo anno di applicazione della nuova normativa. Al momento, la realizzazione dell’obiettivo di garantire trasparenza, semplificazione, efficacia, sicurezza, esattezza e regolarità delle gare telematiche sembra **lontana**. La **frammentazione** del processo informatico tra differenti “attori” che a loro volta operano con sistemi complessi, diversificati e poco intuitivi per l’utente, nonché la **scarsa conoscenza** degli strumenti informatici non sembrano aver agevolato la **diffusione** delle nuove regole”.

f

t

in

e



Giancola e Tedesco

“Il sondaggio – proseguono **Giancola e Tedesco** – conferma le criticità che avevamo rappresentato alle Istituzioni prima ancora che tutta la riforma fosse completata: la riforma stenta **ad essere concretamente attuata** dai **tribunali** e, laddove le modalità telematiche hanno trovato applicazione, emergono prassi **non uniformi e interpretazioni divergenti** anche a causa dell’eccessiva **complessità** della normativa. Tutto ciò si traduce in **significative difficoltà** per i professionisti che operano in questo ambito restano i referenti del Giudice.

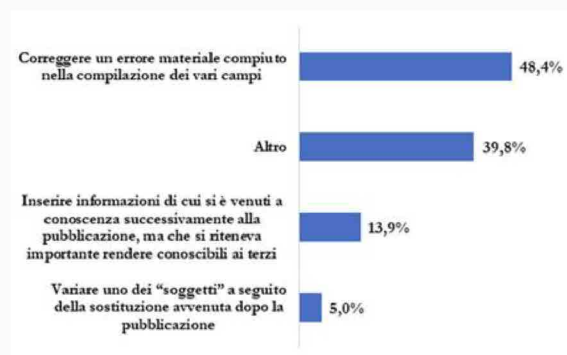
LE RISPOSTE AI QUESITI

Le risposte dei professionisti fanno emergere criticità in primo luogo sul **ruolo**, sul regime di **responsabilità** e sui nuovi **adempimenti** che ricadono sul **professionista delegato** che, in base alla legge, è tenuto a curare la pubblicazione sul PVP.

Al riguardo, i dati del questionario evidenziano che, non di rado, la pubblicità sul PVP viene eseguita da un **ridotto numero di società private** designate dal giudice come operatori professionali per la pubblicazione. L’aspetto è di un certo interesse, considerato che all’incarico di procedere agli adempimenti pubblicitari non corrisponde, come invece dovrebbe essere, un adeguato **sistema di responsabilità** dell’operatore incaricato. Le responsabilità correlate alla pubblicità su PVP gravano, infatti, sul professionista delegato alle vendite.

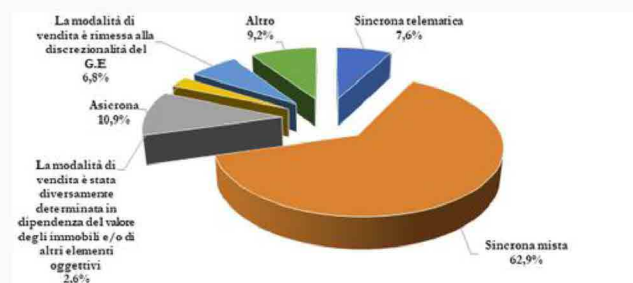
L'attività del delegato è ulteriormente aggravata da numerosi **problemi tecnici** segnalati dagli intervistati. I professionisti, in assenza di una **procedura di correzione degli errori**, sono obbligati frequentemente a ripetere più volte le medesime operazioni o, addirittura, a iniziare ex novo tutto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

Se hai avuto necessità di apportare variazioni in relazione ad un avviso di vendita già pubblicato sul Portale delle Vendite Pubbliche, è stato per



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

Risulta diffusa, infatti, la prassi di accordare preferenza alle **tradizionali** e conosciute modalità di vendita. Nelle ipotesi in cui il Tribunale abbia disposto la vendita telematica, inoltre, emerge la prevalenza dell'utilizzo della **vendita sincrona mista** che consente di presentare le offerte anche su supporto analogico.

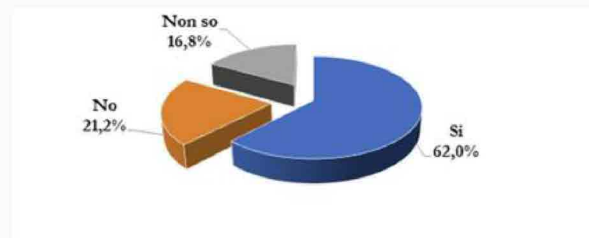


I dati del questionario informano, inoltre, che i **consumatori** preferiscono tale ultima modalità per presentare l'**offerta** e che i professionisti delegati lamentano la **complessità** del procedimento e la dilatazione dei tempi, ancor più accentuata nei casi in cui il numero delle sale d'aste messe a disposizione per lo svolgimento delle vendite telematiche risulti inadeguato a consentire lo svolgimento di un congruo numero di vendite al giorno.

Sempre con riferimento alle vendite con modalità telematiche, infine, il questionario riporta che non esistono **criteri univoci** per selezionare il **gestore delle vendite** che, nella maggior parte dei casi, viene nominato sulla base di convenzioni o protocolli e non sulla base di validi **criteri di rotazione**. I dati attestano che in non rare occasioni allo stesso gestore per la vendita è affidata la cura della pubblicità sul PVP. Si tratta di un sistema piuttosto particolare che ruota attorno a un ridotto numero di società private incaricate, a volte come operatore per la pubblicazione, a volte come gestore della vendita telematica, a volte dell'uno e dell'altro adempimento e che, peraltro, praticano **tariffe diversificate** anche in relazione ai servizi offerti.

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

f
t
in
e



LE PROPOSTE DEI **COMMERCIALISTI**

Alla luce di quanto emerso dalle risposte ai quesiti, il Consiglio nazionale dei **commercialisti** si fa promotore di istanze che possano semplificare il lavoro ai professionisti e incentivare il ricorso al mercato telematico delle vendite con proposte sono indirizzate tra l'altro a:

- riconoscere al professionista delegato il ruolo centrale nella procedura esecutiva sin dalla fase della pubblicazione sul PVP. I professionisti, infatti, dovrebbero restare gli unici soggetti qualificati per poter svolgere tale adempimento, come peraltro statuisce la legge;
- stabilizzare e efficientare il funzionamento del PVP, consentendo in particolar modo la correzione o la revisione dei dati inseriti sul medesimo tramite procedure standardizzate che non costringano il delegato a ricominciare il procedimento *ex novo*;
- pagare il contributo di pubblicazione all'interno del PVP e razionalizzare le modalità di pubblicazione quando siano posti in vendita più lotti;
- diffondere la prassi di procedere comunque con la pubblicità cartacea nelle zone in cui il grado di alfabetizzazione informatica della popolazione sia ridotto;
- agevolare le modalità delle vendite telematiche con la predisposizione di un maggior numero di sale d'asta all'interno degli Ordini professionali;

- colmare i problemi tecnici che si manifestano sin dalla fase della presentazione dell'offerta con modalità telematica in modo da agevolare gli offerenti persone fisiche;
- individuare più gestori della vendita- e dunque non un unico gestore - nell'ambito dello stesso Tribunale che i giudici dell'esecuzioni nominino dopo aver effettuato una valutazione comparata tra i prezzi, qualità dei servizi offerti, qualità della struttura informatica e assistenza fornita.

Il documento integrale 

Consiglio Nazionale **Commercialisti**

giudici

Giuseppe Tedesco

Portale delle vendite pubbliche

PVP

tribunali

Valeria Giancola

vendite telematiche

scritto da

Mauro Parracino