



TRIBUNALE DI NAPOLI NORD

UFFICIO ESECUZIONI IMMOBILIARI

LINEE GUIDA PER LA LIQUIDAZIONE DEI COMPENSI DEI PROFESSIONISTI DELEGATI ALLE OPERAZIONI DI VENDITA

OGGETTO: *Indicazioni ai professionisti delegati in ordine alle modalità di predisposizione delle istanze per la liquidazione del compenso ai sensi del D.M. n. 227 del 2015.*

IL PRESIDENTE

sentiti il Presidente della Terza Sezione Civile e i Giudici dell'Esecuzione,

DISPONE

le seguenti indicazioni ai professionisti delegati in ordine alle modalità di predisposizione delle istanze per la liquidazione del compenso ai sensi del D.M. n. 227 del 2015.

Obiettivi ed ambito di applicazione

- Le presenti istruzioni forniscono ai professionisti delegati le prescrizioni generali per la predisposizione uniforme delle istanze per la liquidazione del compenso ai sensi del D.M. n. 227 del 2015.
- Le presenti istruzioni si applicano alle istanze di liquidazione concernenti l'attività dei professionisti delegati in tutte le procedure espropriative immobiliari pendenti per le quali non sia già intervenuta un decreto di liquidazione del giudice dell'esecuzione.
- Le presenti istruzioni si applicano altresì alle istanze di liquidazione concernenti l'attività dei professionisti delegati alle operazioni di vendita disposte nell'ambito dei giudizi di divisione endo-esecutivi.

Definizioni

Nel prosieguo delle presenti istruzioni ed in conformità alle disposizioni di cui al D.M. n. 227 del 2015, deve intendersi:

1. *per fase di studio e preparatoria*: la fase comprendente le attività svolte dal professionista tra il conferimento dell'incarico e la redazione dell'avviso di vendita (ivi compresa tale ultima attività);
2. *per fase di vendita*: la fase comprendente le attività svolte dal professionista successivamente alla redazione dell'avviso di vendita e fino all'aggiudicazione. In particolare, e a titolo esemplificativo, tale attività comprende la comunicazione e la notificazione alle parti dell'avviso di vendita e tutta l'attività successiva posta in essere in sede di vendita sino al momento dell'aggiudicazione (ivi compresa la ricezione della dichiarazione di nomina in caso di aggiudicazione per persona nominare);
3. *per fase di trasferimento*: la fase comprendente le attività svolte dal professionista successivamente all'aggiudicazione e sino alla pronuncia del decreto di trasferimento. In particolare, e a titolo esemplificativo, tale fase comprende l'attività di ricezione del versamento delle somme dovute a titolo di prezzo e per spese di predisposizione della minuta del decreto di trasferimento, di registrazione esecuzione e volture a catastale del decreto di trasferimento e di cancellazione delle formalità pregiudizievoli;
4. *per fase di distribuzione*: la fase comprendente l'attività assegnazione delle somme ricavate dalla vendita o di formazione del progetto di distribuzione (ivi compresa l'esecuzione del progetto).

Criteri GENERALI per la predisposizione dell'istanza di liquidazione

- L'istanza di liquidazione deve contenere l'indicazione separata delle **singole fasi** svolte, dell'importo richiesto per ciascuna delle fasi e delle ragioni a sostegno dell'aumento o riduzione eventualmente applicati.
- Il professionista indicherà il **valore medio** previsto per ciascuna delle fasi sopra indicate, quindi rispettivamente:

2. Fase di *vendita*: riduzione del 25% se non è stato espletato alcun tentativo di vendita (avendo come parametro di riferimento il valore di stima del lotto); dopo il primo nessuna riduzione.

N.B. Resta ferma l'applicazione delle maggiorazioni di cui sopra (sul valore come ridotto) nel caso in cui ricorrano i presupposti ivi previsti.

Riduzioni: se il valore del lotto è inferiore ad € 15.000,00

1. Fase di *fase di studio e preparazione*: riduzione del 25% del valore medio;
2. Fase di *vendita*: riduzione del 25% del valore medio;
3. Fase di *trasferimento*: riduzione del 25% del valore medio;
4. Fase *distributiva*: riduzione del 25% del valore medio.

N.B. Resta ferma l'applicazione delle maggiorazioni di cui sopra (sul valore come ridotto) nel caso in cui ricorrano i presupposti ivi previsti.

Mentre non si applicheranno anche le riduzioni previste per l'arresto della procedura prima della vendita (nel caso in cui ricorrano i presupposti di entrambe le previsioni).

Liquidazione per LOTTI PLURIMI

Premessa

L'art. 2, comma 2, D.M. n. 227 del 2015 prevede che, quando la delega ha ad oggetto più lotti, il giudice – in presenza di giusti motivi – può liquidare per ciascun lotto il compenso determinato secondo i criteri previsti all'art. 2, limitatamente alle attività relative alla fase preparatoria, alla fase di vendita in senso stretto e a quella di trasferimento del bene. Lo stesso criterio si applica per la fase di distribuzione del ricavato se le somme da distribuire riguardano masse distinte e cioè più debitori.

Dalla interpretazione letterale della norma si è ritenuto che la regola sia la liquidazione di un unico compenso per ciascuna fase, prendendo come valore la somma dei prezzi dei lotti aggiudicati, con possibilità di deroga in presenza di giusti motivi, sicché il giudice dell'esecuzione può – dandone adeguata motivazione – liquidare il compenso previsto dal D.M. per ogni singolo lotto.

Tra i giusti motivi relativi alla fase di studio, può essere annoverata la diversa provenienza a favore dell'esecutato.

Relativamente alla fase di vendita, va evidenziato che, con l'avvento della vendita con modalità telematica - successivo all'entrata in vigore del D.M. in oggetto -, gli adempimenti propedeutici alla fissazione dell'asta e le modalità di espletamento della vendita sono notevolmente cambiati. Nello specifico, l'affissione all'albo pretorio (che si concretizzava nella stampa di un avviso di vendita da consegnare agli ufficiali giudiziari) è stata sostituita dalla pubblicazione sul portale delle vendite pubbliche, che consiste nell'inserimento nel portale ministeriale di tutti i dati relativi della procedura (RGE, dati custode, dati delegato, dati immobile e descrizione), nell'allegazione di tutta la documentazione ad essa relativa (perizia, ordinanza di delega, planimetrie, fotografie sia in jpg sia in pdf, avviso di vendita) e nella scelta del gestore della vendita, del portale delle vendite e dei siti di pubblicità autorizzati (e non) dal ministero su cui effettuare la pubblicità. Tale caricamento genera il flusso dei dati necessari per l'allestimento della console (telematica) di gara, che è diversa per ogni lotto e per la quale vengono redatti verbali separati. Tali attività fisiologiche svolte in fase di vendita, se da un lato non possono giustificare la ricorrenza sempre e comunque dei giusti motivi per la liquidazione per ciascun lotto (trasformandosi altrimenti la deroga normativamente prevista in regola di fatto), rendono dall'altro sicuramente complessa l'attività svolta giustificando così l'aumento del compenso fino al 60% (come espressamente previsto dal D.M.).

Per la fase distributiva, infine, giusto motivo è la presenza di più masse da distribuire (come dalla lettera del D.M.).

Pertanto,

1. Fase di studio e preparazione:

- se per i più lotti esiste la medesima provenienza, il professionista deve richiedere una sola volta la quota di compenso per tale fase, determinando lo scaglione di riferimento sommando il valore complessivo (di vendita e/o aggiudicazione o l'ultimo valore d'asta in caso di arresto prima del trasferimento) dei vari lotti;

- se per i lotti **NON** esiste la medesima provenienza, il professionista può richiedere la quota di compenso separatamente per ciascun lotto ovvero sommando il valore (di vendita e/o aggiudicazione o l'ultimo valore d'asta in caso di arresto prima del trasferimento) dei lotti per i quali la provenienza è comune;

2. Fase di vendita:

- il professionista deve richiedere **una sola volta** la quota di compenso per tale fase, determinando lo scaglione di riferimento sommando il valore complessivo (di vendita e/o aggiudicazione o l'ultimo valore d'asta in caso di arresto prima del trasferimento) dei vari lotti;

- il compenso va così maggiorato:

- a) per le procedure con due lotti, maggiorazione del 20%;
- b) per le procedure con tre lotti, maggiorazione del 30%;
- c) per le procedure con quattro lotti, maggiorazione del 40%;
- d) per le procedure con cinque lotti, maggiorazione del 50%;
- e) per le procedure con sei lotti, maggiorazione del 60%;
- f) dal settimo lotto sarà considerata una **seconda fase separata** a cui applicare le maggiorazioni del 20% in caso di ottavo lotto, 30% in caso di nono lotto, 40% in caso di decimo lotto, 50% in caso di undicesimo lotto, 60% in caso di dodicesimo lotto; e così di nuovo una fase separata dal tredicesimo lotto con le maggiorazioni per ogni lotto in più (dunque le fasi separate scattano ogni sei lotti).

3. Fase di trasferimento

Per la fase di trasferimento il professionista deve richiedere la voce di compenso **SEPARATAMENTE** per ciascun lotto, individuando lo scaglione di riferimento in base al valore del lotto medesimo con la seguente ripartizione:

- 50% della quota di compenso a carico della procedura;
- 50% della quota di compenso a carico del soggetto aggiudicatario.

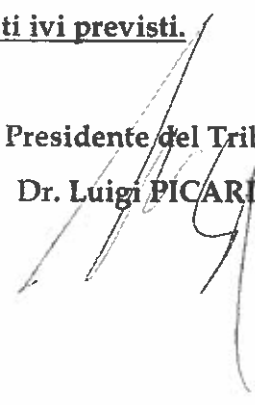
4. Fase distributiva

Il compenso va chiesto per ciascun lotto laddove la distribuzione abbia reso necessaria la formazione di plurime masse.

N.B. Anche in caso di lotti plurimi, resta ferma l'applicazione delle maggiorazioni e riduzioni di cui sopra nel caso in cui ricorrano i presupposti ivi previsti.

Aversa, 6.05.2025

Il Presidente del Tribunale
Dr. Luigi PICARDI



Si comunichi:

- al Presidente della Terza Sezione Civile,
- ai GG.EE.,
- all'Ufficio Innovazione per la pubblicazione sul sito *internet* del Tribunale.