

**24 SETTEMBRE 2007**

**SEMINARIO DEI GIUDICI DELL'ESECUZIONE  
IL NUOVO PROCESSO ESECUTIVO:  
ORIENTAMENTI INTERPRETATIVI E PRASSI A CONFRONTO**

**VI^ SESSIONE**

Dr. Ferro: niente, qui ci sono degli aerei verso le sei, quindi le sessioni andranno un po' spezzettate. Massimo Orlando e Francesco Vigorito su vendita con incanto e vendita senza incanto, vi siete già distribuiti un po' il lavoro

Dr. Vigorito: inizio con una brevissima premessa. Le risposte ai questionari secondo me hanno dato, rispetto a questo settore specifico della materia, una risposta a quello che si era detto stamattina, si era parlato di una necessità di andare, come dire, quantomeno a comportamenti standardizzati tra i colleghi, ebbene, per quanto riguarda la fase della vendita le risposte al questionario danno, in linea di massima, proprio questo tipo di sensazione, una sensazione di una tendenza all'omogeneità di comportamenti, con qualche piccola differenza ma sostanzialmente questo, e voglio dire anche che questo spazza via una polemica che c'è stata anche in dottrina, in qualche scritto, in cui si era parlato di scarso livello qualitativo della norma, probabilmente non è vero, i nostri comportamenti, le prime risposte, hanno dato il segno invece di un livello qualitativo della norma che è stato comunque idoneo a garantire comportamenti univoci da

parte dei colleghi, non ci sono stati grossi problemi interpretativi e questi grossi problemi interpretativi ci sono in tanti altri settori ma non in questo, siccome il tempo è tiranno credo che l'unico modo per affrontare i circa cinquanta quesiti che sono stati posti è quello di guardare specificamente a quelli nei quali si è evidenziato una non omogeneità di risposte, per non omogeneità di risposte direi che si può guardare a quelle questioni rispetto alle quali la minoranza delle risposte ha raggiunto almeno un 30%, non sono molte, sono essenzialmente legate ad alcune questioni specifiche, direi soprattutto il procedimento di divisione, direi soprattutto la questione dell'aumento di sesto, con un paio di.. Con due o tre rilievi specifici che sono particolarmente interessanti perché sono.. Rispetto a quelli credo che invece forse un mutamento di orientamento, o almeno una tendenza ad un orientamento omogeneo è indispensabile. Quindi, diciamo, nella suddivisione direi di citare le questioni, io e Massimo Orlando diremo più o meno la nostra, vi daremo un'indicazione su quelle che sono state le risposte ed apriremo il dibattito, un dibattito che potrà durare un'ora, un'ora e dieci, credo, massimo, e quindi che dovrà necessariamente essere breve. Allora, la prima questione su cui si è rilevato un significativo orientamento contrastante attiene all'udienza 569, noi sappiamo che la logica del legislatore è stata quella di attribuire al Giudice un potere d'ufficio, cioè di andare avanti d'ufficio nella procedura insensibile, dopo

l'istanza di vendita, insensibile alle posizioni delle parti. Dalle risposte ai questionari emerge un orientamento di fondo in questo senso, con molte risposte che si adeguano, ovviamente, a questo indirizzo del legislatore, tant'è che la maggioranza delle risposte che consentono il rinvio all'udienza 569 senza l'emissione dell'ordinanza di vendita sono legate a vicende in qualche misura patologiche, la necessità di andare ad approfondire questo o quel profilo della consulenza tecnica o, molto spesso, perché si verifica, almeno in questa prima fase, l'ipotesi in cui il consulente è stato inadempiente ai suoi obblighi di comunicazione alle parti e le parti, cioè, il debitore compare in udienza e chiede termine. Rispetto a questa situazione, direi pacificamente, non ci sono particolari problemi nel ritenere che si possa chiedere rinvio. La particolarità è questa, è emerso che buona parte dei colleghi, usando a questo punto soltanto una valutazione di buon senso, ha ritenuto ammissibile, ben 21 su 42 risposte, un rinvio dell'udienza, quindi la mancata emissione dell'ordinanza di vendita, anche se le parti concordemente chiedono, prospettano la possibilità di una transazione imminente, quindi questo è il primo punto. A me sembra per la verità ragionevole, sostanzialmente, questa scelta da parte dei colleghi ma su questo primo punto si potrebbe aprire il dibattito per capire se questa risposta nasce da una reale esigenza epatica o da un..

Intervento Alida Palucoschi: Monza. Allora, la scelta, come è noto, nel nostro Tribunale è stata, fin da prima della riforma, quella di ridurre al minimo il numero dei rinvii, e quindi dopo la riforma c'è una effettiva resistenza a dare rinvii inutili sostanzialmente. Io sempre, quando le parti mi prospettano "guardi, ci dia due o tre mesi, un mese, ci mettiamo d'accordo" dico "esiste l'istituto della sospensione, voi volete sospenderla, siccome un mese serve di regola per raggiungere l'accordo, ma poi dopo c'è la rateizzazione, mettetevi d'accordo, stabilite quanti mesi, 12, 18, 24, vi dirà il legislatore, e sospendete", quindi io faccio sempre telefonare ai rispettivi dominus, dopodiché vengono e insieme mi chiedono la sospensione, e così io evito di fare attività inutile, perché di queste poi.. Dopo un mese loro hanno bisogno comunque di una qualche ulteriore attività per poter far andare la rateizzazione, perché non è che vogliono cancellare subito

Dr. Orlando: a questo proposito vorrei chiedere, il 624 bis, il potere discrezionale di sospendere o meno, a quali condizioni lo esercitate?

Intervento Luciana Barreca: Tribunale Roma. Mi collego proprio a quanto ha detto Alida, adattato alla realtà romana, nel senso che io adotto questo provvedimento, faccio mettere a verbale la richiesta di rinvio e poi il Giudice invita le parti a formalizzare la richiesta di sospensione ai sensi dell'Art. 624 bis ed allo scopo rinvia all'udienza del, in genere do 15 giorni, dopodiché dico "fatto salvo in caso contrario

l'emissione dell'ordinanza di vendita alla stessa udienza" in genere loro mi dicono che hanno bisogno, appunto, di questi quindici giorni, più o meno, per accordarsi, dopodiché', se non l'hanno fatto, fanno un 631 molto spesso e poi o formalizzano la richiesta di sospensione fuori udienza oppure, insomma, poi si va avanti, in genere, ecco, c'è comunque una fase di interlocuzione che io ho cercato pian piano, all'inizio davo tre mesi, poi ne ho dati due, insomma, ora siamo arrivati a quindici giorni, un mesetto per formalizzare, dopodiché' o c'è il 624 bis oppure si va avanti

Dr. Orlando: ma chiedi di documentare l'accordo?

Intervento Luciana Barreca: no, affatto! Basta che ci sia l'accordo di tutti i creditori, come dice la norma, sentito il debitore, a volte se c'è un procuratore costituito bene o il debitore personalmente, o a volte faccio semplicemente comunicare la sospensione al debitore

Dr. Vigorito: benissimo, credo che possiamo andare avanti. Una questione sulla quale invece c'è stato una un po' sorprendente risposta da parte dei colleghi è quella della fissazione dell'udienza per l'accertamento, o meglio, per il riconoscimento dei crediti da parte del debitore nel caso di intervento di creditori non muniti di titolo esecutivo. Dico sorprendente perché se la maggioranza dei colleghi ha risposto che a questa udienza devono essere convocati soltanto i creditori non muniti di titolo e il debitore, una consistente parte delle risposte, circa il 35%, prevede la

convocazione di tutti i creditori del debitore, è una risposta un po' sorprendente perché il dato normativo è espresso, il dato normativo individua specificamente nel debitore e nei creditori non muniti di titolo i soggetti, come dire, legittimati, chiamati a partecipare a questa udienza, quindi sarebbe interessante, se qualcuno di coloro che ha risposto nell'altro senso è presente, come dire, di capire i motivi di questa scelta che, essendo una scelta contra legem, posso anche intuire qual è il tipo di questione perché se n'è discusso a lungo, diciamo, tra gli interpreti, si è guardato, diciamo, alla posizione sostanziale del creditore che ha un interesse, come dire, a contestare il riconoscimento del debito, si è anche detto però che questo tipo di interesse non si fa valere in questa sede ma si fa valere poi in sede di 512. Mi interessava sapere se c'è qualcuno che, come dire, illustra i motivi di questa interpretazione

Dr. Orlando: non mi è mai capitato ma farei partecipare anche i creditori titolati perché potrebbero anche contestare in luogo del debitore, quindi in surrogatoria, anticipando quindi una controversia in sede di distribuzione, ho risposto per questo motivo, in questo senso

Dr. Vigorito: ci sono altri che intendono intervenire? Comunque è chiaro che rispetto a questa cosa c'è il dato normativo, c'è questo dato che attiene sicuramente all'esistenza di un interesse degli altri concreditori, beh, un esempio che si guò fare agevolmente è un'ipotesi in cui ci siano soltanto creditori chiro-

grafari in cui il debitore si inventa un creditore per un credito enorme e copre con questo intervento l'intera massa creditoria, io credo invece, a differenza di Massimo, che la sede in cui far valere questo ordine di problemi è quella del progetto di distribuzione, della contestazione dei crediti in sede di progetto di distribuzione, quindi credo che a questo punto questi sono i motivi che sono a fondamento delle due risposte e questo è anche il motivo per cui c'è una presenza così forte di risposte in questo senso. Tralascerei per un attimo tutta la questione, molto controversa, relativa alla divisione, per passare invece ad un nodo che secondo me dal punto di vista organizzativo è assolutamente centrale, che è quello della pubblicità. Allora, di fronte alla domanda su chi cura la pubblicità commerciale c'è stata una molto significativa, addirittura maggioritaria risposta per cui la pubblicità viene curata dal creditore precedente, questa risposta è una risposta che trovo pericolosa perché in questo modo si attribuisce al creditore precedente la possibilità, che in passato è stata sistematicamente utilizzata, di paralizzare le vendite, il creditore precedente è in grado di bloccare la vendita semplicemente non dando la prova della effettuazione della pubblicità, o non effettuandola per nulla oppure non dimostrandola, allora la seconda possibilità può essere superata da un sistema di accertamento d'ufficio, come sappiamo, ma la prima possibilità non può essere superata, quindi direi che nell'ottica della riforma è del tutto indi-

spensabile che questo adempimento venga attribuito o al custode, o eventualmente alla cancelleria, altrimenti questo può essere un vulnus serio alla funzionalità del sistema delle vendite

Dr. Orlando: io volevo dire questo, ho inteso la domanda solo in via residuale, cioè nelle pochissime volte in cui ciascuno di noi non nomina il professionista delegato, per una serie di motivi, esiguità del valore, così, in quel caso faccio fare la vendita all'avvocato al creditore precedente, e siccome sono casi rarissimi, non si sono mai verificati questi escamotage, io penso che la maggior parte di noi l'hanno intesa in questo senso la domanda

Dr. Vigorito: ove non si è disposta la delega, è vero, però c'è la custodia, cioè, non c'è il delegato però c'è il custode

Dr. Orlando: no, in quei casi non faccio né una cosa e né l'altra, non c'è né il delegato e né il custode, quindi..

Intervento Anna Ghedini: Tribunale Rovigo. Io ho passato.. credo che Francesco abbia ragione nel ritenere che, lo dicevo prima anche con Roberto, che il meccanismo della pubblicità e soprattutto a chi è affidato l'onere della pubblicità sia un altro dei passaggi chiave del funzionamento della procedura perché lasciarlo in capo come onere ed obbligo al creditore, o ad uno dei creditori muniti di titolo, crea in capo a questo soggetto un potere di condizionamento dell'effettivo andamento della procedura, perché basta che il creditore decida di non effettuare la pub-

blicità o addirittura di farla ma non depositarla in udienza, con delle offerte magari depositate, salta tutto il meccanismo della vendita con evidente inutilità di tutto il lavoro fatto. Io ho avuto.. Intervengo solo per spiegare i passaggi che ho di prassi, perché ho cambiato varie modalità fino ad arrivare a quella di adesso, che è quella che mi soddisfa di più, perché il problema è non solo di trovare un soggetto che effettui d'ufficio gli adempimenti pubblicitari ma anche di sopportarne le spese, il problema è anche quello delle spese, perché quando si dice "va bene, incarichiamo il delegato o il custode, se non c'è il delegato" il problema è poi: ma con che fondi fa questo tipo di attività? Con i fondi del creditore, allora praticamente si ritorna nello stesso sistema. Io all'inizio facevo fare, per iniziare la procedura, un po' sul modello di Bologna, al creditore un deposito cauzionale, insomma, una sorta di deposito su un libretto intestato alla procedura di tot, allora erano lire, e da quelle la cancelleria attingeva per effettuare la pubblicità, la procedura non andava avanti se il creditore non effettuava questo deposito. Questo creava lavori inconvenienti, da un lato che molti creditori il deposito non lo facevano, lo facevano in ritardo, erano comunque riottosi, e quindi di fatto le procedure non andavano avanti, e questa è una cosa che a me seccava, comunque, averle lì acquiescenti, e dall'altro che la cancelleria, perché non è che nel nord siamo messi molto meglio, era messa in un modo tale, con un soggetto solo

part time, che non riuscivamo a dare il giro agli adempimenti pubblicitari, perché poi se si vuole fare la pubblicità tutta in un'unica pagina, tutte lo stesso giorno, ci vuole anche un meccanismo di coordinamento anche con i singoli gestori dei quotidiani, il sito internet e quant'altro, quindi la cancelleria sarebbe chiamata ad un compito, almeno da me, un po' troppo oneroso. Allora siamo passati via via, attraverso passaggi, a quello che è lo stadio attuale, che è secondo me abbastanza soddisfacente, io faccio la delega parziale, adesso ho fatto la delega parziale, per cui io delego solo le operazioni o delegavo solo dall'aggiudicazione in poi, come facevano o fanno a Roma, di conseguenza la fase della vendita era gestita da me e non aveva ancora il delegato, ma essendoci sempre il custode, e infatti giustamente diceva Francesco "se non c'è il delegato c'è il custode", essendoci sempre il custode costui, come ausiliario del Giudice, viene incaricato espressamente di curare gli adempimenti pubblicitari. Quanto al problema dei soldi, se la procedura ha soldi suoi, per esempio in casse di canoni di locazione, lì non c'è problema, perché dispone dei suoi fondi, ma nella generalità dei casi l'ufficio ha, l'ufficio come Tribunale, non come custodi, ha stipulato un accordo verbale con un gestore della pubblicità, una società piuttosto che un'altra, che mi vende tutto il pacchetto, l'uscita su due - tre quotidiani, la rivista, il sito internet, il postal target ad un certo prezzo, maggiorato magari se ci sono più lotti e diminuito se è inferio-

re, certo, poi uno patteggia, che è disponibile questa società ad effettuare la pubblicità e a farsi pagare dopo, dopo l'uscita, dopo l'aggiudicazione questa società emetterà fattura al creditore precedente, se il creditore precedente si insinuerà, scusate, è un termine fallimentare, insomma, in piano di riparto sarà la prima a essere soddisfatta, in questo modo la pubblicità viene sempre pagata e noi siamo sicuri che se anche il creditore precedente in un qualche modo è riottoso noi comunque vendiamo perché la pubblicità la facciamo

Dr. Vigorito: posso dare soltanto un dato statistico rispetto alle mie vendite al Tribunale di Roma. Allora, prima della riforma circa il 30% delle vendite, il 35% delle vendite venivano rinviate per mancanza di pubblicità, attualmente noi utilizziamo un meccanismo per cui è il custode che si occupa della pubblicità a spese del creditore, la percentuale dei rinvii per mancanza di pubblicità è intorno al 5%, sono quelle ipotesi in cui il creditore precedente non ha pagato e non è stato possibile mettergli a carico l'onere pubblicitario

Dr. Orlando: noi invece facciamo fatturare dopo, prima facciamo la pubblicità e poi facciamo fatturare, quando però il creditore è una persona fisica, quindi non ci fidiamo della solvibilità del creditore, allora ce lo facciamo anticipare

Dr. Vigorito: allora passiamo adesso ad uno dei nodi più grossi organizzativi che si è posto dopo la riforma, la questione delle modalità della successione delle due

vendite. Voi sapete che la norma, 569, fa riferimento a questo meccanismo un po' barocco di vendita senza incanto seguita dalla vendita con incanto, sapete anche che le prassi hanno immediatamente identificato almeno tre modalità, c'è la modalità, diciamo, più estrema, quasi abrogatrice della norma, che è stata quella di fissare le due vendite, magari nella stessa giornata, a distanza di poco tempo una dall'altra, per cui nell'ordinanza di vendita si fissa la vendita senza incanto per il giorno 10 di dicembre alle ore 10 e la vendita con incanto per il giorno 10 di dicembre alle ore 12

Dr. Orlando: noi immediatamente dopo

Dr. Vigorito: o immediatamente dopo, 10.30, poi la fantasia è la più varia, c'è qualcuno che fa come i condomini, le riunioni di condomini.. Comunque, e questa è stata una modalità, una modalità che ovviamente consente una sola pubblicità, è sostanzialmente abrogatrice della norma. Una seconda modalità intermedia è stata quella di prevedere una vendita senza incanto, seguita da una vendita con incanto a breve distanza di tempo come giorni con un solo però sistema pubblicitario. La terza modalità sarà quella di differenziare in modo netto le due vendite, differenziando anche le pubblicità. La risposta al questionario sotto questo punto di vista è stata molto articolata perché devo dire che la modalità abrogatrice ha avuto soltanto quattro risposte, soltanto Anna Ghedini e i suoi più stretti amici hanno risposto in questi termini, tutte le altre vanno dalle dieci alle undici alle sedici

risposte, quindi c'è un sistema abbastanza articolato. Massimo Orlando si era posto il problema di sapere se abbiamo a disposizione dei dati sull'andamento della vendita con incanto successiva alla vendita senza incanto, perché ragionevolmente se va deserta, diciamo, tra virgolette, una vendita senza incanto andrà deserta anche la successiva vendita con incanto. Io devo dire che da subito avevo un po' di perplessità rispetto alla certezza che le cose andassero realmente in questo modo, perplessità che nasceva da una esperienza pratica. Noi utilizzavamo già in passato il sistema dell'aumento di sesto con riapertura della gara e la riapertura della gara in alcuni casi provocava addirittura una vendita a prezzo raddoppiato rispetto alla prima gara tenutasi pochi mesi prima. Quindi, se ragionevolmente la risposta era legata all'inutilità della seconda gara, perché la logica direbbe questo, poi la pratica rispondeva in un modo diverso. Ed effettivamente, abbiamo dei dati estremamente limitati, io ho fatto soltanto due vendite con incanto conseguente a vendita senza incanto, due udienze, quindi ho messo in vendita 30 lotti, e i colleghi più o meno hanno dati analoghi, però i nostri dati, almeno per quello che mi risulta, sono omogenei, nel senso che non vanno tutte deserte, cioè, una percentuale di circa un quarto delle vendite con incanto conseguenti a vendite senza incanto si sono concluse con la vendita, è un dato assolutamente irragionevole però il dato è questo, dopo un po' di mesi, tre o quattro mesi, allo stesso prezzo, ma il da-

to.. Francesco Cottone, Annamaria Soldi, anche Luciana Barreca hanno dati omogenei

Intervento (?): secondo me dopo quattro mesi vendevi anche senza incanto, perché c'è un altro mercato. Comunque, i miei dati che ho rilevato attraverso i GOT sono questi, i miei dati, che ho proprio rilevato adesso col GOT, di recente, sono che sono rarissime quelle con incanto ma c'è una, diciamo, una cosa ricorrente, che normalmente sono i familiari o le persone attorno al debitore che non sono riuscite quel giorno, che riescono poi col con incanto a farla. Ho avuto un unico aumento di sesto, che però non ha poi partecipato alla gara, si è ritirato

Intervento (?): volevo un chiarimento, dico, dopo quattro mesi con la pubblicità..

Dr. Vigorito: no no no, ripetiamo la pubblicità. Allora, il punto di punto di partenza di questa scelta in realtà è stato proprio questo, ci è sembrato che fare una sola pubblicità nella quale fossero indicate due date, due modalità diverse insieme poi al fatto che c'erano vendite ancora delegate ai notai, che creasse una situazione di confusione oggettiva, che andava superata

Dr. Fontana: allora, la pubblicità della Corte d'Appello di Milano invece prevede, dico Corte d'Appello nel senso che c'è una pagina unica, ecco, questo lo segnalo come dato, quando ci si muove in un bacino sostanzialmente omogeneo anziché fare la pagina di Tribunale è meglio fare la pagina a pluralità di tribunali, perché uno che vive sul confine tra la provincia di Va-

rese, o di Como, e via dicendo, cioè, la mobilità non coincide, insomma, l'interesse coi confini del Tribunale, e poi determina un'economia di costi e un maggiore impatto, per esempio tutta la Corte d'Appello di Milano, ma adesso si sta estendendo anche alla Corte d'Appello di Brescia, ha un'unica pagina dove confluiscono tutti i tribunali, esce su Repubblica, sul Corriere, e via dicendo, come dati. Allora, la Corte d'Appello di Milano ha optato per la soluzione: un'unica pubblicità per le due vendite, però proprio per far capire che l'ordinanza, cioè, quella importante è la vendita senza incanto, c'è scritto chiaramente data della vendita senza incanto, etc. etc., poi tra parentesi c'è scritto "nel caso eventualmente.." c'è l'incanto, poi sotto nelle spiegazioni a carattere generale viene dato un'illustrazione, quindi chi legge non ha la percezione di una piena equiparazione, percepisce chiaramente il messaggio che quella che conta è la prima. La seconda considerazione che faccio, rispetto alle probabilità in termini statistici, che la seconda vendita vada bene, che tu devi considerare in termini statistici Roma rispetto.. Che tu collochi quell'immobile in una piazza di quattro milioni di persone, se tu quello stesso immobile lo collochi dieci giorni dopo in una piazza di centomila persone, in base alla legge statistica le chance di ricollocazione.. Quindi è funzionato in parte a Roma perché siete in quattro milioni, allora la probabilità di incrociare altre persone che non hanno letto il primo messaggio e che sono casualmente

interessate aumenta in maniera esponenziale. Io sono convinto che se il rilevamento statistico dà il 10% a Roma, in un Tribunale medio darà forse l'1%, in base alle leggi di statistica, non so se..

Dr. Vigorito: questo mi sembra una possibile..

Intervento Marcello Pisano: Tribunale Cuneo. Il nostro è un Tribunale piccolo, noi facciamo la vendita senza incanto a distanza di quindici giorni da quella con incanto con la stessa pubblicità, quindi per cercare di ridurre le spese, eppure la nostra esperienza dice che alla vendita quindici giorni dopo si presenta da un 10 a un 15% di offerenti, quindi non è un fatto di grandi numeri. Qualcuno a cui sfugge la precedente pubblicità c'è, vuoi perché non ha letto quel giorno il giornale, vuoi perché non è riuscito a trovare i soldi in tempo, vuoi perché il parente che arriva all'ultimo numero, però una percentuale non elevata ma c'è

Dr. Vigorito: sono dati interessanti, credo che scontino anche, come dire, una preferenza culturale che ancora esiste per le vecchie vendite con incanto, probabilmente ha ragione Roberto, le ricadute sono diverse, sarà interessante vedere lo sviluppo, anche, come dire, in relazione a possibili modifiche normative. Tre o quattro piccole questioni sulle quali c'è stato un contrasto di interpretazione, l'estinzione della procedura per rinuncia fino a che momento può avvenire rispetto alla vendita, quindici hanno risposto "fino al momento dell'apertura delle buste" sette "fino al momento della deliberazione sulle offerte", tredici

"fino al momento della emissione del decreto di aggiudicazione". Queste risposte scontano, credo, le modalità di svolgimento della gara, quindi credo che probabilmente la differenza nasce soltanto dal modello organizzativo che è stato sostanzialmente scelto. Tenete conto che la scelta principale, quella che poi emerge dalla maggioranza delle risposte, è quella di aprire le buste, ad un certo orario, e ad un orario poi successivo, come dire, vendita per vendita, deliberare sulle offerte, quindi il motivo di questo sfasamento orario è semplicemente questo. La differenza fra il momento della deliberazione sulle offerte e quella del decreto di aggiudicazione credo che sia proprio una questione di pochi minuti, irrilevante sostanzialmente. Ci sono delle divergenze sul modo di svolgere la gara nell'ipotesi in cui ci siano più offerte per lo stesso prezzo, sostanzialmente le due modalità prescelte sono o aprire la gara sull'offerta, sulle due offerte più alte senza identificare in quel momento l'offerente più alto, fare svolgere la gara e decidere all'esito, nel caso in cui non ci siano offerte in aumento allora il Giudice si pone il problema, in genere lo risolve privilegiando l'offerta fatta per prima. La seconda modalità è quella di fare questa opzione al momento iniziale, cioè individuare nel momento dell'apertura della gara qual è l'offerta fatta per prima e fare offrire su quella

Dr. Fontana: questo nell'ipotesi in cui tutte le offerte siano..

Dr. Vigorito: ce ne sia più d'una..

Dr. Fontana: ma tutte lo stesso valore

Dr. Vigorito: più d'una allo stesso valore e sono le più alte,  
cioè le offerte più alte

Dr. Orlando: ma io vorrei chiedere, ma si è mai verificata  
questa circostanza?

Dr. Vigorito: sì sì sì, a noi sì

Dr. Orlando: no, la circostanza che due offerenti, nessuno ri-  
lancia? Perché a me non si è mai verificato

Intervento (?): a me è capitato due che erano offerenti... (pri-  
ma parte di intervento lontana dal microfono) nessuno  
dei quali dichiara di voler fare la gara e devi sce-  
gliere tra tre offerenti che hanno.. Io ho scelto il  
criterio per cui, glielo dico prima però, cioè, li  
enuncio prima e gli dico "guardate che in questo ca-  
so, se non volete fare la gara, io aggiudico a chi  
l'ha fatta per prima cronologicamente" quindi gli  
faccio scrivere a che ora è stata..

Dr. Vigorito: La norma consente anche una soluzione alternati-  
va, che è quella di andare all'incanto

Intervento (?): sì, ma siccome io l'incanto non.. È una proce-  
dura a me ignota..

Dr. Vigorito: Un altro dato, un'altra risposta al questiona-  
rio, che offre qualche problema proprio normativo, di  
interpretazione normativa, è questa, allora, chi sono  
i creditori che possono opporsi all'aggiudicazione in  
sede di vendita senza incanto e chiedere la vendita  
con incanto. Allora, le risposte sono state queste,  
secondo alcuni il creditore che ha effettuato il pi-  
gnoramento, e sono cinque, secondo altri il creditore

che ha presentato l'istanza di vendita, e sono due, secondo altri il creditore che ha sostenuto le spese, ed è uno, dodici dicono: uno di questi creditori e ben sedici dicono: qualsiasi creditore munito di titolo. Il problema è che la norma parla espressamente di creditore procedente, quindi la risposta non può essere, credo, quella data dalla maggioranza dei colleghi, cioè non sono.. Allora, è discutibile chi sia il creditore procedente, perché è una categoria giuridica un po' ambigua, cioè, può essere il pignorante, può essere chi ha chiesto la vendita, chi ha pagato, sicuramente non si può arrivare ad estendere questa interpretazione a qualsiasi creditore munito di titolo, quindi, diciamo, il dato interpretativo è ambiguo ma è un dato che credo si debba muovere nel primo ambito più ristretto, c'è qualcuno che..?

Intervento Luciana Barreca: dico, se i creditori muniti di titolo hanno un ruolo, come dire, in ogni caso privilegiato nella procedura può capitare che di due muniti di titolo uno soltanto si sia assunto l'onere delle spese, che può essere poi il pignorante ma potrebbe essere anche l'altro, semplicemente perché all'udienza in cui è stata disposta la vendita, oppure nei rapporti col custode, come è capitato a me, poi è stato un altro ad anticipare per accordi loro tra banche, così, non so se poi è corretto limitare il dissenso, perché ciò che conta poi è il dissenso manifestato, perché potrebbe essere anche.. chi non è pignorante o chi ha anticipato le spese potrebbe anche essere quello che ha il creditore maggiore ipote-

cario di primo grado, faccio per dire, cioè, non lo so, ecco, alla fine se questa interpretazione letterale ci possa vincolare così tanto, e poi giusto perchè, dico, anche per tornare alla questione di prima, io nel caso di parità di offerte apro la gara, cioè, comunque

Dr. Fontana: sì, apri la gara, ma se nessuno rilancia..

Intervento Luciana Barreca: sì, loro si sono guardati, dice "io non rilancio"..

(risate)

Intervento Luciana Barreca: no, no, perché ho detto "altrimenti andiamo all'incanto"

Dr. Fontana: allora, su questa questione.. Su questa soluzione del rilancio del 20% in più, devo dirvi che quando hanno ritoccato le norme ad un certo punto c'era anche l'ipotesi, sembrava prevalente, di abbandonare ed abolirla questa cosa qua, perché l'istituto del quinto in più, con facoltà di dissenso, era legato sostanzialmente al modello legislativo che prevedeva che il Giudice poteva stabilire il valore dell'immobile non sulla base della perizia ma sulla base delle presunzioni catastali, allora trovava il suo contemperamento in questo potere di un qualunque creditore di poterla bloccare perché non superava di un quinto, e infatti per questa ragione c'era l'ipotesi che sembrava.. Insomma, di abolirla, dopodiché' è stata lasciata in via prudenziale perché a volte ci sono perizie pasticciate, a volte ci sono perizie molto vecchie, allora ha detto: lasciamo al creditore questa valvola, che se proprio c'è qualche

stortura gliela diamo, però tenete presente, per fortuna è raro, perché la maggior parte dei casi, quando il contesto è ordinato, nessun creditore fa saltare l'asta perché non si raggiunge il quinto, però ci sono due rischi di patologia, il primo rischio è che se noi diamo un'interpretazione molto estensiva e potenziamo questo istituto state attenti che a questo punto il debitore si munisce, cioè, si mette d'accordo col terzo con la piccola cambiale ed interviene unicamente per far saltare sistematicamente la vendita. Il legislatore ha detto creditore precedente perché voleva evitare questa cosa qui. D'altro canto, sul piano ermeneutico, se il creditore avesse detto, avesse voluto intendere tutti i creditori con titolo, l'avrebbe detto, perché ci sono altre norme dove si dice: i creditori con titolo fanno questo, il fatto che il legislatore ha detto.. Non ha ripreso la norma creditori con titolo ma ha detto creditore precedente, sarà pure incerto cosa si intende per creditore precedente però sicuramente non può essere identificata tout cours il creditore con titolo ma il problema, come dire, non è solo di disquisizione in astratto, la patologia che si è voluta evitare con questa limitazione è proprio quella del creditore fasullo che è lì a fare il gioco di sponda per il debitore per fare saltare sistematicamente un uso distorto di questo meccanismo

Dr. Orlando: sono d'accordo con Roberto perché a me l'unica volta, prima della riforma, è successo proprio che c'era il parente del debitore che ha depositato il

giorno prima l'intervento con la cambiale, perché poi la consapevolezza nei creditori che la vendita con incanto non consente di spuntare un prezzo migliore ormai è diffusissima, quindi è l'unico questo escamotage

Dr. Vigorito: c'erano interventi?

Intervento Annamaria Soldi: Tribunale di Roma. Io volevo soltanto dire che forse, insomma, senza pormi troppi problemi, ho superato il dato letterale anche questa volta, forse sono un interprete creativo però ho ritenuto che praticamente.. Cioè, mi è capitato concretamente che il creditore precedente mi dicesse, all'esito di una vendita "per me va bene" e il creditore intervenuto, munito di titolo, che era l'altro ipotecario, per altro in grado successivo, mi dicesse che secondo lui c'era la possibilità concreta di spuntare un prezzo superiore. In quel caso mi sono posta il problema di analizzare la norma e ho detto che secondo me il potere di veto spettava ad entrambi perché non vedevo la ragione per la quale il fatto di aver sostenuto l'esborso in concreto mi comportasse un pregiudizio, secondo me la ratio potrebbe essere quella di vedere per ogni creditore se si è realizzato il maggior prezzo possibile in base a quella vendita, e tenuto conto del fatto da un lato che operiamo su consulenze vecchie, dall'altro che esiste il 586 e dall'altro ancora che ai creditori deve essere data comunque la possibilità, nel loro complesso, di valutare se in sede di distribuzione possono ottenere la migliore soddisfazione in concreto. Quindi, atte-

nersi a questo dato, dice: hai sostenuto le spese, sei tu soltanto a poter decidere quando in concreto il prezzo spuntato è quello che consente di coprire il tuo credito ma di pregiudicare gli altri, non vedo per quale ragione dovrebbe essere consentito, voi dite per evitare, diciamo, favori di sponda da parte di creditori, però anche questo mi sembra un'ipotesi isolata, perché io devo in concreto immaginare che ci sia una sola offerta, cioè io devo intervenire con lo scopo di favorire il debitore e devo avere la situazione in concreto che ci sia un solo offerente, cioè che praticamente non si superi comunque in alcun modo un solo offerente o che comunque non ci siano rialzi, quindi, insomma, mi sembra un'ipotesi..

Dr. Vigorito: C'è anche un altro motivo però, il ragionamento contrario lo può fare l'intervenuto munito di titolo non soddisfatto, allora io intervengo nella procedura esecutiva, sono l'ultimo, non c'ho niente da perdere perché tanto se si aggiudica quella somma io non prendo una lira, mi oppongo e provo ad andare alla vendita con incanto perché tanto io non ci perdo niente

Intervento Luciana Barreca: ha ragione perché..

Dr. Vigorito: come ha ragione? In questo modo non vendiamo né con l'incanto e né senza!

Intervento Luciana Barreca: no, potrebbe invece prendere, l'ipotesi mia era..

Dr. Vigorito: potrebbe prendere ma nel frattempo quella vendita che si è conclusa la buttiamo a mare perché quello ipoteticamente può ritenere che..

Intervento Annamaria Soldi: però in questo modo dobbiamo ipotizzare che questi soggetti possano.. Eventualmente quello lì potrà dire "va bene, alla prossima vendita le sostieni tu le spese", no? In concreto, dici "va bene, la pubblicità, alla prossima che fissiamo, le sostieni tu"

Dr. Vigorito: intanto ha perso il bene, ha perso la somma ricavata dalla vendita

Intervento Annamaria Soldi: va beh, ma perché dobbiamo immaginare che la seconda vendita non vada bene?

Intervento Enrico Astuni: Tribunale di Torino. Io sono d'accordo con Roberto Fontana nel senso che secondo me la norma, che prima si riferiva ai creditori, qualsiasi creditore, è stata ristretta al precedente precisamente perché si volevano evitare abusi di possibili creditori di comodo compiacenti, però volevo segnalare che a me nella pratica è capitato, in almeno un paio di casi, esecuzioni delegate senza incanto, che lo stesso precedente dissentisse per una ragione, perché stava avviando trattative con il debitore

Dr. Vigorito: anche a noi, anche a noi

Intervento Enrico Astuni: e quindi esercitare il potere di veto e far saltare la vendita serviva a proseguire l'uso indiretto, diciamo, del processo esecutivo, la strumentalizzazione del processo esecutivo, però questo qui, tutto sommato, si è tradotto in un risultato favorevole indirettamente, perché? Perché nel momento in cui si è diffusa la consapevolezza che esiste il

potere di veto, io ho visto che c'è stata una levitazione nelle gare, cioè, il prezzo base offerto..

Dr. Vigorito: È già superiore al 20% e..

Intervento Enrico Astuni: diciamo che non è superiore al 20% ma inizia ad avvicinarsi verso quella soglia, quindi è un esito interessante questo

Dr. Vigorito: benissimo, vogliamo passare ad un altro argomento? Sempre perché il tempo è strettissimo. Allora, rispetto alla vendita sono restate ancora due questioni, poi parliamo della divisione. Allora, la questione del decimo per le vendite con incanto. Allora, è previsto che la cauzione venga.. Che un decimo della cauzione venga acquisita all'attivo della procedura se un offerente non partecipa alla vendita con incanto, la domanda era: nella vendita con incanto il decimo della cauzione viene trattenuto a) se a seguito dell'assenza o del rifiuto di partecipare di colui che ha fatto l'unica istanza di partecipazione, o di tutti, non si può procedere all'incanto, 25 risposte, anche se nonostante l'assenza o il rifiuto di partecipare di colui che ha fatto un'istanza di partecipazione l'incanto viene fatto con altri, quindi si fa l'offerta e non si partecipa, secondo questo orientamento anche in questo caso la cauzione viene acquisita, il decimo della cauzione viene acquisito all'attivo della procedura, hanno risposto in dieci. Ipotesi estrema: anche se colui che ha fatto l'istanza di partecipazione partecipa all'incanto senza fare offerte, quattro hanno risposto che anche in questo caso il 10% della cauzione viene acquisito.

A mio avviso.. Io preferisco la prima delle risposte, è una sanzione non legata al semplice comportamento della parte ma all'effetto che sul procedimento ha prodotto la mancata partecipazione dell'offerente, quindi mi sembrerebbe preferibile la prima di queste interpretazioni, se c'è qualcuno che dissente..

Intervento Alida Palucoschi: noi dissentiamo, da Monza, però dal punto di vista teorico, perché a noi non ci è mai capitato, però dicevamo che secondo noi quella norma tende a stigmatizzare un certo comportamento, che era quello tipico delle compagnie della morte che facevano la cauzione, non partecipavano quando vedevano che non c'erano altri partecipanti e se ne andavano ritirando la cauzione, quindi secondo me non è perché andava deserta l'asta, è proprio per colpire il comportamento di colui che fa l'offerta e non si presenta, questa è la nostra idea, Rolfi e Palucoschi

Dr. Vigorito: l'ultima questione è una questione che meriterebbe da sola non una sessione di un convegno ma un intero convegno, cioè la questione dell'aumento adesso quinto, aumento di quinto che significa quella norma, l'interpretazione in dottrina, sapete, sono state le più varie ed articolate, nel questionario si è cercato di sintetizzare l'ordine dei problemi, direi che i due terzi ritengono che la gara in aumento di quinto apra una nuova gara aperta a tutti, un terzo sostiene la tesi diversa, cioè per cui possono partecipare alla gara in aumento di quinto soltanto gli offerenti alla gara e l'aumentante. La lettura della norma, come ci hanno spiegato un po' tutti in

dottrina, consente probabilmente l'una e l'altra lettura, effettivamente forse è la norma formulata in maniera più ambigua di tutta la riforma. Direi che in linea di massima vale quel discorso che abbiamo fatto ieri per le opposizioni, c'è da fare una scelta di campo, che è una scelta che prescinde dal dato letterale, probabilmente è una scelta di campo, almeno, quella che mi piace di più, è la scelta di campo che riapre la gara, quindi che non si ferma ad un dato formale, perché quello di limitare la partecipazione ad alcuni soggetti e non ad altri mi pare una scelta di tipo meramente formale, e quindi mi piace di più la possibilità di riaprire la gara, cioè di usare l'aumento come grimaldello per rimettere in discussione l'aggiudicazione che si è già realizzata. Vedo che questa interpretazione, che per la verità in un primo momento in dottrina, cioè, i primi interpreti, anche sulla base di una lettura affrettata di una norma complicata, non avevano sposato, che poi si è andata affermando dopo un po' di tempo, ha raccolto un grosso consenso da parte dei colleghi ed è diventata maggioritaria, anche perché conforme con l'orientamento precedente della Corte di Cassazione, e cedo la parola a Massimo Orlando che vi introdurrà il discorso relativo

(intervento incomprensibile)

Dr. Orlando: io mai, io proprio mai vendite con incanto

Dr. Vigorito: qualcuna sì, qualcuna sì, a me sono capitati invalidi, cioè, fatti con modalità sbagliate

Dr. Fontana: un 20% ha detto che gli è capitato

(intervento incomprensibile)

Dr. Vigorito: forse una cosa da dire è che bisogna, secondo me, essere molto chiari nell'ordinanza di vendita sulle modalità di aumento di quinto, perché la normativa è profondamente cambiata rispetto a prima, cioè, prima si faceva in un modo, oggi si fa in un modo radicalmente diverso, quindi bisogna consentire di fare l'aumento di quinto.. C'è tutto un discorso su come si fa l'aumento di quinto, in realtà non è chiarissimo nemmeno questo, però il Giudice, comunque, in sede di ordinanza di vendita, deve fare una scelta su queste modalità e la deve esplicitare, perché se non veramente facciamo un po' il gioco delle tre carte, per cui la gente non sa bene come fare questo aumento perché non è chiaro nella legge, non glielo spieghiamo noi e sono degli aumenti invalidi, quindi, su questo sarei.. Cioè, qualsiasi scelta si fa bisogna fare la scelta ed esplicitarla

Dr. Orlando: per quanto riguarda il pignoramento della quota, un terzo dei colleghi hanno risposto che vendono la quota indivisa, allora io mi chiedevo, siccome ormai c'è un favore del legislatore del 2006 per il giudizio di scioglimento della comunione, vorrei sapere da questi colleghi se vendono la quota indivisa perché la ritengono più efficace o perché magari non si fidano dei tempi del giudizio di scioglimento, oppure se, magari, al contrario, fanno ad esempio la separazione in natura, cosa che io per esempio ho fatto varie volte, volevo sapere un po' se..

Dr. Vigorito: chi è che opta per la vendita della quota dopo la riforma?

Dr. Orlando: indipendentemente dalla comunione legale o dalla comunione ordinaria. Tredici persone vendono la quota indivisa

Dr. Vigorito: hanno buttato il sasso e nascosto la mano..

Dr. Fontana: c'è qualcuno che deve intervenire? Nessuno

Dr. Ferro: parliamo della divisione, uno degli ultimi quesiti..

Dr. Orlando: Io rispetto al giudizio di scioglimento della comunione, quando è possibile, quando è semplice, quando lo stimatore o il custode riesce a trovare l'accordo con il comproprietario non debitore, io preferisco fare, nell'ambito del processo esecutivo, la separazione in natura, senza grossi problemi, facendo le visure sul comproprietario non debitore, verificando che non ci siano creditori ipotecari, se ci sono eventualmente, ma non è mai successo, coinvolgerli, e in questo modo faccio un decreto di separazione in natura con la concentrazione delle ipoteche del pignoramento sul bene che si assegna in proprietà esclusiva al comproprietario, al debitore, questo, diciamo.. Però ovviamente ho la cortezza di farmi dare dal comproprietario non debitore, che in genere è ben contento di sciogliersi da questa comunione, di farmi dare da lui in anticipo le spese a suo carico per la registrazione, per questa concentrazione delle ipoteche, così, altrimenti si fa il giudizio di scioglimento della comunione quando magari sono parecchi beni o parecchi comproprietari non debitori, non so

voi come.. Come viene introdotto da voi il giudizio di scioglimento della comunione, io in un primo momento mi attenevo alla norma, cioè facevo notificare l'ordinanza, invece adesso ho pensato che forse e meglio far notificare l'atto di citazione, cioè fisso davanti al.. Un nuovo atto di citazione

(intervento incomprensibile)

Dr. Orlando: sì, il conservatore trascrive l'ordinanza, trascriveva l'ordinanza purchè notificata, d'altra parte da sempre la Cassazione ritiene trascrivibile anche una domanda fatta a verbale, quindi, dico, non ho mai avuto problemi. Però ho pensato che, anche se la norma è chiara, ho pensato che sia meglio notificare la citazione per eventuali contumaci, e poi perché comunque bisogna coinvolgere i creditori ipotecari che hanno un'ipoteca sulla quota dei comproprietari non debitori, quindi per questo, quindi anche loro potrebbero essere contumaci, ho pensato che sia meglio dare l'avvertimento di cui al numero 7, faccio trascrivere anche la citazione, non so se voi..

Dr. Vigorito: questa è la soluzione che adottiamo anche a Roma, anche se nella risposta al questionario è prevalente la tesi dell'ordinanza, questo punto veramente è un fatto di scelta, o si notifica un'ordinanza che però contenga sostanzialmente il contenuto, tutti i dati necessari

(intervento incomprensibile)

Dr. Vigorito: esatto, sì sì, è un provvedimento.. Noi facciamo l'atto di citazione anche per un motivo pratico, dovremmo fare delle ordinanze in udienza, o scioglimen-

to della riserva, che ci sembra abbastanza complicato, invece facciamo un'ordinanza molto più semplice, indichiamo il termine per fare la citazione e indichiamo specificamente tutto quello che ci deve essere. A questo proposito, volevo dire, c'è una risposta su questo profilo che mi ha lasciato un po' perplesso e che è la risposta relativa alla documentazione ipocatastale nel giudizio di divisione. La maggioranza dei colleghi ha risposto che non chiede la documentazione ipocatastale nel giudizio di divisione sulla parte di bene non pignorato ma che invita il creditore precedente a verificare la presenza di creditori scritti sulla quota non eseguita e a notificare loro l'atto con cui si dà inizio alla causa di divisione. La maggioranza risponde così. Io credo che sia sbagliata questa risposta, perché? Perché nel giudizio di divisione l'onere di controllare l'integrità del contraddittorio è un onere che spetta al Giudice, in qualsiasi causa di divisione, quindi non basta invitare il creditore a farlo, è il Giudice che si deve mettere nelle condizioni di poter controllare l'integrità del contraddittorio, eventualmente disporre l'integrazione

Dr. Fontana: anche perché se poi si vende l'intero, poi cancellate quell'ipoteca, allora a quel punto nasce il pasticcio, come fate a cancellare l'ipoteca se non avete instaurato il contraddittorio con il creditore ipotecario? Astuni

Intervento Enrico Astuni: Torino. Segnalo soltanto un problema di tipo operativo, cioè, anche quando tu fai la peri-

zia, come facciamo, durante l'esecuzione, in genere estendiamo il quesito alla verifica della posizione del comproprietario, però hai un aggiornamento che è sempre datato. Allora, siccome vai a trascrivere dopo la domanda, l'ordinanza o la citazione, tu hai la possibilità, che è teorica ma qualche volta si è verificata, che ci sia una formalità che si inserisce tra perizia e ordinanza, quindi in sede di cognizione devi poi sempre fare un aggiornamento, che poi è poca cosa, perché è solo quella verifica lì, ma se c'è una formalità che si inserisce a quel punto fai un ordine di integrazione del contraddittorio ma devi sempre avere un riscontro di questo tipo

Dr. Orlando: poi dalla perizia non risulta in verità se ci sono ipoteche sui comproprietari non debitori, se glielo chiedi sì, ma noi non lo chiediamo

Dr. Vigorito: diceva Astuni, poteva essere aggiornata. A proposito di questo volevo soltanto accennare al problema che si è posto anche in questi giorni sulla lista dell'esito, dell'ipotesi in cui c'è la mancata instaurazione del giudizio di divisione, le conseguenze sull'esecuzione. Il 90% dei colleghi risponde, nel senso anche della Cassazione, dell'estinzione, perché la Cassazione parla, 67, di estinzione, il problema.. C'è un problema: che la vecchia norma parlava di termine perentorio e la nuova no, quindi credo che sotto questo..

(intervento incomprensibile)

Dr. Vigorito: certo, certo, le estinzioni sono quelle, questa è la costruzione generale, per la verità noi.. Parto-

no subito, il problema è di capire se questo cambiamento della norma, che ha trasformato un termine perentorio in un termine non perentorio ha un'incidenza su questo orientamento della Cassazione. Io per la verità su questa cosa, sinceramente, non ho le idee chiare, non sono sicurissimo che ci sia un cambiamento, perché la logica, ce lo diceva ieri Montanaro, è sempre quella di una inattività delle parti, però è anche vero, ce lo diceva sempre ieri Montanaro, che i casi di estinzione per inattività delle parti sono tipici e qui non c'è, quindi.. Insomma, è una questione..

(intervento incomprensibile)

Dr. Vigorito: c'era, adesso non è più perentorio. Visto che c'hai il microfono parla prima tu

Intervento Mario Montanaro: secondo me il problema è questo, capire prima di tutto qual è l'atto introduttivo, però non darò risposte, qual è l'atto introduttivo, perché secondo me la soluzione di questa problematica è viziata dalla teoria, dall'opinione prevalente in ordine a qual è l'atto introduttivo del giudizio di divisione che viene disposto dal Giudice, quindi chi è la parte onerata, e come nasce questo giudizio; allora è ovvio che se l'atto introduttivo lo si rimette, secondo la teoria, per altro prevalente, che io non condivido, all'atto del creditore che introduce il giudizio di divisione, allora è più facile, per altro, aderire alla tesi che siamo in presenza di una causa di improcedibilità laddove non venga introdotto, perché è un'attività del creditore introdurre, si

ritiene. Più complicato, ma secondo me alla medesima soluzione si giunge laddove, e secondo me è la tesi più corretta, in realtà l'atto introduttivo del giudizio di divisione è l'ordinanza del Giudice dell'esecuzione che dispone la divisione, perché qua.. anzi, è tanto più così a seguito della riforma, quindi io..

Dr. Vigorito: Sì, questo è vero, cioè, cambia molto la prospettiva

Intervento Mario Montanaro: allora nel momento in cui l'ordinanza del Giudice dispone qualcosa, però non può.. Poi bisogna capire, può iscriverne.. Viene iscritto d'ufficio a ruolo degli affari contenziosi generali..

Dr. Vigorito: no d'ufficio no, però viene iscritta a ruolo

Intervento Mario Montanaro: allora, se c'è un onere della parte, cioè, c'è come, diciamo, l'atto di citazione non iscritto a ruolo, se il creditore, la parte onerata di questa iscrizione è il creditore, cioè quella di farla andare avanti, è ovvio che parimenti siamo in presenza di una causa di improcedibilità se non lo fa, questa è la mia..

Dr. Ferro: scusa Mario, causa di improcedibilità dell'esecuzione? Nel senso che tu da dentro l'esecuzione provochi.. Non solo della divisione, è scontato, ma anche dell'esecuzione

Intervento Mario Montanaro: ma io mi sto ponendo il problema del G.E., non del processo di esecuzione, non del processo di divisione

Dr. Ferro: e cos'altro può fare per essere..? Niente, perché a questo punto il processo non può più essere riattivato

Intervento Mario Montanaro: poi soprattutto dopo la riforma, secondo me è impensabile che se è stata disposta la divisione qualcuno dica "no, vendi comunque, torniamo indietro, valutiamo se si può vendere la quota", perché oggi c'è scritto quando si può vendere la quota, quali sono i presupposti, quindi non lo so, poi tra l'altro è ordinanza in cui se è l'atto instaurativo del giudizio è revocabile, cioè, ci sono tutta una serie di problematiche teoriche che a me fanno ritenere che se il giudizio..

Dr. Ferro: salvo il 487 che..

Intervento Mario Montanaro: che non ha avuto esecuzione, il problema è che l'atto introduttivo.. Aspetta, però oggi è modificato anche il 181 delle disposizioni di attuazione, ripeto, non mi voglio dilungare, se non poi diventa una specie di relazione sulla divisione e non voglio.. Però, voglio dire, secondo me sussistono tutti i presupposti e a maggior ragione dopo la riforma e malgrado si aderisca alla tesi per cui l'atto introduttivo che, ripeto, non è quella maggioritaria ma è quella assolutamente minoritaria, per cui l'atto introduttivo è l'ordinanza, ma a maggior ragione lo si deve ritenere, se si ritiene che l'atto introduttivo del giudizio di divisione è l'atto di citazione notificato dai creditori, per cui se non viene fatto l'esecuzione diviene improcedibile, non ci sono dubbi, secondo me, poi..

Intervento Luciana Barreca: in realtà devo dire che quelle sentenze che parlano di estinzione argomentano così come stai facendo tu, per cui questo forse prova troppo, nel senso che estinzione era in passato potrebbe dirsi tuttalpiù che sia estinzione anche oggi, se era improseguibilità nel passato potrebbe dirsi tuttalpiù.. il problema è se la mancata ripetizione nel 181 di termine perentorio ci consenta di pervenire ad una valutazione in termini di, ora, per tornare proprio all'argomento che è trattato ieri, estinzione e/o improseguibilità, in realtà quelle Cassazioni dicevano che il giudizio di esecuzione si estingueva perché non poteva proseguire, alla fine

Dr. Ferro: le ultimissime battute perché poi abbiamo.. Se ce la facciamo un ultimo intervento.. Un'ultima battuta sulla disciplina transitoria, poi chiudiamo

Dr. Vigorito: l'ultimo nodo che poi credo che sia quello dal punto di vista più.. Quello dal punto di vista pratico più importante ma che forse a noi qui riuniti ci interessa poco, ci riguarda poco, è quello della disciplina transitoria. Voi sapete che nella prassi di alcuni Tribunali, soprattutto nella prassi di alcuni grossi Tribunali, si è ritenuto che la disciplina, la nuova disciplina introdotta dalla riforma fosse applicabile unicamente alle procedure nelle quali non era mai stata emessa l'ordinanza di vendita, mentre in tutti gli altri casi, cioè laddove ci fosse un'ordinanza di vendita, indipendentemente dall'esito di quella subprocedimento di vendita dovessero applicarsi le vecchie norme. Vi renderete conto che in

larga parte è una interpretazione disapplicativa della riforma perché il numero delle procedure in cui era stata già emessa l'ordinanza di vendita era un numero molto alto, devo dire che la risposta, diciamo, dei colleghi presenti è una risposta per due terzi favorevole invece all'interpretazione più ampia, quella che ritiene che si applica la nuova disciplina a tutte le procedure, vecchie e nuove, anche laddove ci sia stata l'emissione dell'ordinanza di vendita, ove questa ordinanza di vendita non abbia portato all'aggiudicazione del bene e sia stato necessario emetterne una nuova, io credo che questa interpretazione trova anche un supporto giurisprudenziale perché la giurisprudenza della Cassazione ha varie volte affermato che all'esito negativo di un procedimento di vendita il provvedimento che si emette è una nuova ordinanza di vendita. Se è così non si capisce in che modo si può sostenere che l'intera disciplina dell'istituto sia vincolata a un'ordinanza di vendita che ha perso qualsiasi effetto

Dr. Ferro: bene, siamo pronti allora per finire con l'ultima sessione. Ringrazierei entrambi i colleghi, Massimo Orlando e Francesco Vigorito

(applausi)