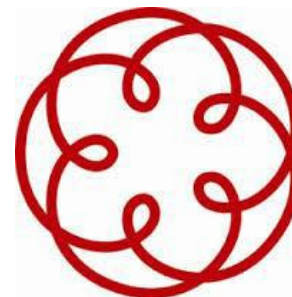


CORSO BASE PER CURATORI FALLIMENTARI
Prima edizione

Sezione Giovani Ordine dei Dottori Commercialisti e
degli Esperti Contabili di Perugia

Le vendite competitive

Dott.ssa Marta Mari





Le riforme dell'art. 107

2006-2007



INTRODUZIONE DELLE VENDITE COMPETITIVE PER LA REALIZZAZIONE DELL'ATTIVO

(Precedentemente veniva prevista unicamente la vendita secondo le norme stabilite dal codice di procedura civile in tema di esecuzione forzata)



OBIETTIVO: MASSIMIZZARE IL REALIZZO SECONDO MODELLI DI SPEDITEZZA, FLESSIBILITA' E TRASPARENZA (Relazione Ministeriale illustrativa)

2015



INTRODUZIONE DELLA POSSIBILITA' DI PREVEDERE CHE IL VERSAMENTO DEL PREZZO ABBAIA LUOGO RATEALMENTE



OBBLIGO PER IL CURATORE DI EFFETTUARE LA PUBBLICITA' EX ART. 490, c. 1 c.p.c. ALMENO 30 GG PRIMA DELL'INIZIO DELLA PROCEDURA COMPETITIVA



Le vendite competitive - Definizione

- IL LEGISLATORE **NON** FORNISCE UNA DEFINIZIONE DI «VENDITA COMPETITIVA» in quanto è proprio la sua indeterminatezza a farne il possibile strumento per ogni vendita, consentendone l'adattabilità alla fattispecie
- FISSA DEI **PASSAGGI INDISPENSABILI** dai quali ci si può discostare parzialmente solo per beni di modesto valore



Passaggi indispensabili stabiliti ex art. 107 l.f.

1. STIMA

Il curatore affida la stima a operatori esperti, salvo il caso di beni di modesto valore



2. FORMULAZIONE DELLA STRATEGIA DI CESSIONE

Il curatore tenendo conto che l'obiettivo è massimizzare il ricavato, sceglie la procedura competitiva che gli permetta di ottenere un maggiore realizzo, tenendo conto dei costi della stessa e della necessità di scatenare una competizione tra tutti quanti i possibili aventi interesse

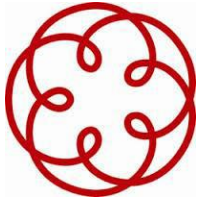


3. ENUNCIAZIONE DELLA STRATEGIA NEL PROGRAMMA DI LIQUIDAZIONE

E' fondamentale che tutto quanto si intenda fare venga ivi riportato, perché una volta approvato va seguito pedissequamente, salvo il deposito di integrazioni allo stesso per sopravvenute esigenze



4. ESECUZIONE DI QUANTO ESPOSTO NEL PROGRAMMA.



Stima

Il curatore sceglie un **operatore esperto** e gli dà **formale incarico** alla redazione della perizia di stima dei beni inventariati



Il curatore comunica al G.D. il professionista prescelto



Nel caso in cui debbano essere stimati anche beni immobili, il G.D. fissa l'udienza nel corso della quale il professionista prescelto deve prestare giuramento



REDAZIONE DELLA PERIZIA, la quale oltre la stima dei beni deve contenere quanto meno i criteri di valutazione adottati quali parametri di giudizio e la descrizione della situazione del bene (art. 173 bis disp.att. C.p.c.)



DEPOSITO DELLA RELAZIONE DI STIMA in cancelleria e suo inserimento nel fascicolo del fallimento



Formulazione della strategia di cessione

Tenendo conto che l'obiettivo è quello di vendere al **prezzo più alto possibile**, nel **minor tempo possibile**, con **regole prestabilite e non discrezionali** di selezione delle offerte



La modalità di vendita prescelta **deve** in ogni caso **garantire**:

- UNA GARA TRA GLI INTERESSATI, che ponga in competizione tutti gli offerenti;
- UN'ADEGUATA PUBBLICITA'
- TRASPARENZA



Pubblicità



ADEGUATA AL BENE CHE VIENE OFFERTO: Il curatore di volta in volta può ideare la pubblicità più penetrante in base al bene da realizzare, purché i criteri di base siano stati approvati nel programma di liquidazione



TUTTO QUANTO PERMETTA DI RAGGIUNGERE L'OBIETTIVO DI TRASPARENZA E CONOSCENZA MASSIMA PERSEGUITO DAL LEGISLATORE, sempre tenendo conto dei costi da sostenere in relazione al bene da liquidare



POSSIBILI FORME PUBBLICITARIE:

- PUBBLICITA' SU INTERNET: pubblicazioni su siti specializzati nelle aste giudiziarie, sul dataroom di fallco, ecc.
- PUBBLICAZIONI SULLA CARTA STAMPATA: quotidiani locali o nazionali, riviste specializzate
- CARTELLONISTICA O VOLANTINAGGIO



Tipologie di vendite competitive

Rimessa al Giudice Delegato



- Le vendite rimesse al G.D. seguono obbligatoriamente le disposizioni del c.p.c. in quanto compatibili con la legge fallimentare

Procedure competitive semplificate effettuate dal curatore o da soggetti specializzati



- Previsione di una gara il cui meccanismo sia semplice e scarno, ma chiaro, prevedendo l'indicazione del prezzo base, il luogo di deposito dell'offerta, i termini minimi di pagamento.

Procedure competitive rigide effettuate dal curatore o da soggetti specializzati



- Ripercorre il meccanismo delle vendite giudiziali con o senza incanto

Trattativa privata



- Per beni di modesto valore. Preceduta da una pubblicità volta ad individuare il soggetto con il quale concludere la trattativa