



TRIBUNALE DI LAGONEGRO

Linee guida per i professionisti delegati in ordine alle modalità di predisposizione delle istanze per la liquidazione del compenso ai sensi del D.M. n. 227 del 2015.

I giudici dell'esecuzione del Tribunale di Lagonegro, dott. Aniello Maria De Piano e dott.ssa Giuliana Santa Trotta,

DISPONGONO

le seguenti istruzioni 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.

1. 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.

La deroga è consentita solo in caso di assoluta necessità e previa adeguata e congrua motivazione.

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 - in data antecedente al 10/3/2016 - un decreto di liquidazione del giudice.

In particolare, l'istanza di liquidazione deve essere redatta in conformità al D.M. n. 227 del 2015 ed ai criteri di cui alle seguenti istruzioni anche qualora l'attività del professionista sia stata posta in essere (in tutto od in parte) sotto il vigore della precedente disciplina.

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.

2. Definizioni.

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

per fase di studio e preparatoria: la fase comprendente l'attività posta in essere dal professionista tra il conferimento dell'incarico e la redazione dell'avviso di vendita (ivi compresa tale ultima attività);

per fase di vendita: la fase comprendente l'attività posta in essere dal professionista successivamente alla redazione dell'avviso di vendita e fino all'aggiudicazione.

In particolare ed a titolo esemplificativo, tale fase comprende la comunicazione e 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 da nominare);

per fase di trasferimento: la fase comprendente l'attività posta in essere dal professionista successivamente all'aggiudicazione e sino alla pronuncia del decreto di trasferimento.

In particolare ed 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 voltura catastale del decreto di trasferimento e di cancellazione delle formalità pregiudizievoli;

per fase di distribuzione: la fase comprendente l'attività di assegnazione delle somme ricavate dalla vendita o di formazione del progetto di distribuzione (ivi compresa l'esecuzione del progetto).

3. Criteri GENERALI per la predisposizione dell'istanza di liquidazione.

3.1. Liquidazione "ORDINARIA": prezzo/valore pari o superiore ad euro 30.000,00.

Se il prezzo o il valore di assegnazione del bene sia pari o superiore ad euro 30.000,00 (liquidazione "ORDINARIA"), il professionista indica - in via tendenziale e salve le diverse prescrizioni di seguito fornite - il VALORE MEDIO previsto per ciascuna delle fasi sopra indicate.

3.1.1. Liquidazione "ordinaria" in caso di vendita/assegnazione.

Nel caso sia intervenuta la VENDITA E/O ASSEGNAZIONE del lotto, l'istanza di liquidazione "ordinaria" deve contenere l'indicazione separata dell'importo richiesto per ciascuna delle fasi di cui al D.M. n. 227 del 2015.

In particolare:

- a) per quanto concerne la voce prevista per la fase di trasferimento, la quota del compenso deve essere ripartita nei seguenti termini:
 - 50% della quota di compenso a carico della procedura;
 - 50% della quota di compenso a carico del soggetto aggiudicatario;
- b) per quanto concerne la voce prevista per la fase di distribuzione, la quota del

compenso è determinata come segue:

- in via ordinaria, nella misura intera del valore medio (100%);
- con riduzione del 25% nel caso di assegnazione/distribuzione effettiva delle somme ricavate ad UNICO CREDITORE (75% del valore medio);
- con aumento del 25% nel caso di distribuzione effettiva delle somme ricavate ad ALMENO 5 CREDITORI (125% del valore medio).

3.1.2. Liquidazione “ordinaria” in caso di chiusura anticipata.

Nel caso sia intervenuta la CHIUSURA ANTICIPATA della procedura prima della vendita e/o assegnazione (per estinzione e/o improcedibilità), il professionista deve procedere come segue:

- a) se la chiusura anticipata della procedura abbia avuto luogo PRIMA della pubblicazione dell'avviso di vendita, il professionista deve:
documentare l'attività di studio e preparatoria effettivamente svolta;
indicare espressamente la percentuale di riduzione applicata sul compenso medio;
- b) se la chiusura anticipata della procedura abbia avuto luogo DOPO la pubblicazione dell'avviso di vendita:
il compenso per la fase di studio e preparatoria è indicato nella misura ordinaria (100% del valore medio);
il compenso per la fase di vendita (FASE n. 2) deve essere indicato con le seguenti riduzioni:
 - - 50% in caso di chiusura della procedura PRIMA dell'espletamento del primo tentativo di vendita (50% del valore medio);
 - - 25% in caso di chiusura della procedura DOPO l'espletamento del primo tentativo di vendita (che abbia avuto esito negativo) e PRIMA dell'espletamento del successivo tentativo di vendita (75% del valore medio);
 - senza riduzione in caso di chiusura della procedura DOPO l'espletamento del secondo tentativo di vendita (100% del valore medio).

3.2. Liquidazione “RIDOTTA”: prezzo/valore inferiore ad euro 30.000,00.

Se il prezzo o il valore di assegnazione del bene sia inferiore ad euro 30.000,00 (liquidazione “RIDOTTA”), il professionista deve applicare per ciascuna delle fasi sopra indicate gli importi di seguito precisati.

3.2.1. Liquidazione “ridotta” in caso di vendita/assegnazione.

Nel caso sia intervenuta la VENDITA E/O ASSEGNAZIONE del lotto, il compenso per la liquidazione “ridotta” deve essere indicato nei seguenti termini:

- a) per la fase di studio e preparatoria:
riduzione del 25% rispetto al valore medio (compenso: euro 750,00);
- b) per la fase di vendita:
riduzione del 25% rispetto al valore medio (compenso: euro 750,00);

- c) per la fase di trasferimento:
senza riduzione e con ripartizione del compenso nei seguenti termini:
- quota del 25% (euro 250,00) a carico della procedura;
 - quota del 75% (euro 750,00) a carico dell'aggiudicatario;
- d) per la fase di distribuzione:
riduzione del 50% rispetto al valore medio (compenso: euro 500,00).

3.2.2. Liquidazione "ridotta" in caso di chiusura anticipata.

Nel caso sia intervenuta la CHIUSURA ANTICIPATA della procedura prima della vendita e/o assegnazione (per estinzione e/o improcedibilità), il compenso deve essere indicato nei seguenti termini:

- a) se la chiusura anticipata della procedura abbia avuto luogo PRIMA della pubblicazione dell'avviso di vendita: il professionista delegato deve documentare l'attività di studio e preparatoria effettivamente svolta;
il compenso per tale fase non può essere comunque superiore ad euro 750,00;
- b) se la chiusura anticipata della procedura abbia avuto luogo DOPO la pubblicazione dell'avviso di vendita: il compenso per la fase di studio e preparatoria deve essere indicato con la riduzione del 75% rispetto al valore medio (compenso: euro 750,00); il compenso per la fase di vendita deve essere indicato con le seguenti riduzioni:
- riduzione del 50% rispetto al valore medio in caso di chiusura della procedura PRIMA dell'espletamento del primo tentativo di vendita (compenso: euro 500,00);
 - riduzione del 25% rispetto al valore medio in caso di chiusura della procedura DOPO l'espletamento almeno di un tentativo di vendita (compenso: euro 750,00).

4. Criteri SPECIALI per la predisposizione dell'istanza di liquidazione.

4.1. Vendita di più lotti.

Nel caso la vendita e/o l'assegnazione abbiano ad oggetto PLURIMI LOTTI, il professionista delegato deve procedere come segue in relazione a ciascuna delle fasi sopra indicate.

4.1.1. Fase di studio e preparatoria.

Per la fase di studio e preparatoria:

- a) se per i lotti esista la medesima provenienza (e l'attività di studio della certificazione ex art.567 c.p.c. sia stata conseguentemente identica), il professionista:
deve richiedere UNA SOLA VOLTA la quota di compenso per tale fase;
può determinare in tal caso lo scaglione di riferimento SOMMANDO il valore complessivo dei lotti;
può applicare sul valore medio i seguenti aumenti:
- + 25% rispetto al valore medio nel caso in cui il numero di lotti sia

- superiore a 3 e fino a 6;
 - + 50% rispetto al valore medio nel caso in cui il numero di lotti sia superiore a 6;
- b) se per i lotti non esista la medesima provenienza (e l'attività di studio della certificazione ex art. 567 c.p.c. sia stata conseguentemente diversa), il professionista:
- può richiedere la quota di compenso per tale fase SEPARATAMENTE per ciascun lotto:
- deve determinare lo scaglione di riferimento per ciascun lotto SEPARATAMENTE (ovverosia, senza sommatoria del valore dei beni); deve determinare il compenso nei seguenti termini:
- per il primo lotto: valore medio nella misura intera (100%);
 - per i lotti successivi: valore medio con riduzione del 25% (75% del valore medio);

4.1.2. Fase di vendita.

Per la fase di vendita, il professionista:

- a) deve richiedere SEMPRE UNA SOLA VOLTA la quota di compenso per tale fase;
- b) può determinare lo scaglione di riferimento SOMMANDO il valore complessivo dei lotti;
- c) può applicare sul valore medio gli aumenti di seguito indicati:
 - c) + 25% rispetto al valore medio nel caso in cui il numero di lotti sia superiore a 3 e fino a 6;
 - d) + 50% rispetto al valore medio nel caso in cui il numero di lotti sia superiore a 6;

4.1.3. Fase di trasferimento.

Per la fase di trasferimento, il professionista deve richiedere la voce di compenso per tale fase SEPARATAMENTE per ciascun lotto.

In tal caso, la determinazione dello scaglione di riferimento deve essere effettuata SEMPRE SEPARATAMENTE per ciascun lotto (ovverosia, senza sommatoria del valore dei beni).

4.2. Distribuzione e più debitori.

Per la fase di distribuzione, il professionista può richiedere la voce di compenso per tale fase SEPARATAMENTE laddove la distribuzione abbia reso necessaria la formazione di plurime masse.

Nella determinazione degli importi per tale voce il professionista deve seguire i criteri sopraindicati ai paragrafi 3.1.1. e 3.2.1.

Lagonegro, 19 ottobre 2023

I Giudici dell'Esecuzione