

# *Consiglio Nazionale del Notariato*

*Studio n.19-2018/E*

## **LA VENDITA FORZATA IMMOBILIARE TELEMATICA**

*di Ernesto Fabiani*

*(Approvato dal Gruppo di studio sulle Esecuzioni Immobiliari e Attività Delegate il 09/04/2018)*

*(Approvato dal CNN il 19-20/04/2018)*

### **ABSTRACT**

Lo studio affronta la tematica della vendita forzata telematica, con riferimento alla sola espropriazione immobiliare, alla luce della recente entrata in vigore della necessità per il giudice dell'esecuzione di ricorrere a detta tipologia di vendita, anziché a quella tradizionale, "salvo che sia pregiudizievole per gli interessi dei creditori o per il sollecito svolgimento della procedura" (art. 569 c.p.c.).

L'Autore, dopo essersi soffermato sulla nozione e sui possibili modelli di vendita forzata telematica, nonché sulla evoluzione normativa che ha conosciuto detto istituto nel nostro ordinamento, procede ad un approfondito esame della vendita forzata immobiliare telematica così come attualmente disciplinata nel nostro ordinamento (DM 32/2015 e "Specifiche tecniche del responsabile per i sistemi informativi automatizzati del Ministero"): ricorso alla figura del "gestore della vendita telematica" e varie fasi in cui si articola detto subprocedimento (presentazione dell'offerta, identificazione dell'offerente, deposito dell'offerta, attività/verifiche preliminari allo svolgimento della gara, gara fra gli offerenti).

L'Autore si sofferma, altresì, sull'ipotesi del mancato funzionamento dei servizi informatici del dominio giustizia e sulla problematica, di carattere più generale, attinente alle nuove tipologie di irregolarità (di ordine "telematico") che possono inficiare la validità del subprocedimento di vendita, nonché sugli istituti, specifici del processo esecutivo o di carattere più generale, idonei comunque a salvaguardare la stabilità dell'acquisto effettuato in sede di espropriazione forzata.

Una particolare attenzione viene dedicata alla delimitazione dei confini della suddetta obbligatorietà per il giudice dell'esecuzione di ricorrere alla vendita telematica, posto che l'art. 569 c.p.c., nel far salvo il possibile pregiudizio per gli interessi dei creditori o per il sollecito svolgimento della procedura, lascia comunque residuare in capo al giudice un margine di valutazione con riferimento al singolo caso di specie.

La tematica viene trattata anche con riferimento alle procedure concorsuali e, segnatamente, con riferimento alla vendita fallimentare, in relazione alla quale viene fundamentalmente escluso ogni margine di operatività della vigente disciplina della vendita telematica di cui al DM 32/2015, non solo nell'ipotesi di cui al primo comma dell'art. 107 l. fall. (cd. vendita competitiva) ma anche

nell'ipotesi di cui al secondo comma della medesima norma (vendita secondo le modalità di cui al codice di procedura civile).

All'esito dell'indagine complessiva condotta vengono evidenziate le criticità dell'attuale disciplina della vendita forzata telematica nel nostro ordinamento, tanto sotto il profilo della legittimità (stante il ricorso ad una fonte di rango secondario – il DM 32/2015 - per disciplinare profili, non meramente “tecnici”, che dovrebbero essere invece disciplinati da norme di rango primario), quanto sotto il profilo della opportunità (eccessiva limitazione del potere di valutazione del giudice dell'esecuzione sotto il profilo della individuazione delle modalità di vendita, *standards* di sicurezza informatica non adeguati tanto sotto il profilo dei requisiti richiesti per l'iscrizione dei “gestori della vendita telematica” nell'apposito registro che sotto il profilo della identificazione – in via telematica – dell'offerente), in parte superabili attraverso un nuovo intervento del legislatore volto a valorizzare il Portale delle Vendite pubbliche (non solo per l'effettuazione della pubblicità, dell'offerta e della richiesta di visita dell'immobile ma) anche sotto il profilo dello svolgimento delle operazioni di vendita in via telematica.

L'Autore conclude ritenendo, in una prospettiva *de iure condito*, che, anche alla luce delle numerose riforme intervenute in materia negli ultimi anni, i tempi siano ormai maturi per una integrale riformulazione delle norme del codice di procedura civile in tema di vendita forzata, ivi compreso il possibile svolgimento della stessa in via telematica.

SOMMARIO: 1. La vendita forzata telematica in genere. – 2. Il ricorso, nella prassi, a differenti modelli di vendita forzata telematica. – 3. L'intervento del legislatore e l'evoluzione normativa in materia. – 4. L'attuale disciplina della vendita forzata immobiliare telematica (D.M. 32/2015 e “Specifiche tecniche del responsabile per i sistemi informativi automatizzati del Ministero”); - 4.1 Premessa; 4.2 Il ricorso alla figura del “gestore della vendita telematica”; - 4.3 La presentazione dell'offerta; - 4.4 L'identificazione dell'offerente; - 4.5 Il deposito dell'offerta; - 4.6 Le attività/verifiche preliminari allo svolgimento della gara (regolarità/efficacia delle offerte, versamento della cauzione, etc.); - 4.7 La gara fra gli offerenti; - 4.8 Il mancato funzionamento dei servizi informatici del dominio giustizia; - 4.9 Nuove problematiche in tema di regolarità dello svolgimento delle operazioni di vendita in via telematica e stabilità della vendita forzata. – 5. L'obbligatorietà, per il giudice, di ricorrere alla vendita forzata telematica. – 6. Vendita telematica e procedure concorsuali. – 7. Criticità della attuale disciplina della vendita forzata immobiliare telematica; - 7.1 Premessa; - 7.2 L'assenza di una disciplina legislativa delle modalità di svolgimento della vendita forzata telematica e l'attuale illegittimità della disciplina vigente di rango secondario; - 7.3 L'irragionevolezza, o comunque la non condivisibilità, delle scelte di fondo effettuate (obbligatorietà della vendita telematica, possibili tipologie di vendita telematica, sicurezza informatica); - 7.4 L'esigenza di valorizzare appieno le potenzialità del Portale delle Vendite Pubbliche. – 8. Conclusioni.

\*\*\*\*

## 1. La vendita forzata telematica in genere

L'espressione vendita forzata telematica evoca lo svolgimento del subprocedimento di vendita forzata, in tutto o anche solo in parte, ricorrendo allo strumento telematico.

Siamo, conseguentemente, di fronte ad una valorizzazione del ricorso alla telematizzazione del processo (civile) con riferimento ad una parte (più o meno significativa, a seconda delle scelte effettuate dal legislatore) dell'iter procedimentale di cui si compone la vendita forzata<sup>1</sup>, i cui confini sono fondamentalmente tracciati, a monte, dalla proposizione dell'istanza di vendita e, a valle, dall'emissione del decreto di trasferimento.

In tal caso, peraltro, il ricorso allo strumento telematico, rispetto a quanto già accaduto per il processo civile in genere, avviene in modo ancor più significativo e complesso in quanto: per un verso, dal punto di vista soggettivo, non coinvolge solo soggetti professionali che rivestono differenti ruoli nell'ambito del processo (giudici, avvocati e cancellieri) ma anche soggetti solo occasionalmente coinvolti nel processo (gli offerenti); per altro verso, dal punto di vista oggettivo, si traduce nello svolgimento in via telematica di un'intera fase del processo (*rectius* del subprocedimento di vendita o di parte di esso) anziché nella telematizzazione di singoli atti processuali e adempimenti relativi agli stessi o comunque rilevanti per il processo.

Il ricorso allo strumento telematico, in tal caso, è finalizzato a rendere il processo di espropriazione forzata nel suo complesso sempre più efficiente/efficace, facendo leva, nello specifico, più che sulla maggiore rapidità di svolgimento dell'iter procedimentale, sui migliori risultati dallo stesso conseguibili, in termini di maggior realizzo, ricorrendo a modalità di vendita telematiche, anziché tradizionali.

Detto risultato è legato alla possibilità di consentire, ricorrendo allo strumento telematico, la partecipazione alla vendita forzata di un numero di offerenti maggiore rispetto a quelli che vi prenderebbero parte ove questa venisse effettuata ricorrendo alle modalità di vendita tradizionali. Il ricorso allo strumento telematico consente, infatti, di superare agevolmente eventuali ostacoli di ordine spazio/temporale, non essendo l'offerente tenuto a presenziare fisicamente nel luogo ove si tiene la vendita.

Il ricorso alla telematizzazione della vendita consente anche di accrescere la trasparenza delle relative operazioni, evitando le tipiche turbative e interferenze che la presenza fisica degli offerenti all'atto della gara tradizionalmente determina.

Indubbiamente, dunque, ci troviamo dinanzi ad una pluralità di vantaggi, ma sarebbe errato pensare che la telematizzazione della vendita forzata rechi con sé esclusivamente vantaggi.

Sussistono, a ben vedere, anche degli svantaggi rispetto alle tradizionali modalità di vendita.

Il riferimento è, in particolare, alla necessaria alfabetizzazione digitale che, il ricorso alla vendita telematica, presuppone nel potenziale offerente.

---

<sup>1</sup> Su cui cfr. in via generale TRAVI, *Vendita dei beni pignorati*, in *Noviss. Dig. it.*, XX, Torino, 1975, 637 ss.; A. CERINO CANOVA, *Vendita forzata*, in *Enc. giur.*, XXXII, Roma, 1994 (aggiornamento curato da C. Consolo), 1 ss.; F. MAZZARELLA, *Vendita forzata*, in *Enc. dir.*, XLVI, Milano, 1993, 552 ss.; A. TEDOLDI, *Vendita e assegnazione forzata*, in *Dig. disc. priv.*, Sez. civ., XIX, Torino, 1999, 653 ss.; SALETTI, *Tecniche ed effetti delle vendite forzate immobiliari*, in *Le espropriazioni individuali e concorsuali. Incertezze e prospettive. Quaderni dell'associazione fra gli studiosi del processo civile*, Milano, 2005, 129 ss.; P. FARINA, *L'aggiudicazione nel sistema delle vendite forzate*, Napoli, 2012, 3 ss.; B. CAPPONI, *Manuale di diritto dell'esecuzione civile*, Torino, 2017, 327 ss.; A.M. SOLDI, *Manuale dell'esecuzione forzata*, Padova, 2017, 1325 ss.; P. LICCARDO, *I modelli decisionali della vendita coattiva nelle l. 14 maggio 2005 n. 80, 28 dicembre 2005 n. 263 e 24 febbraio 2006 n. 52: ovvero della qualità delle leggi o delle leggi senza qualità*, in *Riv. es. forz.*, 2006, 99 ss.; E. FABIANI, *La vendita forzata. Evoluzione dell'istituto ed attualità del pensiero di Salvatore Pugliatti*, in *Giusto processo civ.*, 2015, 703 ss. ed ivi ulteriori riferimenti.

E' di tutta evidenza, infatti, che la scarsa familiarità con lo strumento informatico può divenire un importante disincentivo a partecipare alla vendita, con evidenti effetti negativi sui risultati di quest'ultima, in particolare, e del processo di espropriazione forzata, in generale.

In altri termini, non è affatto scontato che il ricorso a modalità di vendita telematiche determini di per sé un aumento degli offerenti.

Se infatti, per effetto del ricorso allo strumento telematico, per un verso, si elimina l'ostacolo di ordine spazio/temporale, per altro verso si impone, però, al soggetto che intende partecipare alla vendita il possesso di determinate conoscenze/abilità.

In linea generale, non appare dubitabile che si debba guardare con grande favore alla prospettiva del ricorso alla telematizzazione del processo anche ove questo sia rappresentato dal processo esecutivo e, segnatamente, dalla vendita forzata, ma il vero problema è quello di stabilire in quale misura il ricorso alla telematizzazione di quest'ultima sia effettivamente funzionale al processo di espropriazione forzata, sotto il profilo delle modalità di svolgimento dello stesso e/o dei relativi risultati.

In altri termini, non è difficile ipotizzare che il ricorso alla telematizzazione del processo possa portare dei benefici anche in questa ipotesi, ma occorre comprendere in che termini e a quali condizioni.

Una verifica, questa, tutt'affatto scontata e meno agevole di quanto si possa immaginare a prima vista. E ciò, si badi, non solo in quanto, come già evidenziato, il ricorso alla vendita telematica non comporta esclusivamente vantaggi, ma anche perché l'effettiva funzionalità del ricorso alle modalità di vendita telematiche non può essere valutata guardando esclusivamente al profilo quantitativo dei potenziali acquirenti.

Tradizionalmente, infatti, uno dei vantaggi della vendita forzata, rispetto alla vendita privata, risiede nella diffusa convinzione che l'acquisto nell'ambito di una procedura giudiziaria sia un acquisto "sicuro"<sup>2</sup>, per cui, evidentemente, la maggiore o minore appetibilità dei beni oggetto di procedura espropriativa non passa esclusivamente attraverso la maggiore o minore difficoltà di formulare un'offerta, ma anche per la stabilità dei risultati dell'espropriazione forzata.

Ciò significa che, il ricorso a modalità di vendita telematiche, per conseguire gli obiettivi che si prefigge, deve comunque salvaguardare il suddetto profilo, tanto sotto il profilo dello svolgimento delle operazioni di vendita (e, dunque, del relativo ambiente informatico), quanto, ancor prima, sotto il profilo della identificazione dell'offerente (in via, per l'appunto, telematica).

Evidentemente, infatti, il primo dato di cui occorre esser certi, ancor prima della sicurezza informatica della piattaforma cui si ricorre per l'effettuazione della vendita in via telematica, è l'identità del soggetto che formula l'offerta e che potrebbe divenire aggiudicatario del bene.

In sostanza, nel momento in cui si immagini di ricorrere all'effettuazione della vendita forzata con modalità telematiche, due esigenze contrapposte si contendono il campo: garantire, da un lato, la maggiore sicurezza possibile della vendita, tanto sotto il profilo della identificazione dell'offerente remoto (anche per evitare turbative d'asta e dare risposte concrete alla vigente normativa in tema di anticiclaggio), quanto sotto il profilo dell'ambiente informatico nel cui ambito questa è destinata a svolgersi; dall'altro lato, consentire al numero più alto possibile di offerenti di partecipare alla vendita (pagando, a seconda dei casi, un prezzo più o meno significativo in termini

---

<sup>2</sup> Cfr. per tutti G. VERDE, *La delega: un'ipotesi suggestiva bisognosa di qualche approfondimento e di molta prudenza in Delegabilità ai notai delle operazioni di incanto nelle espropriazioni immobiliari. Atti del convegno di Roma del 22-23 maggio 1993*, Milano, 1994, spec. 278 il quale sottolinea come il vantaggio della vendita forzata sia proprio quello della «sufficiente certezza che si è acquistato bene. Lo sa l'uomo della strada che, quando ha comprato ad un'asta pubblica, afferma con sicurezza che il suo acquisto non corre (quasi) rischi».

di sicurezza della vendita, nella fase di identificazione dell'offerente e/o nella fase di svolgimento della stessa).

Ciò premesso, occorre al contempo evidenziare, in via di principio, come:

- 1) non sussiste un rapporto di incompatibilità fra vendita telematica e vendita tradizionale, essendo ben possibile ricorrere ad un modello di vendita cd. mista, cui si possa conseguentemente partecipare sia in via telematica che in via analogica;
- 2) non esiste un unico modello di vendita telematica.

A quest'ultimo proposito, tradizionalmente si distingue fra vendita sincrona e vendita asincrona: la prima, caratterizzata dallo svolgersi della vendita nella medesima unità di tempo e con la simultanea connessione del giudice (o altro referente della procedura) e di tutti gli offerenti; la seconda, caratterizzata dallo svolgersi della vendita in un arco temporale predeterminato senza la simultanea connessione del giudice e di tutti gli offerenti.

Al contempo sarebbe, però, riduttivo circoscrivere le varie modalità di vendita telematica solo alla suddetta contrapposizione ed alla possibile combinazione fra vendita telematica e vendita tradizionale (cd. vendita mista), posto che, in ragione delle suddette contrapposte esigenze sottese al possibile ricorso a modalità di vendita telematiche, occorre tener conto di una ulteriore variante: il ricorso o meno alla intermediazione di un professionista qualificato per superare le difficoltà/diffidenze legate alla non adeguata alfabetizzazione digitale dei potenziali offerenti (e, se del caso, anche per elevare il livello di sicurezza in sede di identificazione dell'offerente).

Detti modelli trovano riscontro, ancor prima che negli interventi legislativi in materia, nella prassi sviluppatasi, ormai da alcuni anni, presso più uffici giudiziari.

## ***2. Il ricorso, nella prassi, a differenti modelli di vendita forzata telematica***

Nel privilegiare l'una o l'altra delle esigenze in precedenza evidenziate, nella prassi si sono sviluppati differenti modelli di vendita forzata telematica, che non si diversificano fra loro solo per il profilo attinente alla sincronicità/asincronicità della stessa o per il ricorso o meno in via esclusiva allo strumento telematico (cd. vendita mista), ma anche per il ricorso, o meno, alla intermediazione di un professionista per superare le difficoltà/diffidenze legate alla non adeguata alfabetizzazione digitale dei potenziali offerenti.

Ciò, sia in sede di primissima applicazione della vendita telematica, ossia quando taluni tribunali, pur in assenza di qualsivoglia disposizione legislativa, vi hanno fatto ricorso (prima in sede di espropriazione mobiliare e poi immobiliare), sia successivamente, ossia dopo i primi interventi legislativi in materia.

Come avremo modo di precisare da qui a breve, peraltro, l'evoluzione normativa in materia è stata contraddistinta dal rinvio da parte del legislatore, intervenuto per la prima volta in materia con una disposizione estremamente generica, ad un decreto ministeriale che ha tardato alcuni anni ad arrivare, con conseguente arricchirsi della prassi di un fenomeno, di quanto meno dubbia legittimità, caratterizzato dal ricorso in sede di espropriazione forzata alla vendita telematica (non più in totale assenza di una normativa di riferimento ma) in assenza della normativa di rango secondario (e dunque delle relative prescrizioni) cui la normativa vigente, di rango primario,

subordinava la possibilità per il giudice di ricorrere allo svolgimento della vendita con modalità telematiche.

Per lo più è stata privilegiata, nella prassi, l'esigenza di consentire la partecipazione alla vendita del maggior numero possibile di potenziali offerenti.

Più precisamente, talvolta prendendo spunto anche da modelli di vendita telematica sviluppatasi in contesti differenti dalla vendita forzata, si è fatto ricorso a differenti modelli di vendita telematica, talvolta sincrona e talaltra asincrona, accomunati per lo più:

- 1) dalla esigenza di fondo di rimuovere gli ostacoli di ordine spazio/temporale (proprio al fine di agevolare al massimo la possibilità di partecipare, in via telematica, allo svolgimento delle operazioni di vendita);
- 2) dal ricorso ad un sistema di identificazione debole (affidata ad un meccanismo di riconoscimento soltanto indiretto, che fa capo al gestore della PEC. e che si esaurisce, sostanzialmente, nella trasmissione in via telematica di una copia per immagine, non sottoscritta con firma digitale, del documento di identità);
- 3) dal necessario possesso, da parte del potenziale offerente (che deve operare senza il supporto di alcun intermediario professionale), di una certa dimestichezza con gli strumenti informatici<sup>3</sup>.

Nella prassi non sono mancati, però, anche modelli tendenti, per un verso, a privilegiare al massimo la sicurezza della vendita e, per altro verso, a rimuovere il possibile ostacolo alla partecipazione alla stessa rappresentato dalla scarsa familiarità con strumenti informatici.

In particolare, si è sviluppato un modello di vendita telematica (denominato R.A.N.<sup>4</sup>) che, al fine di conseguire i suddetti obiettivi, oltre a ricorrere ad un ambiente informatico per lo svolgimento della vendita dotato di *standard* di sicurezza particolarmente elevati, ricorre altresì alla figura del pubblico ufficiale (nella specie, il notaio) in sede di identificazione dell'offerente e di effettuazione delle operazioni di vendita telematica, in modo tale che anche il soggetto totalmente privo di qualsiasi familiarità con strumenti informatici possa prendere parte ad una vendita forzata telematica.

Detto modello, immaginato per la vendita sincrona, si incentra sulla figura del "notaio banditore", che pone in essere le operazioni di vendita ricorrendo ai servizi di un gestore in grado di attivare sessioni remote riservate, e dei "notai periferici", che si fanno carico della identificazione dell'offerente (anche ai fini del rispetto della normativa antiriciclaggio) e della trasmissione di offerte, rilanci e cauzioni.

---

<sup>3</sup> Cfr. E. CAVUOTO, *Il processo esecutivo telematico: stato dell'arte, problemi e prospettive in Il Giusto processo civile*, 2016, spec. 890 ss. il quale distingue fondamentalmente tre modelli: un primo modello, di vendita asincrona con identificazione debole dell'offerente remoto (consistente in un meccanismo semplificato di distribuzione delle chiavi di accesso alla piattaforma informatica, tendenzialmente inidoneo ad assicurare adeguate garanzie in ordine all'effettiva identità del richiedente) spesso adoperato nelle vendite di beni mobili di modesto valore (ma talvolta utilizzato anche in altre sedi, come ad es. dall'E.N.E.L. per le proprie dismissioni immobiliari); un secondo modello, di vendita sincrona, particolarmente affidabile, con identificazione forte dell'offerente remoto, realizzata ricorrendo ad un professionista qualificato (notaio o altro pubblico ufficiale) che si assume la responsabilità di identificare l'offerente e di gestire offerte, rilanci e cauzioni, utilizzato soprattutto per le vendite di beni immobili, mobili registrati o di considerevole valore; un modello intermedio, di vendita sincrona con identificazione debole dell'offerente remoto (consistente nel ricorso a soggetti privati, di regola società di servizi, per la distribuzione delle credenziali di accesso alla piattaforma informatica e per l'identificazione dei partecipanti alla gara con modalità meno affidabili rispetto al modello precedente) caratterizzato dalla possibilità di procedere in prima persona - collegandosi alla piattaforma informatica - alla formulazione di offerte e rilanci, nonché al deposito di cauzioni, indicato soprattutto per le vendite mobiliari di modesto o medio valore.

<sup>4</sup> Rete Aste Notarili.

Si tratta di un modello di vendita telematica che presenta l'ulteriore vantaggio di consentire l'immediata restituzione della cauzione agli offerenti non aggiudicatari, mentre sconta il limite, della necessaria sincronicità della vendita (non prevedendo la vendita in modalità asincrona).

Anche la necessità di ricorrere ad uno specifico intermediario professionale qualificato, come il notaio, per poter partecipare allo svolgimento delle operazioni di vendita in via telematica, rappresenta un limite, sotto il profilo della rimozione degli ostacoli di ordine spazio/temporale <sup>5</sup>, ma rappresenta anche un vantaggio, sotto il differente profilo della esigenza di superare, ove si faccia ricorso allo strumento telematico, eventuali diffidenze per lo strumento e/o *deficit* di alfabetizzazione digitale dei potenziali offerenti.

Nel caso di specie, peraltro, il ricorso al notaio vale altresì a risolvere il delicato problema della identificazione del soggetto offerente in modo particolarmente significativo, sotto il profilo della sicurezza e della prova, essendo detta attività, non solo sottratta alla via telematica, ma anche affidata ad un pubblico ufficiale.

### **3. *L'intervento del legislatore e l'evoluzione normativa in materia***

La vendita forzata telematica ha conosciuto, negli ultimi anni, un'evoluzione normativa particolarmente significativa.

Questi i passaggi essenziali:

- 1) introduzione, nel 2009 (d.l. n. 193/2009 conv. con modificazioni dalla l. n. 24/2010), di una norma, nell'ambito delle disposizioni di attuazione del codice di rito civile, ossia l'art. 161-ter, rubricata "vendita con modalità telematiche", che è entrata in vigore nel febbraio 2010 e che si limita: per un verso, a prevedere il possibile «svolgimento della vendita di beni mobili e immobili mediante gara telematica nei casi previsti dal codice, nel rispetto dei principi di competitività, trasparenza, semplificazione, efficacia, sicurezza, esattezza e regolarità delle procedure telematiche»; per altro verso, a rinviare ad un decreto del Ministro della Giustizia per stabilire «le regole tecnico-operative» per lo svolgimento della suddetta vendita;
- 2) emanazione solo cinque anni più tardi (ossia nel 2015) del suddetto decreto del Ministro della Giustizia (D.M. n. 32/2015) che, peraltro:
  - 2a) è divenuto effettivamente applicabile solo nell'aprile del 2016, ossia a distanza di più di sei anni dall'entrata in vigore dell'art. 161-ter disp. att. c.p.c.;
  - 2b) ha trovato attuazione nella parte in cui rinvia alle «specifiche tecniche» stabilite «dal responsabile per i sistemi informativi automatizzati del Ministero» (art. 26 d.m. n. 32/2015

---

<sup>5</sup> Posto che l'offerente deve necessariamente recarsi presso uno studio notarile. Ma la capillare presenza dei notai sul territorio nazionale evidentemente circoscrive la portata del suddetto limite, che, peraltro, di recente ha conosciuto un significativo superamento sotto il profilo dei confini nazionali. Il Tribunale di Firenze, infatti, nel dicembre 2017 ha aggiudicato un lotto a Praga per un prezzo finale di aggiudicazione di 14,6 milioni di euro (a fronte di un prezzo base di 9,5 milioni) all'esito di un'asta telematica cui hanno preso parte due offerenti dall'Italia (registratisi presso due differenti notai, a Roma e a Firenze) e due offerenti da Praga (registratisi presso un notaio del luogo) che hanno complessivamente effettuato 16 rilanci da 300 mila euro. Questa esperienza appare particolarmente significativa anche sotto il profilo delle potenzialità di questo peculiare sistema di asta telematica, stante l'astratta utilizzabilità dello stesso in tutti i Paesi in cui sia presente il notariato.

<sup>6)</sup> solo recentissimamente, quando dette «specifiche tecniche» sono state prima pubblicate sul Portale dei servizi telematici del Ministero della giustizia (il 18 giugno 2017 e aggiornate il 13 novembre 2017) e poi (il 20 gennaio 2018) in Gazzetta Ufficiale <sup>7</sup>;

2c) lungi dal limitarsi a dettare le sole regole tecnico-operative per lo svolgimento della vendita mediante gara telematica, ha, in realtà, esso stesso disciplinato le modalità di svolgimento della vendita telematica (immobiliare e mobiliare, artt. 12 ss.) <sup>8</sup>; al contempo introducendo il “Registro dei gestori della vendita telematica”, disciplinando i relativi requisiti di iscrizione, l’iter procedimentale, le sanzioni etc. (artt. da 3 a 8), nonché prevedendo gli obblighi del gestore della vendita telematica (artt. da 9 a 11);

- 3) introduzione della sostanziale obbligatorietà per il giudice dell’esecuzione di ricorrere alla vendita telematica, nel 2014 (d.l. n. 90/2014 conv. con modificazioni dalla l. n. 114/2014) con riferimento all’espropriazione mobiliare (attraverso la modifica dell’art. 530 c.p.c.) e nel 2016 (d.l. n. 59/2016 conv. con modificazioni dalla l. n. 119/2016) con riferimento all’espropriazione immobiliare (attraverso la modifica dell’art. 569 c.p.c.).

Nessuna specifica disposizione in tema di vendita telematica è stata introdotta, invece, in sede fallimentare.

Con riferimento all’espropriazione forzata, detta evoluzione è stata accompagnata dall’introduzione di una normativa particolarmente ricca con riferimento ad attività prodromiche alla vendita, o comunque connesse a quest’ultima, quali, su tutte, la pubblicità della vendita.

A tal proposito la più significativa innovazione è rappresentata dal Portale delle Vendite Pubbliche <sup>9</sup>, un’area pubblica del portale del Ministero della Giustizia <sup>10</sup> attualmente destinata a svolgere una pluralità di funzioni <sup>11</sup>: quella, prioritaria, in tema di pubblicità di tutti gli immobili posti in vendita nelle esecuzioni immobiliari e nelle procedure concorsuali pendenti dinanzi a tutti gli Uffici Giudiziari Italiani; quelle, ulteriori, della prenotazione della visita degli immobili in vendita e, per

---

<sup>6</sup> Il quale reca, per l’appunto, “Specifiche tecniche” e prevede che: «le specifiche tecniche sono stabilite dal responsabile per i sistemi informativi automatizzati del Ministero, sentito, limitatamente ai profili inerenti alla protezione dei dati personali, il Garante per la protezione dei dati personali.

Le specifiche di cui al comma precedente vengono rese disponibili mediante pubblicazione nell’area pubblica del portale dei servizi telematici del Ministero».

<sup>7</sup> In quest’ultima sede, peraltro, limitandosi a pubblicare una nota con la quale si dava notizia dell’avvenuta pubblicazione sul Portale dei servizi telematici del Ministero della giustizia (<http://pst.giustizia.it>) e sul Portale delle vendite pubbliche del Ministero della giustizia (<https://pvp.giustizia.it>) del provvedimento del direttore generale per i sistemi informativi automatizzati di adozione (oltre che delle specifiche tecniche di cui all’art. 161-*quater* disp. att. c.p.c., anche) delle «specifiche tecniche previste dall’art. 26 del decreto del Ministero della giustizia del 26 febbraio 2015, n. 32, recante le regole tecniche e operative per lo svolgimento della vendita de beni mobili ed immobili con modalità telematiche nei casi previsti dal Codice di procedura civile, ai sensi dell’art. 161-*ter* delle Disposizioni di attuazione del Codice di procedura civile, già pubblicate sul portale dei servizi telematici il 18 giugno 2017 e aggiornate il 13 novembre 2017».

<sup>8</sup> Chiaramente effettuando una scelta in favore di determinate tipologie di vendita telematica. Infatti, la sezione II del capo III (relativo alle Vendite immobiliari) reca “Modalità della vendita telematica” e disciplina: la vendita sincrona telematica (art. 21); la vendita sincrona mista (art. 22); la vendita asincrona (art. 24). Restano fuori, oltre alla vendita asincrona mista, quelle modalità di vendita telematica caratterizzate dalla identificazione forte dell’offerente remoto e dal ricorso, anche al fine di superare un eventuale deficit di alfabetizzazione digitale dell’offerente, alla intermediazione di un professionista qualificato.

<sup>9</sup> Su cui cfr. L. IANNICELLI, *Pubblicità sul portale delle vendite pubbliche ed estinzione del processo esecutivo*, in *Riv. dir. proc.*, 2016, 1583 ss.; A. CRIVELLI, *Il portale delle vendite pubbliche e le vendite forzate telematiche nelle procedure concorsuali*, in *Il Fallimento*, 2018, 401 ss.; S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita telematica*, in [www.inexecutivis.it](http://www.inexecutivis.it).; N. GALIPÒ, *Il portale delle vendite pubbliche: incongruenze giuridiche, problemi pratici, suggerimenti operativi alla prova delle prime prassi applicative*, in [www.ilcaso.it](http://www.ilcaso.it).; P. LESSIO, *Portale delle Vendite Pubbliche: bene ma non benissimo*, in [www.processociviletelematico.it](http://www.processociviletelematico.it).

<sup>10</sup> Raggiungibile attraverso una pluralità di indirizzi: <https://Portalevenditepubbliche.giustizia.it>; <https://pvp.giustizia.it>; <https://venditepubbliche.giustizia.it>.

<sup>11</sup> In realtà il “Portale”, per come è stato concepito e per la quantità di dati relativi a tutte le procedure esecutive e concorsuali pendenti dinanzi a tutti gli Uffici Giudiziari Italiani che è destinato ad ospitare, ha una funzione, di carattere generale, che va ben al di là di quella, più specifica, di consentire di porre in essere in via telematica, ricorrendo allo stesso, determinate attività in relazione alle procedure esecutive pendenti presso detti Uffici giudiziari.

quanto qui maggiormente interessa, quella di consentire la presentazione delle domande di partecipazione alle vendite telematiche dei suddetti beni.

In estrema sintesi, è stata:

- 1) introdotta, nel 2015 (d.l. n. 83/2015 convertito con modificazioni dalla l. n. 132/2015) una norma, nell'ambito delle disposizioni di attuazione del codice di rito civile, ossia l'art. 161-*quater*, rubricata "modalità di pubblicazione sul portale delle vendite pubbliche";
- 2) valorizzata al massimo detta forma di pubblicità, prevedendo:
  - 2a) attraverso la modificazione dell'art. 490 c.p.c., che «quando la legge dispone che di un atto esecutivo sia data pubblica notizia, un avviso contenente tutti i dati, che possono interessare il pubblico, deve essere inserito sul portale del Ministero della giustizia in un'area pubblica denominata "portale delle vendite pubbliche"»;
  - 2b) attraverso la modificazione dell'art. 631-*bis* c.p.c., che «se la pubblicazione sul portale delle vendite pubbliche non è effettuata nel termine stabilito dal giudice per causa imputabile al creditore pignorante o al creditore intervenuto munito di titolo esecutivo, il giudice dichiara con ordinanza l'estinzione del processo esecutivo e si applicano le disposizioni di cui all'art. 630, secondo e terzo comma<sup>12</sup>»;
  - 2c) attraverso la modificazione dell'art. 560 c.p.c. (ed ulteriori interventi normativi a questa connessi), che la richiesta di esaminare i beni in vendita da parte degli interessati a presentare l'offerta di acquisto è formulata esclusivamente mediante il portale delle vendite pubbliche.

Non solo l'evoluzione normativa ma anche l'entrata in vigore di talune delle suddette norme non brilla certamente per linearità e chiarezza.

Ciò, non solo in ragione del modo in cui è stato formulato il testo di queste norme, ma anche in ragione delle singolari modalità di pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale delle "disposizioni attuative" cui dette norme fanno riferimento.

Le norme, la cui entrata in vigore è stata espressamente subordinata dal legislatore alla emanazione di specifiche "disposizioni attuative", sono quelle aventi ad oggetto:

- 1) la pubblicità degli avvisi sul "*portale delle vendite pubbliche*" di cui al primo comma dell'art. 490 c.p.c. (come modificato dall'art. 13, comma 1, lett. *b*) n. 1, del decreto legge n. 83 del 27 giugno 2015, convertito con modificazioni dalla legge n. 132 del 6 agosto 2015);
- 2) l'effettuazione della richiesta di visita dell'immobile posto in vendita solo tramite il portale delle vendite pubbliche a norma del quinto comma dell'art. 560 c.p.c. (come modificato dall'art. 4 comma 1, lettera *d*), numero 2), del decreto legge n. 59 del 3 maggio 2016, convertito con modificazioni dalla legge n. 119 del 30 giugno 2016);
- 3) l'obbligo di effettuare le vendite con modalità telematiche, *ex art.* 569, quarto comma, c.p.c. (come modificato dall'art. 4, comma 1, lett. *e*) del decreto legge 3 maggio 2016, n. 59) in sede di espropriazione forzata.

Più specificamente, l'entrata in vigore delle stesse è stata subordinata alla pubblicazione in Gazzetta Ufficiale:

---

<sup>12</sup> In forza di quanto previsto dalla medesima norma, «la disposizione di cui al presente articolo non si applica quando la pubblicità sul portale non è stata effettuata perché i sistemi informatici del dominio giustizia non sono funzionanti, a condizione che tale circostanza sia attestata a norma dell'articolo 161-*quater* delle disposizioni per l'attuazione del presente codice».

- a) delle specifiche tecniche di cui all'art. 161-*quater* disp. att. c.p.c., dal momento che l'art. 23, comma 2, del citato decreto legge del 27 giugno 2015, n. 83<sup>13</sup>, ha subordinato al decorso di trenta giorni dalla pubblicazione in Gazzetta Ufficiale delle stesse l'entrata in vigore di una pluralità di disposizioni in tema di pubblicità della vendita forzata;
- b) del decreto del Ministro della Giustizia di accertamento della piena funzionalità del *Portale delle Vendite Pubbliche*, poiché dalla stessa decorrono novanta giorni per l'entrata in vigore sia della previsione dell'effettuazione della richiesta di visita dell'immobile ex 560 c.p.c. solo tramite il portale delle vendite pubbliche (giusta l'art. 4 *bis* del d.l. 3 maggio 2016, n. 59, conv. con modificazioni dalla legge 30 giugno 2016, n. 119<sup>14</sup>), sia del termine per l'individuazione delle vendite forzate di beni immobili con riferimento alle quali trova applicazione l'art. 569, quarto comma, c.p.c. (giusta l'art. 4, comma 5, del d.l. 3 maggio 2016, n. 59).

Lo scorso 10 gennaio 2018 è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale il decreto del Ministero della Giustizia del 5 dicembre 2017 che accerta la piena funzionalità del Portale delle Vendite Pubbliche.

Poco dopo, in data 20 gennaio 2018, il Ministero della Giustizia, con un comunicato pubblicato in Gazzetta Ufficiale<sup>15</sup>, ha reso nota l'avvenuta pubblicazione sul Portale dei servizi telematici del Ministero della giustizia (<http://pst.giustizia.it>) e sul Portale delle vendite pubbliche del Ministero della giustizia (<https://pvp.giustizia.it>) del provvedimento del direttore generale per i sistemi informativi automatizzati di adozione (oltre che delle specifiche tecniche di cui all'art. 161-*quater* disp. att. c.p.c., anche) delle «specifiche tecniche previste dall'art. 26 del decreto del Ministero della giustizia del 26 febbraio 2015, n. 32, recante le regole tecniche e operative per lo svolgimento della vendita de beni mobili ed immobili con modalità telematiche nei casi previsti dal Codice di procedura civile, ai sensi dell'art. 161-*ter* delle Disposizioni di attuazione del Codice di procedura civile, già pubblicate sul portale dei servizi telematici il 18 giugno 2017 e aggiornate il 13 novembre 2017».

In realtà, la vigente normativa prevedeva espressamente la necessità di procedere alla pubblicazione in Gazzetta Ufficiale delle sole specifiche tecniche relative al portale delle vendite pubbliche (ossia quelle di cui all'art. 161-*quater* disp. att. c.p.c.)<sup>16</sup> e non anche delle specifiche

---

<sup>13</sup> Per un quadro generale delle novità apportate dal decreto legge n. 83 del 2015, convertito dalla legge n. 132 del 2015, in tema di espropriazione forzata, cfr. L. PICCOLO, *“Le modifiche di più spiccato interesse notarile all'esecuzione forzata di cui al d.l. 27 giugno 2015, n. 83, convertito con modificazioni dalla legge 6 agosto 2015, n. 132”*, segnalazione novità normativa pubblicata in *Cnn Notizie* del 15 settembre 2015.

<sup>14</sup> Per un quadro generale delle novità apportate dal decreto legge n. 59 del 2016, convertito dalla legge 119 del 2016, in tema di espropriazione forzata cfr. L. PICCOLO, *Le ultime modifiche in tema di espropriazione forzata: rassegna delle novità*, Studio n. 659-2016/C approvato dal Gruppo di Studio sulle Esecuzioni Immobiliari e Attività Delegate il 21/11/2016 e dal CNN il 15-16/12/2016, pubblicato il 13 gennaio 2017 in *Cnn Notizie*.

<sup>15</sup> Questo il relativo testo pubblicato nella Gazzetta Ufficiale Serie Generale n. 16 del 20 gennaio 2018: «si comunica che sul Portale dei servizi telematici del Ministero della giustizia (<http://pst.giustizia.it>) e sul Portale delle vendite pubbliche del Ministero della giustizia (<https://pvp.giustizia.it>) è stato pubblicato il provvedimento del direttore generale per i sistemi informativi automatizzati di adozione delle specifiche tecniche relative alle modalità di pubblicazione sul Portale delle vendite pubbliche ai sensi dell'art. 161-*quater* delle disposizioni di attuazione del Codice di procedura civile, nonché relative alle modalità di acquisizione dei dati relativi alle pubblicazioni ed alle informazioni minime relative ai dati da pubblicare sui siti per consentire il monitoraggio ad opera del Portale, tramite funzionalità informatizzate, ai sensi di quanto previsto dall'art. 7 del decreto del Ministro della giustizia 31 ottobre 2006, già pubblicate nel Portale dei servizi telematici il 18 giugno 2017 e aggiornate il 13 novembre 2017, nonché delle specifiche tecniche previste dall'art. 26 del decreto del Ministro della giustizia 26 febbraio 2015, n. 32, recante le regole tecniche e operative per lo svolgimento della vendita dei beni mobili ed immobili con modalità telematiche nei casi previsti dal Codice di procedura civile, ai sensi dell'art. 161-*ter* delle Disposizioni di attuazione del Codice di procedura civile, già pubblicate nel Portale dei servizi telematici il 18 giugno 2017 e aggiornate il 13 novembre 2017».

<sup>16</sup> Testuale in tal senso l'art. 23, comma 2, del decreto legge n. 83 del 2015 il quale, nel disciplinare l'entrata in vigore di talune nuove disposizioni di legge, reca un riferimento, per l'appunto, alla sola «pubblicazione in G.U. delle specifiche tecniche previste dall'art. 161-*quater* delle disposizioni per l'attuazione del codice di procedura civile».

tecniche relative alle vendite con modalità telematiche (ossia quelle di cui all'art. 161- *ter* disp. att. c.p.c.), mentre, invece, si è assistito:

- per un verso, alla pubblicazione in Gazzetta Ufficiale, con le suddette modalità, anche delle specifiche tecniche relative alle vendite con modalità telematiche (art. 161-*ter* disp. att. c.p.c.);
- per altro verso, alla pubblicazione in Gazzetta Ufficiale anche delle specifiche tecniche relative al portale delle vendite pubbliche (art. 161-*quater* disp. att. c.p.c.), ossia di quelle che dovevano essere per l'appunto necessariamente pubblicate in Gazzetta Ufficiale, con le suddette modalità, a dir poco singolari, di cui sopra, ossia non in via integrale ma bensì a mezzo di una sorta di rinvio, *per relationem*, al testo pubblicato sul Portale dei servizi telematici del Ministero della giustizia.

Detto modo di procedere suscita, soprattutto sotto quest'ultimo profilo, non poche perplessità, posto che, non solo viene disattesa la lettera della norma, evidentemente volta a richiedere una vera e propria pubblicazione sulla G.U. delle suddette specifiche tecniche, ma anche la certezza in ordine al contenuto delle stesse, che solo la pubblicazione in via integrale avrebbe evidentemente potuto assicurare <sup>17</sup>.

Per l'effetto, anche l'entrata in vigore di nuove norme la cui formulazione non poneva, sotto questo specifico profilo, particolari problemi di sorta (salvo l'evidente difetto di coordinamento fra di loro<sup>18</sup>) è divenuta meno lineare.

Il riferimento è:

- 1) alle novità in tema di pubblicità degli avvisi sul portale delle vendite pubbliche (ed ulteriori novità a queste collegate), entrate in vigore, fatto salvo quanto più sopra precisato, il 19 febbraio 2018;
- 2) alla richiesta di visita di cui all'art. 560 c.p.c. da effettuarsi necessariamente tramite il portale delle vendite pubbliche, entrata in vigore, fatto salvo quanto più sopra precisato, il 10 aprile 2018 <sup>19</sup>.

Di per sé più problematica, invece, è l'entrata in vigore della norma che maggiormente interessa in questa sede, ossia quella che prevede la sostanziale obbligatorietà del ricorso, da parte del giudice, alla vendita telematica (art. 569 c.p.c.).

Ciò, per un verso, in ragione della formulazione utilizzata dal legislatore nel disciplinare espressamente il profilo relativo alla entrata in vigore, e, per altro verso, in ragione del peculiare atteggiarsi della problematica relativa alla entrata in vigore di norme processuali ove venga in rilievo l'istituto della delega di operazioni di vendita in sede di espropriazione forzata.

In forza di quanto disposto dall'art. 4, comma 5°, del dl. 59/2016 la suddetta innovazione, apportata attraverso la modifica dell'art. 569 c.p.c., si applica alle vendite forzate di beni immobili «disposte dal giudice dell'esecuzione o dal professionista delegato» dopo il novantesimo giorno successivo alla pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale del decreto che accerta la piena funzionalità del portale delle vendite pubbliche (avvenuta, come già evidenziato, il 10 gennaio 2018).

La locuzione utilizzata dal legislatore (“vendite disposte dal giudice o dal professionista delegato”) non è particolarmente felice, posto che, com'è noto, spetta al solo giudice disporre la vendita, per cui non è agevole comprendere il senso della suddetta locuzione nella parte in cui parla di vendita disposta dal professionista delegato. Ci si è chiesti se, in forza della suddetta formulazione, la

---

<sup>17</sup> Cfr. più ampiamente E. FABIANI-L. PICCOLO, *Vendita forzata telematica e portale delle vendite pubbliche: l'entrata in vigore delle nuove disposizioni legislative*, in CNN Notizie del 19 gennaio 2018 e in [www.notariato.it](http://www.notariato.it).

<sup>18</sup> Che si traduce in una irragionevole entrata in vigore di norme fra loro collegate in tempi differenti.

<sup>19</sup> Cfr. più ampiamente E. FABIANI-L. PICCOLO, *Vendita forzata telematica e portale delle vendite pubbliche: l'entrata in vigore delle nuove disposizioni legislative*, cit.

sostanziale obbligatorietà della vendita telematica debba trovare applicazione anche con riferimento a vendite già disposte dal giudice prima della entrata in vigore della norma di cui si discute in forza di una autonoma iniziativa in tal senso del professionista delegato.

Per quanto non siano certo mancate in dottrina posizioni di contrario avviso<sup>20</sup>, per lo più tendenti ad invocare la lettera della norma, appare corretto ritenere che il professionista non potrà mai autonomamente far ricorso alla vendita telematica senza un preventivo intervento in tal senso del giudice.

Ciò, non solo in quanto, come già evidenziato in occasione di pregressi interventi normativi diretti a coinvolgere l'istituto della delega delle operazioni di vendita, l'ordinanza di delega di cui all'art. 591-*bis* c.p.c. ha una specifica forza cogente in quanto reca le direttive (generali e speciali) cui il professionista è tenuto ad adeguarsi (pena la revoca dell'incarico) e configura la cd. *lex specialis* della fase liquidatoria, ma anche perché, nel caso di specie, il ricorso da parte del delegato alla vendita telematica presuppone una ordinanza di delega che contenga talune prescrizioni, in ordine sia all'*an* (ricorso alla vendita telematica) che al *quomodo* (modalità di svolgimento della vendita telematica) che presuppongono valutazioni che spettano unicamente al giudice e che, in assenza, non possono essere autonomamente effettuate dal delegato<sup>21</sup>.

Quanto alla tendenza, in via generale apprezzabile, dei Tribunali di ricorrere allo strumento delle circolari "interpretative" per tentare di assicurare un'applicazione uniforme di nuove disposizioni normative di controversa interpretazione/applicazione, giova evidenziare come la stessa, pur potendo essere di ausilio anche in situazioni come quella in esame, non può comunque tradursi, nel caso di specie, nella affermazione di una sorta di fungibilità fra circolare e ordinanza di delega delle operazioni di vendita, posto che la circolare, atto della cui natura si discute, non è comunque sicuramente un atto giurisdizionale e men che meno un atto giurisdizionale avente qual peculiare ruolo che compete esclusivamente alla suddetta ordinanza, nell'ambito del processo di espropriazione forzata, ove si ricorra alla delega delle operazioni di vendita (cd. *lex specialis* della fase liquidatoria).

---

<sup>20</sup> Cfr. fra gli altri S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita telematica*, cit., 9 secondo il quale «la disposizione circa l'obbligatorietà delle vendite telematiche troverà applicazione anche per le vendite disposte dai delegati, a norma dell'art. 4 co. 5 d.l. 59/16 così come modificato dalla l. 119/16, indipendentemente – a quanto pare – da qualunque previsione in tal senso nell'ordinanza di delega». A differente conclusione sembrerebbe pervenire S. LEUZZI, *Vendite telematiche e procedure concorsuali*, in *www.inexecutivis.it*, 2 il quale ritiene che, «ancorché l'obbligatorietà del modello telematico sia acclusa nell'art. 569 c.p.c. che disciplina l'ordinanza di vendita, il che ne suggerirebbe la riferibilità alle ordinanze posteriori al 10 aprile 2018, non anche a quelle emesse in difetto della disposizione sopravvenuta, nondimeno assume dimensione pregnante il tenore della norma transitoria che, menzionando le vendite "disposte dal professionista delegato", postula la vincolatività del canale telematico anche per le vendite già oggetto di delega e, tuttavia, ancora da calendarizzare o rifissare». Ma ritiene altresì che, «peraltro, poiché le modalità di vendita e la selezione del gestore, sono di competenza del giudice, sarà quest'ultimo a dover gestire il "passaggio di conversione", mediante un provvedimento *ad hoc*, se del caso a seguito di rimessione del fascicolo da parte del delegato». Analogamente A. CRIVELLI, *La disciplina dell'offerta e dell'istanza di assegnazione nell'era della telematica*, in *www.inexecutivis.it*, 9-10 secondo il quale le suddette disposizioni «saranno applicabili non solo alle ordinanze che per la prima volta dispongono la vendita (o più spesso conferiscono la delega), ma anche in ipotesi di c.d. rinnovo di delega», in ogni caso «in cui per qualsiasi ragione il giudice debba emettere una nuova ordinanza di vendita a partire dalla data sopra indicata, si dovranno disporre le vendite in forma telematica. In particolare deve osservarsi come la citata normativa recante disciplina dell'entrata in vigore della vendita telematica allude alle vendite disposte dal giudice o dal professionista delegato, ma poiché per contro la scelta della tipologia di vendita telematica ... non può certo che essere rimessa al giudice stesso, pare allo stato legittimo ritenere che, se dopo la data di entrata in vigore si debba procedere alla celebrazione di nuova asta, gli atti andrebbero rimessi al giudice da parte del professionista affinché il primo disponga la vendita secondo la modalità ritenuta più opportuna».

<sup>21</sup> Cfr. più ampiamente E. FABIANI-L. PICCOLO, *Vendita forzata telematica e portale delle vendite pubbliche: l'entrata in vigore delle nuove disposizioni legislative*, cit. ed ivi ulteriori riferimenti.

#### **4. L'attuale disciplina della vendita forzata immobiliare telematica (D.M. 32/2015 e "Specifiche tecniche del responsabile per i sistemi informativi automatizzati del Ministero").**

##### **4.1 Premessa**

L'attuale disciplina della vendita forzata telematica trova, dunque, in definitiva nel nostro ordinamento il proprio referente "normativo" non nel codice di rito civile o in disposizioni di attuazione dello stesso ma bensì in un decreto ministeriale (ossia il D.M. n. 32/2015) e nelle "Specifiche tecniche" del Responsabile per i sistemi informativi automatizzati del Ministero, richiamate dal medesimo decreto ministeriale (art. 26 D.M. 32/2015).

La vendita forzata telematica non può che passare inevitabilmente per la medesima sequenza di fondo propria anche della vendita tradizionale, che va però evidentemente riadattata in considerazione del ricorso allo strumento telematico.

Questo è quanto ha fatto il citato decreto ministeriale, andando ben al di là dello stabilire esclusivamente le regole "tecnico-operative" della vendita forzata telematica, così come invece prescritto dall'art. 161-ter disp. att. c.p.c.

Più precisamente detto decreto ministeriale, nel disciplinare l'*iter* procedimentale di svolgimento della vendita forzata immobiliare telematica, ha analiticamente disciplinato le seguenti fasi:

- 1) presentazione dell'offerta di acquisto: che si articola, a sua volta, nella compilazione dell'offerta, nella sottoscrizione e nella trasmissione/deposito della stessa;
- 2) identificazione dell'offerente e verifiche preliminari allo svolgimento della gara (versamento della cauzione, regolarità delle offerte, etc.);
- 3) gara fra gli offerenti.

Ma, ancor prima di far ciò, il medesimo decreto ha effettuato una scelta, a ben vedere, ancor più significativa, ossia quella di affidare la gestione informatica della vendita forzata che si svolga ricorrendo allo strumento telematico ad un soggetto privato, il cd. "gestore della vendita telematica".

##### **4.2 Il ricorso alla figura del "gestore della vendita telematica"**

Più in dettaglio, il D.M. 32/2015, prevede, anzitutto, l'istituzione del "registro dei gestori della vendita telematica", ossia di soggetti privati, costituiti in forma societaria, cui è affidata la gestione informatica della vendita forzata telematica.

La scelta è assai delicata e, al di là dell'inidoneità della fonte (secondaria) su cui poggia, in tanto può ritenersi conforme al dettato costituzionale, in quanto il ricorso ad un soggetto privato, da parte dell'ufficio giudiziario cui fa capo il procedimento di espropriazione forzata, ancorché qualificato "gestore della vendita telematica", si mantenga nei circoscritti confini dell'acquisizione di una piattaforma informatica per lo svolgimento in via telematica delle operazioni di vendita, senza alcuna attribuzione a tale soggetto privato di attività aventi natura anche solo di

giurisdizione in senso ampio (oltre che, ovviamente, di giurisdizione in senso stretto)<sup>22</sup>, così come, invece, talvolta sembrerebbe fare il suddetto decreto ministeriale quando, in modo più o meno esplicito a seconda dei casi, attribuisce al “gestore della vendita telematica” anche il compito di svolgere attività che competono al giudice o al professionista delegato (es., come vedremo meglio più avanti, il controllo in ordine all’effettivo versamento della cauzione o la valutazione in ordine all’ammissibilità dell’offerta in caso di mancato funzionamento dei servizi informatici del dominio giustizia).

Altrimenti ritenendo, ci troveremmo di fronte ad un palese tentativo di privatizzazione della giustizia civile in aperto contrasto con il dettato costituzionale, oltre che con l’intera evoluzione legislativa, dottrinale e giurisprudenziale che ha contraddistinto il ricorso, in sede di espropriazione forzata, (prima in via giurisprudenziale e poi anche legislativa) all’istituto della delega delle operazioni di vendita (prima al solo notaio e poi anche ad avvocati e commercialisti)<sup>23</sup>, quale *species*, se si vuole, del più generale istituto della delega di giurisdizione<sup>24</sup>.

Ciò posto, resta comunque ferma la possibilità per il giudice di ricorrere al gestore della vendita telematica (anche) per il «compimento di atti che egli non è in grado di compiere da sé solo», in forza di quanto disposto dall’art. 68, 1° comma, c.p.c. (recante “altri ausiliari”).

In tal caso, infatti, il gestore:

- 1) (seppur non legittimato in forza di legge) rinviene la legittimazione al compimento di una determinata attività nel provvedimento del giudice;
- 2) svolge un’attività di ausilio rispetto a quella (giurisdizionale) del giudice e non sostitutiva; tanto è vero che, la vera e propria attività sostitutiva è riservata, dal secondo comma dell’art. 68 c.p.c., al solo notaio<sup>25</sup>.

Pur ricorrendo alla disposizione di cui all’art. 68 c.p.c., ed al connesso provvedimento giudiziale (quale condizione per il legittimo svolgimento di determinate attività rilevanti per il processo), non v’è, dunque, alcuno spazio per lo svolgimento di attività giurisdizionali da parte del gestore della vendita telematica, il quale, a ben vedere, ha margini di intervento particolarmente circoscritti anche sotto il profilo del mero ausilio, non solo in forza della lettera della norma (che reca un riferimento a persona idonea al compimento di atti che il giudice «non è in grado di compiere da sé solo»), ma anche in ragione della ormai istituzionale presenza, nel processo di espropriazione forzata, del professionista delegato, cui la legge riserva lo svolgimento di una serie di attività che non possono essere attribuite al gestore della vendita neanche dal giudice.

In forza di quanto disposto dal D.M. 32/2015, il gestore della vendita telematica:

- a) deve essere iscritto in un apposito registro tenuto dal Dipartimento per gli affari di giustizia del Ministero e di cui è responsabile il direttore generale della giustizia civile (art. 3);
- b) può essere iscritto in detto registro solo in presenza di determinati requisiti e previa verifica degli stessi da parte del responsabile del registro (art.4)<sup>26</sup>;

---

<sup>22</sup> Cfr. sul distinguo fra giurisdizione in senso stretto e giurisdizione in senso ampio A. PROTO PISANI, *Delegabilità ai notai delle operazioni di incanto nella espropriazione forzata immobiliare*, in Foro it., 1992, V, 444 ss. il quale distingue, più precisamente: attività di *ius dicere*, ossia di «concretizzazione della norma generale ed astratta riguardo al concreto diritto azionato», «quel nucleo ristretto in cui da sempre è stata individuata quella attività giurisdizionale riservata necessariamente ai giudici»; attività «*lato sensu* giurisdizionale» in quanto pur sempre inserita «in un contesto procedimentale diretto a far conseguire all’avente diritto il bene della vita assicurategli dalla legge sostanziale».

<sup>23</sup> Su cui cfr. E. FABIANI, *La delega delle operazioni di vendita in sede di espropriazione immobiliare*, Padova, 2007; nonché ID., voce *Delega delle operazioni di vendita in sede di espropriazione forzata immobiliare* in *Dig. disc. priv.*, Sez. civ., Agg., Torino, 2010, 456 ss.

<sup>24</sup> Su cui cfr. E. FABIANI, *Dalla delega delle operazioni di vendita in sede di espropriazione forzata alla delega di giurisdizione in genere*, in *Giusto proc. civ.*, 2016, 161 ss.

<sup>25</sup> Cfr. più ampiamente E. FABIANI, *Funzione processuale del notaio ed espropriazione forzata*, in *Riv. dir. civ.*, 2002, II, 131 ss.

- c) è tenuto a comunicare immediatamente tutte le vicende modificative dei suddetti requisiti al responsabile del registro (art. 7), il quale, a fronte del venire meno degli stessi dopo l'iscrizione nel registro, deve sospenderlo dal registro per un periodo non superiore a novanta giorni e a cancellarlo se, decorso detto termine, persiste la mancanza dei requisiti (art. 8);
- d) è tenuto a istituire un registro informatico degli incarichi di vendita telematica <sup>27</sup> (art. 9);
- e) è tenuto a trasmettere, con modalità telematiche, entro cinque giorni da ciascun esperimento di vendita i dati relativi ai beni (immobili e mobili – se di valore pari o superiore a quello di cui all'art. 525, secondo comma, c.p.c. -) che ne costituiscono oggetto nonché i dati identificativi dei relativi offerenti (art. 7 <sup>28</sup>) e, entro il 31 gennaio di ciascun anno, i dati relativi ai lotti trattati, ai prezzi di stima, di vendita, al numero di esperimenti effettuati nonché alle spese e ai compensi liquidati dall'autorità giudiziaria (art. 9).

Il ricorso all'attività di un soggetto privato, per lo svolgimento della vendita forzata telematica, è temperato, dunque, da una serie di garanzie fondamentalmente incentrate: per un verso, nella istituzione di un apposito registro e in determinati requisiti che detto soggetto deve possedere per poter essere iscritto nel registro e deve continuare a possedere per evitare di essere cancellato dallo stesso; per altro verso, nella previsione di una serie di obblighi cui detto soggetto è comunque tenuto nello svolgimento della sua attività.

Indubbiamente, però, quanto meno sotto taluni profili il livello delle garanzie richieste non è particolarmente elevato.

In particolare, «l'iscrizione all'albo dei gestori della vendita prevede, tra le altre cose, la trasmissione al ministero della giustizia di un Piano della sicurezza, ma il documento è scritto dallo stesso gestore, senza alcuna verifica da parte del Ministero o di un ente terzo che ne certifichi l'attuazione e l'attendibilità, come invece avviene per le società private iscritte come punto di accesso (PDA) del Processo Civile Telematico (PCT)» <sup>29</sup>.

---

<sup>26</sup> Più in particolare, in forza di quanto disposto dall'art. 4, possono essere iscritti nel registro, a domanda, i soli gestori della vendita telematica costituiti in forma di società di capitali e la domanda di iscrizione deve contenere l'indicazione di uno o più distretti di Corte d'Appello in cui si intende svolgere il servizio di vendita telematica. Il responsabile, prima di procedere all'iscrizione, deve verificare: a) il rilascio di una polizza assicurativa per le conseguenze patrimoniali comunque derivanti dallo svolgimento del servizio di gestione della vendita telematica (con massimale non inferiore a tre milioni di euro se l'iscrizione è richiesta per due o più distretti di Corte di appello o per i distretti di Roma, Milano, Napoli e Palermo; non inferiore a un milione negli altri casi); b) l'adozione di un manuale operativo dei servizi, in conformità a quanto previsto dallo stesso D.M. 32/2015; c) l'adozione di un piano di sicurezza in cui vengano descritte tutte le misure e gli accorgimenti adottati dal gestore per garantire la protezione dei dati anche personali trattati tramite il portale e la sicurezza delle operazioni, la loro integrità, e la disponibilità dei servizi (il piano deve comprendere anche le misure per il salvataggio periodico dei dati e il loro ripristino in caso di danneggiamento o perdita dei dati e dei sistemi); d) la conformità dei portali dei gestori della vendita telematica ai requisiti tecnici di cui agli artt. 10 e 11 delle l. n. 4/2004 e al decreto 8 luglio 2005 del Ministero per l'innovazione e la tecnologia (pubblicato nella G.U. 8 agosto 2005, n. 183) nonché al decreto del Presidente della Repubblica del 1 marzo 2005, n. 75. Il responsabile, prima di procedere all'iscrizione, deve altresì verificare il possesso da parte degli amministratori, dei sindaci e dei procuratori speciali e generali della società richiedente, dei requisiti di onorabilità ivi analiticamente elencati.

<sup>27</sup> Contenente le seguenti informazioni: a) numero d'ordine progressivo per anno; b) ufficio giudiziario innanzi al quale pende la procedura rispetto alla quale è stato incaricato; c) se l'incarico riguarda una procedura di espropriazione forzata mobiliare o immobiliare; d) se si tratta di vendita senza incanto, con incanto o tramite commissionario; e) se procede alle operazioni di vendita con modalità sincrona, asincrona o mista; f) numero dei lotti posti in vendita; g) per ciascun lotto: il prezzo al quale i beni sono stati per la prima volta posti in vendita, il numero degli esperimenti di vendita, il prezzo di vendita; h) le spese e i compensi, per ciascuna procedura, liquidati dall'autorità competente.

<sup>28</sup> In forza del quale detti dati sono estratti ed elaborati dal Ministero, per il tramite della direzione generale di statistica, anche nell'ambito di rilevazioni su base nazionale.

<sup>29</sup> Così M. LAZZERINI, *Sicurezza informatica e aste telematiche*, in [www.inexecutivis.it](http://www.inexecutivis.it), 3 nell'evidenziare, al contempo, come «una valida alternativa è ricorrere spontaneamente a enti certificatori esterni che verifichino il Piano della sicurezza e i contenuti in esso riportati. L'ISO, l'Organizzazione Internazionale per la Normazione, ha definito le specifiche per un *Information Security Management System* (ISMS). In particolare, lo *standard ISO/IEC 27001:2013* è l'unica norma internazionale certificabile che

Conseguentemente, così stando le cose, solo un'attenta selezione da parte degli utilizzatori finali, ossia i tribunali, potrebbe consentire un innalzamento degli *standards* di sicurezza dello svolgimento delle operazioni di vendita in via telematica<sup>30</sup>.

Per essere più precisi, detto percorso virtuoso passa per l'attività dei singoli uffici giudiziari ma anche dei singoli giudici dell'esecuzione appartenenti agli stessi, posto che spetta indubbiamente a questi ultimi la scelta ultima in ordine al gestore della vendita telematica.

La tematica non è nuova in quanto, già da tempo, gli Uffici giudiziari si sono confrontati, in un'ottica tendente a rendere più efficienti le procedure esecutive, con l'esigenza di selezionare operatori privati per la gestione dei servizi di pubblicità<sup>31</sup>.

A tal fine, si è fatto ricorso a differenti strumenti di selezione, per lo più rappresentati dalle "indagini di mercato" e soprattutto dalla stipulazione di apposite convenzioni<sup>32</sup>.

Il quadro risulta particolarmente variegato anche sotto il profilo dei contenuti di queste convenzioni<sup>33</sup>, che hanno generato un contenzioso giudiziario (alimentato dai partecipanti alle gare non risultati aggiudicatari del servizio) cui il giudice amministrativo ha fatto fronte con pronunce giurisprudenziali non sempre uniformi<sup>34</sup>, pur ribadendo, in più occasioni: per un verso, l'esigenza di assoggettare alle regole dell'evidenza pubblica i procedimenti di selezione degli operatori economici interessati; per altro verso, la possibilità per il giudice di affidare la pubblicità ad un gestore diverso da quello convenzionato.

In questo contesto è intervenuto anche il Dipartimento dell'organizzazione giudiziaria, del personale e dei servizi (DOG) con la circolare del 13 ottobre 2017 (rubricata "Convenzioni con soggetti diversi da quelli di cui all'art. 1, comma 787, della legge 28 dicembre 2015, n. 208", ossia non costituenti amministrazioni pubbliche), la quale, dopo aver dato atto della estrema eterogeneità dei contenuti delle convenzioni stipulate dagli uffici giudiziari allo scopo di rendere più efficiente l'attività giudiziaria<sup>35</sup> e dell'intento di individuare «taluni principi generali» tratti

---

definisce i requisiti per un SGSI (*Sistema di Gestione della Sicurezza delle Informazioni*), progettata proprio per garantire controlli di sicurezza adeguati e proporzionati. Le *software house* che spontaneamente si sottomettono a questo *standard* operativo possono chiedere di essere certificate da un organismo di certificazione indipendente ed accreditato ISO».

<sup>30</sup> Cfr. M. LAZZERINI, *Sicurezza informatica e aste telematiche*, cit., 3 il quale pone in rilievo come, «sebbene l'iscrizione al Registro dei gestori delle vendite telematiche non preveda l'obbligatorietà» della certificazione di cui allo *standard ISO/IEC 27001:2013* «è auspicabile che gli utilizzatori finali (i tribunali o i professionisti delegati alla vendita) focalizzino la loro scelta verso piattaforme offerte da *software house* certificate ISO27001», posto che «anche l'AGID (Agenzia per l'Italia Digitale), nel Piano triennale per l'informatica nella P.A. 2017-2019, menziona proprio la certificazione ISO27001 tra le *best practice* di sicurezza».

<sup>31</sup> Cfr. D. GALLUCCI, *L'affidamento dei servizi di pubblicità nell'ambito delle procedure esecutive*, in *blog.ilcaso.it*.

<sup>32</sup> Cfr. A. CRIVELLI, *Il portale delle vendite pubbliche e le vendite forzate telematiche nelle procedure concorsuali*, cit., 410 il quale sottolinea come, «in un recente passato sono stati individuati quali strumenti di selezione (all'epoca dei soli gestori della pubblicità) la stipulazione di convenzioni che hanno nel tempo consentito l'acquisizione all'Ufficio di una serie di servizi collaterali, come la costruzione di siti dei tribunali o l'utilizzo di personale di rinalzo. Altre volte si è optato per l'effettuazione di "indagini di mercato" così come descritte da alcune decisioni del giudice amministrativo, laddove il tribunale o la sezione abbiano deciso di procedere all'acquisizione di informazioni da una serie di soggetti del settore così da determinare un livello minimo di servizi "ferma restando per il giudice la possibilità di adeguare la pubblicità commerciale al caso concreto"».

<sup>33</sup> Cfr. D. GALLUCCI, *L'affidamento dei servizi di pubblicità nell'ambito delle procedure esecutive*, cit., 2 il quale pone in rilievo come «tali convenzioni hanno ad oggetto, per lo più, la gestione dei servizi pubblicitari relativi alle vendite, la realizzazione e la gestione di siti internet o di portali web, la realizzazione e la fornitura di applicativi informatici complementari a quelli forniti dal Ministero, la messa a disposizione di personale di ausilio alle cancellerie, la digitalizzazione dei fascicoli cartacei e l'istituzione di punti informativi o di sportelli di servizi per cittadini, imprese e professionisti. Alcune di esse sono state stipulate prevedendo un vincolo di esclusiva in favore del soggetto selezionato, altre sono state invece predisposte facendo salvo il potere del singolo giudice di affidare il servizio ad un altro operatore commerciale».

<sup>34</sup> Cfr. per una rassegna delle principali pronunce della giustizia amministrativa in materia di affidamenti del servizio di gestione della pubblicità nelle esecuzioni immobiliari D. GALLUCCI, *L'affidamento dei servizi di pubblicità nell'ambito delle procedure esecutive*, cit., 4.

<sup>35</sup> La circolare sottolinea, più specificamente, come «tali convenzioni – e le stesse procedure adottate per individuare le controparti – sono risultate quanto mai diversificate, giacché il contenuto degli accordi si riferisce, a titolo esemplificativo, ai seguenti argomenti: 1) recupero oppure la digitalizzazione del patrimonio documentale degli uffici giudiziari; 2) istituzione di punti

dall'esame della giurisprudenza formatasi in materia, ha enunciato i seguenti principi generali: a) riconoscimento ai capi degli Uffici di un generale potere organizzativo, che ricomprende anche quello di stipulare convenzioni; b) impossibilità, salvo espressa disposizione di legge, che tale potere si espliciti nella sottoscrizione di convenzioni contenenti clausole da cui possano derivare oneri a carico della finanza pubblica; c) necessità che l'affidamento dei servizi da parte degli Uffici sia improntato al rispetto dei principi della "evidenza pubblica"; d) impossibilità per le convenzioni di limitare la discrezionalità del magistrato nell'esercizio della sua attività tipica <sup>36</sup>; e) individuazione dei soggetti con cui contrarre condizionata alla sussistenza dei requisiti previsti dalla legge, in relazione alla specificità del servizio; f) necessità che le convenzioni contengano espressamente l'indicazione delle finalità per cui vengono sottoscritte, nonché delle specifiche modalità di esecuzione, anche in relazione alla compatibilità con i servizi istituzionali dell'Amministrazione.

La circolare non disciplina espressamente l'ipotesi dei gestori della vendita telematica ma detti principi dovrebbero trovare applicazione anche in tal caso <sup>37</sup>, ferma restando l'esigenza, da più parti manifestata, di un intervento del legislatore in questa delicata materia <sup>38</sup>.

Anche le "Linee Guida" del CSM sulle "Buone prassi nel settore delle esecuzioni immobiliari" <sup>39</sup>, a fronte della evidente delicatezza della scelta sottesa alla individuazione del gestore della vendita pubblica, indicano (§ 21 lett. c), fra le attività di cui potrà occuparsi il Comitato Paritetico CSM-Ministero della Giustizia, quella di «proporre le modalità di individuazione del gestore della

---

informativi o di sportelli di servizio per cittadini, imprese e professionisti; 3) messa a disposizione di risorse umane; 4) realizzazione, gestione e *hosting* di siti internet e portali *web*; 5) gestione di servizi pubblicitari relativi alle vendite; 6) supporto al processo telematico ed all'utilizzo di strumenti informatici; 7) fornitura o realizzazione di software, complementari o sostitutivi di quelli distribuiti dal Ministero».

<sup>36</sup> E, dunque, nel caso di specie (anche) nella scelta di un soggetto diverso da quello convenzionato. Cfr. in tal senso D. GALLUCCI, *L'affidamento dei servizi di pubblicità nell'ambito delle procedure esecutive*, cit., 2; nonché A. CRIVELLI, *Il portale delle vendite pubbliche e le vendite forzate telematiche nelle procedure concorsuali*, cit., 411 il quale pone in rilievo come la circolare «chiarisce che comunque la convenzione non può vincolare le scelte dei singoli giudici, cui anche in base al decreto (nel caso del gestore della vendita, come già in quella della scelta del gestore della pubblicità, quest'ultimo espressamente citato dalla circolare) spetta la scelta, per cui è evidente che siffatte convenzioni (ma in realtà la stessa predisposizione dei criteri dei bandi), per funzionare, dovranno dal lato meramente interno (all'Ufficio) essere precedute da una fase preparatoria culminante in delibere *ex art. 47 quater* ord. giud., e comunque preservare l'autonomia della scelta».

<sup>37</sup> Cfr. A. CRIVELLI, *Il portale delle vendite pubbliche e le vendite forzate telematiche nelle procedure concorsuali*, cit., 411 secondo il quale, «sebbene la stessa non preveda espressamente l'ipotesi dei servizi connessi alla figura del gestore della vendita, la generalità della previsione porta a ritenere che anche questo possa rientrare tra i soggetti con cui stipulare la convenzione, considerando in particolare che si tratta di un soggetto di natura imprenditoriale e non professionale, come nel caso di delegati o custodi, per il quale, conformemente alla disciplina dei contratti pubblici, costituisce idonea (e necessaria) modalità di attribuzione dell'incarico ai fini della trasparenza il criterio dell'evidenza pubblica (si noti in proposito che anche la tenuta del registro è affidata al ministero e non ad un organo giurisdizionale, come invece accade per gli elenchi dei professionisti)». Ma v. anche D. GALLUCCI, *L'affidamento dei servizi di pubblicità nell'ambito delle procedure esecutive*, cit., 9 secondo il quale «l'alternativa, per ciascun ufficio, resta quella di selezionare il gestore della pubblicità con l'ordinanza di delega delle operazioni di vendita, sulla scorta magari di un tacito atto di indirizzo teso a raccordare le scelte dei singoli giudici. In questo modo, si finirebbe però per perdere la maggior parte dei vantaggi connessi alla stipula delle convenzioni, nonché la possibilità di rivendicarli sul piano negoziale, rischiando di compiere un passo indietro rispetto al percorso di rinnovamento delle procedure esecutive intrapreso nell'ultimo decennio».

<sup>38</sup> Cfr. D. GALLUCCI, *L'affidamento dei servizi di pubblicità nell'ambito delle procedure esecutive*, cit., 9 secondo il quale «l'auspicio è quello che sulla materia intervenga al più presto il legislatore, magari recependo all'interno di un provvedimento avente forza di legge le indicazioni provenienti dalla giurisprudenza, per poi rimettere al Ministero (unico soggetto legittimato) la facoltà di dare corso alle gare per la selezione dei gestori». Infatti, «la necessità dell'intervento legislativo si spiega in ragione dell'esigenza di coniugare l'autonomia del giudice dell'esecuzione (ex artt. 68, 484 e 490 c.p.c.) con le scelte organizzative dei singoli uffici, volte invece ad uniformare la gestione dei servizi pubblicitari». Ma v. anche A. CRIVELLI, *Il portale delle vendite pubbliche e le vendite forzate telematiche nelle procedure concorsuali*, cit., 410 il quale pone l'accento sulla «esigenza di una disciplina a livello quantomeno ministeriale (auspicabile se si parte dal presupposto della necessità di tale modulo contrattuale, per non esporre gli Uffici alle incertezze insite in un bando i cui criteri base non siano in qualche misura predeterminati) tale da garantire l'uniformità dei rapporti instaurandi e la giusta valorizzazione anche dei servizi collaterali».

<sup>39</sup> Adottate con delibera 11 ottobre 2017 e reperibili su [www.csm.it](http://www.csm.it). (circolari e risoluzioni VII commissione).

pubblicità e del gestore della vendita telematica ... attraverso l'introduzione di una norma di rango primario, anche in vista dell'introduzione ... delle vendite con modalità telematiche da parte di società private (DM 32/2015)».

Nel merito di queste scelte, basti in questa sede evidenziare come, se da un lato non v'è una incompatibilità fra gestore della pubblicità e gestore della vendita <sup>40</sup>, dall'altro lato non v'è certamente necessità alcuna di far confluire entrambe le attività (pubblicità e vendita) in capo al medesimo gestore, trattandosi di attività, ancorché connesse, indubbiamente autonome e distinte.

Il "gestore", ossia il soggetto costituito in forma societaria autorizzato dal giudice a "gestire" la vendita telematica, dovrà svolgere la sua attività sotto il controllo del "referente della procedura" <sup>41</sup>, espressione cui fa ricorso in più occasioni il D.M. 32/2015 per indicare la «persona fisica incaricata dal giudice che procede alle operazioni di vendita» <sup>42</sup>.

Ma, evidentemente, se il professionista delegato al compimento delle operazioni di vendita è attrezzato ad effettuare detto controllo sotto un profilo di ordine "giuridico", altrettanto è difficile immaginare per i profili attinenti alla sicurezza informatica della piattaforma utilizzata dal gestore e, in via più generale, delle attività telematiche che fanno capo al gestore, non possedendo neanche gli strumenti necessari per effettuare verifiche di questo tipo <sup>43</sup>.

L'elevazione del livello di sicurezza informatica della vendita telematica sembra, dunque, imprescindibilmente legato alla suddetta attività di attenta selezione dei "gestori" delle vendite, essendo difficilmente immaginabile che il medesimo risultato possa essere conseguito facendo leva (anche) sul controllo del professionista delegato.

### **4.3 La presentazione dell'offerta.**

Per partecipare alla vendita telematica è necessario presentare l'offerta con modalità telematiche <sup>44</sup>.

A tal fine è stato valorizzato il ruolo del Portale delle Vendite pubbliche.

---

<sup>40</sup> Cfr. A. CRIVELLI, *Il portale delle vendite pubbliche e le vendite forzate telematiche nelle procedure concorsuali*, cit., 411 secondo il quale «non si pone ... la questione circa un'incompatibilità fra gestore della pubblicità e gestore della vendita, dal momento che il divieto a partecipare alle operazioni di vendita previsto per il secondo (art. 10), non può che riguardare quelle (dal lato pubblicistico) strettamente riservate al referente della vendita (delegato), e su questo depone inequivocabilmente anche l'art. 2, lett. a) del decreto».

<sup>41</sup> Cfr. in tal senso A.M. SOLDI, *Manuale dell'esecuzione forzata*, cit., 1337.

<sup>42</sup> Così, testualmente, l'art. 2 del D.M. 32/2015 rubricato "definizioni".

<sup>43</sup> Cfr. M. LAZZERINI, *Sicurezza informatica e aste telematiche*, cit., 4 secondo il quale, non possedendo il tribunale o il professionista delegato gli strumenti necessari per effettuare verifiche dirette ad accertare se la piattaforma del gestore delle vendite telematiche è progettata in modo tale da resistere a possibili attacchi di *hacker*, detti soggetti dovranno ricorrere «a elementi indiziari indiretti»; in particolare, dovrebbero «anzitutto richiedere la dimostrazione dell'effettiva attuazione di tutti gli accorgimenti necessari ad elevare al massimo il livello di sicurezza della piattaforma mediante una certificazione ISO/IEC 27001:2013»; e poi, essendo tutte le piattaforme e i siti *web* prima o poi fatti oggetto di attacchi informatici, «un'altra soluzione ragionevole è quella di guardare la "storia" del gestore per verificare se in altre occasioni egli sia stato rimasto vittima di *hackeraggi* andati a bersaglio»; infine, «un criterio efficiente può essere quello di guardare al prestigio delle firme delle altre *software house* con cui collabora il gestore, giacché fra gli operatori informatici è molto più semplice riconoscere i rispettivi valori reputazionali».

<sup>44</sup> Unica modalità di partecipazione, per le vendite sincrone e asincrone telematiche. Modalità alternativa, rispetto all'offerta analogica, per la vendita sincrona mista.

Mentre, infatti, lo svolgimento della gara telematica è totalmente rimesso al gestore della vendita telematica – e, dunque, alla piattaforma informatica da questo messa a disposizione -, l’offerta telematica si presenta accedendo al Portale delle vendite pubbliche.

Individuato l’immobile di interesse, per la presentazione di un’offerta telematica è possibile accedere tramite *link* ad un apposito modulo realizzato dal Ministero <sup>45</sup>.

Il contenuto della domanda di partecipazione alla vendita telematica è rigidamente indicato nel *format* ministeriale che prevede inderogabilmente tutte le indicazioni di cui all’art. 12 del D.M. 32/2015 <sup>46</sup>, ossia:

- a) i dati identificativi dell’offerente (con l’espressa indicazione del codice fiscale o della partita IVA);
- b) l’ufficio giudiziario presso il quale pende la procedura;
- c) l’anno e il numero di ruolo generale della procedura;
- d) il numero o altro dato identificativo del lotto;
- e) la descrizione del bene;
- f) l’indicazione del referente della procedura;
- g) la data e l’ora fissata per l’inizio delle operazioni di vendita;
- h) il prezzo offerto e il termine per il relativo pagamento, salvo che si tratti di domanda di partecipazione all’incanto;
- i) l’importo versato a titolo di cauzione;
- l) la data, l’orario e il numero di CRO del bonifico effettuato per il versamento della cauzione;
- m) il codice IBAN del conto sul quale è stata addebitata la somma oggetto del bonifico di cui alla lettera l);
- n) l’indirizzo della casella di posta elettronica certificata di cui al comma 4 o, in alternativa, quello di cui al comma 5, utilizzata per trasmettere l’offerta e per ricevere le comunicazioni previste dal regolamento dettato dal D.M. 32/2015;
- o) l’eventuale recapito di telefonia mobile ove ricevere le comunicazioni previste dal medesimo regolamento.

Per la compilazione del modulo di presentazione dell’offerta telematica il DGSIA ha fornito istruzioni molto dettagliate.

---

<sup>45</sup> Così L. DE SIMONE, *Vademecum per la presentazione dell’offerta d’acquisto con modalità telematica nelle vendite coattive*, in [www.inexecutivis.it](http://www.inexecutivis.it), 4.

<sup>46</sup> Cfr. in tal senso L. DE SIMONE, *Vademecum per la presentazione dell’offerta d’acquisto con modalità telematica nelle vendite coattive*, cit., 4 nell’evidenziare al contempo come «considerato che nell’offerta devono essere indicati gli estremi del pagamento della cauzione è importante che il pagamento della cauzione avvenga preventivamente e che la ricevuta di pagamento, unitamente ai vari documenti che si intendono allegare siano a disposizione in formato elettronico di chi intende presentare l’offerta». Ed ivi anche indicazioni analitiche sui sei passaggi, nella compilazione del modulo dell’offerta, preceduti dalle informazioni generali per la compilazione e dall’informativa sulla *privacy*, ossia, in estrema sintesi: 1) identificazione dati del lotto in vendita per cui si intende partecipare alla gara (primo passaggio di sola lettura); 2) indicazione generalità e riferimenti del presentatore (persona fisica che compila l’offerta – e che può coincidere con uno degli offerenti -, che invia l’offerta al Ministero della Giustizia mediante PEC), ivi compresa la sua PEC, essendo lo strumento attraverso cui deve essere trasmessa l’offerta e attraverso cui devono essere ricevute le comunicazioni prescritte dal regolamento; 3) dati di tutti gli offerenti, siano essi persone fisiche o giuridiche; 4) Quote-Titoli di partecipazione, ossia indicazione, per ciascun offerente, del diritto (proprietà, nuda proprietà, usufrutto) e della quota (1/1, ½, etc.) del medesimo diritto con cui l’offerente intende acquistare, ed il titolo con cui il presentatore partecipa all’asta per l’offerente; 5) dati dell’offerta (prezzo offerto, termine di versamento della cauzione, estremi della cauzione e relativi allegati richiesti ai fini della validità dell’offerta); 6) riepilogo in cui vengono riportate tutte le sezioni compilate relative all’offerta telematica compilata. Infine, l’offerente deve scegliere se: firmare digitalmente l’offerta ovvero confermare direttamente l’offerta (in tal caso il sistema invia una mail alla posta ordinaria o alla PEC, secondo l’indicazione prescelta dal presentatore, con i dati - link e chiave - per recuperare l’offerta inserita e salvata in un’area riservata e genera l’*Hash* associato all’offerta stessa necessario per effettuare il pagamento del bollo digitale). L’ultimo adempimento riguarda, per l’appunto, il pagamento del bollo digitale, dovendo il presentatore dichiarare, mentre l’offerta priva di bollo è temporaneamente salvata in un’area riservata, o di essere esente dal pagamento del bollo o di provvedere in autonomia a pagarlo e di allegarlo alla mail unitamente all’offerta.

In base alle “Specifiche tecniche”, il modulo “offerta telematica” potrà essere attivato dall’offerente dal sito del gestore, ossia quello stesso sito ove verrà pubblicata la vendita, il cui collegamento è assicurato dal Portale delle Vendite Pubbliche <sup>47</sup>.

In forza di quanto previsto dal D.M. 32/2015, il “modulo offerta” deve essere strutturato in modo tale da contenere già alcuni dati (ossia l’ufficio giudiziario presso il quale pende la procedura, l’anno e il numero di ruolo generale della procedura, il numero o altro dato identificativo del lotto; la descrizione del bene, l’indicazione del referente della procedura, la data e l’ora fissata per l’inizio delle operazioni di vendita), dovendo conseguentemente l’offerente indicare esclusivamente i suoi dati personali, il prezzo offerto e i dati relativi alla cauzione prestata.

Sempre in forza di quanto disposto dal medesimo art. 12 del D.M. 32/2015, l’offerta per la vendita telematica è redatta e cifrata mediante un software realizzato dal Ministero che è messo a disposizione degli interessati da parte del gestore della vendita telematica.

La necessità della cifratura dell’offerta è evidentemente legata alla necessità che essa rimanga segreta fino ad un periodo prossimo all’apertura della gara, al fine di evitare indebite pressioni sull’offerente da parte di soggetti controinteressati <sup>48</sup>.

Più precisamente, «le offerte devono essere compilate per il tramite di un *software online* in grado di generare una sorta di busta virtuale che l’utente poi deve trasmettere tramite PEC direttamente al Ministero della giustizia. Le buste restano, fino al giorno della loro apertura, nel *server* del Ministero, che pertanto si assume il ruolo di garante della riservatezza delle offerte telematiche. Il giorno dell’asta le buste vengono trasmesse alle piattaforme dei “Gestori delle vendite telematiche”, costituite da società private che mettono a disposizione dei delegati alla vendite e degli offerenti i propri *server* ed i propri *software* per il concreto svolgimento della gara *online*» <sup>49</sup>.

#### **4.4 L’identificazione dell’offerente.**

Mentre la presentazione dell’offerta con modalità cartacea non pone particolari problemi sotto il profilo della identificazione dell’offerente, cui provvede il cancelliere in forza di quanto disposto dall’art. 571, ult. co., c.p.c. o il professionista delegato (che dispone di un’offerta sottoscritta e può raffrontare il soggetto intervenuto e l’aggiudicatario con i documenti presenti nella busta <sup>50</sup>), la presentazione dell’offerta con modalità telematica pone delicatissimi problemi, quanto meno ove si rimetta *in toto* detta identificazione allo strumento telematico, rinunciando cioè alla figura di un intermediario professionale qualificato, così come ha fatto, per l’appunto, il D.M. n. 32/2015.

Più precisamente, con l’evidente intento di allargare al massimo il numero dei potenziali offerenti, il più volte citato decreto ministeriale consente che l’offerta possa essere non solo sottoscritta con firma digitale e trasmessa mediante posta elettronica certificata, ma anche trasmessa mediante

---

<sup>47</sup> Cfr. S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita telematica*, cit., 11.

<sup>48</sup> Così S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita telematica*, cit., 12 nell’evidenziare al contempo come «la ricercata segretezza verrebbe posta nel nulla se non si utilizzassero precauzioni volte ad evitare che, accedendo al conto della procedura, i soggetti legittimati possano avere contezza nella sostanza delle offerte presentate, prima dell’apertura delle buste telematiche».

<sup>49</sup> Così M. LAZZERINI, *Sicurezza informatica e aste telematiche*, cit., 3 nell’evidenziare come, guardando al fenomeno in esame sotto il profilo della sicurezza informatica, occorre evidentemente «chiedersi se le *software house* che sono state autorizzate dal Ministero (e iscritte nell’apposito Albo) come Gestori delle vendite telematiche sono soggetti informaticamente sicuri».

<sup>50</sup> Cfr. sulle maggiori garanzie di “certezza” che assistono l’identificazione dell’offerente da parte del professionista delegato rispetto alla scelte effettuate dal D.M. 32/2015 in punto di identificazione, in via telematica, dell’offerente A. CRIVELLI, *La disciplina dell’offerta e dell’istanza di assegnazione nell’era della telematica*, cit., 11.

«casella di posta elettronica certificata per la vendita telematica», ossia la casella di posta elettronica rilasciata dal gestore del servizio di posta elettronica previa identificazione del richiedente; identificazione che il gestore del servizio di posta elettronica deve certificare di aver eseguito o in calce alla stessa PEC o in un suo allegato e che può avvenire anche per via telematica, mediante la trasmissione al gestore di una copia informatica per l'immagine, anche se non sottoscritta con firma elettronica, di un documento analogico di identità<sup>51</sup>.

Per l'effetto, per intendersi, non solo si rinuncia alla figura di un intermediario qualificato (per sopperire ad un eventuale *deficit* di alfabetizzazione digitale e) per l'identificazione del soggetto offerente, ma, al contempo, nel privilegiare il canale esclusivamente telematico, ci si accontenta di un livello di certezza, in punto di identificazione telematica, particolarmente basso<sup>52</sup>.

Esistono, infatti, in linea generale differenti modalità di identificazione/autenticazione di un soggetto in via telematica, contraddistinti da differenti livelli di certezza<sup>53</sup>.

Nel caso di specie, lo stesso D.M. 32/2015 indica differenti possibili modalità di identificazione dell'offerente, quali:

- 1) l'utilizzo di una casella PEC identificativa (PEC-ID) rilasciata da un gestore di PEC iscritto in un apposito registro ministeriale e conforme ai requisiti indicati nell'art. 12 del Regolamento n. 32/2015<sup>54</sup>;
- 2) l'utilizzo di una qualsiasi casella PEC, anche non identificativa e anche appartenente ad un soggetto diverso da chi intende presentare la domanda, purché in tal caso l'offerente firmi digitalmente tutta la documentazione prima di procedere all'invio<sup>55</sup>.

Ma la dottrina non ha mancato di evidenziare, a tal proposito, come «tale articolata disciplina sulla presentazione delle offerte in forma diversa dalla PEC e firma digitale non tiene conto delle più moderne possibilità messe a disposizione delle tecniche ed è, allo stato, destinata a rimanere sulla carta, atteso che non vi è alcuna società commerciale che ha sviluppato una tecnologia come

---

<sup>51</sup> Si è evidenziato come «l'invio deve avvenire richiedendo la ricevuta di avvenuta consegna del messaggio di posta elettronica consegnato (a norma dell'articolo 6, comma 4, del d.p.r. 68/2005), in modo che l'offerente abbia sempre a disposizione la prova sia della trasmissione dell'offerta che del suo contenuto e degli allegati trasmessi con essa: dalla carenza o dai difetti dell'offerta o degli allegati – quali la prova del pagamento della cauzione o dell'attestazione sulle modalità di rilascio delle credenziali – infatti, potrebbe dipendere l'esclusione dalla gara dell'offerente»: così S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita telematica*, cit., 11.

<sup>52</sup> Cfr. A. CRIVELLI, *La disciplina dell'offerta e dell'istanza di assegnazione nell'era della telematica*, cit., 11 il quale pone in rilievo come il legislatore secondario (D.M. 32/2015) «ha deciso che è sufficiente l'autenticazione effettuata da parte del gestore della pec anch'esso registrato in uno speciale elenco (§ 3 delle specifiche tecniche relative ai gestori delle vendite, ma pare che sul mercato attualmente non vi siano simili operatori, per cui allo stato l'unica soluzione per l'offerente sarebbe di essere dotato di una pec e di firma digitale), autenticazione che ... avviene sulla base di una semplice immagine del documento d'identità e senza firma digitale (art. 13 del d.m.); situazione che non acquisisce alcuna maggior certezza neppure al momento della gara, in cui l'offerente è solo presente "on line", ma non fisicamente».

<sup>53</sup> Si tende a parlare di "autenticazione forte" ove il sistema di autenticazione sia basato su due o più fattori che, congiuntamente utilizzati, forniscono un alto grado di sicurezza nell'identificazione. In particolare, l'utilizzo di *username* e *password* non sono da soli sufficienti a consentire l'accesso ad un sistema, essendo piuttosto necessario dar prova della propria identità in altro modo. Più precisamente, si distinguono tendenzialmente tre diversi metodi di autenticazione, a seconda che si basino su: 1) cose conosciute dall'utente (es. *login* e *password*); 2) cose possedute dall'utente (es. *token* multinumero o basati su sistemi geometrici); 3) cose che costituiscono l'utente stesso ovvero caratteristiche fisiche proprie dell'utente riconosciute da sistemi biometrici (es. impronta digitale, retina o iride, timbro vocale).

<sup>54</sup> Cfr. L. DE SIMONE, *Vademecum per la presentazione dell'offerta d'acquisto con modalità telematica nelle vendite coattive*, cit., 3-4 la quale pone in rilievo come «la PEC-ID è una particolare casella di PEC che consente di identificare le persone fisiche e giuridiche che presentano istanze e dichiarazioni per via telematica nei confronti delle Pubbliche Amministrazioni (articolo 65, comma 1, lettera "c-bis" del Decreto Legislativo 07/03/2005, n. 82 "Codice dell'Amministrazione Digitale"). La PEC-ID prevede che il titolare della casella di posta abbia ricevuto le credenziali per l'accesso al servizio previa identificazione da parte del gestore, anche per via telematica, secondo modalità definite con Regole Tecniche adottate ai sensi dell'articolo 71 del Codice dell'Amministrazione Digitale (che rimanda al Decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri 27/09/2012), e ciò sia attestato dal gestore stesso nel messaggio o in un suo allegato in conformità a quanto previsto dall'articolo 13, commi 2 e 3 del Regolamento citato».

<sup>55</sup> Cfr. L. DE SIMONE, *Vademecum per la presentazione dell'offerta d'acquisto con modalità telematica nelle vendite coattive*, cit., 4.

quella sopra descritta e, comunque, nessun operatore che potrebbe garantire una tale prestazione risulta iscritto nell'apposita area pubblica del PST che il nominativo di tali imprese dovrebbe contenere a norma dell'art. 13, co. 4, d.m. 32/2015»<sup>56</sup>.

Al contempo, si è ritenuto che, «in ogni caso, è assolutamente necessario che il professionista delegato in sede di apertura delle buste, qualora si trovi dinanzi ad un'offerta non firmata digitalmente, verifichi che la casella di posta elettronica certificata dalla quale proviene la stessa sia stata rilasciata previa identificazione del gestore del servizio, verifica che dovrà essere compiuta accertando che il messaggio di posta elettronica o un suo allegato contengano la prescritta attestazione di identificazione del richiedente la PEC»<sup>57</sup>.

Ma è di tutta evidenza che, le pur necessarie verifiche che il professionista delegato dovrà porre in essere, non potranno sopperire comunque al *deficit* in termini di identificazione del soggetto offerente che discende dalle scelte effettuate dal D.M. 32/2015.

Detto decreto ha cura di disciplinare, in modo espresso, anche l'ipotesi in cui l'offerta venga presentata congiuntamente da più soggetti.

Per tale ipotesi, in forza di quanto disposto dall'art. 12, comma 4:

- 1) all'offerta deve essere allegata la procura rilasciata dagli altri offerenti al titolare della casella di posta elettronica certificata per la vendita telematica;
- 2) detta procura deve rivestire la forma dell'atto pubblico o della scrittura privata autenticata e può essere allegata anche in copia per immagine;
- 3) se l'offerta è sottoscritta digitalmente, la procura va rilasciata a colui che ha sottoscritto l'offerta.

Il decreto non prevede un'analoga disposizione con riferimento alle ipotesi in cui l'offerta non sia presentata personalmente. Ma, in forza delle relative disposizioni di carattere generale del codice di procedura civile, deve ritenersi che anche in queste ipotesi dovrà essere allegata la relativa procura speciale.

In via più generale occorre evidenziare come, nella vendita tradizionale è ben possibile, in forza di quanto disposto dall'art. 571 c.p.c.<sup>58</sup>, che non vi sia coincidenza fra soggetto offerente e soggetto che deposita materialmente la busta in cancelleria.

Anche nella vendita telematica, così come attualmente disciplinata nel nostro ordinamento, ciò appare possibile, in quanto:

- 1) è vero che il D.M. 32/2015, al comma 4 dell'art. 12, prevede che «l'offerta è trasmessa mediante la casella di posta elettronica certificata per la vendita telematica» e «la trasmissione sostituisce la firma elettronica avanzata dell'offerta», così che, in tal caso, finisce fondamentalmente per sussistere una necessaria coincidenza fra soggetto titolare della casella di posta elettronica e soggetto che sottoscrive l'offerta; ma è anche vero che, il successivo comma 5 dispone che «l'offerta, quando è sottoscritta con firma digitale, può

---

<sup>56</sup> Così S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita telematica*, cit., 12; nonché, più ampiamente, P. LESSIO, *Portale delle Vendite Pubbliche: bene ma non benissimo*, cit., 2.

<sup>57</sup> Così R. D'ALONZO, *La vendita immobiliare telematica*, in *www.inexecutivis.it*, 7 nell'evidenziare, al contempo, come «i gestori di caselle di posta elettronica certificata che rilasciano caselle di posta elettronica previa identificazione del richiedente, sono iscritti in una apposita area pubblica del portale dei servizi telematici del Ministero, sicché la verifica può essere compiuta anche in questo modo, cioè verificando che il gestore sia iscritto in detta area».

<sup>58</sup> Il quale prevede, più precisamente, che «ognuno, tranne il debitore, è ammesso a offrire per l'acquisto dell'immobile pignorato personalmente o a mezzo di procuratore legale anche a norma dell'art. 579 ultimo comma». L'articolo 579 c.p.c., a sua volta, oltre a ribadire che «ognuno, eccetto il debitore, è ammesso a fare offerte all'incanto», prevede che «le offerte debbono essere fatte personalmente o a mezzo di mandatario munito di procura speciale» e che «i procuratori legali possono fare offerte per persone da nominare».

essere trasmessa a mezzo di casella di posta elettronica certificata anche priva dei requisiti di cui all'articolo 2, comma 1, lettera n)», così che in tal caso, invece, ben potrebbe non ricorrere la suddetta coincidenza, in quanto l'offerente si identificherà con colui che ha sottoscritto digitalmente l'offerta, la quale potrà essere inviata anche dalla casella di posta elettronica di un soggetto diverso<sup>59</sup>;

- 2) al contempo, le specifiche tecniche del DGSIA distinguono chiaramente la figura del "presentatore delle offerte", ossia la persona fisica che compila l'offerta telematica e la trasmette al Ministero della Giustizia mediante PEC, da quella dell'offerente, ossia la persona cui fa capo l'offerta telematica, se del caso presentata da altri (il presentatore, per l'appunto)<sup>60</sup>.

Ciò posto, mentre nella vendita tradizionale la scissione in esame non determina particolari problemi di sorta, in quanto l'offerente è sempre identificato in sede di gara dal giudice o dal delegato, nella vendita telematica non è così, in quanto l'invio di credenziali ad un certo indirizzo di posta elettronica certificata determina la possibilità per chi riceve le credenziali di partecipare alla gara, ancorché soggetto non coincidente con l'offerente<sup>61</sup>. In tal caso, evidentemente, detta scissione, se dal un lato può giocare un ruolo importante per superare diffidenze e difficoltà di soggetti che non abbiano un adeguato livello di alfabetizzazione digitale (proprio ricorrendo all'aiuto di un altro soggetto per la presentazione dell'offerta), dall'altro lato, oltre ad essere fonte di possibili distorsioni di ordine procedurale<sup>62</sup>, apre delicatissimi problemi in punto di identificazione del soggetto offerente (*rectius* acuisce i problemi sul punto, già molto delicati, evidenziati in precedenza).

Tanto è vero che si è ritenuto, in dottrina, che «ciò dovrebbe generalmente scongiurare i cittadini ad avvalersi di soggetti terzi per la presentazione delle offerte e, più in generale, le ordinanze dovrebbero prevedere espressamente che non sarà possibile, ai fini della presentazione delle offerte, utilizzare caselle di posta elettronica certificata diverse da quelle di cui l'offerente sia effettivo titolare»<sup>63</sup>.

La chiara scelta "legislativa" di diversificare la figura del "presentatore" da quella dell'offerente, ove non adeguatamente circoscritta in sede interpretativa, rischia di determinare ulteriori problemi anche sotto il profilo della trasparenza della vendita (oltre che sotto quello della identificazione dell'offerente).

Detta scissione potrebbe, infatti, indurre a ritenere che uno stesso presentatore possa presentare più offerte, per conto di diversi offerenti, in relazione alla medesima vendita<sup>64</sup>.

Non v'è chi non veda, però, come una lettura di questo tipo aprirebbe la strada a possibili turbative e contrasterebbe anche, in radice, con uno dei principali benefici del ricorso alla vendita

---

<sup>59</sup> Cfr. su detta differenza, avuto riguardo al disposto dei commi 4 e 5 dell'art. 12 del D.M. 32/2015, R. D'ALONZO, *La vendita immobiliare telematica*, cit., 7.

<sup>60</sup> Più precisamente le specifiche tecniche del DGSIA qualificano "offerente" la «persona fisica o giuridica che formula l'offerta» e "presentatore" il «soggetto che compila ed eventualmente firma l'Offerta telematica prima di presentarla con specificato titolo per ciascun offerente».

<sup>61</sup> Cfr. sul punto S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita telematica*, cit., 12.

<sup>62</sup> Si è evidenziato, a tal proposito, che: «poiché a mente dell'art. 16 ... "almeno trenta minuti prima dell'inizio delle operazioni di vendita il gestore della vendita telematica invita all'indirizzo di posta elettronica certificata indicato nell'offerta", che è lo stesso utilizzato per l'invio dell'offerta, "un invito a connettersi al proprio portale", fornendogli anche le credenziali di accesso necessarie per partecipare alla gara, si avrà che il soggetto invitato a partecipare, destinatario delle credenziali di accesso e partecipante concretamente alla gara, potrebbe non essere lo stesso che ha sottoscritto l'offerta» (così R. D'ALONZO, *La vendita immobiliare telematica*, cit., 7).

<sup>63</sup> S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita telematica*, cit., 12.

<sup>64</sup> Impresione, questa, che sembrerebbe essere avallata anche dalla lettura delle "Specifiche tecniche" del DGSIA.

telematica, ossia la trasparenza della vendita, oltre che con i principi cui è ispirata la relativa disciplina codicistica.

Deve, conseguentemente, escludersi in radice la suddetta possibilità.

Ogni presentatore potrà presentare offerte, nell'ambito di una determinata vendita telematica, per un solo offerente.

In definitiva, il ricorso alla figura del "presentatore", distinta da quella dell'offerente, può rappresentare un valore aggiunto, in termini di possibile risorsa per sopperire alla diffidenza e al *deficit* di alfabetizzazione digitale dell'offerente, se viene mantenuto fermo il suddetto rapporto di uno ad uno (un presentatore per ciascun offerente nell'ambito della medesima vendita forzata telematica), mentre invece, se viene meno il suddetto rapporto, diviene un pericolosissimo *vulnus* per la segretezza delle offerte e, in via più generale, per la trasparenza della vendita.

Al contempo, conformemente a quanto già evidenziato, pur in assenza di specifica previsione del DM 32/2015, deve ritenersi che, in forza di quanto disposto dal codice di procedura civile, il "presentatore" debba essere munito di procura speciale e che questa debba essere allegata all'offerta, analogamente a quanto prescritto dal DM 32/2015 per l'ipotesi di offerta presentata congiuntamente da più soggetti (art. 12, comma 4).

#### **4.5 Il deposito dell'offerta.**

In forza di quanto disposto dal D.M. 32/2015 (art. 14), «l'offerta si intende depositata nel momento in cui viene generata la ricevuta completa di avvenuta consegna da parte del gestore di posta elettronica certificata del Ministero della giustizia».

Sussiste dunque, anche sotto questo profilo, una significativa differenza rispetto alla vendita tradizionale, ove la scadenza per il deposito dell'offerta, in considerazione degli orari di apertura dei competenti uffici, è sempre determinata, in forza di disposizione del giudice o delegato, oltre che da una data, anche da un orario.

In ipotesi di vendita telematica detta esigenza non sussiste, per evidenti motivi, e dunque, in conformità a quanto disposto in via generale per il deposito degli atti processuali nel processo telematico <sup>65</sup> (e non trattandosi di notifica <sup>66</sup>), l'offerta potrà essere presentata fino all'ultimo secondo del giorno di scadenza del relativo termine. Anche se, in forza della lettera della disposizione appena più sopra richiamata, «l'offerta si intende depositata nel momento in cui viene generata la ricevuta completa di avvenuta consegna», per cui, perché l'offerta sia tempestivamente depositata entro il suddetto termine ultimo, occorrerà che sia anche generata la

---

<sup>65</sup> Cfr. in tal senso R. D'ALONZO, *La vendita immobiliare telematica*, cit., 7 nel richiamare l'art. 16-bis, comma 7, del d.l. 18 ottobre 2012, n. 179, conv. con modificazioni, con l. 17 dicembre 2012, n. 294, il quale prevede che: «il deposito con modalità telematiche si ha per avvenuto al momento in cui viene generata la ricevuta di avvenuta consegna da parte del gestore di posta elettronica certificata del Ministero della giustizia. Il deposito è tempestivamente eseguito quando la ricevuta di avvenuta consegna è generata entro la fine del giorno di scadenza». In generale, dunque, l'orario di deposito degli atti processuali nel processo telematico prescinde dagli orari di apertura degli uffici del Tribunale.

<sup>66</sup> Cfr. S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita telematica*, cit., 12 secondo il quale «l'offerta potrà essere effettuata fino alle 23.59 del giorno antecedente la gara. Non trattandosi di una notifica, infatti, non corre l'obbligo per l'offerente di effettuare la comunicazione della propria offerta entro le ore 21,00 del giorno antecedente alla gara, come invece, in tema – appunto - di notifica ha di recente stabilito la Corte di cassazione con sentenza n. 21915 del 21 settembre 2017 in forza del combinato disposto, qui non rilevante, degli artt. 147 c.p.c. e 16 septies del d.l. 179/2012».

ricevuta completa di avvenuta consegna, non essendo sufficiente il mero invio in via telematica dell'offerta.

Conseguentemente, considerata la possibilità che la ricevuta di avvenuta consegna possa essere generata dal Ministero in un momento successivo alla scadenza del termine ultimo di presentazione dell'offerta benché la relativa PEC - che la contiene - sia stata inviata tempestivamente <sup>67</sup>, si è ritenuto che «nelle ordinanze di delega dovrebbe evitarsi di indicare un'ora fissa per il deposito, quanto piuttosto precisare che "l'offerta si intenderà tempestivamente depositata se, dopo l'invio, la ricevuta di avvenuta consegna da parte del gestore di posta certificata del ministero della giustizia sarà generata entro le ore 23.59 del giorno antecedente a quello fissato per l'esame delle offerte» <sup>68</sup>.

La disposizione in esame solleva, infine, specifiche problematiche con riferimento all'ipotesi in cui il giudice ricorra alla vendita sincrona mista, posto che, in tal caso, le offerte possono essere presentate sia in via analogica (non necessariamente in cancelleria <sup>69</sup>) che in via telematica e, conseguentemente, la fissazione del termine ultimo per il relativo deposito non potrà non tener conto di questo fattore complicante.

A tal proposito, duplice è la via percorribile: fissare un differente termine per il deposito delle offerte in via telematica e in via analogica ovvero ricorrere a specifiche previsioni in materia volte a consentire di assoggettare entrambe le tipologie di offerte ad un medesimo termine <sup>70</sup>.

Come avremo modo di vedere meglio più avanti, quello appena più sopra indicato costituisce solo uno dei fattori complicanti di quello che costituisce il più complesso dei modelli di vendita telematica contemplati dal D.M. 32/2015, stante la oggettiva difficoltà di conciliare, in tal caso, due differenti modalità di svolgimento della vendita, quella tradizionale e quella telematica, tanto sotto il profilo della materiale gestione della vendita da parte del professionista delegato, quanto sotto il profilo delle problematiche giuridiche poste dalla relativa inevitabile più marcata contaminazione fra disciplina specifica della vendita forzata telematica (di cui al D.M. 32/2015) e disciplina codicistica della vendita forzata tradizionale.

#### **4.6 Le attività/verifiche preliminari allo svolgimento della gara (regolarità/efficacia delle offerte, versamento della cauzione, etc.)**

---

<sup>67</sup> Cfr. su tale possibile inconveniente R. D'ALONZO, *La vendita immobiliare telematica*, cit., 8.

<sup>68</sup> Così S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita telematica*, cit., 14.

<sup>69</sup> Nonostante la testuale previsione in tal senso di cui all'art. 22, primo comma, del D.M. 32/2015, posto che, per la gerarchia delle fonti, questa previsione «resta superata dal tenore della legge che prevede all'art. 591-bis co. 3 che tutte le attività che devono essere compiute in cancelleria o davanti al giudice dell'esecuzione, o dal cancelliere o dal giudice dell'esecuzione, sono eseguite dal professionista delegato presso il suo studio ovvero nel luogo indicato nell'ordinanza di delega» (così S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita telematica*, cit., 14).

<sup>70</sup> Cfr. S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita telematica*, cit., 14 secondo il quale, nel caso di vendita sincrona mista, «dovrà essere aggiunto il regolamento di gara per quanti partecipino in via analogica» e si dovrà, dunque, «indicare un termine di deposito delle offerte diverso per gli offerenti in via analogica e per gli offerenti in via telematica, salvo a voler rimodulare il periodo sopra suggerito indicando ad esempio che "l'offerta si intenderà tempestivamente depositata se, dopo l'invio, la ricevuta di avvenuta consegna da parte del gestore di posta certificata del ministero della giustizia sarà generata entro le ore 13,00 del giorno antecedente a quello fissato per l'esame delle offerte", al fine di garantire, se ritenuto necessario, la stessa cadenza temporale per le offerte analogiche e digitali». Ma vedi anche R. D'ALONZO, *La vendita immobiliare telematica*, cit., 9 secondo il quale l'esigenza di armonizzare il termine ultimo per il deposito delle offerte analogiche e di quelle telematiche potrebbe essere soddisfatta «attraverso la previsione per cui il messaggio di posta elettronica del gestore della pec del Ministero attestante l'avvenuto deposito dell'offerta deve essere generato entro la stessa ora fissata per il deposito in cancelleria (o presso il professionista delegato) dell'offerta cartacea».

Il delegato, o il giudice nelle ipotesi eccezionali in cui provvede personalmente allo svolgimento delle operazioni di vendita, è tenuto ad effettuare, anche in ipotesi di vendita telematica, tutte le attività/verifiche preliminari alla stessa (attività di apertura delle buste, verifica della regolarità/efficacia delle offerte, etc.) cui sarebbe tenuto ove la vendita si svolgesse con modalità tradizionali.

Una specificità, con riferimento alla vendita telematica, è prevista dall'art. 17, 2° comma, del D.M. 32/2015, in forza del quale il gestore della vendita deve verificare:

- 1) che il messaggio di posta elettronica certificata mediante il quale è stata trasmessa l'offerta contenga l'attestazione del gestore della casella di posta elettronica certificata per la vendita telematica di aver provveduto al rilascio delle credenziali previa identificazione del richiedente;
- 2) l'effettivo versamento della cauzione.

Il gestore è tenuto, altresì, ad informare il giudice o il delegato alle operazioni di vendita dell'esito delle suddette verifiche.

Entrambe le suddette attività di verifica, attribuite da fonte di rango secondario al gestore della vendita telematica, sollevano non pochi problemi.

Quanto alla prima verifica, un profilo così delicato come la identificazione (non solo dell'offerente ma anche) del richiedente delle credenziali avrebbe senz'altro meritato maggiore attenzione da parte del D.M. 32/2015 cui le specifiche tecniche del DGSIA fundamentalmente rinviano sul punto <sup>71</sup>.

Quanto alla seconda verifica, occorre evidenziare come: per un verso, in forza di quanto disposto dal codice di rito civile (art. 571) spettano al giudice o al delegato anche i controlli relativi alla cauzione; per altro verso, in tanto il gestore può materialmente effettuare detto controllo in quanto abbia accesso al conto corrente sul quale le cauzioni debbano essere versate, con il conseguente aprirsi di delicate problematiche sotto il profilo della segretezza delle relative offerte. Sotto il primo profilo, si è ritenuto che il contrasto con l'art. 571 c.p.c., che demanda al giudice o al professionista delegato il controllo sulla congruità della cauzione prestata sia solo apparente in quanto, in realtà, il gestore della vendita telematica dovrebbe procedere «esclusivamente ad un controllo di natura formale circa la prestazione della cauzione, mentre le ulteriori questioni inerenti la congruità della cauzione prestata in osservanza della disciplina impartita con l'ordinanza di vendita o di delega siano rimesse al giudice dell'esecuzione o al referente della procedura»<sup>72</sup>.

Il contrasto è palese e, conformemente a quanto già evidenziato, non si vede come un decreto ministeriale possa attribuire ad un soggetto privato l'esercizio di funzioni anche solo latamente giurisdizionali.

Stante anche il differente rango (primario e secondario) delle disposizioni in contrasto, non appare dubitabile che il controllo in ordine al versamento della cauzione debba essere effettuato dal professionista delegato (e non dal gestore della vendita).

---

<sup>71</sup> I gestori di PEC identificativa si impegnano, attraverso il modulo di accreditamento previsto dal DGSIA, a: garantire la sicurezza e l'integrità del servizio e dei dati di propria competenza; compiere il processo di identificazione dei soggetti abilitati ad esso afferenti, su mandato del Ministero della giustizia, conformemente a quanto previsto dal D.M. 32/2015. Come già evidenziato, però, detto decreto ministeriale non contiene traccia di modalità di identificazione cd. "forte".

<sup>72</sup> Così S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita telematica*, cit., 13. Ma vedi anche R. D'ALONZO, *La vendita immobiliare telematica*, cit., 8 secondo il quale i controlli che il d.m. 32/2015 attribuisce al gestore della vendita «si aggiungono senza sostituirsi a quelli che per suo conto il delegato è tenuto ugualmente a compiere».

Più precisamente, facendo leva anche sul contrasto della norma di rango secondario con quella di rango primario, è possibile ritenere che la prima non possa trovare applicazione e che, conseguentemente, competa esclusivamente al delegato, così come prescritto dal codice di procedura civile, effettuare tutti i controlli relativi alla cauzione, ivi compreso quello relativo all'effettivo versamento della stessa.

Ciò posto, in assenza di specifiche prescrizioni del codice di procedura civile in ordine alle modalità di effettuazione di siffatto controllo, residua un significativo margine di operatività per l'ordinanza di delega delle operazioni di vendita, la quale, dunque, ben potrebbe individuare essa stessa tempi e modalità di effettuazione dello stesso da parte del delegato (es. possibilità per il delegato di accedere al conto corrente, senza potere dispositivo, per un lasso temporale circoscritto in prossimità della effettuazione della gara).

Sotto il profilo della segretezza dell'offerta, si è ritenuto che, presso ogni Tribunale dovrà essere aperto «un conto unico destinato a raccogliere le cauzioni» in quanto «il sistema del conto corrente unico, confondendo la singola cauzione con tutte quelle presentate lo stesso giorno per l'intero Tribunale è in grado di assicurare che al più si venga a conoscenza che un certo soggetto ha effettuato una certa offerta, restando incerta l'individuazione del lotto oggetto di *target*, salve operazioni fraudolente che dovrebbero, quantomeno, suggerire l'immediato allontanamento del gestore dalle vendite pubbliche e dal relativo registro»<sup>73</sup>.

A ben vedere, al fine di salvaguardare effettivamente la segretezza dell'offerta il fattore che appare determinante non sembrerebbe essere quello della unicità del conto (presso ogni Tribunale destinato al versamento di tutte le cauzioni) o della pluralità di conti (distinti per ogni singola procedura), quanto, piuttosto, la possibilità per il delegato (e non per il gestore, in ragione dei motivi evidenziati) di accedere al conto solo dopo la scadenza del termine per la presentazione delle offerte.

Anche in ipotesi di conto corrente unico presso ogni Tribunale, destinato al versamento di tutte le cauzioni, ove sia comunque data la possibilità ai delegati di accedere al conto prima della scadenza del termine per la presentazione delle offerte, questi ultimi potrebbero comunque agevolmente verificare l'avvenuto versamento o meno della cauzione in relazione ad una determinata vendita/procedura prendendo visione delle date e degli importi dei versamenti effettuati (a mezzo bonifico) sul conto.

Per un verso, infatti, la cauzione è proporzionata al prezzo offerto (art. 571 c.p.c.), che, quasi sempre, coincide con il prezzo base d'asta fissato in base alla relazione di stima dell'esperto.

Per altro verso, quasi mai il prezzo di stima è omogeneo tra i differenti lotti messi in vendita.

Conseguentemente, anche in presenza di molte aste in pari data, non si riesce comunque a conseguire l'auspicato effetto di "confusione fra le cauzioni" che garantirebbe la segretezza in ordine all'effettuazione o meno di un'offerta in relazione ad una determinata vendita.

Quanto ai tempi per il versamento della cauzione, in ragione della possibilità che questo sia effettuato nella vendita telematica solo a mezzo di bonifico bancario (e non a mezzo del deposito, all'interno di una busta, di un assegno circolare, come nella vendita analogica) e dei connessi tempi di conferma della avvenuta esecuzione del bonifico da parte delle banche, «gli uffici si stanno orientando nel senso di prevedere che questo debba essere effettuato parecchi giorni

---

<sup>73</sup> Così S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita telematica*, cit., 13.

prima di quello dell'asta ... in modo che nel corso di questa sia possibile il controllo (oltre che della formale correttezza del numero del CRO) anche dell'avvenuto effettivo accredito sul conto»<sup>74</sup>.

Al contempo, con particolare riferimento all'ipotesi in cui si dovesse far ricorso alla vendita telematica sincrona mista, al fine di evitare la fissazione di differenti termini per il deposito della cauzione da parte degli offerenti in via telematica e in via analogica, si potrebbe fissare un unico termine per il deposito della cauzione e dell'offerta almeno cinque giorni prima della data dell'asta (e non, come di consueto, il giorno antecedente).

Quanto alla restituzione della cauzione, conformemente a quanto disposto dal codice di procedura civile (art. 591-*bis* n. 13 c.p.c.), dovrà essere il professionista delegato «ad ordinare alla banca o all'ufficio postale la restituzione delle cauzioni e di ogni altra somma direttamente versata mediante bonifico o deposito intestato alla procedura dagli offerenti non risultati aggiudicatari»<sup>75</sup>.

Lo svolgimento della vendita con modalità telematiche sulla base delle prescrizioni di cui al DM 32/2015 non autorizza, in altri termini, alcuna deroga alle prescrizioni del codice di procedura civile.

Più specificamente, per i motivi più volte evidenziati, non si può ritenere che l'attività di restituzione della cauzione competa al gestore della vendita telematica, il quale non potrà mai essere depositario dell'esercizio di attività (anche solo latamente) giurisdizionali, fra le quali rientra anche la valutazione prodromica alla materiale restituzione della cauzione.

#### **4.7 La gara fra gli offerenti.**

Una volta effettuate le verifiche preliminari (apertura delle buste ed individuazione delle offerte valide ed efficaci), il giudice o il professionista delegato, ove non sussistano i presupposti per l'aggiudicazione o l'assegnazione, procede alla gara sull'offerta più alta.

L'offerta per la vendita telematica, ritualmente depositata, viene automaticamente decifrata non prima di centottanta e non oltre centoventi minuti antecedenti l'orario fissato per l'inizio delle operazioni di vendita e quindi trasmessa al gestore incaricato della vendita, il quale, almeno trenta minuti prima dell'inizio delle operazioni di vendita, invia all'indirizzo di posta elettronica certificata indicato nell'offerta un invito a connettersi al proprio portale. Un ulteriore invito a connettersi per partecipare alle operazioni di vendita viene trasmesso dal gestore, a mezzo SMS, al recapito di telefonia mobile fornito nell'offerta (art. 16 D.M. 32/2015). Il presentatore si autentica al Portale del Gestore delle Vendite telematiche con le credenziali ricevute, può visualizzare i documenti anonimi presentati da tutti i presentatori e partecipare alle operazioni di vendita relative all'esperimento di vendita per cui ha presentato offerta<sup>76</sup>.

Quanto alla gara, il D.M. 32/2015 prevede tre differenti possibili modalità di svolgimento:

---

<sup>74</sup> Così A. CRIVELLI, *La disciplina dell'offerta e dell'istanza di assegnazione nell'era della telematica*, cit., 11 nel richiamare, a titolo esemplificativo, i cinque giorni prima di cui all'art. 25, 6° co. dm 32/2015 in tema di vendita telematica mobiliare, per il caso di cauzione versata con modalità che non consentono la verifica contestuale e nel ritenere che, «in alternativa si può pensare di disporre che in ogni caso l'accredito del bonifico dev'essere visibile alla scadenza del termine per le offerte, che ormai non può che coincidere con le ore 23,59 del giorno indicato nell'ordinanza, dal momento che la modalità di deposito telematica prescinde dall'orario».

<sup>75</sup> In forza di quanto disposto dalla medesima norma, «la restituzione ha luogo nelle mani del depositante o mediante bonifico a favore degli stessi conti da cui sono pervenute le somme accreditate». Nel caso di specie, dunque, si potrà procedere alla restituzione delle somme «mediante bonifico a favore degli stessi conti da cui sono pervenute le somme accreditate».

<sup>76</sup> Così L. DE SIMONE, *Vademecum per la presentazione dell'offerta d'acquisto con modalità telematica nelle vendite coattive*, cit., 6.

- 1) vendita sincrona telematica: i rilanci possono essere formulati esclusivamente in via telematica nella medesima unità di tempo e con la simultanea connessione del giudice o del referente della procedura e di tutti gli offerenti (art. 2 lett. f e art. 21 D.M. 32/2015);
- 2) vendita sincrona mista: i rilanci possono essere formulati, nella medesima unità di tempo, (oltre che in via telematica) anche comparando dinanzi al giudice o al referente della procedura (art. 2 lett. g e art. 22 D.M. 32/2015), presentando dunque, in tal caso, l'offerta in via analogica;
- 3) vendita asincrona (telematica): i rilanci possono essere formulati, esclusivamente in via telematica, in un lasso temporale predeterminato e senza la simultanea connessione del giudice o del referente della procedura (art. 2 lett. h e art. 24 D.M. 32/2015).

Quanto alle prime due possibili modalità di vendita (vendita sincrona e vendita mista), per la redazione del verbale il giudice o il referente della procedura può utilizzare i dati riportati nel portale della vendita telematica e quelli ivi immessi nel corso delle operazioni; dati che devono essere trasmessi dal gestore della vendita al giudice o al referente della procedura al termine delle operazioni di vendita. Il gestore della procedura, in ogni caso, deve trasmettere un elenco, sottoscritto con firma digitale, dei rilanci e di coloro che li hanno effettuati, i dati identificativi dell'aggiudicatario, la cauzione da quest'ultimo versata e il prezzo di aggiudicazione, nonché i dati identificativi degli altri offerenti, le cauzioni dagli stessi versate e gli estremi dei conti bancari o postali sui quali sono state addebitate (art. 23 D.M. 32/2015).

Sotto il profilo della efficacia probatoria sussiste, dunque, una significativa differenza di fondo rispetto al verbale redatto dal giudice o dal professionista delegato in ipotesi di vendita esclusivamente analogica, posto che, in ipotesi di vendita esclusivamente telematica, il verbale redatto dal professionista delegato non avrà ad oggetto fatti avvenuti in sua presenza, ma dovrà basarsi sulle indicazioni ricevute dal gestore della vendita telematica, il quale non è indubbiamente un pubblico ufficiale, con la evidente conseguenza che detto verbale, *in parte qua*, non potrà fare piena prova fino a querela di falso<sup>77</sup>.

Quanto alla terza modalità di vendita (vendita asincrona), il gestore della vendita telematica deve:

- a) comunicare ai partecipanti ogni rilancio all'indirizzo di posta elettronica utilizzato per presentare l'offerta e con SMS e, al termine del lasso temporale fissato per lo svolgimento della gara, con le medesime modalità, a tutti i partecipanti la maggiore offerta formulata;
- b) trasmettere al giudice o al referente della procedura l'elenco dei rilanci e di coloro che li hanno effettuati e comunicare i dati identificativi del maggiore offerente, la cauzione da quest'ultimo versata e il prezzo offerto, nonché i dati identificativi degli altri offerenti, le cauzioni dagli stessi versate e gli estremi dei conti bancari o postali sui quali sono state addebitate (art. 24 D.M. 32/2015).

In via più generale, tutte le suddette modalità di vendita sono improntate ad assicurare la massima trasparenza in quanto:

---

<sup>77</sup> Cfr. G. FANTICINI, *Le opposizioni nella vendita telematica*, cit., 7 secondo il quale, «né la legge, né il Regolamento attribuiscono al documento – redatto dal gestore e comunicato al giudice – la fede privilegiata dell'atto pubblico, salvo a voler riconoscere la qualifica di pubblico ufficiale al gestore della vendita telematica (nessuna norma autorizza tale interpretazione e il gestore, in qualità di ausiliario del giudice, può al più rivestire il ruolo di incarico di pubblico servizio). Conseguentemente, le risultanze del verbale volto a provare la regolarità delle operazioni di vendita telematica possono essere semplicemente contestate senza necessità di ricorrere a querele di falso; pertanto, nessuna presunzione di correttezza delle operazioni tecniche può attribuirsi ad un documento redatto proprio dal soggetto al quale eventuali scorrettezze sono imputate. Il verbale è redatto sulla scorta dei dati del registro del gestore, il quale è tenuto alla registrazione cronologica (che avviene automaticamente) di tutte le operazioni in file di log; ma anche rispetto a questi file si ripropone il problema dell'efficacia probatoria in caso di contestazione».

- a) il gestore della vendita telematica è tenuto ad allestire e visualizzare sul proprio portale un sistema automatico di computo del termine fissato per la formulazione dei rilanci (art. 19 D.M. 32/2015);
- b) i rilanci e le osservazioni di ciascun offerente devono essere riportati nel portale del gestore della vendita telematica e resi visibili agli altri partecipanti, al giudice o al referente della procedura, così come ogni determinazione di questi ultimi (art. 19 D.M. 32/2015);
- c) alle operazioni di vendita senza incanto possono prendere parte, con modalità telematiche, il giudice, il referente della procedura, il cancelliere, nonché altri soggetti autorizzati dal giudice o dal referente della procedura (art. 20 D.M. 32/2015);
- d) alle operazioni di vendita con incanto può assistere chiunque, connettendosi all'indirizzo internet indicato nell'avviso di cui all'art. 490 c.p.c., previa registrazione sul portale (art. 20 D.M. 32/2015).

Ciascuna delle suddette modalità di vendita presenta vantaggi e svantaggi.

La più complessa da gestire, per il professionista delegato, è la vendita sincrona mista, la quale, oltre a porre il già segnalato problema di armonizzazione del termine ultimo per il deposito delle offerte analogiche e telematiche, impone altresì al professionista delegato «di adottare accorgimenti atti a far conoscere agli offerenti telematici, partecipanti *on line* alla gara, i rilanci eventualmente eseguiti in modalità tradizionale davanti a lui»<sup>78</sup>.

Al contempo, con riferimento a detta modalità di vendita sono ancor più evidenti le problematiche giuridiche poste dalla inevitabile esigenza di coordinare la specifica disciplina in tema di vendita telematica con quella codicistica in tema di offerta analogica e, in via più generale, con le previsioni di carattere generale in materia dettate dal codice di procedura civile (da risolversi, avendo quali linee guida: la prevalenza di quest'ultima normativa, di rango primario, su quella di rango secondario, in presenza di contrasto; l'applicabilità della normativa di rango primario, di carattere generale, in assenza di specifiche disposizioni di rango secondario in tema di vendita telematica).

L'unico vantaggio che presenta detta modalità di vendita è rappresentato dall'essere connaturale alla stessa la possibilità di partecipare alla vendita anche per il soggetto privo di ogni dimestichezza con lo strumento informatico. Consente, in altri termini, di rimuovere l'ostacolo alla partecipazione alla vendita forzata rappresentato dall'eventuale *deficit* di alfabetizzazione digitale del potenziale offerente.

Il sistema della vendita asincrona, «consentendo rilanci in un arco temporale sufficientemente ampio, e dispensando i soggetti coinvolti dalla necessità di essere simultaneamente connessi al portale del gestore della vendita telematica, è quello che rende la procedura meno dipendente dai sistemi informatici, *ergo* meno sofferente rispetto a possibili disfunzioni degli stessi»<sup>79</sup>.

Al contempo, però, detto sistema tende a favorire un affollamento dei rilanci in prossimità della scadenza del termine, con conseguente necessità di ricorrere a possibili correttivi, così come hanno già fatto le prime vendite che vi hanno fatto ricorso in via sperimentale<sup>80</sup>.

Quanto alla scelta, da effettuarsi ad opera del giudice, fra le differenti modalità di vendita telematica si è ritenuto che:

---

<sup>78</sup> Così R. D'ALONZO, *La vendita immobiliare telematica*, cit., 9 nell'evidenziare, più in dettaglio, come, in questo caso, il professionista delegato, «ricevuto un rilancio ... dovrebbe prima comunicarlo a tutti e solo dopo far partire il tempo per eventuali ulteriori offerte».

<sup>79</sup> Così R. D'ALONZO, *La vendita immobiliare telematica*, cit., 9.

<sup>80</sup> Ricorrendo, più specificamente, ad una «posticipazione del termine ultimo allorché il rilancio sia presentato al momento coincidente con la scadenza del termine» (cfr R. D'ALONZO, *La vendita immobiliare telematica*, cit., 9).

- a) la scelta relativa al se effettuare la vendita con modalità completamente telematiche o miste dipenderà dal caso concreto: in particolare, sarebbe preferibile ricorrere allo svolgimento della vendita telematica in via esclusivamente telematica «allorquando i destinatari di riferimento della vendita saranno imprese per le quali, proprio per il carattere professionale della loro attività, non avranno problemi a depositare in via telematica le offerte e le cauzioni e a partecipare alla gara» (vendita di esercizi commerciali, plessi industriali, immobili ad uso residenziale che si intendano vendere in blocco, etc.), mentre, invece, «nell'ipotesi (di gran lunga più frequente nelle esecuzioni immobiliari) di vendita di immobili residenziali, magari come spesso avviene di piccola metratura e nelle periferie della città, sarà inevitabile ricorrere, almeno allo stato attuale dell'alfabetizzazione digitale diffusa nel paese, alle vendite miste»<sup>81</sup>;
- b) fra gli strumenti interamente telematici (vendita sincrona e asincrona), «se non si teme di disturbare il sonno degli ammessi alla gara con SMS notturni, dovendo il gestore a questi comunicare ogni rilancio effettuato, quale che ne sia l'ora», sarebbe da preferire quello asincrono «soprattutto se al fine di evitare contestazioni in ordine ai rilanci offerti a ridosso della scadenza del termine per effettuare offerte, tale termine sia automaticamente esteso dal sistema per un certo lasso di tempo (ad es. 24/48 ore) come già previsto nelle ordinanze del Tribunale di Verbania, con previsione che non è incompatibile con l'attuale assetto regolamentare»<sup>82</sup>.

#### **4.8 Il mancato funzionamento dei servizi informatici del dominio giustizia**

Il D.M. 32/2015, all'art. 15, ha cura di disciplinare espressamente anche l'ipotesi del mancato funzionamento dei servizi informatici del dominio giustizia.

Più in dettaglio, vengono disciplinate due distinte ipotesi:

- 1) casi di mancato funzionamento programmati;
- 2) casi di mancato funzionamento non programmati o non comunicati.

Con riferimento alla prima ipotesi:

- a) il responsabile per i sistemi informativi automatizzati del ministero è tenuto a dare comunicazione preventiva ai gestori della vendita del programmato mancato funzionamento dei sistemi informativi del dominio giustizia;
- b) i gestori, a loro volta, sono tenuti a darne notizia agli interessati mediante avviso pubblicato sui propri siti internet e a richiedere di pubblicare un analogo avviso ai soggetti che gestiscono i siti internet ove è eseguita la pubblicità di cui all'art. 490 c.p.c.;
- c) le offerte sono formulate a mezzo telefax al recapito dell'ufficio giudiziario presso il quale è iscritta la procedura, indicato nei suddetti avvisi;

---

<sup>81</sup> Così S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita telematica*, cit., 15 secondo il quale «spesso, proprio per la tipologia degli immobili in vendita, nel caso di vendita "mista" vi saranno solo partecipanti in via analogica. Ciò non toglie che la vendita dovrà svolgersi nel quadro delle vendite telematiche (di cui la vendita mista costituisce una modalità attuativa) con la conseguenza, quantomeno, per cui il relativo verbale dovrà essere redatto sul supporto fornito dal gestore della vendita telematica e non, come in precedenza in modo molto più semplice, su qualsiasi supporto (anche digitale) già nella disponibilità del professionista delegato o dell'ufficio. Ciò, peraltro, consentirà al Ministero di acquisire anche i dati relativi alle vendite svolte in via "mista", ma a cui parteciperanno solo gli offerenti in via analogica».

<sup>82</sup> Così S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita telematica*, cit., 15-16.

d) il gestore, non prima del giorno precedente l'inizio delle operazioni di vendita, ritira le offerte formulate con le modalità più sopra indicate dall'ufficio giudiziario.

E' di tutta evidenza come, con riferimento a questa prima ipotesi, la modalità di presentazione delle offerte (a mezzo telefax al recapito dell'ufficio giudiziario presso il quale pende la procedura) è in palese contrasto con il requisito della segretezza dell'offerta.

Conformemente a quanto già evidenziato in altre occasioni, dunque, il decreto ministeriale non potrà trovare applicazione in *parte qua* e le offerte dovranno essere conseguentemente presentate ricorrendo ai tradizionali modi di presentazione dell'offerta di cui al codice di procedura civile<sup>83</sup>.

Con riferimento alla seconda ipotesi (casi di mancato funzionamento non programmati o non comunicati):

- a) l'offerta si intende depositata nel momento in cui viene generata la ricevuta di accettazione da parte del gestore di posta elettronica certificata del mittente (senza ricevuta di consegna, dunque, della PEC ministeriale);
- b) il gestore è tenuto a permettere la partecipazione alle operazioni di vendita dell'offerente e a documentare la tempestiva presentazione dell'offerta mediante l'invio della suddetta ricevuta.

Quanto appena più sopra previsto dal D.M. 32/2015 con riferimento a quest'ultima ipotesi mira evidentemente solo a salvaguardare la possibilità per l'offerente di presentare tempestivamente l'offerta nonostante il mancato funzionamento dei sistemi informatici del dominio giustizia, non essendo neanche ipotizzabile, nonostante la formulazione della norma, che la stessa abbia effettivamente inteso rimettere al gestore della vendita telematica un qualsivoglia potere di valutazione dell'ammissibilità dell'offerta, nella peculiare ipotesi in esame, che non può comunque non competere, anche in tal caso, al giudice o al professionista delegato per i motivi più volte evidenziati<sup>84</sup>.

Nulla prevede il decreto ministeriale con riferimento all'ipotesi di mancato funzionamento dei sistemi informatici (non del dominio giustizia ma) del gestore della vendita telematica.

L'ipotesi appare particolarmente problematica non tanto ove si concreti nella oggettiva impossibilità di svolgimento della gara nei tempi programmati, potendosi in tal caso ovviare con un rinvio della stessa, quanto soprattutto ove si concreti in un malfunzionamento tale da pregiudicare il corretto svolgimento della gara. In tal caso, infatti, la procedura espropriativa è inevitabilmente destinata a risentire delle relative contestazioni dei soggetti interessati, le quali, come avremo modo di vedere meglio di qui a breve, sollevano delicati problemi di ordine probatorio e potranno trovare sfogo nel rimedio oppositivo di cui all'art. 617 c.p.c.

Il decreto ministeriale non disciplina, infine, né gli eventuali problemi di connessione del delegato, né quelli dell'offerente.

Nel primo caso la gara non potrà tenersi e dovrà essere rinviata ad altra data<sup>85</sup>.

---

<sup>83</sup> Cfr. in tal senso R. D'ALONZO, *La vendita immobiliare telematica*, cit., 10.

<sup>84</sup> Cfr. R. D'ALONZO, *La vendita immobiliare telematica*, cit., 10 secondo il quale «non è chiaro come mai la norma riservi l'ammissione al gestore, piuttosto che al Giudice (ed in prima battuta al professionista delegato); probabilmente si è inteso dire che la piattaforma del gestore deve considerare tempestiva l'offerta, senonché questo presuppone la possibilità, per il gestore, di vedere la ricevuta di accettazione da parte del gestore di posta elettronica certificata del mittente».

<sup>85</sup> Cfr. R. D'ALONZO, *La vendita immobiliare telematica*, cit., 10 secondo il quale «è bene, in primo luogo, che il professionista delegato disponga di una linea "di emergenza"»; ma, «in ogni caso, ove fosse impossibile svolgere la vendita, non resterà che darne comunicazione agli offerenti e riconvocare gli stessi in un diverso giorno ed ora».

Nel secondo caso, in applicazione dei principi di carattere generale, l'offerente rimarrà escluso dalla gara <sup>86</sup>.

#### **4.9 Nuove problematiche in tema di regolarità dello svolgimento delle operazioni di vendita in via telematica e stabilità della vendita forzata.**

Al di là delle specifiche ipotesi appena più sopra prese in esame, occorre evidenziare, in via più generale, come, a fronte dell'integrale svolgimento della gara in via telematica, si aprono nuovi scenari, assai delicati, in ordine alla regolarità dello svolgimento delle operazioni di vendita, tanto che taluna dottrina ha ritenuto che, probabilmente, si aprirà un «nuovo contenzioso sulla regolarità delle operazioni di alienazione» <sup>87</sup>.

Le differenti modalità di svolgimento della vendita postulano, infatti, anche differenti possibili irregolarità della vendita, rispetto allo svolgimento della stessa con le tradizionali modalità codicistiche.

Più precisamente, si apre una problematica meritevole di attenzione tanto sotto il profilo della peculiare documentazione probatoria delle modalità di svolgimento della vendita in via telematica, quanto sotto il profilo delle relative possibili peculiari contestazioni, suscettibili, evidentemente, di essere fatte valere ricorrendo all'opposizione agli atti esecutivi di cui all'art. 617 c.p.c. <sup>88</sup>.

Detti profili, peraltro, sono anche connessi fra di loro, posto che la generale «necessità giuridica di "certificare" tutte le fasi dello svolgimento della vendita» non si traduce solo nella necessità che dette fasi siano «tracciate dalla piattaforma informatica», ma anche nella necessità che «il "registro" di questa tracciatura abbia valore legale e sia opponibile ai terzi come prova certa anche in un eventuale giudizio di opposizione agli atti esecutivi» <sup>89</sup>.

In tale prospettiva si è ritenuto che, dovendo essere registrate nei *server* del gestore (in particolari registri denominati LOG <sup>90</sup>) tutte le operazioni che avvengono dal momento dell'autenticazione degli offerenti all'asta fino all'aggiudicazione del bene (con particolare riferimento all'apertura delle buste telematiche e alla fase dei rilanci), sarebbe «fondamentale che la *software house* che agisce come gestore della vendita telematica per conto del delegato o del tribunale garantista

---

<sup>86</sup> Cfr. R. D'ALONZO, *La vendita immobiliare telematica*, cit., 10 il quale pone in rilievo come «la norma non regola le conseguenze relative ai problemi di connessione dell'offerente» e ritiene che, «in questo caso ..., ragionando in applicazione dei principi generali, il soggetto che non è in grado di connettersi resterà escluso dalla gara, allo stesso modo in cui, nel sistema tradizionale, resta escluso colui che non è in grado di raggiungere, all'ora prestabilita nell'avviso di vendita, il luogo di svolgimento della stessa, o il luogo di presentazione delle offerte di acquisto».

<sup>87</sup> Su cui cfr. G. FANTICINI, *Le opposizioni nella vendita telematica*, in *www.inexecutivis.it*, 1 ss.

<sup>88</sup> Su cui cfr. G. FANTICINI, *Le opposizioni nella vendita telematica*, cit., 1 ss. il quale indica vari possibili motivi di opposizione legati, non solo allo svolgimento delle operazioni di vendita in via telematica, ma anche alla figura del gestore della vendita telematica (modalità di individuazione dello stesso, carenza originaria di uno dei requisiti di iscrizione nel registro, etc.).

<sup>89</sup> Così M. LAZZERINI, *Sicurezza informatica e aste telematiche*, cit., 5.

<sup>90</sup> Cfr. M. LAZZERINI, *Sicurezza informatica e aste telematiche*, cit., 5 nell'evidenziare, al contempo, come «i LOG non sono altro che la registrazione cronologica delle operazioni in specifici *files* salvati nei *server* del gestore» e come si ponga un problema in ordine al valore dei *files* di *log* nell'ipotesi, a titolo esemplificativo, in cui un offerente rivendichi di aver fatto un rilancio in realtà mai avvenuto, in quanto è compito del gestore certificare il fatto che l'utente non lo abbia veramente effettuato mostrando il registro, ma l'offerente potrebbe contestare la veridicità del registro del gestore.

l'inalterabilità dei *files* di *log* mediante un procedimento specifico di marcatura temporale degli stessi»<sup>91</sup>.

Regolarità dello svolgimento delle operazioni di vendita e sicurezza informatica sono indubbiamente profili di centrale importanza per assicurare il funzionale ricorso del processo di espropriazione forzata alla telematizzazione della vendita.

Come già evidenziato, infatti, una delle componenti essenziali per la funzionalità del processo di espropriazione forzata è la stabilità dell'acquisto effettuato dal terzo in detta sede<sup>92</sup>, posto che, ove dovesse venire meno questo profilo, a poco servirebbe l'accrescere astrattamente il numero dei potenziali offerenti facendo leva sui vantaggi di ordine spazio/temporale connessi al ricorso allo strumento telematico.

Ciò posto, un ruolo di centrale importanza a tal fine può indubbiamente svolgerlo l'istituto dell'opposizione agli atti esecutivi di cui all'art. 617 c.p.c., il quale, attraverso il sotteso meccanismo di sanatoria del vizio non tempestivamente fatto valere, svolge un ruolo di centrale importanza sotto il profilo della stabilizzazione dei risultati del processo esecutivo. Si è efficacemente ritenuto, più precisamente, che detto istituto svolge, in sede di espropriazione forzata, una funzione analoga a quella che gli artt. 157 e 161, 1° comma, c.p.c. svolgono, in relazione agli *errores in procedendo*, in sede di processo di cognizione sotto il profilo della stabilizzazione dei relativi risultati<sup>93</sup>

Non appare dubitabile, infatti, che anche dette nuove ipotesi di irregolarità/invalidità del subprocedimento di vendita forzata potranno essere fatte valere con l'opposizione agli atti esecutivi di cui all'art. 617 c.p.c.

Ciò posto, l'opposizione agli atti esecutivi non rappresenta, anche nella ipotesi che ci occupa, l'unico strumento di stabilizzazione dei risultati del processo di espropriazione forzata.

Appare, infatti, corretto ritenere che, lo svolgimento della vendita con modalità telematiche (e non tradizionali) non vale comunque ad escludere, analogamente a quanto già accaduto con riferimento ai vizi connessi alla telematizzazione del processo civile<sup>94</sup>, l'applicabilità della disciplina di carattere generale del codice di procedura civile in tema di sanatoria dell'atto invalido e, segnatamente, della sanatoria dell'invalidità per raggiungimento dello scopo di cui all'art. 156 c.p.c.

Infine, in una prospettiva tendente, a monte, ad evitare proprio in radice che il processo di espropriazione forzata sia affetto da possibili vizi (se del caso di ordine "telematico", come nel caso di specie), un ruolo di primaria importanza, nell'ambito di un quadro normativo estremamente evanescente come quello in precedenza delineato, può svolgerlo l'ordinanza di delega delle operazioni di vendita, che potrebbe sciogliere, in via preventiva, determinati dubbi

---

<sup>91</sup> Così M. LAZZERINI, *Sicurezza informatica e aste telematiche*, cit., 5 nel porre l'accento sull'ipotesi, più vicina al mondo delle aste telematiche, già verificatasi dell'annullamento di un provvedimento di esclusione da una gara di appalto indetta e gestita in via informatica.

<sup>92</sup> Su cui cfr. A. BARLETTA, *La stabilità della vendita forzata*, Napoli, 2002.

<sup>93</sup> Così A. PROTO PISANI, *Lezioni di diritto processuale civile*, Napoli, 2014, 733; nonché, in via più generale R. ORIANI, *Nullità degli atti processuali*, in *Enc. giur.*, XXI, Roma, 1990, spec. 10 e 14 il quale pone in rilievo come «nel processo esecutivo il meccanismo mobile della prima istanza o difesa non viene utilizzato dal legislatore, che dispone invece un termine perentorio entro il quale va proposta l'opposizione agli atti ... Mancando una sede esecutiva in cui proporre l'eccezione, questa va formulata dal debitore, nel cui interesse il requisito è stabilito, dando inizio ad una fase cognitiva entro un termine perentorio. Per le nullità che colpiscono gli atti successivi, il legislatore avrebbe potuto, invece, riaffermare la tecnica dell'art. 157, 2° co., almeno nei procedimenti esecutivi in cui si riscontra la caratteristica para-cognitiva dell'udienza ... Il legislatore ha invece seguito una diversa via, imponendo anche in questo caso il rispetto di un termine perentorio per dedurre eventuali nullità (illegittimità, inopportunità) degli atti esecutivi».

<sup>94</sup> Cfr. G. BALENA, *Riflessioni minime circa l'obbligatorietà del deposito telematico degli atti e dei documenti*, in *Giust. proc. civ.*, 2016, 593 ss. spec. 603.

interpretativi e recare una serie di indicazioni funzionali al migliore svolgimento delle operazioni di vendita in via telematica.

## 5. L'obbligatorietà, per il giudice, di ricorrere alla vendita forzata telematica.

La disposizione di cui all'art. 569 co. 4 c.p.c., introdotta con d.l. 193/2009 (convertito in l. 24/2010), prevedeva solo la facoltatività della gara telematica ("il giudice può stabilire"), mentre l'attuale testo dell'art. 569, comma 4, c.p.c., così come modificato con d.l. 59/2016 (convertito in l. 119/2016), prevede che il giudice dell'esecuzione «*stabilisce, salvo che sia pregiudizievole per gli interessi dei creditori o per il sollecito svolgimento della procedura*, che il versamento della cauzione, la presentazione delle offerte, lo svolgimento della gara tra gli offerenti e, nei casi previsti, l'incanto, nonché il pagamento del prezzo, siano effettuati con modalità telematiche, nel rispetto della normativa regolamentare di cui all'art. 161 *ter* delle disposizioni per l'attuazione del presente codice».

Ferma restando, dunque, la competenza in materia in capo al giudice (e non al professionista delegato), la modifica segna comunque una chiara inversione di rotta: dalla facoltatività alla obbligatorietà<sup>95</sup>.

Anche se, giova evidenziarlo, permane, a tutt'oggi, un indubbio difetto di coordinamento con quanto ancor oggi dispone l'art. 173-*quinquies* disp. att. c.p.c., il quale reca "ulteriori modalità di presentazione delle offerte d'acquisto, di prestazione della cauzione e di versamento del prezzo" e prevede che: «il giudice, con l'ordinanza di vendita di cui all'art. 569, terzo comma, del codice, può disporre che la presentazione dell'offerta d'acquisto e la presentazione della cauzione ai sensi degli articoli 571, 579, 580 e 584 del medesimo codice possano avvenire con sistemi telematici di pagamento ovvero con carte di debito, di credito o prepagate o con altri mezzi di pagamento disponibili nei circuiti bancario e postale».

Per talune delle attività ormai da svolgersi obbligatoriamente in via telematica (presentazione delle offerte e prestazione della cauzione), in forza di quanto disposto dal vigente testo dell'art. 569 c.p.c., l'art. 173-*quinquies* disp. att. c.p.c. continua a prevedere una mera facoltatività.

L'attuale testo dell'art. 569, comma 4, non si limita, però, a modificare il pregresso "può stabilire" con "stabilisce", ma aggiunge l'inciso "*salvo che sia pregiudizievole per gli interessi dei creditori o per il sollecito svolgimento della procedura*".

Esiste, dunque, una "eccezione" rispetto alla "regola", con conseguente onere da parte del giudice di motivare l'eventuale mancato ricorso, in via di "eccezione", alla vendita telematica<sup>96</sup>.

La delimitazione dei confini di questa "eccezione" alla "regola", rappresentata dall'obbligatorietà del ricorso alla vendita telematica, e dunque l'individuazione del metro di esercizio del sotteso potere giudiziale, non è però affatto agevole, se non altro in ragione dell'elevato livello di indeterminatezza dei concetti cui ricorre il legislatore nell'attribuire al giudice il suddetto potere.

---

<sup>95</sup> Cfr. fra gli altri in tal senso A.M. SOLDI, *Manuale dell'esecuzione forzata*, cit., 1336; E. ASTUNI in C. DELLE DONNE (a cura di), *La nuova espropriazione forzata dopo la l. 30 giugno 2016, n. 119*, Bologna, 2017, 555.

<sup>96</sup> Nel senso che il giudice debba fornire «una specifica e rigorosa motivazione di tale convincimento» cfr. E. ASTUNI in C. DELLE DONNE (a cura di), *La nuova espropriazione forzata dopo la l. 30 giugno 2016, n. 119*, cit., 556. Nel senso che «la vendita in forme "tradizionali" (eccezione) richiede una (sia pur succinta) motivazione, la quale non può risolversi in una tautologica trascrizione del testo di legge, ma, piuttosto, nell'illustrazione delle concrete ragioni che hanno determinato la scelta del giudice» G. FANTICINI, *Le opposizioni nella vendita telematica*, cit., 2.

Occorre, infatti, stabilire quando l'eventuale ricorso alle modalità di vendita telematiche possa essere «pregiudizievole per gli interessi dei creditori o per il sollecito svolgimento della procedura»<sup>97</sup>.

Detto inciso sembrerebbe postulare un ampio margine di valutazione da parte del giudice, soprattutto sotto il profilo della valutazione sottesa all'eventuale "effetto pregiudizievole per gli interessi dei creditori".

Il giudice, infatti, non dovrebbe ricorrere alla vendita telematica in tutte le ipotesi in cui ritenga che il ricorso alla stessa possa incidere negativamente sul possibile realizzo della vendita forzata.

Il che, evidentemente, non può però significare, alla luce dell'attuale impianto normativo, sistematica disapplicazione della vendita telematica in ragione di una generalizzata sfiducia nello strumento e/o convinzione che il ricorso alla telematizzazione della vendita determinerà un pressoché sistematico abbattimento, più o meno significativo a seconda dei casi, del realizzo della vendita.

La scelta effettuata dal legislatore, ancorché eventualmente inopportuna, va comunque rispettata (anche) dal giudice, non alterando, dunque, quel rapporto regola/eccezione (vendita telematica/vendita non telematica) che il legislatore, con la suddetta modifica dell'art. 569 c.p.c., ha chiaramente inteso introdurre nel nostro ordinamento.

Ciò non toglie, però, che il giudice sia, comunque, pienamente legittimato a non ricorrere alla vendita telematica in tutte quelle ipotesi in cui, alla luce delle peculiarità proprie del singolo caso di specie<sup>98</sup>, ritenga che il ricorso alle modalità telematiche di vendita possa determinare un effetto negativo sulla vendita, in termini, evidentemente, anzitutto di possibile realizzo.

Ma qui, a ben vedere, la valutazione che viene in rilievo è ancor più complessa di quanto potrebbe apparire a prima vista in quanto si interseca con un'altra valutazione che spetta al giudice, ossia quella sottesa alla scelta della tipologia di vendita telematica cui ricorrere nel singolo caso di specie (sincrona, asincrona o mista).

Stante, infatti, la possibilità di ricorrere anche alla cd. vendita mista, si potrebbe ritenere, come pure taluno ha fatto, che il ricorso alla vendita telematica non sarebbe mai pregiudizievole per i creditori<sup>99</sup>, stante la possibilità, in tal caso, di poter partecipare alla vendita non solo in via telematica ma anche in via analogica.

---

<sup>97</sup> L'inciso viene da taluno "valorizzato" anche nella prospettiva tendente a risolvere eventuali problemi posti dalla immediata applicazione dello svolgimento delle operazioni di vendita in via telematica alle procedure di espropriazione forzata in cui, al momento della entrata in vigore della relativa obbligatorietà (art. 569 c.p.c.), sia già presente una delega delle operazioni di vendita, ritenendo che, «per evitare confusioni o "ingorghi", nulla impedirà proprio in questi casi al g.e., preferibilmente dopo una delibera ex art. 47 *quater* ord. giud., di decidere, grazie alla salvezza contenuta nell'inciso di cui all'art. 569, 4° co., ... di mantenere le pregresse modalità analogiche fino all'esaurimento della delega» (così A. CRIVELLI, *La disciplina dell'offerta e dell'istanza di assegnazione nell'era della telematica*, cit., 10).

<sup>98</sup> Si è ritenuto, in particolare, che il giudice non dovrebbe ricorrere alla vendita telematica ove «il bene pignorato è una quota di proprietà di un bene indiviso e il comproprietario non esecutato ha già manifestato la volontà di proporsi per l'acquisto al prezzo di stima o anche ad un prezzo superiore – e magari a conferma della serietà dell'offerta ha già versato *sua sponte* una cauzione – così da rendere non indispensabile il giudizio di divisione ex art. 600 II co c.p.c.», in quanto, in tal caso, «verosimilmente il sollecito svolgimento della procedura consiglierà di non procedere né alla divisione né alla vendita telematica, essendo altamente probabile che la quota del bene sarà acquistata al primo esperimento di vendita dal comproprietario non esecutato, essendo notoriamente la vendita di una quota di bene indiviso di scarsa o nulla appetibilità per il mercato» (così L. DE SIMONE, *Vademecum per la presentazione dell'offerta d'acquisto con modalità telematica nelle vendite coattive*, cit., 2 secondo la quale l'attuale inciso di cui all'art. 569 c.p.c. «regola un'ipotesi peculiare, riservata per quando i beni in vendita presentano specificità da valutare e/o si prevedono offerenti particolari, per cui la normalità dovrebbe consistere nella previsione della vendita con modalità telematiche, riservandosi comunque al giudice di valutare se per le caratteristiche del caso concreto non sia viceversa opportuno provvedere nelle forme tradizionali della vendita avanti al delegato» ).

<sup>99</sup> Cfr. S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita*, cit., spec. 8; nonché, più ampiamente, E. ASTUNI in C. DELLE DONNE (a cura di), *La nuova espropriazione forzata dopo la l. 30 giugno 2016, n. 119*, cit., 557 secondo il quale la «vendita mista sembra offrire una risposta alla domanda se la vendita telematica possa riuscire "pregiudizievole per gli interessi dei creditori" e quindi assumere una

Non mi pare, però, che una conclusione di questo tipo possa essere condivisa in ragione, fondamentalmente, del fatto che il ricorso a modalità di vendita telematiche rappresenta comunque un costo per la procedura. In ragione di ciò, infatti, il giudice non dovrebbe farvi ricorso in tutte quelle ipotesi in cui, in considerazione delle peculiarità proprie del singolo caso di specie, abbia fondato motivo di ritenere che il ricorso a modalità telematiche di vendita non determinerà un aumento degli offerenti <sup>100</sup>.

In altri termini, il ricorso alle modalità di vendita telematiche non è a costo zero, per cui il giudice non può ricorrere sistematicamente alla vendita mista, pretermettendo ogni valutazione di sorta sul punto, in quanto così facendo graverebbe sistematicamente la procedura di un costo senza che, in determinate ipotesi, vi sia fondato motivo di ritenere che quel costo possa portare un qualche beneficio per la procedura (in termini di maggior realizzo della vendita).

A fondamento della obbligatorietà della vendita telematica è stata invocata anche la «volontà, di natura schiettamente politica, di acquisire dati i più certi sull'andamento delle vendite forzate» <sup>101</sup>. Anche questo tipo di argomentazione non appare condivisibile.

L'acquisizione di dati certi, nel caso di specie sulle vendite in sede di espropriazione forzata, costituisce un dato di assoluto rilievo, che non va certamente sottovalutato, anche in considerazione del fatto che in tal caso ci troviamo di fronte ad un segmento della giustizia civile ad altissima evidenza economica.

Direi, che, in via più generale, la possibilità di attingere (o quanto meno di attingere più agevolmente) al patrimonio informativo contenuto negli atti processuali propri dei processi civili rappresenta uno dei profili di maggiore rilevanza ed interesse della telematizzazione del processo civile <sup>102</sup>.

Ma questo non vuol dire affatto che, per conseguire il suddetto obiettivo, si debba necessariamente passare per la obbligatorietà dello svolgimento della vendita forzata in via telematica.

Detta obbligatorietà dovrebbe avere, infatti, a parametro di riferimento esclusivamente la migliore funzionalità/efficienza della procedura esecutiva, e non già finalità estranee al processo esecutivo, che, ancorché di indubbio rilievo, possono essere altrimenti conseguite.

---

rilevanza di tipo sistematico. Se infatti possono esistere fondati dubbi che la concentrazione della raccolta delle offerte di partecipazione sul solo canale telematico, com'è per il caso della vendita solo telematica, sincrona o asincrona, possa allontanare una certa fascia di pubblico dall'ambiente delle aste, così da rappresentare l'asta telematica come "pregiudizievole per gli interessi dei creditori o per il sollecito svolgimento della procedura", questo timore non dovrebbe aver più ragion d'essere a fronte di una raccolta delle offerte su entrambi i canali, telematico e cartaceo, e modalità di partecipazione differenziate in funzione dell'avvalimento del canale telematico o di quello tradizionale per la presentazione dell'offerta. Deve quindi ritenersi che il giudice non potrà, *sic et simpliciter*, rifiutare lo svolgimento dell'asta telematica, perché (in tesi) idonea a restringere la partecipazione, potendo sempre disporre una vendita mista».

<sup>100</sup> In una prospettiva analoga, ancorché circoscritta al tempo necessario agli offerenti per acquisire una maggiore familiarità con il sistema telematico, mi pare si ponga A. CRIVELLI, *La disciplina dell'offerta e dell'istanza di assegnazione nell'era della telematica*, cit., 10 secondo il quale il sistema di vendita esclusivamente analogico, «utile per le tipologie di beni in cui la sperimentazione rende evidente allo stato l'assenza di soggetti interessati al telematico, lungi dal sostituire al legislatore il giudice nella scelta tra telematico e analogico, evita i costi del gestore delle vendite e rende più semplici le operazioni per il referente. Esso però andrà utilizzato temporaneamente, in un'area ben delimitata e in un'ottica di progressiva erosione dello spazio lasciato alle offerte analogiche, a misura che la familiarità col sistema "telematico" conquisterà una crescente platea di offerenti».

<sup>101</sup> Così S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita*, cit., 10 secondo il quale «tenuto conto dell'attuale andamento del mercato delle vendite forzate, decisamente migliorato rispetto al passato per via di una positiva convergenza di effetti (le riforme legislative, la diffusione capillare di buone prassi tra i magistrati poi consacrate anche nelle linee guida del Ministero, la ripresa del mercato etc.), potrebbe anche ritenersi la vera ragione di fondo dell'obbligatorietà della vendita telematica vada ricercata nella volontà, di natura schiettamente politica, di acquisire dati i più certi sull'andamento delle vendite forzate».

<sup>102</sup> Cfr. più ampiamente sul punto E. FABIANI-N. LETTIERI, *Dati, computazione, scienza: estendere i confini del processo civile telematico*, in *Foro it.*, 2016, V, 53 ss.

A tal proposito si consideri, più in particolare, come il legislatore ha già istituito (art. 3 D.L. 3 maggio 2016, n. 59, convertito, con modificazioni, nella L. 30 giugno 2016, n.119, recante “Disposizioni urgenti in materia di procedure esecutive e concorsuali, nonché di investitori in banche in liquidazione”), il “Registro delle procedure di espropriazione forzata immobiliari, delle procedure di insolvenza e degli strumenti di gestione delle crisi”.

Detto registro elettronico, strutturato su due livelli di accesso (sezione ad accesso pubblico e gratuito e sezione ad accesso limitato), è stato introdotto nel nostro ordinamento in attuazione di quanto disposto in materia di pubblicità delle procedure d’insolvenza transfrontaliere dal Reg. UE 2015/848 (approvato dal Parlamento europeo e dal Consiglio dell’UE in data 20 maggio 2015), ma ha indubbiamente una funzione informativa ben più ampia <sup>103</sup>, evidentemente idonea a soddisfare anche l’esigenza in esame.

Un risultato, questo, peraltro conseguibile in modo assai più agevole di quanto potrebbe immaginarsi a prima vista.

L’individuazione del contenuto del suddetto registro, con specifico riferimento alle procedure di espropriazione forzata immobiliare, è rimessa, infatti, dal legislatore ad un decreto dirigenziale del Ministro della giustizia di concerto con il Ministero dell’economia e delle finanze.

Al fine di conseguire l’obiettivo di cui sopra, sarà dunque sufficiente che nel suddetto decreto siano indicate (anche) tutte le informazioni relative alle vendite forzate.

E’ di tutta evidenza come, al fine di conseguire il suddetto obiettivo, non vi è, dunque, alcuna necessità di incidere, inopportuno, su taluni passaggi essenziali dello svolgimento del processo di espropriazione forzata (quale, nello specifico, lo svolgimento delle operazioni di vendita forzata) che devono rispondere a logiche funzionali esclusivamente agli obiettivi propri di questo peculiare tipo di processo.

## **6. Vendita telematica e procedure concorsuali.**

Con riferimento alla vendita in sede fallimentare è da registrare la totale assenza di interventi da parte del legislatore.

Com’è noto, però, da sempre la procedura fallimentare non è insensibile ad eventuali interventi modificativi che interessino il codice di procedura civile.

Nel caso di specie il legame, fra codice di procedura civile e procedure concorsuali, è particolarmente stringente in forza del rinvio contenuto nell’art. 107 l. fall. alle disposizioni del codice di procedura civile.

In epoca antecedente alla suddetta modificazione dell’art. 569 c.p.c., e dunque alla relativa introduzione della obbligatorietà della vendita telematica, il dibattito relativo a quest’ultima era incentrato sulla possibilità o meno di far ricorso, anche in questa sede, alla vendita telematica (e, se del caso, alla delimitazione delle relative ipotesi ed individuazione delle relative modalità di svolgimento).

A tal proposito, si tendeva ad ammettere la possibilità che la vendita fallimentare si svolgesse con modalità telematiche laddove il programma di liquidazione avesse previsto che alla dismissione dell’attivo si sarebbe proceduto ai sensi dell’art. 107, comma 1, l. fall. Mentre, invece, se il

---

<sup>103</sup> Su cui cfr. per tutti P.P. FERRARO, *Il registro delle espropriazioni immobiliari, delle procedure d’insolvenza e degli strumenti di gestione della crisi*, in *Il dir. fall.*, 2017, 355 ss.

curatore si fosse determinato, ai sensi dell'art. 107, comma 2, a scegliere una vendita da svolgersi secondo le disposizioni del codice di procedura civile, la possibilità di procedere per via telematica doveva fare i conti con la mancanza del decreto di cui all'art. 161-ter disp. att. c.p.c.<sup>104</sup>.

Più precisamente, anche in questo caso, al pari di quanto accaduto per il processo di espropriazione forzata, la problematica si è diversamente articolata nel corso del tempo in ragione della segnalata evoluzione normativa, in quanto, prima ancora della introduzione da parte del legislatore dell'art. 161-ter disp. att. c.p.c., e dunque in assenza di qualsivoglia disposizione normativa in materia (anche con riferimento al processo di espropriazione forzata), ci si era chiesti, anche in sede fallimentare, se fosse comunque possibile ricorrere allo svolgimento della vendita con modalità telematiche.

L'emanazione del decreto ministeriale di cui all'art. 161-ter disp. att. c.p.c. e la suddetta modificazione dell'art. 569 c.p.c. hanno evidentemente modificato i termini della problematica anche in sede concorsuale.

Anche in questa sede, infatti, in ragione del suddetto legame fra legge fallimentare e codice di procedura civile, si è posto il problema della obbligatorietà della vendita telematica, oltre a quelli, già esistenti, della delimitazione delle ipotesi e della individuazione delle modalità di svolgimento della stessa.

Secondo l'impostazione prevalente, «considerato che le vendite telematiche sono previste solo dal codice di procedura civile ... sono obbligatorie unicamente nell'ambito delle procedure esecutive immobiliari e nelle procedure concorsuali in cui la vendita è stata disposta ex art. 107 l.f. Il comma, richiamando le disposizioni del codice di procedura civile, non essendo viceversa obbligatorie per le procedure concorsuali in cui le vendite sono effettuate mediante procedure competitive (art. 107 l co. l.f.), a meno che le vendite telematiche non siano espressamente previste nei programmi di liquidazione o nelle modifiche apportate a questi»<sup>105</sup>.

Salva, dunque, l'ipotesi, da ultimo richiamata, in cui il ricorso alla vendita telematica trovi il proprio fondamento nel programma di liquidazione, quest'ultima sarebbe obbligatoria, in forza di legge, nella sola ipotesi in cui «il curatore abbia deciso di importare *tout court*, ai sensi del comma 2 dell'art. 107 l. fall., l'archetipo codicistico delle espropriazioni forzate singolari», pur imponendosi, in tal caso, «adattamenti disagevoli»<sup>106</sup>.

Più in dettaglio, secondo l'impostazione assolutamente prevalente, «ove il programma di liquidazione sia redatto facendo applicazione del primo comma dell'art. 107 l. fall., il curatore non avrà l'obbligo di procedere con modalità telematica», mentre, invece, «allorquando deciderà di rinviare alle norme del codice di procedura civile, sarà obbligato alla vendita telematica, a meno che la stessa sia pregiudizievole per gli interessi della massa e per il sollecito svolgimento della

---

<sup>104</sup> Così R. D'ALONZO, *La vendita immobiliare telematica*, cit., 9 e S. LEUZZI, *Vendite telematiche e procedure concorsuali*, cit., 3.

<sup>105</sup> Così L. DE SIMONE, *Vademecum per la presentazione dell'offerta d'acquisto con modalità telematica nelle vendite coattive*, cit., 2.

<sup>106</sup> Così S. LEUZZI, *Vendite telematiche e procedure concorsuali*, cit., 11 secondo il quale «le criticità non sono poche, né irrilevanti, posto che le vendite codicistiche attuate in sede fallimentare prevedono un modulo "rovesciato" rispetto a quello dell'esecuzione individuale. Se in quest'ultima il responsabile della liquidazione, ossia il giudice, delega un suo ausiliario, nell'ambito della liquidazione fallimentare in "versione codicistica", il congegno è capovolto. Infatti, è il *dominus* esclusivo della liquidazione ad interpellare il suo controllore e a decretarne il coinvolgimento in una fase rispetto alla quale egli è istituzionalmente estraneo. Detto interpellato finisce per risolversi quasi sempre in un peculiare "rimbalzo", ove il giudice delegato finisca per "ripassare" gli atti al curatore, affinché sia pur sempre costui a procedere alla vendita dei beni, sia pure alla stregua di delegato per le operazioni di vendita». In quest'ottica, sarebbe «allora tecnicamente più plausibile che la curatela fallimentare non consegni fidejuristicamente la liquidazione dei beni a norme codicistiche disadatte al fallimento, ma ne rielabori il senso e la prospettiva, adeguandola alla diversa sede. Ciò sottrarrebbe le procedure concorsuali a verosimili crisi di rigetto, senza escludere che il curatore percorra per suo conto e nell'esercizio del suo ruolo, ma senza le rigidità del trapianto, l'ipotesi operativa che più di tutti ha in sé gli attributi della trasparenza e della competitività: la gara su piattaforma telematica».

procedura, non essendovi alcuna ragione per ritenere che in sede concorsuale non trovi applicazione la clausola di salvaguardia di cui al citato art. 569, comma 4»<sup>107</sup>.

Non v'è però, in dottrina, uniformità di vedute in ordine al soggetto (giudice delegato o curatore) cui compete la valutazione da ultimo indicata.

Secondo taluna dottrina, la suddetta valutazione di compatibilità, rimessa nell'esecuzione individuale al giudice dell'esecuzione, non competerebbe, in sede concorsuale, simmetricamente al giudice delegato, ma bensì al curatore, in quanto «il programma liquidatorio viene riservato, dall'art. 107 l. fall., proprio al curatore, che sotto questo profilo è titolare di poteri/doveri più ampi di quelli del professionista delegato, il quale invece deve attenersi alle modalità della vendita fissate dal Giudice dell'esecuzione ai sensi dell'art. 569 del codice di rito»<sup>108</sup>.

Secondo altra dottrina, invece, anche in sede concorsuale detta valutazione di compatibilità spetterebbe al giudice (delegato), non solo perché «la decisione in ordine al sollecito svolgimento della procedura spetta al giudice, ma più in generale perché una volta che sia prescelta la modalità di vendita secondo il codice di rito, è al giudice che questo rimette la decisione della forma di vendita, come ben fatto palese dal sistema dell'art. 569 c.p.c., per cui ammettere che – nonostante il rinvio – si formi un *mixtum compositum* di discipline appare non consentito»<sup>109</sup>.

L'impostazione di fondo che si è fatta strada in dottrina, tendente a ritenere inapplicabile l'attuale disciplina della vendita forzata telematica alla cd. vendita competitiva di cui al primo comma dell'art. 107 l. fall., appare senz'altro da condividere, in ragione fondamentalmente:

- 1) della chiara lettera dell'art. 107 l. fall., il quale, per un verso distingue nettamente le modalità di vendita di cui al primo comma (cd. vendita competitiva) da quelle di cui al secondo comma e, per altro verso, richiama le norme del codice di procedura (peraltro "in quanto compatibili") solo con riferimento a queste ultime;
- 2) delle peculiarità proprie della cd. vendita competitiva<sup>110</sup> rispetto alla vendita forzata di cui al codice di procedura civile.

Ma, a ben vedere, occorre andare ancora oltre.

---

<sup>107</sup> Così R. D'ALONZO, *La vendita immobiliare telematica*, cit., 11; nonché, nei medesimi termini, S. LEUZZI, *Vendite telematiche e procedure concorsuali*, cit., 3-4.

<sup>108</sup> Così R. D'ALONZO, *La vendita immobiliare telematica*, cit., 11; nonché, sostanzialmente nei medesimi termini, S. LEUZZI, *Vendite telematiche e procedure concorsuali*, cit., 4 secondo il quale «del pari, rendendosi necessario, qualora il curatore debba ricorrere alla piattaforma fornita dal gestore della vendita, un provvedimento che ne contempra la scelta, non può che serbarsi al curatore medesimo, tanto la selezione del gestore, quanto quella delle modalità di svolgimento della vendita. Del resto, il riconoscimento in capo al curatore di un ruolo da *king maker* della liquidazione concorsuale postula, in uno con l'attribuzione della responsabilità di tale fase, perlomeno l'opportunità di farsene carico secondo un *quomodo* che egli stesso discrezionalmente deve declinare. Se il curatore viene giudicato, in altri termini, sui risultati, deve potere egli stesso selezionare i mezzi».

<sup>109</sup> Così A. CRIVELLI, *Il portale delle vendite pubbliche e le vendite forzate telematiche nelle procedure concorsuali*, cit., 405 secondo il quale «l'opposta soluzione valorizza la clausola di compatibilità e l'assunta natura del curatore quale *dominus* della vendita», ma «la compatibilità cui allude l'art 107, comma 2, l. fall., è riferita alla disciplina fallimentare e non al più vario contenuto che si voglia far assumere al programma di liquidazione (all'uopo infatti prevedendo il primo comma). Soprattutto la scelta delle forme del codice di rito è data dal legislatore per garantire agli operatori la maggior percentuale di certezza, affidabilità e fiducia che solo la vendita giudiziale può dare, e quindi è con ciò contraddittorio consentire un'assai dubbia eterointegrazione delle regole codicistiche in particolare sottraendo all'organo di garanzia i propri poteri di controllo e verifica delle forme di vendita. Pertanto anche le scelte sulla forma competeranno indubbiamente al giudice, con particolare riferimento a quella fra le tre modalità di vendita telematica (sincrona, asincrona e mista). Così anche la scelta del gestore è rimessa alla scelta del giudice, conformemente alla disciplina generale e nell'ottica dei un controllo giudiziale maggiormente garantista».

<sup>110</sup> Su cui cfr. da ultimo P. D'ADAMO, *La vendita fallimentare riformata. L'art. 107 l. fall. alla luce della Legge n. 132/2015* in *Studi e materiali CNN*, 3-4/2017, 431 ss.; nonché, più ampiamente, in via generale sulla cd. vendita competitiva ID., *Le procedure competitive all'interno della riforma della liquidazione dell'attivo*, in *Studi e materiali CNN*, 3/2008; ID., *I diversi possibili ruoli del notaio nella fase di liquidazione della nuova procedura fallimentare*, in *Studi e materiali CNN*, 2011; LICCARDO-FEDERICO, in *Il nuovo diritto fallimentare* diretto da A. Jorio e coordinato da M. Fabiani, Bologna, 2007, 1805 ss.; C. FERRI, *La liquidazione dell'attivo fallimentare*, in *Riv. dir. proc.* 2006, 963 ss. ed ivi ulteriori riferimenti.

E' lecito quanto meno dubitare, infatti, della vincolatività delle disposizioni di cui al D.M. 32/2015 anche con riferimento alla differente ipotesi della vendita fallimentare di cui al secondo comma dell'art. 107 l. fall., posto che, al di là degli indubbi problemi di compatibilità con riferimento a specifici profili, detta norma rinvia al codice di procedura civile e non a differenti norme che, nel caso di specie, sono richiamate solo da disposizioni di attuazione del codice di procedura civile e sono soprattutto fonti di rango secondario.

In altri termini, esistono significativi motivi osativi alla possibilità di ritenere applicabile in sede fallimentare il D.M. 32/2015 anche nell'ipotesi in cui la vendita debba avvenire secondo le modalità prescritte dal codice di procedure civile in quanto:

- 1) nel caso di specie non vi è alcuna disposizione del codice di procedura civile che disciplina le modalità di vendita in via telematica ma bensì solo un decreto ministeriale (richiamato da una disposizione di attuazione del codice di rito civile);
- 2) la vendita fallimentare presenta, anche in questa ipotesi, specifiche peculiarità di cui occorre tener conto anche sotto il profilo dello svolgimento con modalità telematiche.

L'oggettiva incompatibilità, quanto meno in parte, della vendita telematica di cui al modello "ministeriale" con la vendita competitiva di cui al primo comma dell'art. 107 l. fall., ha indotto taluna dottrina a ritenere che, in tal caso, dovrebbe ricorrersi a differenti modalità di vendita telematica; più precisamente, la «migliore soluzione» sarebbe quella di «ricorrere a un sistema simile al RAN»<sup>111</sup>.

Indubbiamente la RAN, nell'attuale panorama normativo, la cui criticità è acuita dalle peculiarità della vendita fallimentare, rappresenta, in ragione degli ormai collaudati e significativi risultati conseguiti (anche) in sede fallimentare<sup>112</sup>, un'importante risorsa.

Secondo la medesima dottrina, uno spazio per il ricorso a modalità di vendita telematiche differenti da quelle di cui al modello "ministeriale" residuerebbe altresì nella, seppur più complessa, ipotesi di vendita prima dell'approvazione del programma di liquidazione, quando dal ritardo può derivare pregiudizio all'interesse dei creditori (art. 104 *ter*, comma 7, l. fall.)<sup>113</sup>,

---

<sup>111</sup> Così A. CRIVELLI, *Il portale delle vendite pubbliche e le vendite forzate telematiche nelle procedure concorsuali*, cit., 406 nel richiamare anche i tratti caratterizzanti della rete aste notarili. Secondo questo A., «ove il curatore decidesse di optare per la vendita telematica (scegliendo anche quale delle tre modalità), dovrà anzitutto inserire la relativa previsione nel programma di liquidazione, e dunque tale opzione rientrerà nel contenuto obbligatorio dello stesso, e quindi dovrà farlo tenendo conto della vigente disciplina, nel senso che poiché essa è improntata a soddisfare – almeno nella intenzione del legislatore – esigenze di certezza, efficacia e completezza, deve ritenersi che la stessa costituisca la forma minima per raggiungere tali imprescindibili risultati». Al contempo, avvalendosi della facoltà di cui all'art. 107, 1° comma, il curatore «non potrà decidere, grazie alla facoltà di svincolarsi dalle forme del codice di rito, pur al solito mantenendo la natura competitiva della vendita, di procedere alla vendita analogica ordinaria prevista dal c.p.c. O meglio: nulla gli impedirà di disciplinare analogicamente o addirittura di richiamare le disposizioni che fin qui hanno disciplinato la vendita analogica, ma non potrà pretendere che le vendite siano tenute dal giudice delegato neppure sotto forma di delega, che infatti presuppone l'applicazione del codice di rito e, nella specie, l'opzione di cui all'art. 107, comma 2, l. fall.».

<sup>112</sup> In base a dati aggiornati al 9 aprile 2018, forniti dall'Ufficio Rete Aste Notarili vendite in sede fallimentare per circa 195.000.000 di euro. Ma anche vendite in sede di espropriazione forzata per circa 6.300.000 euro e vendite in sede di dismissioni immobiliari per circa 202.000.000 di euro.

<sup>113</sup> Cfr. A. CRIVELLI, *Il portale delle vendite pubbliche e le vendite forzate telematiche nelle procedure concorsuali*, cit., 407 secondo il quale, in tali ipotesi di vendite urgenti, aventi funzione cautelare, che avvengono "fuori programma", non si potrebbe ritenere che, «poiché non vi è un programma approvato dal comitato dei creditori, si debba di necessità applicare le forme codicistiche». In tal caso, infatti, si avrebbe «una forma di garanzia assai maggiore, e cioè addirittura l'autorizzazione giudiziale adottata sentito il comitato dei creditori (se costituito)», per cui sarà «in quella sede che si verificherà la congruità delle forme adottate, che dovranno senz'altro garantire la competitività, secondo il precetto immanente alle procedure concorsuali ... Sulla base di ciò, dipenderà ancora una volta dalla scelta del curatore se prevedere o meno la forma telematica della vendita». In particolare, «il curatore dovrà aver cura di verificare la compatibilità tra la forma telematica e le esigenze di celerità (insite nell'art. 104 *ter*, comma 7, l. fall.) e quelle di salvaguardia degli interessi dei creditori».

mentre, invece, non vi sarebbe alcuno spazio per il ricorso a modalità telematiche di vendita nella procedura di offerte concorrenti (art. 163 *bis* l. fall.)<sup>114</sup>.

Quanto, infine, all'ipotesi di vendita di quote sociali detenute dall'impresa fallita (art. 106 l. fall.), troverebbe, invece, piena applicazione l'obbligatorietà della vendita telematica di cui al novellato art. 530, comma 6, c.p.c.<sup>115</sup>.

Anche in sede concorsuale, analogamente a quanto già evidenziato con riferimento al processo di espropriazione forzata, si è posto il problema di diritto intertemporale.

Secondo l'impostazione prevalente, l'obbligatorietà di effettuare con modalità telematiche le vendite disposte dal giudice o dal professionista delegato novanta giorni dopo la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del decreto che ha accertato la piena funzionalità del Portale delle vendite pubbliche, varrebbe «*mutatis mutandi*, anche per le vendite disposte, successivamente a tale data, dal curatore, senza che questo passi necessariamente attraverso una modifica del programma di liquidazione. Infatti, poiché la vendita telematica costituisce il modello legale obbligatorio, ad essa il programma di liquidazione rimarrà vincolato così come rimane assoggettato, in generale, allo *ius superveniens* in applicazione del principio *tempus regit actum*. Solo ove il curatore ritenga di desistere dalla vendita telematica, il programma di liquidazione dovrà essere modificato, dovendosi in tal caso darsi conto, in quella sede, delle ragioni che hanno determinato il curatore a discostarsi dallo schema "tipico" della vendita telematica»<sup>116</sup>.

Sarebbe, infatti, «inutile discutere ... sul se il rinvio contenuto nel programma di liquidazione alle norme codicistiche abbia natura recettizia o non recettizia» in quanto «tale categoria concettuale risulta costruita sui rinvii ad altre disposizioni da un atto normativo, quale non può considerarsi il programma di liquidazione, atto della procedura concorsuale, salvo che non fosse nel programma espressamente previsto che il rinvio al codice era effettuato con una clausola di invarianza. Generalmente, il rinvio alle disposizioni del codice deve intendersi riferito, invece, alle disposizioni in atto al tempo della vendita secondo il principio di ordine generale del *tempus regit actum*. Conseguentemente, tutte le vendite in precedenza disposte a norma dell'art. 107, co. 2, l.f. sono soggette alla nuova disciplina di obbligatorietà delle vendite telematiche»<sup>117</sup>.

Al contempo, però, in dottrina non è mancato chi ha evidenziato come, «anche qui sarà comunque necessario un provvedimento (è da chiedersi se del Giudice delegato o del curatore) che provveda quanto meno in ordine alla scelta del gestore della vendita ed alla individuazione delle modalità di svolgimento della stessa (sincrona, asincrona, mista)»<sup>118</sup>.

---

<sup>114</sup> Cfr. A. CRIVELLI, *Il portale delle vendite pubbliche e le vendite forzate telematiche nelle procedure concorsuali*, cit., 407 secondo il quale in tal caso vi sarebbero «dati testuali» che impedirebbero il ricorso a modalità di vendita telematiche.

<sup>115</sup> Stante il rinvio, per l'alienazione, in tal caso all'art. 2741 c.c., il quale a sua volta prevede un modello incentrato sull'ordinanza di vendita giudiziale e sulla modalità dell'incanto. Un rinvio, dunque, al modello della vendita con incanto disposta dal giudice, con conseguente necessità che la vendita fallimentare venga effettuata, in tal caso, secondo le norme del codice di procedura civile (ed in particolare quelle disciplinanti l'incanto di beni mobili) (così A. CRIVELLI, *Il portale delle vendite pubbliche e le vendite forzate telematiche nelle procedure concorsuali*, cit., 407).

<sup>116</sup> Così R. D'ALONZO, *La vendita immobiliare telematica*, cit., 11.

<sup>117</sup> Così S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita*, cit., 9-10 secondo il quale «la disposizione sulla necessità di svolgimento in via telematica di ogni nuova vendita trova applicazione anche in sede fallimentare, allorquando il Curatore abbia previsto nel programma di liquidazione, che le vendite siano effettuate a norma del codice di procedure civile ex art. 107 co. 2 l.f.»; mentre, invece, le vendite competitive di cui all'art. 107, co. 1, l.f., «continuano ad essere regolate secondo quanto previsto nel programma di liquidazione, eventualmente riferendosi alla prassi in uso presso l'ufficio fallimentare, riferimento che, in mancanza di modifiche delle prassi, continuano ad applicarsi integralmente». Per cui, «nelle ipotesi di vendite ex art. 107, co. 1, l.f., il curatore – comunque obbligato alla pubblicità sul portale delle vendite – non dovrà procedere con una vendita telematica, salva comunque la possibilità di procedere ad una modifica del programma di liquidazione, tenuto conto delle diverse modalità di vendita introdotte dal legislatore e dell'opportunità che si uniformino il più possibile, sin da subito, le modalità di vendita per una migliore capacità complessiva di penetrazione (più a lungo termine) nel mercato».

<sup>118</sup> Così R. D'ALONZO, *La vendita immobiliare telematica*, cit., 11.

A ben vedere, dunque, anche in tal caso, pur in assenza del peculiare limite alla operatività di nuove disposizioni processuali in ipotesi di delega delle operazioni di vendita in sede di espropriazione forzata – in precedenza evidenziato –, l’atteggiarsi della necessità di effettuare determinate scelte e di esplicitarle in determinati atti processuali in termini di condizione imprescindibile per l’operatività di nuove disposizioni processuali, rappresenta un ostacolo insormontabile alla operatività in via, per così dire, “automatica” delle nuove disposizioni introdotte in tema di vendita forzata telematica.

Ciò, si badi, sempre ammesso e non concesso, per i motivi in precedenza evidenziati, che dette disposizioni possano trovare ingresso in sede concorsuale <sup>119</sup>.

Secondo taluna dottrina, il silenzio stesso del legislatore in ordine alle procedure concorsuali, nonostante i plurimi interventi in tema di vendita telematica con riferimento al processo esecutivo, rivelerebbe una «dimensione paradossalmente eloquente», rappresentando, più precisamente, una «testimonianza implicita della “rinuncia” del Legislatore del fallimento a forzare le procedure concorsuali entro i paradigmi di un regolamento del Ministero della Giustizia per la fissazione e delle specifiche tecniche ad esso correlantesi» <sup>120</sup>. Ciò, anche in ragione delle peculiarità della vendita fallimentare rispetto alla vendita di cui alla esecuzione individuale <sup>121</sup> e della evidente strutturazione della vendita di cui al D.M. 32/2015 sul modello che fa capo alla esecuzione individuale <sup>122</sup>.

---

<sup>119</sup> Per uno spunto in tal senso cfr. S. LEUZZI, *Vendite telematiche e procedure concorsuali*, cit., 10 il quale pone in rilievo come «la disciplina delle vendite telematiche assume per intero una matrice insolitamente regolamentare, per di più innestandovi, per taluni profili salienti, semplici specifiche tecniche elaborate dalla DGSIA, posto che il legislatore, all’art. 161-ter, ha ritenuto di ribadire l’enunciazione di principi noti e oramai consustanziali al processo esecutivo: competitività, trasparenza, semplificazione, efficacia, sicurezza, esattezza e regolarità delle procedure telematiche. Senza attardarsi in una verifica, pur sdruciolevole, di tenuta costituzionale del sistema tratteggiato, perlomeno con riferimento all’art. 111, comma 1 Cost., che postula un giusto processo regolato dalla legge (non dai regolamenti, men che meno dalle pur autorevoli specifiche del Direttore della DGSIA), quel che appare evidente è la difficoltà di riversare nel quadro della legge fallimentare un *modus procedendi* di siffatta conformazione, vieppiù tenendo in conto che detta legge neanche larvamente lo evoca».

<sup>120</sup> Cfr. S. LEUZZI, *Vendite telematiche e procedure concorsuali*, cit., 4 secondo il quale «vi è, in altri termini, una scelta di separatezza tra l’ambito fallimentare e quello espropriativo singolare, che riconosce la specificità delle vendite che si celebrano nel primo rispetto a quelle che si effettuano nel secondo, salvo i casi in cui una sovrapposizione non sia statuita nel programma di liquidazione, qualora il curatore decida di affidarsi agli schemi consolidati dal codice di procedura civile, che facciano per contingenza al caso suo. Si porrebbe, peraltro, in una prospettiva di segno contrario, una sequela di problemi di coordinamento operativo tra portale e liquidazione fallimentare in punto di vendite. Si pensi, innanzitutto, all’obbligo di inserimento, nel portale medesimo, dell’ordinanza di vendita, che nella dinamica del programma di liquidazione fa difetto, essendovi, a fronte del programma *ex art. 104-ter l. fall.*, la sua approvazione da parte del comitato ed un mero atto autorizzatorio di controllo del giudice delegato. Non va, poi, tralasciato che il portale presuppone l’inserimento del prezzo base e dell’offerta minima. Ciò comporta che, a monte, si appuri – scontando un inesorabile insuccesso – l’applicabilità alle vendite fallimentari della disciplina dell’offerta minima».

<sup>121</sup> Cfr. S. LEUZZI, *Vendite telematiche e procedure concorsuali*, cit., 9 secondo il quale «nel contesto delle vendite forzate immobiliari, gli scopi legislativi si compendiano nell’esigenza di evitare le tipiche interferenze e turbative che la presenza degli offerenti all’atto della gara tradizionalmente determina. Detto fine assume, nel contesto delle alienazioni endofallimentari, una dimensione più ridotta, se non recessiva, ove si considerino taluni aspetti alle stesse connaturati: la dismissione di beni attiene nel fallimento, in prevalenza, beni aziendali, aggregati o disaggregati, ossia elementi mobili o immobili che, gravitando attorno ad un’impresa, hanno una consistenza differente rispetto a quella delle abitazioni, ai garage, ai terreni dei privati; la vendita si rivolge per lo più a realtà settoriali se non di nicchia e a soggetti che hanno forma di società e che, in quanto tali, sono maggiormente refrattari, perlomeno in linea di principio, a subire pressioni esterne».

<sup>122</sup> Cfr. S. LEUZZI, *Vendite telematiche e procedure concorsuali*, cit., 9 secondo il quale «affinché le modalità di vendita e, a monte le formalità pubblicitarie, prescelte dal curatore possano dirsi adeguate alla tipologia dei beni da dismettere, è imprescindibile un’individuazione casistica delle categorie di soggetti potenzialmente interessati alla vendita, distinguendoli in base a due variabili: la loro ubicazione territoriale e le tipologie di impiego dei beni. Piattaforme standardizzate, che prescindono da tale esame, non consentono di realizzare al meglio l’attivo fallimentare, in quanto possono comportare il mancato coinvolgimento dei soggetti potenzialmente più interessati. Il D.M. n. 32 del 2015 rivela una fisionomia riprodotta sul calco dell’esecuzione forzata individuale. A porlo in risalto è innanzitutto la previsione del “Registro degli incarichi di vendita telematica”, laddove il riferimento esplicito è alla “procedura di espropriazione forzata mobiliare o immobiliare”. Proprio nell’art. 9 si legge poi un riferimento permanente e selettivo alla vendita senza incanto, con incanto o tramite commissionario. La medesima norma esige, poi, la comunicazione delle

Non appare dubitabile né che la vendita fallimentare, ancorché vendita forzata anche ove avvenga nelle forme della vendita competitiva <sup>123</sup>, presenti delle peculiarità rispetto alla vendita di cui al processo di espropriazione forzata, né che l'attuale disciplina della vendita telematica sia tutta pensata ed incentrata su quest'ultima ipotesi di vendita.

D'altro canto però, se il silenzio del legislatore con riferimento alla materia fallimentare (nonostante i plurimi interventi, invece, con riferimento alla materia esecutiva) può costituire un significativo indice della volontà dello stesso di non estendere al fallimento la disciplina di cui al DM 32/2015, detto silenzio non può sicuramente considerarsi un risultato appagante per le procedure concorsuali.

Appare, infatti, del pari indubitabile che vada valorizzata, anche in sede concorsuale, la prospettiva della vendita telematica, se del caso tenendo conto delle peculiarità proprie della vendita fallimentare, così come del resto testimoniato anche dalla prassi in essere, ormai da anni, presso numerosi tribunali, evidentemente nel senso di ricorrere alla vendita telematica anche in questa sede.

Il silenzio del legislatore con riferimento alle procedure concorsuali non rappresenta, dunque, sicuramente un soddisfacente punto di arrivo.

Al contrario, necessiterebbe una apposita disciplina di rango primario della vendita telematica (anche) in sede concorsuale, che tenga conto anche delle peculiarità proprie di quest'ultima rispetto alla vendita di cui al processo di espropriazione forzata.

## **7. Criticità della attuale disciplina della vendita forzata immobiliare telematica**

### **7.1 Premessa**

All'esito dell'indagine sinora condotta, in ordine all'attuale disciplina della vendita forzata immobiliare telematica, emergono non poche perplessità di fondo sulle scelte sinora effettuate in materia, sia a livello di legislazione primaria che secondaria. E si tratta di perplessità, giova evidenziarlo sin d'ora, che non rimangono circoscritte nei confini della mera opportunità ma sconfinano indubbiamente, a monte, nella legittimità.

In tal caso, infatti, ci troviamo di fronte ad una situazione che va ben al di là dell'ormai consueto modo di procedere, confuso ed approssimativo, del nostro legislatore, pur evidentemente riscontrabile anche in tal caso, stante:

- 1) la modifica, non solo in tempi differenti delle norme (prima) in tema di espropriazione mobiliare (530 c.p.c.) e (poi) di espropriazione immobiliare (569 c.p.c.), ma anche ricorrendo a formulazioni non pienamente coincidenti, essendo espressamente richiamato, in punto di modalità di svolgimento della vendita in via telematica, solo nel caso

---

sole vendite esecutive, trascurando ogni menzione di quelle concorsuali. Ad un impianto esecutivo individuale sembrano del resto collegarsi le previsioni dell'art. 12 sulle modalità di presentazione dell'offerta e dei documenti allegati, dell'art. 17, sulle verifiche a cura del gestore per le operazioni di vendita, dell'art. 18, sull'ammissione degli offerenti alle operazioni di vendita e, infine, dell'art. 19 sugli obblighi del gestore per le operazioni di vendita». Infine, che «il paradigma telematico da ultimo "convalidato" a livello ministeriale sia immaginato in riferimento all'ambito delle esecuzioni individuali, è evincibile dall'art. 631-bis c.p.c., in forza del quale, se la pubblicazione non è effettuata nel termine stabilito dal giudice – "per causa imputabile al creditore pignorante o al creditore intervenuto munito di titolo esecutivo"-. Il giudice "dichiara con ordinanza l'estinzione del processo esecutivo e si applicano le disposizioni di cui all'art. 630, commi 2 e 3, c.p.c." »

<sup>123</sup> Cfr., anche per ulteriori riferimenti, E. FABIANI, *La vendita forzata. Evoluzione dell'istituto ed attualità del pensiero di Salvatore Pugliatti*, cit., 703 ss.

dell'espropriazione immobiliare (art. 569 c.p.c.) l'art. 161-ter c.p.c. (con conseguenti dubbi interpretativi in ordine all'eventuale specifico significato da attribuire alla differente scelta effettuata/formulazione della norma da parte del legislatore nelle due ipotesi);

- 2) l'assenza, nonostante la pluralità di interventi in tema di espropriazione forzata in genere e di vendita forzata telematica in specie, di una disciplina legislativa in senso proprio (di rango primario, per intendersi) delle modalità di svolgimento della vendita forzata telematica; limitandosi, la normativa di rango primario esistente a sancire la sola obbligatorietà della vendita telematica ed essendo, piuttosto, relegata l'intera disciplina relativa alle differenti tipologie di vendita telematica ed alle modalità di svolgimento delle stesse nell'ambito di una fonte di rango secondario (il D.M. 32/2015, che dovrebbe invece limitarsi a dettare, per sua natura e in forza di quanto testualmente disposto dall'art. 161-ter disp. att. c.p.c., le sole regole tecnico-operative di svolgimento della vendita telematica);
- 3) l'assenza, altresì, di qualsivoglia disposizione in tema di vendita fallimentare telematica, nonostante: a) l'esigenza di ricorrere anche in questa sede alla telematizzazione della vendita, così come del resto testimoniato anche dalle prassi esistenti presso vari tribunali; b) le peculiarità proprie della vendita fallimentare rispetto alla vendita di cui al processo di espropriazione forzata; c) l'impossibilità di procedere comunque, in ragione del modo in cui sono attualmente strutturate le rispettive discipline (e, segnatamente, quella fallimentare nella parte in cui prevede, all'art. 107, anche modalità di vendita differenti da quelle di cui al codice di procedura civile), ad una automatica estensione *in toto* in sede fallimentare delle novità introdotte in sede di espropriazione forzata.

## **7.2 L'assenza di una disciplina legislativa delle modalità di svolgimento della vendita forzata telematica e l'attuale illegittimità della disciplina vigente di rango secondario**

Il profilo che più di tutti lascia perplessi, quanto meno da un punto di vista sistematico, è il ricorso, per disciplinare la vendita forzata telematica (differenti tipologie, modalità di svolgimento della stessa. etc.), ad una fonte di rango secondario.

Come ho già avuto modo di evidenziare in passato <sup>124</sup>, e come mi pare sia stato successivamente riconosciuto anche dalla più recente dottrina intervenuta in materia <sup>125</sup>, siamo di fronte ad una violazione della riserva di legge processuale di cui all'art. 111 Cost. o comunque dinanzi ad un sovvertimento del sistema delle fonti.

In altri termini, ancor prima che la non condivisibilità delle scelte nel merito effettuate nella materia che ci occupa, ciò che desta maggiori perplessità è che dette scelte non sono state effettuate dal legislatore (posto che l'art. 161-ter disp. att. c.p.c. si limita a sancire la necessità che lo svolgimento della vendita con gara telematica rispetti i «principi di competitività, trasparenza, semplificazione, efficacia, sicurezza, esattezza e regolarità delle procedure telematiche»), ma bensì dal Ministro della Giustizia, con il D.M. 32/2015, in sede di determinazione delle «regole tecnico-

---

<sup>124</sup> E. FABIANI, *La vendita forzata telematica tra involuzioni normative e difficoltà dell'interprete*, in *Foro it.*, 2016, V, 290 ss.

<sup>125</sup> Cfr. S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita telematica*, cit., 3; S. LEUZZI, *Vendite telematiche e procedure concorsuali*, cit., 10; R. D'ALONZO, *La vendita immobiliare telematica*, cit., 3; A. CRIVELLI, *La disciplina dell'offerta e dell'istanza di assegnazione nell'era della telematica*, cit., 9.

operative per lo svolgimento della vendita di beni mobili e immobili mediante gara telematica» (cui il medesimo art. 161-ter disp. att. c.p.c. rinvia).

Siamo di fronte ad una delle manifestazioni più eclatanti del vizio di fondo che affligge l'intero iter legislativo del processo civile telematico.

E' legittimo, ancor prima che ragionevole, che una scelta di questo tipo sia effettuata da un decreto ministeriale? Per di più, a fronte di una norma, come l'art. 161-ter disp. att. c.p.c., che, da un lato, attribuisce al Ministro della giustizia il compito di stabilire delle «regole tecnico-operative» e, dall'altro lato, si limita a richiedere il rispetto dei principi di competitività, trasparenza, semplificazione, efficacia, sicurezza, esattezza e regolarità delle procedure telematiche».

Direi proprio di no.

Non v'è dubbio che una costante del modo di procedere del legislatore del processo civile telematico è il sistematico ricorso, per le «regole tecniche» ai decreti ministeriali e per le «specifiche tecniche» ai provvedimenti del DGSIA (in rapporto di genere a specie fra di loro) <sup>126</sup>.

Si è anche ritenuto, in dottrina, che questo modo di procedere del legislatore sia legittimo, con conseguente vincolatività delle prescrizioni contenute in fonti di rango non primario come i decreti ministeriali, per lo più in ragione del fatto che: 1) detti precetti troverebbero il loro fondamento normativo nell'art. 4 d.l. 29 dicembre 2009, n. 193 (conv., con modificazioni, nella l. 22 febbraio 2010 n. 24) ove si rinvia, per l'individuazione delle «regole tecniche per l'adozione nel processo civile e nel processo penale delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, in attuazione dei principi previsti dal decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82, e successive modificazioni», a «uno o più decreti del Ministro della Giustizia, (...), adottati, ai sensi dell'art. 17, comma 3, della legge 23 agosto 1988, n. 400»; 2) detto *modus operandi* del legislatore costituirebbe, «secondo il pacifico avviso della dottrina costituzionalistica, espressione del tradizionale potere regolamentare dell'esecutivo, che si traduce in un atto *formalmente amministrativo* ... ma *sostanzialmente legislativo*, quanto a contenuto e rilevanza, ogni volta che al regolamento ministeriale sia demandato il compito di dettare la disciplina di interi settori dell'ordinamento» <sup>127</sup>.

Al contempo, però, la medesima dottrina non ha mancato di evidenziare i dubbi che solleva questo modo di procedere del legislatore a fronte di «disposizioni tecniche del p.c.t. che, invece di limitarsi a porre *standards* meramente tecnologici, pretendono di operare scelte di *opportunità giuridica* in grado di riverberarsi sulle sorti del processo» <sup>128</sup>.

Anche ove non si voglia scomodare la riserva di legge "processuale" di cui all'art. 111 Cost., l'illegittimità del modo di procedere del legislatore, nel caso di specie ed in casi analoghi, discende dal concetto stesso di «regola tecnica», la quale, per sua natura, dovrebbe essere espressione di criteri scientifici (per definizione asettici e neutrali) propri di una scienza specialistica e non può certo concretarsi, come nel caso di specie, in valutazioni di opportunità giuridica.

Ove, infatti, non ci troviamo effettivamente di fronte ad una «regola tecnica» (così come disposto, in via generale con riferimento al processo telematico, dal citato art. 4 d.l. n. 193/2009, e, con riferimento alla materia che ci occupa, dal citato art. 161-ter disp. att. c.p.c.), e si determina pertanto un chiaro sconfinamento del decreto ministeriale dai confini tracciati a monte dal legislatore, viene meno l'imprescindibile presupposto su cui si fonda il suddetto indirizzo in forza del quale un «atto formalmente amministrativo si traduce in un atto sostanzialmente legislativo».

<sup>126</sup> Cfr. G. POLI, *Il sistema delle fonti del processo telematico, tra diritto e tecnica*, in *Riv. dir. proc.*, 2016, 1201 ss.

<sup>127</sup> Cfr. G. POLI, *Il sistema delle fonti del processo telematico, tra diritto e tecnica*, cit., 1207.

<sup>128</sup> Cfr. G. POLI, *Il sistema delle fonti del processo telematico, tra diritto e tecnica*, cit., 1208.

In definitiva, il lento e frammentario iter legislativo in tema di vendita forzata telematica, oltre ad approdare a risultati non certo rispondenti ai canoni della ragionevolezza (che dovrebbe improntare l'operato del legislatore, ancor prima che quello dell'interprete), come vedremo meglio di qui a breve, non regge neanche ad un vaglio di legittimità, così che appare più che legittimo dubitare anche della vincolatività di regole (formalmente tecniche e sostanzialmente giuridiche) quali quelle contenute nel più volte richiamato D.M. 32/2015.

Ogni dubbio sul punto va, comunque, superato ove detta fonte di rango secondario detti disposizioni in contrasto con quelle di carattere generale, di rango primario, di cui al codice di procedura civile, in quanto in tal caso, evidentemente, le disposizioni di rango secondario non potranno trovare applicazione.

Così come, è alla disciplina di carattere generale di cui al codice di procedura civile che si dovrà ricorrere per colmare eventuali lacune, sciogliere dubbi interpretativi, etc. etc.

Infine, come già evidenziato, in una situazione evanescente dal punto di vista normativo quale quella delineata, può assumere un ruolo di centrale importanza, al fine di agevolare il corretto svolgimento delle operazioni di vendita in via telematica – riducendo, conseguentemente, i possibili vizi e le connesse contestazioni/opposizioni -, l'ordinanza di delega delle operazioni di vendita.

### ***7.3 L'irragionevolezza, o comunque la non condivisibilità, delle scelte di fondo effettuate (obbligatorietà della vendita telematica, possibili tipologie di vendita telematica, sicurezza informatica)***

Nel passare dal piano della legittimità a quello della opportunità delle scelte effettuate (tanto quelle sottese alle fonti di rango primario che quelle sottese alle fonti di rango secondario) le perplessità si acquisiscono ulteriormente.

Non convince, anzitutto, l'unica scelta effettuata in materia dal legislatore intervenendo su fonte di rango primario – il codice di procedura civile -, ossia la sostanziale introduzione nel nostro ordinamento dell'obbligatorio svolgimento della vendita forzata in via telematica.

Nonostante gli sforzi interpretativi in precedenza effettuati, evidentemente volti a riservare in capo al giudice un certo margine di valutazione con riferimento al singolo caso di specie, non appare infatti comunque dubitabile che il legislatore abbia inteso introdurre nel nostro ordinamento un rapporto regola/eccezione rispettivamente fra vendita forzata telematica e vendita forzata tradizionale.

Detta scelta di fondo, al di là dei possibili correttivi che vi si possano apportare in via interpretativa, non appare condivisibile.

Si tratta, infatti, di scelta poco in linea con il contesto temporale e spaziale in cui si inserisce, fondamentalmente caratterizzato da un tasso di alfabetizzazione digitale non ancora particolarmente elevato e cui è comunque ancora estraneo, al di fuori delle procedure esecutive, un mercato immobiliare telematico <sup>129</sup>.

---

<sup>129</sup> Cfr. S. ROSSETTI, *La pubblicità e la vendita telematica*, cit., 17 il quale pone opportunamente in rilievo come: «l'ISTAT afferma che il 64% della popolazione con età superiore ai 6 anni utilizza *internet*, ma solo il 49% di chi naviga effettua acquisti *online*»; «il mercato *online* italiano ... risulta fortemente arretrato rispetto a quello dei principali paesi europei e degli Stati Uniti»; «nel settore dell'*e-commerce* non si parla mai di vendite immobiliari (salvo per pubblicizzare immobili strategici dal punto di vista logistico e, quindi, interessanti per chi svolge una tale attività)».

Per intendersi, al di fuori delle procedure esecutive si è giunti al più alla pubblicizzazione in via telematica degli immobili da acquistare, ma non alla telematizzazione dell'acquisto dell'immobile, per cui è assai singolare che detta modalità di acquisto/vendita di un immobile divenga obbligatoria, in forza di legge, in sede di espropriazione forzata.

E' di tutta evidenza che una scelta di questo tipo, lungi dal valorizzare le potenzialità del ricorso allo strumento telematico (anche) nel processo esecutivo, rischia di determinare un effetto negativo per quest'ultimo, riducendo (e non aumentando) il numero dei potenziali offerenti.

Anche perché la scelta non è stata solo quella di rendere sostanzialmente obbligatorio il ricorso a modalità telematiche della vendita, ma parallelamente, seppur attraverso fonti di rango secondario, si sono anche individuate modalità di vendita telematica che non valorizzano certamente il possibile ricorso ad un intermediario professionale (non solo per elevare il grado di certezza in sede di identificazione dell'offerente ma anche) per colmare l'eventuale deficit di alfabetizzazione digitale del potenziale offerente.

Circostanza, questa, che lascia ancora più perplessi ove si consideri che, nella prassi, esistevano già modalità di vendita telematiche, cui si è fatto ampio ricorso in sede fallimentare (e in sede di dismissioni immobiliari), incentrate proprio sulla valorizzazione dei suddetti profili e che avevano già conseguito risultati particolarmente rilevanti, sia sotto il profilo della sicurezza, che sotto quello dei risultati della vendita <sup>130</sup>. Modalità di vendite telematiche che, per effetto delle suddette scelte, sono state di fatto bandite dal processo di espropriazione forzata, sia immobiliare che mobiliare <sup>131</sup>, e che invece, ad ulteriore testimonianza dell'irragionevole e confuso modo di procedere del legislatore, sono ancora utilizzabili in sede fallimentare, quanto meno ove si ricorra alla cd. vendita competitiva.

In estrema sintesi, la discrezionalità del giudice viene prima limitata sotto il profilo della scelta fra vendita tradizionale e vendita telematica, in favore di quest'ultima, e, poi, con riferimento a quest'ultima, sotto il profilo delle possibili modalità di vendita telematica.

Una limitazione, quest'ultima, che si concreta, fondamentalmente, nella esclusione di una modalità di vendita telematica caratterizzata dal ricorso ad un intermediario professionale qualificato al fine di assicurare la massima sicurezza (in sede di identificazione dell'offerente) ed il superamento di ogni ostacolo legato ad eventuali *deficit* di alfabetizzazione digitale degli offerenti. Così stando le cose, non vi sarà da stupirsi se l'entrata in vigore dell'obbligatorietà della vendita telematica determinerà effetti negativi e non positivi in termini di realizzo delle procedure esecutive, al di là delle presumibili resistenze dei singoli uffici giudiziari a dare pieno riscontro alla suddetta obbligatorietà.

In sostanza, l'obbligatorietà per il giudice di ricorrere alla vendita telematica desta ancora maggiori perplessità ove non si accompagni alla possibilità per quest'ultimo di scegliere fra possibili modalità di svolgimento della vendita telematica che valorizzino anche il ricorso ad un intermediario professionale qualificato.

---

<sup>130</sup> Nel luglio 2016, sulla base di dati forniti dall'Ufficio Rete Aste Notarili, ricorrendo a detto sistema di vendita telematica si erano già venduti beni in sede di dismissioni immobiliari per circa 98.000.000 di euro (412 lotti) e in sede fallimentare per circa 76.000.000 di euro (244 lotti). In base a dati aggiornati al 9 aprile 2018 le vendite in sede fallimentare sono salite a circa 195.000.000 di euro e quelle in sede di dismissioni immobiliari a circa 202.000.000 di euro. Sono state anche effettuate vendite in sede di espropriazione forzata per circa 6.300.000 euro.

<sup>131</sup> Non potendo assurgere a decisivo criterio discrezionale il mancato richiamo espresso, ad opera del nuovo art. 530 c.p.c., dell'art. 161-ter disp. att. c.p.c. (il quale reca, comunque, un riferimento espresso a (tutti) i «casi previsti dal codice» di svolgimento della vendita di beni mobili e immobili mediante gara telematica), invece richiamato dal nuovo art. 569 c.p.c., e risultando comunque irragionevole immaginare che la metodologia di vendita che si caratterizza per la maggior sicurezza possa trovare applicazione nella espropriazione mobiliare e non in quella immobiliare.

Al contempo, il soggetto più adatto a scegliere, alla luce delle peculiarità proprie del singolo caso di specie (tipologia di bene messo in vendita – mobile o immobile -, di mercato, dei potenziali offerenti, etc.), la modalità di vendita telematica più idonea (oltre che a stabilire, a monte, se ricorrere alla vendita in via telematica) è il giudice e non il legislatore, il quale dovrebbe: per un verso, garantire a quest'ultimo la suddetta possibilità di scelta; per altro verso, disciplinare, con normativa di rango primario, tutte le possibili modalità di vendita telematica, in modo tale da consentire al giudice di individuare quella più idonea con riferimento al singolo caso di specie. In definitiva, tanto le scelte effettuate dal legislatore, attraverso la modificazione dell'art. 569 c.p.c. (obbligatorietà della vendita telematica), quanto quelle effettuate in sede ministeriale (D.M. 32/2015), non appaiono condivisibili.

Con riferimento a queste ultime, in particolare, è il caso di sottolineare altresì come, il rinunciare al ricorso ad un intermediario professionale qualificato ha significato altresì rinunciare ad un controllo in materia di antiriciclaggio ed alla possibilità di procedere alla immediata restituzione delle cauzioni agli offerenti non aggiudicatari <sup>132</sup>.

Infine, vi è la nettissima sensazione che possano essere effettuati anche passi significativi per elevare gli *standards* di sicurezza informatica della vendita telematica, tanto ricorrendo, più semplicemente, ad una modifica delle specifiche tecniche del DGSIA, quanto soprattutto, in modo più strutturato, modificando la vigente normativa regolamentare.

Ciò, *in primis* sotto il profilo della disciplina relativa ai gestori della vendita telematica.

Come già evidenziato, infatti, (anche) sotto questo profilo le scelte effettuate dal D.M. 32/2015 non appaiono particolarmente premianti <sup>133</sup>, con conseguente onere che ricade sugli utilizzatori finali, ossia i singoli uffici giudiziari ed i giudici dell'esecuzione appartenenti agli stessi, di elevare gli *standards* di sicurezza in sede di individuazione del gestore della vendita telematica.

In altri termini, i requisiti minimi prescritti dal DM 32/2015 non sono soddisfacenti e, conseguentemente, solo il ricorso a prassi virtuose e/o ad un'attenta selezione del gestore della vendita consente di elevare il livello di sicurezza dell'ambiente informatico destinato ad ospitare lo svolgimento delle operazioni di vendita.

Del pari insoddisfacente è il livello di sicurezza di cui si accontenta il DM 32/2015 sotto il profilo, di assoluto rilievo, della identificazione dell'offerente.

Anche in tal caso, a maggior ragione ove non si faccia ricorso anche a tal fine ad un intermediario professionale qualificato, occorre elevare gli *standards* di sicurezza informatica, ricorrendo ai più evoluti sistemi di identificazione/autenticazione forte.

#### ***7.4 L'esigenza di valorizzare appieno le potenzialità del Portale delle Vendite pubbliche.***

Proprio i profili da ultimo evidenziati inducono ad effettuare una riflessione ancor più radicale in ordine alla dimensione soggettiva della vendita telematica.

Il Portale delle Vendite pubbliche costituisce, infatti, ormai una realtà importante per il processo di espropriazione forzata.

E' agevole intuire sin d'ora quali potranno essere i benefici per le procedure esecutive di un sistema di pubblicità particolarmente efficace, nonché, in via più generale, i più articolati benefici

---

<sup>132</sup> Cfr. E. CAVUOTO, *Il processo esecutivo telematico: stato dell'arte, problemi e prospettive*, cit., spec. 898-899.

<sup>133</sup> In particolare, come già evidenziato, il "Piano della sicurezza" predisposto dal "gestore" non è assoggettato ad alcuna verifica da parte del Ministero o di un ente terzo che ne certifichi l'attuazione e l'attendibilità.

connessi alla possibilità di disporre di un patrimonio informativo estremamente vasto sulle vendite forzate.

Il Portale è stato sinora valorizzato anche sotto il profilo della formulazione delle offerte di vendita e della richiesta di visita dell'immobile. Ma siamo indubbiamente di fronte ad uno strumento dotato di potenzialità ancor più significative.

Mi riferisco, in particolare, alla possibilità di ricorrere a detto strumento anche per la gestione della vendita telematica, rinunciando, conseguentemente, a far ricorso a soggetti privati, costituiti in forma societaria, quali gli attuali "gestori della vendita telematica".

Si tratterebbe di invertire la rotta, rispetto alla scelta sinora effettuata, ma con evidenti benefici.

Basti pensare, a tal proposito alla conseguente:

- 1) semplificazione dell'attuale sistema della vendita telematica (niente più registro dei gestori della vendita telematica e relativi adempimenti e controlli, niente più trasferimento di dati dai *server* del Ministero a quelli dei gestori, etc.);
- 2) superamento di tutte le difficoltà di vario genere, in precedenza evidenziate, legate alla selezione, da parte degli uffici giudiziari e del singolo giudice, del gestore della vendita telematica;
- 3) eliminazione dei rischi connessi alla regolarità dello svolgimento delle operazioni di vendita in via telematica legati alla figura del gestore (es. carenza originaria requisiti per l'iscrizione nel relativo registro);
- 4) eliminazione di ogni possibile rischio di attribuzione al gestore della vendita telematica di funzioni latamente giurisdizionali;
- 5) tendenziale elevazione degli *standards* di sicurezza e riduzione dei costi delle procedure per lo svolgimento della vendita con modalità telematiche;
- 6) uniformità degli *standards* di sicurezza e dei costi fra i differenti uffici giudiziari.

In definitiva, l'attuale ricorso a soggetti privati per la gestione della vendita telematica dovrebbe rappresentare una soluzione meramente transitoria in attesa della definitiva implementazione di tutte le possibili funzioni del Portale delle Vendite Pubbliche, ivi compreso lo svolgimento delle operazioni di vendita in via telematica.

E' di tutta evidenza che un'evoluzione di questo tipo ha dei costi per lo Stato, ma anche degli introiti; e non va comunque dimenticato che il Portale, grazie alle attuali funzionalità in tema di pubblicità, assicura già significativi introiti e che detti introiti, in forza dell'attuale impianto normativo, hanno già una destinazione ben precisa.

In forza di quanto previsto dall'art. 18 *bis* (recante "*Pubblicità sul portale delle vendite pubbliche*") del decreto del Presidente della Repubblica del 30 maggio 2002, n. 115 (*Testo unico delle disposizioni legislative e regolamentari in materia di spese di giustizia. Testo A*)<sup>134</sup> infatti:

- 1) per un verso, «per la pubblicazione sul portale delle vendite pubbliche di ciascun atto esecutivo per il quale la legge dispone che sia data pubblica notizia e che riguarda beni immobili o mobili registrati, è dovuto un contributo per la pubblicazione dell'importo di euro 100 a carico del creditore precedente» e «quando la vendita è disposta in più lotti, il contributo per la pubblicazione è dovuto per ciascuno di essi» (primo comma);
- 2) per altro verso, «le entrate derivanti dall'applicazione delle disposizioni di cui al comma 1, affluite all'apposito capitolo di cui al medesimo comma, sono riassegnate allo stato di

---

<sup>134</sup> Introdotto dall'art. 15, comma 1, del D.L. 27 giugno 2015, n. 83, convertito, con modificazioni, dalla Legge 6 agosto 2015, n. 132.

previsione della spesa del Ministero della giustizia, per il funzionamento degli uffici giudiziari nonché per l'implementazione e lo sviluppo dei sistemi informatizzati».

## 8. Conclusioni

All'esito dell'indagine complessiva condotta mi pare ne venga fuori un bilancio sconsolante. Infatti, dopo un lungo e tormentato iter legislativo, ci troviamo di fronte ad un quadro di riferimento fondamentalmente caratterizzato:

- 1) da una sostanziale obbligatorietà dello svolgimento della vendita in sede di espropriazione forzata (sia immobiliare che mobiliare) in forma telematica, sancita da norme di rango primario, a fronte della totale assenza di norme di rango primario che disciplinino la vendita forzata telematica (differenti tipologie di vendita, modalità di svolgimento, etc.), la cui disciplina è invece *in toto* rimessa a fonte di rango secondario (ossia il più volte citato D.M. 32/2015), che dovrebbe piuttosto limitarsi a dettare, per sua natura e in forza di quanto testualmente disposto dall'art. 161-ter disp. att. c.p.c., le sole regole tecnico-operative di svolgimento della vendita telematica;
- 2) da una disciplina di rango secondario insoddisfacente, dal punto di vista dei contenuti, sotto molti punti di vista – man mano evidenziati nel corso della nostra indagine – e caratterizzata, soprattutto, da una irragionevole scelta di fondo tendente a limitare le potenzialità della vendita telematica escludendo quella peculiare tipologia di vendita telematica caratterizzata dal ricorso ad un intermediario professionale qualificato (per colmare l'eventuale *deficit* di alfabetizzazione digitale del potenziale offerente e, se del caso, per elevare anche il livello di sicurezza in sede di identificazione dell'offerente);
- 3) dalla totale assenza di qualsivoglia disciplina con riferimento alla vendita telematica fallimentare nonostante: l'evidente esigenza di ricorrere, anche in questa sede, alla telematizzazione della vendita (come comprovato anche dalla prassi in essere ormai da anni presso vari tribunali); le peculiarità della vendita fallimentare rispetto alla vendita di cui al processo di espropriazione forzata; l'oggettiva impossibilità, per il modo in cui è attualmente disciplinata la vendita fallimentare (art. 107), di estendere *in toto* a quest'ultima la disciplina dettata per la vendita di cui al processo di espropriazione forzata.

Trattasi, evidentemente, di una situazione di cui l'interprete non può che prendere atto.

In altri termini non si tratta di problemi risolvibili in via meramente interpretativa.

Occorre inevitabilmente ragionare in una prospettiva *de iure condendo*, pur con tutte le remore legate allo stillicidio di interventi legislativi sul processo civile a cui si è assistito negli ultimi anni del tenore di quelli che hanno interessato anche la vendita forzata telematica.

Ma, è comunque compito dello studioso del processo esecutivo evidenziare l'esigenza di riforma di un determinato istituto ove questa emerga con forza (come nel caso di specie con riferimento alla vendita forzata), nonché tentare di individuare quanto meno i principi di fondo cui dovrebbe uniformarsi il relativo intervento riformatore.

Lo stillicidio di interventi legislativi degli ultimi anni che ha interessato anche il processo esecutivo<sup>135</sup> ha determinato una situazione a dir poco paradossale con riferimento alla vendita forzata.

---

<sup>135</sup> Su cui cfr. da ultimo B. CAPPONI, *Processo e tecniche di attuazione dei diritti: esecuzioni singolari*, in *Il Corr. giur.*, 3/2108, 381 ss.

Basti a tal proposito evidenziare come detti interventi legislativi: per un verso, hanno reso poco conforme alla realtà l'attuale impianto codicistico, ancora tutto incentrato su una distinzione di fondo fra vendita con incanto e vendita senza incanto che ha perso i suoi più significativi tratti differenziali; per altro verso, hanno reso obbligatoria una modalità di vendita (in via telematica, per l'appunto) che non è disciplinata dal codice di rito civile. In sostanza, l'eccezione (ossia la vendita in modo tradizionale) è disciplinata dal codice di rito civile (fonte primaria) e la regola (ossia la vendita in via telematica) è disciplinata da fonte di rango secondario, con modalità, peraltro, che denotano, anche sul piano dei contenuti, i limiti in precedenza evidenziati.

In realtà, i tempi sono maturi per procedere ad una riscrittura della vendita forzata in sede di espropriazione forzata o, se si vuole, in via ancor più generale della "vendita pubblica"<sup>136</sup>.

In questa sede andrebbe anche riscritto il profilo attinente allo svolgimento della vendita forzata/vendita pubblica con modalità telematiche.

Nei circoscritti confini del presente contributo, a quest'ultimo proposito, appare corretto ritenere che i principi di fondo cui dovrebbe essere improntata la suddetta attività, dovrebbero essere rappresentati:

- 1) dalla facoltatività per il giudice di ricorrere alla vendita forzata con modalità telematica, alla stregua di una valutazione condotta con riferimento al caso di specie e che abbia, ovviamente, ad unico parametro di riferimento il migliore possibile risultato della vendita;
- 2) dalla pluralità di tipologie di vendita forzata con modalità telematiche, fra le quali il giudice possa scegliere, che contemplino anche una possibile valorizzazione, soprattutto in una prima fase, del ricorso ad un intermediario professionale qualificato (per colmare l'eventuale deficit di alfabetizzazione digitale del potenziale offerente e, se del caso, anche per innalzare il livello di sicurezza in sede di identificazione dell'offerente);
- 3) dal ricorso al Portale delle Vendite Pubbliche anche per la gestione della vendita telematica (e non solo per la presentazione delle offerte e per la formulazione della richiesta di visita dell'immobile oggetto di vendita forzata).
- 4) dalla massima elevazione degli *standards* di sicurezza informatici, sia sotto il profilo della identificazione dell'offerente in via esclusivamente telematica (ossia ove manchi il ricorso ad un intermediario professionale qualificato), sia sotto il profilo dell'ambiente informatico nel cui ambito si svolge la gara fra gli offerenti.

ERNESTO FABIANI

---

<sup>136</sup> In via generale sui criteri che dovrebbero guidare il «buon legislatore, nel disegnare le discipline sulle vendite forzate» cfr. G. VERDE, *La delega: un'ipotesi suggestiva bisognosa di qualche approfondimento e di molta prudenza*, cit., 275 secondo il quale «un buon legislatore, nel disegnare le discipline sulle vendite forzate non si deve preoccupare soltanto di ciò che esse siano spedite, deve anche cercare di fare in modo che esse rendano la maggiore somma possibile (problema della resa); che si svolgano nelle forme più economiche possibili e gravino sull'espropriato nella misura minore possibile (problema dei costi); che si concludano in trasferimenti che garantiscano l'acquirente di aver acquistato bene (problema della certezza delle vendite forzate)».