

---

*Estratto*

# Estratto da un prodotto in vendita su **ShopWKI**, il negozio online di Wolters Kluwer Italia

Vai alla scheda →

---

Wolters Kluwer opera nel mercato dell'editoria professionale, del software, della formazione e dei servizi con i marchi: IPSOA, CEDAM, Altalex, UTET Giuridica, il fisco.



Wolters Kluwer

SOMMARIO

**Disclaimer**..... V

**Profilo Autore e Contributors** ..... XIII

**Prefazione alla terza edizione** ..... XVII  
*(a cura di Franco De Stefano, 2024; Presidente di sezione della Suprema Corte di Cassazione)*

**Prefazione alla prima edizione**..... XXI  
*(a cura di Debora Rosciani, 2014)*

**Presentazione della prima edizione**..... XV  
*(a cura della Casa del Consumatore, 2014)*

**Introduzione all’edizione 2024** ..... XXVII

**Capitolo 1 – Dal credito in sofferenza alla vendita in asta**

1.1. Introduzione sui *non-performing loans* e sul procedimento esecutivo ..... 1

1A *Focus: Cosa può essere ipotecato e quindi pignorato per essere venduto all’asta*..... 8

1.2. L’acquisto prima dell’asta ..... 11

1B *Focus: La c.d. vendita diretta inquadramento e prime riflessioni (a cura di Laura Pelucchi)*..... 18

1C *Focus: La liquidazione controllata del sovraindebitato* ..... 22

1D *Focus: “purgazione” dell’ipoteca* ..... 24

1E *Focus: Il Patto Marciano, questo sconosciuto* ..... 25

1F *Focus: Strategie alternative: la Real Estate Owned Company (Reo-Co) (a cura di Alessandra Allegra)* ..... 27

1.3. Le aste giudiziarie – cenni introduttivi ..... 33

1.4. Le modifiche introdotte dalla Legge “Cartabia” (a cura di Laura Pelucchi) ..... 36

1.5. Dati e statistiche relative alle aste immobiliari: limiti e potenzialità..... 40

1.6. Principali riferimenti normativi relativi alle esecuzioni immobiliari .....	44
1G <i>Focus: Le più incisive modifiche normative degli ultimi 10 anni: L. n. 162/2014, L. n. 132/2015, L. n. 119/2016, L. n. 12/2019, L. n. 8/2020 e D.Lgs. n. 149/2022</i> .....	52

## **Capitolo 2 – Valutazione, indagini e successiva decisione di acquisto del bene**

2.1. La valutazione di un bene subastato.....	69
2A <i>Focus: Le linee guida per la valutazione degli immobili a garanzia di crediti inesigibili: metodo e contenuti (a cura di Raimondo Lucariello)</i> .....	78
2B <i>Focus: Tabella delle categorie catastali attualmente in vigore</i> .....	83
2.2. Stima dei costi ed analisi di convenienza alla partecipazione .	87
2.3. La <i>due diligence</i> per l'acquisto di un immobile subastato .....	93
2C <i>Focus: Le indagini su censi, livelli ed usi civici anche a seguito del nuovo 173-bis disp. att. c.p.c. (a cura di Chiara Garzia)</i> .....	106

## **Capitolo 3 – La partecipazione alle aste**

3.1. Principali attori .....	117
3.2. Chi può partecipare e come alle aste immobiliari .....	122
3A <i>Focus: partecipazione di terzi tramite procura</i> .....	128
3.3. Le vendite telematiche.....	130
3B <i>Focus: Vendite Telematiche alla portata di tutti (a cura di Francesco Speronello)</i> .....	139
3.4. Vendita con e senza incanto .....	147
3.5. L'istanza di assegnazione dell'immobile .....	154

## **Capitolo 4 – In caso di aggiudicazione**

4.1. Saldo del residuo prezzo, rateizzazione e tassazione.....	159
4.2. Il finanziamento in asta (mutuo ipotecario) e gli accordi ABI .	167
4.3. Attività successive al saldo prezzo ed al trasferimento di proprietà .....	174
4A <i>Focus: Il decreto di trasferimento</i> .....	185
4.4. Alcuni consigli per la commercializzazione degli immobili acquistati in asta .....	186

## **Capitolo 5 – Schede di approfondimento**

5.1. Consulenze professionali specializzate: le figure di riferimento .....	195
5.2. Dove reperire le informazioni sulle aste .....	199

5.3. Il Portale delle vendite pubbliche (PVP).....	203
5.4. Elenco degli Istituti di Vendite Giudiziarie (I.V.G.).....	206
5.5. Analisi di mercato, valori O.M.I. e prezzi richiesti.....	223
5.6. Le indagini minime che dovrebbero essere sviluppate in una perizia di stima .....	225
5.7. Un po' di storia delle aste telematiche prima della loro obbli- gatorietà .....	230
5.8. Aste giudiziarie e condominio .....	235
5.9. Infruttuosità della procedura esecutiva immobiliare <i>ex art.</i> 164- <i>bis</i> disp. att. c.p.c. (a cura di Stefano Santin) .....	242
5.10. Come riconoscere una truffa (online) .....	247
5.11. La vendita di immobili nelle procedure concorsuali – diffe- renze operative .....	251

## **Capitolo 6 – Ulteriori materiali utili**

6.1. “F.A.Q. – Frequently Asked Questions” (con il supporto dei legali de La Scala) .....	255
6.2. Glossario tecnico-giuridico delle esecuzioni immobiliari .....	266
6.3. Alcune proposte per efficientare il mercato delle esecuzioni ..	298

## **Capitolo 7 – Alcuni modelli di documento utilizzati**

7.1. Modello di offerta per vendita senza incanto (Persona Fisica – per asta tradizionale).....	308
7.2. Modello di offerta per vendita senza incanto (Persona Giuri- dica – per asta tradizionale) .....	310
7.3. Modulo richiesta agevolazioni prima casa .....	312
7.4. Dichiarazione Prezzo-Valore per determinazione base impo- nibile .....	314
7.5. Dichiarazione di acquisto di bene personale.....	315
7.6. Modello di offerta per vendita diretta .....	316
7.7. Verbale di consegna immobile .....	318
7.8. Istanza di restituzione somme .....	319
7.9. Modello di decreto di trasferimento .....	320

<b>Conclusioni</b> .....	323
--------------------------	-----

<b>Riferimenti bibliografici e materiali per approfondimenti</b> .....	325
--	-----

<b>Ringraziamenti</b> .....	335
-----------------------------	-----

---

*Estratto*

# Estratto da un prodotto in vendita su **ShopWKL**, il negozio online di Wolters Kluwer Italia

Vai alla scheda →

---

Wolters Kluwer opera nel mercato dell'editoria professionale, del software, della formazione e dei servizi con i marchi: IPSOA, CEDAM, Altalex, UTET Giuridica, il fisco.



Wolters Kluwer