

## GUIDA OPERATIVA PER L'ATTIVAZIONE DEL SERVIZIO

### Protocollo d'intesa tra CNDCEC e RETE ASTE

L'affermazione del ruolo dei commercialisti nelle vendite competitive  
di beni commerciali, industriali e residenziali

NETWORK



Sommario

<b>1. Chi siamo</b> .....	<b>2</b>
<b>2. Presentazione del progetto</b> .....	<b>3</b>
<b>3. Inquadramento normativo</b> .....	<b>3</b>
<b>4. Vantaggi per il professionista</b> .....	<b>4</b>
<b>5. Tipologie di vendita</b> .....	<b>4</b>
5.1. Vendite private e compravendite tradizionali .....	4
5.2. Procedure Concorsuali e Liquidazioni per sovraindebitamento .....	5
5.3. Vendite private come alternativa flessibile.....	6
<b>6. La procedura di attivazione del servizio</b> .....	<b>6</b>
6.1. Avvio del Servizio.....	6
6.2. Gestione e Supporto.....	6
6.3. Gestione della vendita.....	7

NETWORK



## 1. Chi siamo

Rete Aste è la più grande realtà italiana nei servizi di vendita in asta per il settore privato, giudiziario, stragiudiziale e pubblico. Un network che integra competenze e servizi di alto livello per garantire l'efficienza in tutte le fasi delle vendite, immobiliari e mobiliari. Operiamo attraverso una struttura collettiva che abbraccia tutti gli aspetti delle vendite, affiancando il professionista incaricato e assicurando un supporto completo ai potenziali acquirenti e investitori durante l'intero processo di compravendita.

### Componenti del Network Rete Aste:

- **Rete Aste S.r.l.:** la società ha come oggetto principale l'applicazione e la diffusione di sistemi trasparenti e competitivi per l'acquisto e la vendita di beni mobili e immobili, materiali e immateriali, nonché di diritti alienabili, attraverso metodi come l'asta, favorendo la massima diffusione delle informazioni sulle vendite e la partecipazione di ogni possibile interessato. Fornisce, inoltre, servizi connessi all'organizzazione delle vendite, consulenza commerciale, giuridica e tecnologica, gestendo tutte le operazioni preliminari, correnti e successive alla vendita. È titolare della piattaforma [astetraprivati.it](http://astetraprivati.it).
- **Rete Aste Real Estate S.r.l.:** intermediario immobiliare, che acquisisce incarichi di vendita in esclusiva nel settore privato. Oltre a svolgere la sua attività principale di intermediazione immobiliare, la società si occupa anche di promozione, rivolta sia a privati che a intermediari, costruttori ed enti istituzionali come banche, assicurazioni, società finanziarie, fondi immobiliari ed enti pubblici.
- **Aste Giudiziarie Inlinea S.p.A.:** la società, iscritta nell'apposito elenco ministeriale per la pubblicazione ex art. 490 cpc degli annunci di vendita in asta, fornisce servizi di pubblicazione di documentazione legale, giuridica ed economica, sia in formato elettronico che cartaceo, e offre servizi tecnici, commerciali e di assistenza connessi all'attività di trattamento e pubblicazione delle informazioni. È titolare delle piattaforme [astegiudiziarie.it](http://astegiudiziarie.it), [astetelematiche.it](http://astetelematiche.it), [procedure.it](http://procedure.it), nonché **oggetto specializzato** nelle vendite giudiziarie ai sensi dell'art. 107 della Legge fallimentare e dell'art. 216 del Codice della Crisi di Impresa e dell'Insolvenza (di seguito CCII), con incarichi attivi in oltre 90 tribunali italiani.

Ogni entità del nostro network apporta una serie di servizi specializzati che migliorano l'efficacia delle vendite attraverso:

- **Portali specializzati:** offriamo accesso esclusivo alle piattaforme proprietarie [astetrprivati.it](http://astetrprivati.it), [astegiudiziarie.it](http://astegiudiziarie.it) e [astetelematiche.it](http://astetelematiche.it), in base alla natura delle vendite gestite;
- **Esperienza consolidata:** vantiamo un'esperienza trentennale nel settore delle vendite competitive, con competenze specifiche sviluppate attraverso più di 2 milioni di transazioni di vendita;
- **Supporto strategico:** forniamo assistenza nella definizione di piani di vendita personalizzati, offrendo servizi di *due diligence* e valorizzazione dei beni;
- **Marketing e promozione:** implementiamo strategie di marketing mirate e sfruttiamo la visibilità dei nostri portali e dei nostri canali digitali, incluso il nostro portale [reteaste.it/commercialisti](http://reteaste.it/commercialisti), per massimizzare la visibilità delle vendite gestite dai commercialisti e attrarre potenziali acquirenti;
- **Consulenza continua:** assicuriamo supporto e consulenza durante tutte le fasi della vendita, incluso il periodo post-aggiudicazione;
- **Formazione e sviluppo:** organizziamo eventi e corsi di formazione per elevare gli standard professionali e consolidare le linee guida nel campo delle vendite.

## 2. Presentazione del progetto

L'obiettivo del protocollo è quello di favorire e accrescere il ruolo dei commercialisti nel settore delle vendite competitive, offrendo loro l'opportunità di adottare un metodo di vendita trasparente ed efficiente, già consolidato nelle vendite giudiziarie e stragiudiziali, anche nel settore privato. La collaborazione con Rete Aste permetterà ai commercialisti di migliorare i risultati e la trasparenza delle vendite, garantendo un servizio di maggiore qualità ai propri clienti.

## 3. Inquadramento normativo

L'art. 1, comma 2, del Decreto Legislativo n. 139/2005 stabilisce che formano oggetto della professione dei commercialisti: *“l'amministrazione e la liquidazione di aziende e patrimoni, di patrimoni e di singoli beni”*. Il protocollo rafforza queste competenze, permettendo di operare efficacemente nel mercato delle vendite di beni diversificati.

## 4. Vantaggi per il professionista

Aderire al progetto non comporta costi aggiuntivi per il commercialista, ma offre numerosi vantaggi che pongono il professionista al centro del processo di vendita:

- **Versatilità nelle modalità di vendita:** il commercialista avrà l'opportunità di operare in diversi contesti di vendita, sia forzata che volontaria/privata, applicando metodi certi e collaudati per ottimizzare le strategie di liquidazione dei beni.
- **Eccellenza e professionalità garantite:** il commercialista beneficerà dell'affiliazione con Rete Aste e con le altre società del network, tra cui Aste Giudiziarie Inlinea S.p.A., nota per il suo impegno nel settore delle aste giudiziarie e leader di mercato per autonomia, innovazione, trasparenza e visibilità.
- **Ottimizzazione delle vendite:** l'approccio alla vendita utilizza la *due diligence*, la promozione innovativa, e tecniche di *business intelligence* per massimizzare i risultati. Il commercialista, supportato da Rete Aste, utilizzerà le tecnologie più avanzate e analisi mirate di mercato per garantire vendite efficienti e ben coordinate.
- **Supporto strategico nella vendita:** il progetto consentirà al commercialista di usufruire di strategie di vendita altamente efficaci, potenziando la qualità del servizio e aumentando la soddisfazione dei clienti.

## 5. Tipologie di vendita

Le dinamiche di mercato in continua evoluzione e le recenti normative hanno significativamente influenzato le strategie di vendita, introducendo l'esigenza di processi più trasparenti ed efficienti. Per rispondere a queste esigenze, ogni tipo di vendita segue un processo dedicato, specificamente progettato in base al settore di provenienza.

### 5.1. Vendite private e compravendite tradizionali

Un focus particolare è riservato alle **vendite private** e alla **compravendita in generale**, come regolata dagli articoli 1470 e seguenti del Codice Civile.

Rete Aste, con il supporto di Rete Aste Real Estate (intermediario immobiliare) gestisce un innovativo sistema di vendita attraverso il portale [astetrprivati.it](http://astetrprivati.it), offrendo un **meccanismo di raccolta offerte e di asta online alternativo alle compravendite private tradizionali**. Questo sistema permette un

confronto diretto con il mercato, garantendo operazioni trasparenti ed efficaci, ideali per la vendita di beni immobili e mobili, sia in contesti di crisi che in operazioni standard di compravendita.

Il sistema di vendita attraverso il portale [astetrprivati.it](http://astetrprivati.it) si presenta come un metodo maggiormente flessibile per la liquidazione dei beni anche nell'ambito di alcune procedure giudiziarie, quali quelle di seguito indicate:

- Piano attestato di risanamento (art. 56 CCII)
- Accordi di ristrutturazione (art. 57 CCII)
- Incarico da parte del liquidatore di una società in liquidazione volontaria, anche se di nomina giudiziale
- Composizione negoziata per la soluzione della crisi di impresa (art. 12 CCII) per singoli beni
- Amministrazione di sostegno (art. 404 cc)
- Mediazione civile (D.lgs. n. 28/2010)
- Amministrazioni di sostegno (L. n. 6/2004)

## 5.2. Procedure Concorsuali e Liquidazioni per sovraindebitamento

Le procedure concorsuali e le liquidazioni per sovraindebitamento sono gestite con il supporto di Aste Giudiziarie Inlinea S.p.A., **soggetto specializzato** nella vendita. In seguito alla riforma del CCII, che ha esteso le norme sulla gestione delle crisi e dell'insolvenza a tutti i debitori, si è ampliato l'uso di procedure competitive, già riconosciuto dalla legge fallimentare. Pertanto, è possibile incaricare della gestione della vendita un soggetto specializzato nelle seguenti procedure:

- Fallimento (art. 107, comma 1, l.f.) e liquidazione giudiziale (art. 216, comma 2, CCII)
- Concordato liquidatorio (art. 84, comma 4, CCII)
- Piano di ristrutturazione dei debiti del consumatore (art. 71, comma 1, CCII)
- Concordato minore (art. 74 CCII)
- Liquidazione controllata del sovra indebitato (art. 268 CCII)
- Liquidazione coatta amministrativa (art. 293 CCII)
- Composizione negoziata per la soluzione della crisi di impresa (art. 12 CCII) per azienda o ramo d'azienda, previa autorizzazione del Tribunale
- Concordato semplificato liquidatorio (art. 25 sexies CCII)

### 5.3. Vendite private come alternativa flessibile

Le procedure previste nell'ambito delle vendite concorsuali e nelle liquidazioni per sovraindebitamento possono essere applicate anche nel contesto di **risanamento aziendale**, seguendo le prassi degli uffici giudiziari o le disposizioni di una proposta omologata o di un piano omologato. In questo contesto l'attivazione della modalità di vendita privata rappresenta un'alternativa flessibile e diretta per la liquidazione di beni, nei seguenti ambiti:

- Concordato preventivo in continuità (art. 84, cc. 2 e 3, CCII)
- Piano di ristrutturazione omologato (art. 64 bis CCII)
- Eredità giacente (art. 528 cc)
- Misure preventive gestite dagli amministratori giudiziari (D.lgs. 159/2011)

## 6. La procedura di attivazione del servizio

### 6.1. Avvio del Servizio

Rete Aste mette a disposizione dei commercialisti un servizio di assistenza dedicato, disponibile dal lunedì al venerdì, dalle ore 9:00 alle 13:00 e dalle 14:00 alle 18:00, che potrà fornire ogni informazione utile per l'attivazione del servizio.

Telefono: 0586/095366

E-mail: [commercialisti@reteaste.it](mailto:commercialisti@reteaste.it)

### 6.2. Gestione e Supporto

A seguire, il Commercialista riceverà per e-mail la modulistica necessaria per conferire l'incarico per la vendita dei beni, come di seguito indicata.

1. Per le vendite volontarie e private:
  - Modello di incarico a vendere per Rete Aste Real Estate S.r.l.;
  - Informativa antiriciclaggio;
  - Check-list per la corretta predisposizione della vendita.
2. Per le vendite giudiziarie:
  - Modello di incarico a vendere per Aste Giudiziarie Inlinea S.p.A.;

- Bozza di avviso per la vendita competitiva;
- Istanza di autorizzazione per il conferimento dell'incarico, da presentare al Giudice Delegato;
- Istanza per la nomina del soggetto legittimato alla pubblicazione sul Portale delle Vendite Pubbliche;
- Check-list per la corretta predisposizione della vendita.

### 6.3. Gestione della vendita

Acquisito l'incarico a vendere e la documentazione relativa ai beni, il referente interno, dedicato alla singola vendita, coordinerà tutta la gestione del processo, rendicontando opportunamente il professionista durante tutte le fasi:

- raccolta e analisi del fascicolo documentale, fornendo supporto per il reperimento della documentazione necessaria per la corretta predisposizione della vendita;
- *due diligence* tecnica e giuridica, segnalando eventuali situazioni ostative o criticità emerse a seguito della stessa;
- valorizzazione dei beni mediante la realizzazione e pubblicazione di contenuti multimediali ad alto valore aggiunto, quali foto e virtual tour degli immobili, previa verifica della fattibilità e della localizzazione dei beni;
- promozione della vendita su larga scala, attraverso campagne di marketing definite in base alle caratteristiche dei beni in vendita e ai target di acquirenti;
- programmazione delle vendite: calendarizzazione in accordo con il professionista degli esperimenti di vendita in asta o delle sessioni di raccolta offerte;
- predisposizione di tutta la documentazione ufficiale (avviso di vendita all'asta, regolamento di partecipazione, modulistica per la presentazione di offerte, reportistica di gara, etc.);
- gestione delle vendite competitive in tutte le fasi, dalla raccolta delle offerte e delle cauzioni fino alla redazione del verbale di vendita, tramite le piattaforme dedicate [astetrprivati.it](http://astetrprivati.it) (per le vendite di natura privata) e [astetelematiche.it](http://astetelematiche.it) (per le vendite giudiziarie);
- gestione delle attività operative collegate alla vendita, in particolare l'organizzazione delle visite a beneficio degli interessati;
- assistenza agli acquirenti interessati, riguardo alle modalità di presentazione delle offerte e all'operatività delle piattaforme;
- assistenza e consulenza nelle fasi antecedenti alla vendita e successive all'aggiudicazione, sia ai soggetti interessati che al professionista/venditore.

Sono inoltre disponibili, su richiesta, ulteriori servizi specialistici quali:

- Definizione del piano di vendita;
- Produzione della documentazione informativa e tecnica necessaria per la formalizzazione della vendita (es.: A.P.E., certificati di destinazione urbanistica, dichiarazioni di conformità urbanistica e catastale, titoli abilitativi);
- Consulenza giuridica, commerciale e tecnica;
- Assistenza durante la redazione dell'inventario;
- Perizie di stima professionale dei beni mobili e immobili.

Tutto il processo sarà seguito da un referente interno dedicato, che renderà il professionista sull'andamento della vendita, fino all'aggiudicazione definitiva.

In sintesi, Rete Aste *rende semplice un'esecuzione complessa*, sfruttando competenze, strumenti e tecnologie in modo da rispondere prontamente alle esigenze del professionista chiamato a gestire l'amministrazione e la vendita di aziende, di patrimoni e singoli beni.