

 CERCA

Il Blog di Stefano D'Auria

[Home](#) [Profilo](#) [Contatti](#) [Archivio](#)

[Postilla](#) » [Diritto](#) » [Il Blog di Stefano D'Auria](#) » [Diritto civile](#) » [Fallimento: nuove possibilità di liquidazione tra 107 L.F. e Rent to Buy](#)

17 dicembre 2015

Fallimento: nuove possibilità di liquidazione tra 107 L.F. e Rent to Buy

[Tweet](#) [Mi piace 0](#)

Il D.L. n. 83/2015, convertito in L. n. 132/2015, nell'apportare modifiche all'**art. 107 L.F.** ha introdotto la **possibilità di rateizzare il versamento del prezzo per le vendite e gli atti di liquidazione**. La disposizione appare opportuna in tempi di crisi del mercato immobiliare e di diffusa carenza di liquidità e, pertanto, potrebbe avere effetti positivi sull'andamento della procedura concorsuale.

Alcune importanti indicazioni sulla possibilità e modalità di rateizzazione del prezzo si ricavano dai rinvii operati dallo stesso art. 107 L.F. ad alcuni articoli del Codice di Procedura Civile.

Dal rinvio operato all'**art. 569, terzo comma, terzo periodo, c.p.c.** ("Quando ricorrono giustificati motivi, il giudice dell'esecuzione può disporre che il versamento del prezzo abbia luogo ratealmente ed entro un termine non superiore a dodici mesi.") sembra potersi desumere che la **rateizzazione del versamento del prezzo non possa superare i dodici mesi**. Tale conclusione sembra in linea con la finalità acceleratoria che ha ispirato la parziale riforma dell'art. 104-ter L.F.

Dal rinvio operato all'**574, primo comma, secondo periodo, c.p.c.** si ricava che, qualora sia previsto che il versamento del prezzo abbia luogo ratealmente, con decreto il **Giudice Delegato può autorizzare l'aggiudicatario, che ne faccia richiesta, ad immettersi nel possesso dell'immobile venduto**, a condizione che sia prestata una fideiussione, autonoma, irrevocabile e a prima richiesta, rilasciata da banche, società assicuratrici o intermediari finanziari che svolgono in via esclusiva o prevalente attività di rilascio di garanzie e che sono sottoposti a revisione contabile da parte di una società di revisione per un importo pari ad almeno il trenta per cento del prezzo di vendita.

Dal rinvio operato dall'**587, primo comma, secondo periodo, c.p.c.** si ricava infine che, qualora sia previsto che il versamento del prezzo abbia luogo ratealmente e l'aggiudicatario ometta il versamento anche di una sola rata entro dieci giorni dalla scadenza del termine, il Giudice Delegato dispone la perdita a titolo di multa anche delle rate già versate. Con il decreto adottato a norma del periodo precedente, il giudice ordina altresì

art. 107 L.F., art. 118 L.F., art. 492-bis c.p.c., atti di liquidazione, beni fallito, cassazione, chiusura del fallimento, **clausole vessatorie**, codice del consumo, **consumatori, curatore fallimentare**, D.L. 83/2015, danno, **fallimento**, fornitore, foro del consumatore, furto d'identità, leasing di godimento, leasing e fallimento, leasing traslativo, liquidazione, liquidazione, phishing, **portale vendite pubbliche**, pratiche commerciali scorrette, procedure concorsuali, procedure fallimentari, prodotti difettosi, produttore, PVP, rent to buy, responsabilità, ricerca beni fallito, ricerca telematica beni fallito, **risarcimento**, sentenza, simulazione della quietanza, sovraindebitamento, spese di consegna, tour

all'aggiudicatario che sia stato imnesso nel possesso di rilasciare l'immobile al curatore; il decreto costituisce titolo esecutivo per il rilascio.

La recente novella, quindi, consente al curatore di prevedere nel programma di liquidazione l'ipotesi di rateizzare (per un periodo non superiore a dodici mesi) il versamento del prezzo fissato per le vendite e gli atti di liquidazione aventi ad oggetto beni immobili, prevedendo al contempo la possibilità per l'aggiudicatario di essere imnesso – previa autorizzazione e rilascio di idonea garanzia – nel possesso del bene venduto.

In caso di omissione da parte dell'aggiudicatario del versamento anche di una sola rata il Giudice Delegato potrà, con decreto che costituisce titolo esecutivo per il rilascio, ordinare all'aggiudicatario di rilasciare l'immobile al curatore.

Questa nuova prospettiva liquidatoria per il curatore è senz'altro interessante, soprattutto se riferita a beni immobili non legati ad una attività produttiva e di valore non elevato, ma va confrontata e valutata anche con quella che, sempre finalizzata alla liquidazione della massa immobiliare dell'azienda fallita, preveda la stipula di un contratto c.d. **rent to buy** (art. 23 D.L. 12 settembre 2014 n. 133 – c.d. "Decreto Sbocca Italia").

Tale seconda opzione potrebbe infatti rivelarsi **particolarmente vantaggiosa se finalizzata ad attirare l'attenzione di potenziali acquirenti interessati ad avere sin da subito la disponibilità di un bene di rilevante valore e destinato a produrre reddito, ma che non prevedono di avere accesso in tempi brevi al credito bancario o che comunque non vogliono accedervi.**

Come si legge nel decalogo stilato dal Consiglio Nazionale del Notariato, il **rent to buy** è un nuovo tipo di contratto in cui si fondono un contratto di locazione e un preliminare di vendita di un immobile. Significa che il proprietario consegna fin da subito l'immobile al conduttore-futuro acquirente, il quale paga il canone; dopo un certo periodo di tempo il conduttore può decidere se acquistare il bene, detrando dal prezzo una parte dei canoni pagati.

E' opportuno, quindi, esaminare gli elementi costitutivi del **rent to buy** e commentare gli stessi alla luce delle particolarità della disciplina fallimentare.

- 1. Concessione da parte del concedente del godimento immediato in favore del conduttore di uno o più immobili:** tale requisito rappresenta sicuramente un incentivo volto ad ampliare la sfera dei potenziali acquirenti (così come similmente avviene nell'ipotesi di rateizzazione del versamento del prezzo ed immissione dell'aggiudicatario nel possesso dell'immobile di cui all'art. 107 L.F.).
- 2. Pagamento da parte del conduttore di un canone di locazione in favore del concedente:** sul punto possono essere svolte diverse considerazioni.
Innanzitutto, col fine precipuo di compensare il rischio che il conduttore (potenziale acquirente) non decida di confermare l'acquisto, è ragionevole e logico che le parti fisseranno un canone più elevato rispetto ad un normale canone di locazione.
Dal punto di vista però del conduttore un esborso più elevato rispetto ad un normale canone di locazione potrebbe avere riflessi positivi innanzitutto sulla riduzione dei tempi e delle difficoltà che di recente (e sempre più spesso) le aziende rilevano nel reperire la provvista necessaria a partecipare alle procedure competitive.
La possibilità di iniziare a sfruttare l'immobile facendo affidamento, almeno inizialmente, sulle proprie risorse economiche, unitamente ad una attenta calibratura delle due componenti del canone del contratto **rent to buy**, potrebbe facilitare in un secondo momento il reperimento di un Istituto di Credito disposto a finanziare la parte residua di prezzo da versarsi in caso di decisione di acquisto del bene.
Vi è poi chi argutamente ha rilevato che il concessionario che abbia sostenuto importanti flussi finanziari per il godimento del bene in funzione del successivo acquisto farà apparire all'Istituto di Credito ragionevole la sostenibilità ulteriore di tali flussi, che (avvenuto l'acquisto) andranno poi a rimborsare il finanziamento concesso [Aschieri].
- 3. Il diritto da parte del conduttore di acquistare entro un determinato termine l'immobile a fronte del pagamento di un prezzo:** il termine entro il quale il conduttore dovrà decidere se acquistare o

operator, vacanza rovinata, vendita a distanza, vendita telematica, vendite telematiche

PER APPROFONDIRE [VAI ALLO SHOPWIKI](#)



NOVITA'

[Il Quotidiano Giuridico](#)

AA.VV.

Editore: **Wolters Kluwer Italia**

~~€ 250,00~~ +IVA (-52%) € 118,80 +IVA



[Commentario breve al Codice Civile](#)

Cian Giorgio

Cian Giorgio, Trabucchi Alberto

Editore: **Cedam**

Anno: 2018

Versione carta

~~€ 320,00~~ (-15%) € 272,00



[Collana "Formulari commentati del processo civile" \(3 volumi\)](#)

Consolo Claudio, Ferro Massimo,

Mariconda Vincenzo, Pototschnig Paolo

Editore: **Ipsa**

~~€ 480,00~~ (-25%) € 360,00



[Ricorso civile per cassazione](#)

Cons. Domenico Chindemi

Editore: **Altalex Editore**

Anno: 2017

Versione carta

~~€ 49,00~~ (-20%) € 39,00



NOVITA'

[Agenda legale 2020](#)

Editore: **Ipsa**

Anno: 2019

Versione carta

meno l'immobile dovrà essere fissato in modo tale che non vada in conflitto con la ragionevole durata della procedura fallimentare di cui alla c.d. "Legge Pinto". Tale ultima circostanza, però, non dovrebbe creare problemi particolari visto che, come più volte ricordato dalla Corte di Cassazione, "la durata ragionevole delle procedure fallimentari può essere stimata in cinque anni per quelle di media complessità, ed è elevabile fino a sette anni allorquando il procedimento si presenti notevolmente complesso; ipotesi, questa, ravvisabile in presenza di un numero elevato di creditori, di una particolare natura o situazione giuridica dei beni da liquidare (partecipazioni societarie, beni indivisi ecc.), della proliferazione di giudizi connessi alla procedura, ma autonomi e quindi a loro volta di durata condizionata dalla complessità del caso, oppure della pluralità delle procedure concorsuali interdipendenti" (Cass., n. 8468 del 2012; Cass., n. 10233 del 2015).

Quindi, ipotizzare la vendita di un immobile con contratto *rent to buy* con termine tra 3-5 anni potrebbe, da un lato, fungere quale ulteriore elemento per aumentare la platea dei potenziali acquirenti, dall'altro consentire di mantenere il prezzo dell'immobile pari o assai vicino a quello di stima, risultato questo che forse sarebbe difficile da raggiungere con l'ipotesi di rateazione in 12 mesi di cui all'art. 107 L.F.

4. **Imputazione (in tutto o in parte) al prezzo di quanto corrisposto dal conduttore fino al trasferimento del diritto di proprietà:** per quanto riguarda questo ultimo elemento, diverse sono le ipotesi da formularsi. Si potrebbe infatti, da un lato, prevedere che, in caso di acquisto l'immobile, le somme versate dal conduttore nel corso degli anni vengano quasi integralmente imputate al pagamento del prezzo di acquisto. Dall'altro lato, invece, in caso si decidesse di non acquistare l'immobile, si potrebbe introdurre un meccanismo in forza del quale la componente "vendita" del canone si riduca in proporzione con il passare del tempo e per il quale sarà sempre meno conveniente per il conduttore rinunciare all'acquisto dell'immobile, che si vedrà in tal caso restituire una percentuale abbastanza bassa della somma complessivamente versata.

Nel caso in esame, poi, non potendo il curatore ricorrere al decreto di rilascio di cui all'art. 107 L.F. in caso di inadempimento del conduttore, **è bene che stipuli il contratto per mezzo di notaio indicando espressamente che l'immobile dovrà essere rilasciato libero da persone e da cose (di proprietà del conduttore) alla scadenza.**

Si tratta di una precauzione che rimanda direttamente all'art. 474, co. 3, c.p.c. il quale prevede che l'esecuzione forzata per consegna rilascio non possa avvenire che in virtù, tra l'altro, di atti ricevuti da notaio o da altro pubblico ufficiale autorizzato (co. 2 n. 3). In tal modo sarà, dunque, possibile ottenere, qualora ciò non avvenga spontaneamente da parte del conduttore, la riconsegna dell'immobile, senza dover prima munirsi di un altro titolo esecutivo idoneo in tal senso.

Per cogliere altri interessanti spunti in merito all'utilizzo del contratto *rent to buy* nel fallimento rimandiamo ad un interessante provvedimento del 12.12.2014 del Tribunale di Verona, che al momento sembra essere il primo nel suo genere.

Lecture: **5262** | Commenti: **0** |



Scrivi il tuo commento!

Nome (obbligatorio)

E-mail - non verrà pubblicata - (obbligatorio)

Sito web

€ 54,00



[eBook - GDPR: il nuovo regolamento europeo sulla Privacy.](#)

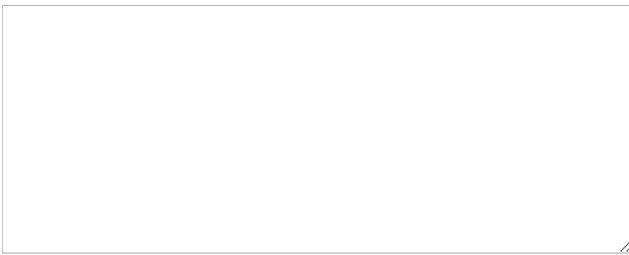
Marini Paolo

Editore: Ipsoa

Anno: 2018

Versione eBook

€ 14,90 +IVA



Avvisami dei nuovi commenti tramite e-mail

Invia commento

[HOME](#) | [FISCO](#) | [DIRITTO](#) | [LAVORO](#) | [IMPRESA](#) | [SICUREZZA](#) | [AMBIENTE](#)
[Chi è postilla](#) | [I blogger](#) | [Blog Policy](#) | [Diventa Blogger](#) | [Chi siamo](#) | [Contatti](#) | [Privacy](#) | [Note Legali](#) | [Policy cookie](#) | [Pubblicità](#)
P.I. 10209790152

Postilla è promossa da:  IPSOA
Gruppo Wolters Kluwer  il fisco
Gruppo Wolters Kluwer CEDAM  UTET
GEA.POLA  INDICIALIA
Gruppo Wolters Kluwer