



SPEDIZ. IN ABBONAMENTO
POSTALE • LEGGE 23/12/1996 N. 662
Art. 2 comma 20 lett. b
ANNO VII N° 1

N° 3
MAGGIO
GIUGNO
2001

ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI BOLOGNA



L'UNIFICAZIONE DELLE PROFESSIONI: intervista a Francesco Serao

a cura di **GIORGIO DELLI - DOTTORE COMMERCIALISTA**

EDITORIALE

SOMMARIO

Editoriale

a cura di *Giorgio Delli*

L'unificazione delle professioni:
intervista a Francesco Serao pag. 1

Dalla Fondazione

commento di *Anna Maria Bernini*

Il procedimento arbitrale pag. 2

D'attualità

a cura di *Roberto Lunelli*

Imposta sulle successioni
e donazioni pag. 3

Le risposte della Direzione regionale ai quesiti

Con la gentile collaborazione
della Direzione Regionale
dell'Emilia Romagna pag. 5/6

D'attualità

a cura di *Gian Luca Galletti*

Il bilancio del Comune di Bologna pag. 6

L'angolo del tribunale

a cura di *Daniela Cioffi*

Esecuzioni immobiliari tra legge
e prassi: possibilità di integrazione pag. 11

Dalla Fondazione

Finalità della Fondazione
e Albo dei Benemeriti pag. 14

Il Dott. Giorgio Delli per conto de "Il Torresino" ha intervistato il Dott. Francesco Serao, Presidente del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti sull'attuale e scottante problema dell'unificazione delle professioni di dottore commercialista e ragioniere.

Ecco il testo dell'intervista.

D. Il Consiglio dei Ministri, lo scorso 28 marzo 2001, ha approvato uno schema di regolamento che prevede l'istituzione di un albo unico per i dottori commercialisti, i ragionieri e i revisori contabili. Il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ha aderito a tali provvedimenti. Quali sono stati motivi che hanno suggerito l'accordo?

R. I motivi sono svariati e ho cercato di spiegarli a tutti gli iscritti all'Albo nella lettera che ho inviato a ciascuno di loro, facendola pubblicare anche integralmente sulla pagina dei dottori commercialisti di Italia Oggi, con il titolo "Le ragioni di una scelta". Provverò a riassumerli.

Il riordino si è reso necessario per garantire un futuro lavorativo chiaro ai

giovani che si andranno a iscrivere, dopo l'estate, all'Università, toccata dalla riforma dei cicli universitari. La riforma è stata realizzata, lo ricordo, in attuazione dell'accordo della Sorbona, che ha coinvolto ben 29 paesi europei.

Inoltre, tendo a sottolinearlo, la scelta è stata dettata dalla prospettiva che si apriva davanti a noi: o subire la riforma, che in ogni caso il Governo aveva deciso di condurre in porto, oppure governarla, concertando le soluzioni. Anche in questa seconda ipotesi, si apriva una doppia possibilità: o riprodurre, anche per il futuro, il sistema attuale basato su due professioni (dottori commercialisti e ragionieri), identiche nelle competenze e nelle tariffe e ormai, anche negli accessi, oppure optare per una soluzione fortemente innovativa, nell'interesse dei giovani e del paese.

Il Consiglio nazionale ha scelto, all'unanimità, questa seconda soluzione, dopo aver valutato attentamente i vantaggi che ne sarebbero potuti discendere e che sono contenuti nel progetto di "professione unica economica".

D. L'Albo unico è articolato in due livelli, livello A e livello B.

È stata anche prevista una collocazione transitoria nell'Albo unico dei

professionisti dottori commercialisti e ragionieri. In che modo si ritiene di poter salvaguardare l'attuale posizione giuridica dei dottori commercialisti e dei ragionieri?

R. Il modo di salvaguardare giuridicamente i dottori commercialisti e ragionieri è esplicitato nel progetto, che prevede:

- 1) il mantenimento del titolo di dottore commercialista;
- 2) l'accesso degli attuali dottori commercialisti nella sezione A. I ragionieri saranno iscritti nella sezione A, in un apposito elenco;
- 3) i dottori commercialisti continueranno ad esercitare tutte le attività ad essi riservate oggi per legge, nonché le ulteriori attività attribuite agli iscritti alla sezione A;
- 4) è stata confermata, in via indiretta, l'esistenza dell'ordine dei dottori commercialisti, ancora non definita dalla riforma degli ordini professionali, in stallo alla Camera dei Deputati ormai da mesi. Il progetto è, fra l'altro, in armonia con quanto auspicato dalla Commissione europea in materia di riordino delle professioni economico - giuridiche;
- 5) nel periodo transitorio la presidenza e la maggioranza dei componenti dei nuovi organi nazionali e locali competeranno ai dottori commercialisti, le vice presidenze ai ragionieri.

D. Quali tempi si prevedono perché l'unificazione giunga a regime?

R. Il progetto approvato dal Consiglio dei Ministri prevede un regime transitorio di sei anni.

Una valutazione dei tempi dell'unificazione a regime, non può pertanto prescindere da questa indicazione, anche se va considerato che l'accordo siglato a Palazzo Chigi prevede l'emanazione (non ancora avvenuta) di un successivo regolamento, volto a disciplinare anche il governo della professione unica sulla base del principio di proporzionalità e di rappresentatività.

D. L'Albo unico presuppone anche la necessità di unificare le casse di previdenza. È prevista tale unificazione? Esistono delle controindicazioni tecnico - attuariali a tale unificazione?

R. Si tratta di un problema tecnico e non politico. Quello che posso garantire è che il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti si impegnerà per salvaguardare totalmente i diritti acquisiti dei suoi iscritti. Quanto alle modalità di soluzione tecnica, sono i colleghi che dirigono la Cassa a poter tratteggiare i percorsi percorribili.

IL PROCEDIMENTO ARBITRALE

commento di ANNA MARIA BERNINI - AVVOCATO

DALLA FONDAZIONE

Ho letto con vero piacere il volume elaborato dalla commissione sull'arbitrato dell'ordine dei dottori commercialisti di Bologna.

Il piacere della lettura è, devo confessarlo, cominciato dal titolo: Il procedimento arbitrale. **Istruzioni per l'uso.**

Condivido in pieno questa impostazione, e questo puntuale e deciso approccio all'arbitrato come strumento nelle mani dell'operatore economico, prima ancora che come fattispecie giuridica da analizzare in vitro.

L'arbitrato si manifesta, fin dai tempi più remoti della sua esistenza che sappiamo risalire alla cultura giuridica greco-romana, sul terreno della pratica, come figura processualcivilistica di natura marcatamente operativa. Le alterne fortune che hanno caratterizzato, soprattutto in questi ultimi anni, la presenza dell'arbitrato nella comunità domestica ed internazionale degli affari sono a tutti note; è ugualmente noto, e dato di comune esperienza, che dall'arbitrato ormai

non si può più prescindere, soprattutto in un contesto transazionale a noi sempre più vicino. Ciò, e questo dato è stato molto ben evidenziato dagli Autori, non solo per un lento, carente o addirittura inesistente soddisfacimento della richiesta di giustizia attraverso i canali istituzionali ordinari, ma soprattutto per l'intrinseca ed autonoma valenza dell'arbitrato come mezzo di prevenzione e di cura dei mali che possono affliggere il contratto.

Identificare, e concordare, tra le parti di un rapporto negoziale il modo in cui saranno affrontate le eventuali incomprensioni successive; il soggetto (o i soggetti) professionalmente più adeguati a conoscere e valutare la portata dei temi in contestazione; le regole del procedimento e la sua sede; gli effetti (ed i tempi!!!) della decisione

finale; tutto questo costituisce la prima salvaguardia contrattuale della tenuta dei rapporti commerciali.

Ma, come ancora opportunamente rilevano i nostri Autori, anche l'arbitrato, come ogni strumento, non può produrre effetti se non quando correttamente utilizzato. E a questo proposito le «istruzioni per l'uso» forniscono precisi parametri di riferimento per la redazione di un accordo arbitrale di tenuta, per la gestione della delicatissima fase di costituzione dell'organo giudicante, per la trattazione del procedimento nel rispetto dei limiti, ma assolutamente imprescindibili, principi di ordine pubblico processuale, e per l'elaborazione di uno schema di lodo che non tema accuse di nullità.

L'arbitrato non vive solo nell'alveo asettico dei manuali di dottrina, ma nell'applicazione quotidiana ai singoli settori dell'industria, del commercio e dei mercati finanziari, per non citare che alcuni esempi; utile e ben pensata è quindi anche l'appendice di questo volume, che ci cala con perizia nella realtà di casi pratici sviluppati in diversi ambiti di operatività.

Questo è esattamente il taglio da darsi ad un'opera che voglia parlare, e fornire un valido ausilio, a chi quotidianamente si confronti con l'esigenza di avvalersi, con piena consapevolezza, di mezzi negoziali rapidi ed efficaci, e di affrontare la realtà di situazioni spesso conflittuali o irrisolte non perché effettivamente irrisolvibili ma perché annegate nelle confuse more dell'imperizia e/o delle attese giudiziarie.



IMPOSTA SULLE SUCCESSIONI E DONAZIONI fra principi di equità e difficoltà di attuarli

a cura di ROBERTO LUNELLI - DOTTORE COMMERCIALISTA IN UDINE

D'ATTUALITÀ

Rielaborazione, a cura dell'autore, della PREFAZIONE al Libro su "Imposta sulle successioni e donazioni", ed. Il Sole - 24 Ore, 2001 a cura di Bruno Frizzera; che fa seguito all'Incontro di Studio organizzato dall'Ordine dei dottori commercialisti di Bologna il 15 novembre 2000.

1. Breve cronistoria legislativa.

Con la L. 342/2000 (cd. "Collegato" fiscale alla «Finanziaria 2000»), è stata (finalmente) realizzata la riforma dell'imposta sulle successioni e sulle donazioni: un obiettivo perseguito da molto tempo dagli studiosi e dagli operatori economici; e dallo stesso Governo, che nel D.d.L. sulla "Finanziaria 1997" (poi divenuta L. 662/1996) aveva ricompreso, insieme con altre, anche la delega legislativa che riguardava tale (discusso) tributo.

Senonchè tale delega - a differenza delle altre, che sono state attuate nel corso del 1997 realizzando la cd. "Riforma Visco" - venne stralciata dal Parlamento, che ritenne opportuno valutare in aula un provvedimento così rilevante e delicato per i cittadini.

A quel punto, il Governo cercò di utilizzare le varie proposte che erano state depositate in Parlamento (alcune dirette all'abrogazione dell'imposta) per recepire i principi che erano stati elaborati in vista della "richiesta di delega"; e, al tempo stesso, per fronteggiare l'orientamento della (allora) "minoranza" che voleva eliminare il tributo dall'ordinamento tributario italiano. Nasce così il Progetto di legge (Marongiu), il cui contenuto è affluito - con alcune modifiche - in un emendamento che, con qualche ulteriore «messa a punto», è diventato l'art. 69 della legge 21 novembre 2000, n. 342, entrata in vigore il 10 dicembre 2000.

Per completezza - e a margine - ricordo che il predetto articolo, peraltro, contiene non solo norme in materia di imposta sulle successioni e sulle donazioni, ma anche una serie di disposizioni che riguardano altre imposte (indirette) collaterali alla prima: in particolare, viene stabilito che l'imposta ipotecaria e catastale si applica in misura fissa in caso di successione o donazione di "prima abitazione"; che l'Invim e l'imposta sostitutiva della

stessa non sono dovute in connessione con i trasferimenti immobiliari per successione e donazione; che la presunzione (relativa) di liberalità, che il decreto sull'imposta di registro prevede in relazione ai trasferimenti a titolo oneroso di immobili posti in essere tra coniugi o tra parenti in linea retta, si estende anche alle partecipazioni societarie.

2. Gli obiettivi della riforma.

La riforma del tributo si proponeva, da un lato, di recuperare a tassazione patrimoni che finora venivano "trasferiti" senza corrispondere alcuna imposta (né sulle successioni, né sulle donazioni); dall'altro, di attenuarne la incidenza su chi, finora, si era sottoposto al tributo senza ricorrere a modalità o strumenti "anomali" o addirittura "callidi".

È noto, infatti, che attraverso "liberalità indirette" tra vivi (pagamento di debiti altrui, versamento di denaro su conti cointestati o intestati ad altri, cointestazioni di rapporti finanziari, contratti a favore di terzi, rinunzie di crediti a titolo gratuito, ecc.); o con atti di donazione formale stipulati all'estero, *intassabili* - si legge nella cd. Relazione Marongiu - *a causa del trapianto delle regole di territorialità proprie della legge di registro*, più di qualcuno evitava di far entrare nella base imponibile del tributo le attività finanziarie e mobiliari che possedeva; mentre altri dichiaravano il trasferimento - per donazione o per successione - della casa di abitazione ... con il risultato che l'imposta sulle successioni e donazioni, di fatto, non colpiva i patrimoni rilevanti e viceversa tassava i trasferimenti immobiliari intervenuti nell'ambito delle famiglie ...

Questo spiega anche l'esiguità del gettito erariale del tributo, che non ha mai raggiunto i 2 mila miliardi all'anno (pari a un terzo di punto della prima aliquota Irpef e al 3 per mille del totale delle imposte erariali)... ben poco, in rapporto agli ingenti patrimoni trasferiti a titolo gratuito ogni anno... (soprattutto *mortis causa*).

E spiega anche le ragioni per cui la «maggioranza» parlamentare uscita dalle elezioni politiche del 13 maggio u.s. ha già manifestato l'intenzione di abrogare l'imposta sulle successioni e

donazioni «nei primi 100 giorni» dall'insediamento del nuovo Governo (e probabilmente anche prima...).

3. Le più rilevanti innovazioni della riforma.

Le novità recate dalla riforma sono, per la verità, assai rilevanti ed incisive:

- a) eliminazione dell'imposta sull'asse globale, cioè sul patrimonio totale del *de cuius* (cd. "imposta sul morto") ed introduzione di una imposta solo sulle quote (ereditate o donate) e sui legati di spettanza di ciascun beneficiario;
- b) razionalizzazione della base imponibile: riordino delle presunzioni (accompagnato da un potenziamento dei poteri attribuiti all'Amministrazione finanziaria e dall'introduzione di una norma generale antielusione); esclusione del computo dell'avviamento nei trasferimenti delle aziende o delle partecipazioni; previsione di una franchigia (350 milioni) a favore di ciascun erede, legatario o donatario, che diventa di un miliardo nei confronti dei discendenti "minori" e dei soggetti portatori di gravi *handicap*;
- c) esclusione dall'imponibilità delle donazioni collegate al trasferimento di immobili o di aziende, quando esso comporta la applicazione dell'Iva o dell'imposta di registro in misura proporzionale (cd. "alternatività" fra le imposte sui trasferimenti);
- d) facoltà di anticipare il pagamento dell'imposta sulle successioni da parte del futuro *de cuius*, al fine di "liberare" dall'imposta uno o più beni del suo patrimonio: per di più con un incentivo, costituito dalla riduzione di un punto dell'aliquota. Si tratta di un istituto giuridico inteso a favorire il cd «passaggio generazionale», ma ancora indefinito e che deve tener conto dei limiti posti dall'ordinamento civilistico all'autonomia privata: divieto di patti successori, azione di riduzione a tutela dei legittimari, collazione a favore dei coeredi che siano figli e loro discendenti e coniuge, ecc;
- e) riaffermazione della tassazione di tutte le liberalità, con un tentativo di regolamentazione delle liberalità

indirette, peraltro limitatamente agli “atti” e non anche ai “comportamenti”: al fine di evitare controlli invasivi sulle persone e spostare – piuttosto – il baricentro dell’imposta dall’atto di trasferimento alla dichiarazione-riconoscimento da parte di quei contribuenti che – in sede di accertamento di altri tributi – non fossero in grado di giustificare un certo incremento patrimoniale; e, finalmente

- f) riduzione della misura delle aliquote, che da progressive per scaglioni (e molto alte) diventano proporzionali e modeste (4%, 6% e 8% per l’imposta sulle successioni; un punto in meno per le donazioni): con l’obiettivo di indurre i contribuenti a un generalizzato adempimento spontaneo, reso possibile dalla “ragionevolezza” della nuova imposizione.

Quanto al “metodo”, il Legislatore è intervenuto soprattutto con una serie di (rilevanti e strutturali) modifiche al Testo Unico dell’imposta sulle successioni e donazioni (di cui al D.Lgs. 346/1990): ben quattordici dei sessantatré articoli vengono modificati; e non mancano disposizioni che restano “esterne” ad esso, come quella che estende l’applicabilità delle norme antielusive di cui all’art. 37-*bis* del D.P.R. 600/1973, finora limitato alle imposte sui redditi, per effetto del quale “*sono inopponibili all’amministrazione finanziaria gli atti, i fatti ed i negozi, anche collegati fra loro, privi di valide ragioni economiche, diretti ad aggirare obblighi o divieti previsti dall’ordinamento tributario e ad ottenere riduzioni di imposte o rimborsi, altrimenti indebiti*” (anche se, per la verità, in una liberalità non è facile rinvenire ragioni “economiche” ... : è pertanto evidente che la disposizione va applicata avendo riguardo al contesto in cui è chiamata ad operare).

Quanto, infine, alla decorrenza degli effetti del nuovo regime impositivo, si ricorda che le nuove disposizioni si applicano:

- a) alle successioni per le quali il termine di presentazione delle relative dichiarazioni scade dopo il 31 dicembre 2000; quindi, alle successioni aperte dal 1° luglio 2000, ma anche a quelle aperte prima per le quali, come quelle accettate con beneficio d’inventario, è previsto un termine più ampio per la dichiarazione;
- b) alle donazioni i cui atti risultino sti-

pulati o, comunque «fatte» (ci si riferisce alle liberalità indirette) a partire dal 1° gennaio 2001.

Talune disposizioni hanno, infine, una decorrenza diversa: così, le modifiche apportate all’art. 47 (ampliamento dei poteri dell’Amministrazione finanziaria) e all’art. 55 (estensione della tassazione anche alle donazioni fatte all’estero), nonché la «disposizione antielusiva generale» *si applicano ai fatti accaduti e agli atti comunque formati dopo il 1° luglio 2000* (nonostante lo Statuto dei diritti dei contribuenti ...!); mentre tutte quelle disposizioni per le quali non viene fissata una decorrenza «specificata», come, ad es., la norma che estende la presunzione di liberalità (relativa), nei trasferimenti tra coniugi o tra parenti in linea retta (oltre che agli immobili) anche alle partecipazioni societarie, si applica dal 10 dicembre 2000, data di entrata in vigore della L. 342/2000.

4. Conclusione.

La profonda ristrutturazione del tributo, che ha portato

* all’abbandono della tassazione sull’asse ereditario globale netto, per commisurare l’imposta al valore delle quote (o dei legati) di spettanza di ciascun beneficiario (ridotto da franchigie “generose”) e

* alla sostituzione della vecchia e articolata tariffa che prevedeva aliquote progressive per scaglioni con nuove aliquote proporzionali e moderate, differenziate in relazione alle categorie dei beneficiari

=> dovrebbe favorire un atteggiamento meno riluttante da parte dei contribuenti e, in particolare, dovrebbe ridurre il ricorso alle vecchie “manovre” (donazioni all’estero, liberalità indirette) intese ad evitare un’imposizione sui trasferimenti a titolo gratuito che si presentava molto severa e che è diventata, a seguito della riforma, “accettabile”: anche se non mancano «zone d’ombra» (come quelle sulle liberalità indirette o sul pagamento anticipato dell’imposta sulle successioni); o aspetti criticabili, come quelli che mantengono una tassazione, seppure limitata, anche in relazione ai trasferimenti a titolo gratuito nell’ambito della famiglia: fatto, questo, che determina una modifica formale, ma non sostanziale nella disponibilità dei beni e, soprattutto, che non comporta un aumento della capacità contributiva dei soggetti interessati (si pensi, in particolare, al decesso del capofamiglia, la

cui dipartita comporta, di certo, una riduzione della capacità contributiva dei componenti della sua famiglia ...).

Va anche segnalato che, al di là delle enunciazioni di principio, ben poco i singoli Stati hanno fatto sul piano internazionale e addirittura comunitario, per cui è lecito ritenere che i “grandi patrimoni” (mobiliari e finanziari) – che sono non solo “mobili”, ma addirittura “volatili” – continueranno a sottrarsi anche alla (pur) più benevola tassazione ora introdotta ... Con la conseguenza che una imposta che può ritenersi “giusta” nei principi di fondo (dato che fa partecipare alle “spese pubbliche” anche chi è destinatario di patrimoni acquisiti “senza – propria – fatica” e tende a dare rilievo alla maggiore capacità contributiva di un soggetto che, a parità di reddito, disponga di un patrimonio), finisce per essere “iniqua” in sede applicativa: proprio per la sua incapacità di perseguire i patrimoni più rilevanti (di tipo mobiliare) e, viceversa, un certo “accanimento” nei confronti dei beni immobili (che non sono più, come un tempo, espressione di ricchezza), già peraltro gravati da un numero impressionante di tributi di ogni tipo.

Ecco come un’imposta, in astratto, “equa” finisce per diventare, sul piano concreto “distorsiva”; per cui non solo non realizza le sue finalità, ma addirittura determina incongruenze ... peraltro difficilmente superabili dal Legislatore italiano.

Ebbene, questa – grave – conclusione, unita al fatto che, in molti casi, la applicazione dell’imposta sulle successioni e donazioni è rimessa al “senso civico” del contribuente; che, al di là dell’importo dovuto, comporta disturbi ed oneri al cittadino (e non trascurabili costi di gestione e di accertamento all’Erario); che il gettito, anche dopo la riforma, rimarrà comunque modesto, hanno – probabilmente – indotto la “nuova maggioranza” ad eliminare dall’ordinamento un tributo ormai superato dai tempi (dato che la “nuova” ricchezza non è facilmente riconducibile al territorio)...

In conclusione, pur considerando le ragioni equitative e di opportunità (anche sul piano comunitario e internazionale) adottate da chi ha voluto (finora) conservare questo tributo, si possono ben comprendere i motivi di chi intende rinunciare, senza troppi rimorsi e nessuno scrupolo, a una imposta che non è più in grado di assolvere il suo ruolo né sul piano dell’equità né su quello del gettito.

LE RISPOSTE DELLA DIREZIONE REGIONALE AI QUESITI

1 **Oggetto: IVA. Possibilità di abbandono in corso d'anno del metodo della "ventilazione" dei corrispettivi.**

Codesta Associazione ha fatto presente che alcune proprie associate esercenti attività di vendita al dettaglio in supermercati e ipermercati adottano il c.d. metodo della "ventilazione" dei corrispettivi.

Nel corso dell'anno 2001 dette associate si apprestano a modificare le procedure al fine della rilevazione delle aliquote IVA proprie dei prodotti venduti.

In relazione a tanto, viene chiesto di sapere se sia possibile procedere in corso d'anno all'abbandono del metodo della "ventilazione".

In caso di risposta affermativa le singole associate potrebbero così provvedere: a) alla annotazione dei corrispettivi distinta per aliquota sulla base del disposto di cui all'art. 24, primo comma del D.P.R. n. 633/72; b) alla effettuazione delle liquidazioni periodiche secondo l'ordinario metodo della differenza fra IVA vendite e IVA acquisti; c) al ricalcolo, in sede di dichiarazione annuale, distinguendo, tra corrispettivi percepiti nel periodo in cui si è applicata la "ventilazione", e corrispettivi percepiti nel periodo in cui si è applicato il criterio ordinario.

Esaminata la questione, la scrivente non ritiene accoglibili le prospettazioni di codesta Associazione.

Invero, il D.M. 24 febbraio 1973, attuativo del disposto di cui all'art. 24, terzo comma del D.P.R. n. 633/72, contiene riferimenti che inducono a ritenere che la scelta di adottare il criterio della "ventilazione" non sia modificabile in corso d'anno.

Oltre che il disposto di cui all'art. 1, punto 2) del citato D.M. che evidenzia, nell'ambito delle liquidazioni di periodo, la consecuzione temporale nell'adozione del metodo della "ventilazione", acquista rilievo la previsione di cui al punto 7) dello stesso art. 1 del D.M. laddove prevede che la ripartizione per aliquote in sede di dichiarazione annuale dell'ammontare dei corrispettivi registrati deve avvenire sulla base del...*rapporto di composizione degli acquisti e delle importazioni di beni destinati alla rivendita registrati nell'anno stesso, determinando la re-*

lativa imposta mediante l'applicazione di tale rapporto all'ammontare complessivo dei corrispettivi.

Pertanto, pur osservando che nella legislazione di settore manca una disposizione diretta a disciplinare in maniera esplicita il vincolo d'ordine temporale correlato all'adozione del metodo della "ventilazione", si ritiene che, essendo normativamente previsto che il ricalcolo annuale dell'imposta sulla base di detto metodo coinvolge l'intero ammontare dei corrispettivi, sia insita al sistema l'irrinunciabilità in corso d'anno del criterio prescelto.

2 **Oggetto: IVA. Detrazione su autoveicoli acquistati da agenti di commercio.**

Codesta Associazione ha richiesto chiarimenti in ordine alla disciplina che attualmente regola il diritto alla detrazione dell'imposta relativa a veicoli acquistati da agenti o rappresentanti di commercio.

In particolare, viene chiesto di conoscere il modo in cui vanno correlate le previsioni di cui all'art. 19, quarto comma, e 19 *bis*1, primo comma, *lett.c)* del D.P.R. n. 633/72.

La necessità di individuare il rapporto intercorrente tra le due disposizioni nasce dal fatto che, mentre l'art. 19, quarto comma, con carattere di generalità, prevede che per i beni e servizi in parte utilizzati per fini privati o comunque estranei all'esercizio dell'impresa va determinata una quota d'imposta indetraibile imputabile a tali utilizzi, l'art. 19 *bis*1, primo comma, *lett.c)*, nell'includere tra le ipotesi di "indetraibilità oggettiva", l'indetraibilità dell'imposta relativa all'acquisto di ciclomotori, motocicli, autovetture, autoveicoli, ecc., espressamente prevede che tali limiti alla detrazione non valgono per gli agenti e rappresentanti di commercio.

Pertanto, posto che anche per tali beni può realizzarsi un uso extraimprenditoriale da parte dei soggetti che esercitano l'attività di agente o rappresentante, il problema sta tutto nel determinare se in questi casi torni applicabile la norma di carattere generale, con il conseguente obbligo di quantifi-

care l'ammontare dell'imposta indetraibile riferibile all'uso privato del bene, o, se al contrario, non debba prevalere la disposizione di cui all'art. 19 *bis*1, a questo punto intesa quale norma di carattere "speciale" che, per i particolari beni in oggetto, consentirebbe sempre e comunque l'integrale detrazione dell'imposta se ed in quanto gli stessi sono acquistati da agenti di commercio.

Esaminata la questione, la scrivente non ritiene condivisibile la scelta a favore di quest'ultima alternativa.

Invero, senza voler ripercorrere la complessiva portata dell'intervento di riforma recato dal D.Lgs. n. 313/97, va considerato che l'art. 19 *bis*1, nella parte che qui interessa, si configura quale norma di carattere "speciale" rispetto all'art. 19 solo laddove in deroga al principio d'inerenza prevede per i soggetti diversi dagli agenti e rappresentanti una ipotesi d'indetraibilità oggettiva.

Ma, per gli agenti e rappresentanti, proprio perché non è stabilita l'indetraibilità oggettiva dei beni di cui trattasi, l'art. 19 *bis*1 si rivela del tutto coerente con il principio d'inerenza che costituisce il primo principio-filtro che regola la detrazione ai fini IVA.

Se il contenuto derogatorio dell'art. 19 *bis*1 viene apprezzato e definito in questi termini, risulta evidente che per gli agenti di commercio, al pari degli altri soggetti d'imposta, risulterà applicabile l'art. 19, quarto comma che, intervenendo sul piano dei soggetti utilizzatori dei beni riferibili all'impresa, disciplina i casi in cui vi è un uso promiscuo dei beni dovuto al loro utilizzo in operazioni non soggette all'imposta, o al loro utilizzo per finalità extraimprenditoriali.

Quanto al problema dei criteri da adottare per la quantificazione di questa quota di imposta indetraibile, e con questo si risponde al secondo degli interrogativi sollevati da codesta Associazione, si fa presente che, ai fini dell'IVA, non è utilizzabile in via analogica la previsione dettata per le imposte dirette dall'art. 121 *bis* del TUIR, posto che tale previsione appartiene al genere delle disposizioni che in maniera espressa ed in termini generali e astratti "forfettizzano" i limiti di deducibilità di determinati beni, ma, soprattutto, si deve considerare che il disposto normativo di cui all'art. 19 del

D.P.R. n. 633/72 è univoco nel prevedere che la quota d'indetraibilità è *determinata secondo criteri oggettivi, coerenti con la natura dei beni e servizi acquistati*.

Sul punto si è conformemente pronunciata la cessata Direzione Centrale Affari Giuridici del Dipartimento delle Entrate con Circolare del 24 dicembre 1997, n. 328.

3 **Oggetto: IVA. Esenzione prevista dall'art. 10 punto 21 del D.P.R. 26 ottobre 1972, n. 633.**

Nell'ambito delle procedure di consultazione definite con il protocollo d'intesa sottoscritto con gli Ordini dei Dottori Commercialisti dell'Emilia

Romagna è stato chiesto di conoscere, relativamente ad una ditta individuale che esercita un'attività d'impresa consistente nello svolgimento di prestazioni rese nei confronti di persone anziane in una struttura sanitaria assistenziale privata non convenzionata con il sistema sanitario nazionale, né con altri enti previdenziali, il trattamento applicabile ai fini dell'IVA possa essere quello di esenzione previsto dall'art. 10 p. 21) del D.P.R. 26 ottobre 1972, n. 633.

La struttura è stata autorizzata al definitivo funzionamento per complessivi 12 posti per anziani autosufficienti e parzialmente autosufficienti e 3 posti in regime di assistenza diurna per autosufficienti; è, altresì, munita di autorizzazione per la preparazione e la somministrazione di pasti e bevande analcoliche agli ospiti degenti e garantisce inoltre l'assistenza e la vigilanza interna mentre le attività specificata-

mente sanitarie sono erogate dai singoli medici di base che i degenti scelgono liberamente tra quelli convenzionati con il servizio sanitario nazionale.

Al riguardo, la scrivente ritiene di poter concordare con la soluzione positiva proposta.

Come del resto affermato dalla stessa prassi amministrativa indicata dall'istante (cfr. risoluzione n. 69, del 22 aprile 1999), l'art. 10 p. 21) del D.P.R. 633/1972 prevede un regime oggettivo di esenzione per le prestazioni rese da organismi ricettivi che ospitano soggetti bisognosi di protezione, assistenza e cura.

Pertanto, i servizi tutelati di igiene personale, aiuto alla deambulazione, terapia occupazionale, ricreativa, fisioterapia e simili, resi ai degenti, essendo compresi tra quelli contemplati dalla disposizione di riferimento possono usufruire del regime di esenzione dall'IVA.

IL BILANCIO DEL COMUNE DI BOLOGNA

a cura di **GIAN LUCA GALLETTI - DOTTORE COMMERCIALISTA**

D'ATTUALITÀ

Abbiamo chiesto all'Assessore al bilancio del Comune di Bologna, il collega dott. Gian Luca Galletti, di inviarci alcuni dati riassuntivi dell'esercizio 2000 del Comune di Bologna, che pubblichiamo di seguito.

È tempo di bilanci ed anche il Comune di Bologna si appresta ad approvare il Conto Consuntivo dell'esercizio 2000.

Proprio in questi giorni è arrivata da parte dell'agenzia internazionale Standard & Poor's la conferma per l'anno 2000 del rating di controparte "AA con prospettive stabili", che fa del Comune di Bologna l'Ente Locale economicamente più solido in Italia.

Questo risultato è frutto da una parte di una economia locale solida e ben diversificata, che fra l'altro ha permesso di ridurre ulteriormente nel 2000 il tasso di disoccupazione fino al 3,2%, dall'altro di una politica di bilancio accorta che ha puntato prevalentemente a diminuire le spese, ad externalizzare alcuni servizi ed alla riorganizzazione delle partecipazioni comunali. Anche sul fronte degli inve-

stimenti il risultato è apprezzabile: quasi 150 miliardi di investimenti effettuati nel 2000 contro una media degli ultimi 10 anni di circa 130 miliardi.

Si è cercato di ridurre al minimo l'indebitamento aumentando la politica di dismissione del patrimonio im-

mobiliare non strategico per l'Ente.

Nei prossimi anni, per fare fronte alle crescenti necessità di risorse, per realizzare le grandi infrastrutture di mobilità, sarà indispensabile concludere il processo di privatizzazione di alcune partecipazioni comunali già avviate in questo ultimo anno.

GLI INDIRIZZI

ENTRATE

1 Fiscalità locale:

- Nuove agevolazioni ICI:
 - esenzione dall'imposta per gli immobili locati a canoni concertati
 - equiparazione alla prima casa delle abitazioni date in uso gratuito ai parenti di primo grado
- Recupero e tassazione di nuovo imponibile ICI
- Accordo con il catasto per la notifica delle rendite definitive

2 Pressione tariffaria:

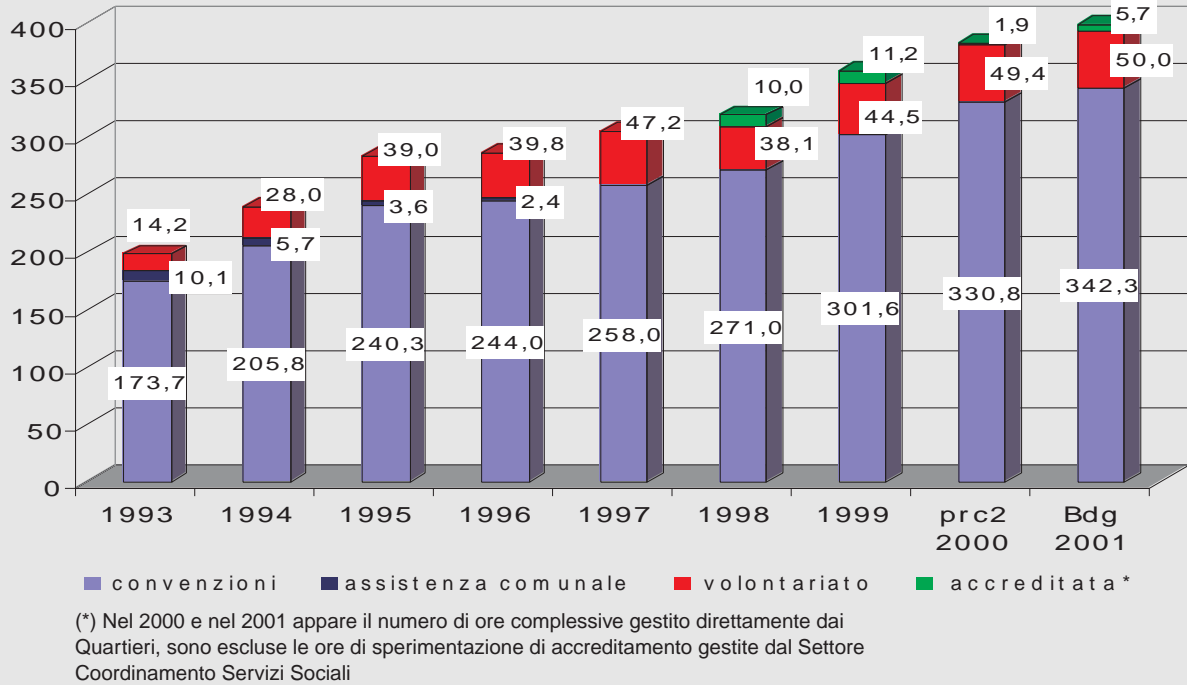
- Nessun aumento delle tariffe salvo l'adeguamento al tasso di inflazione registrata nel corso dell'anno precedente (2,5%) per la TARSU, a fronte anche di nuovi servizi (potenziamento dei servizi di pulizia stradale e gestione integrata del ciclo rifiuti)

3 Revisione straordinaria dei residui in relazione all'entrata in vigore dell'EURO

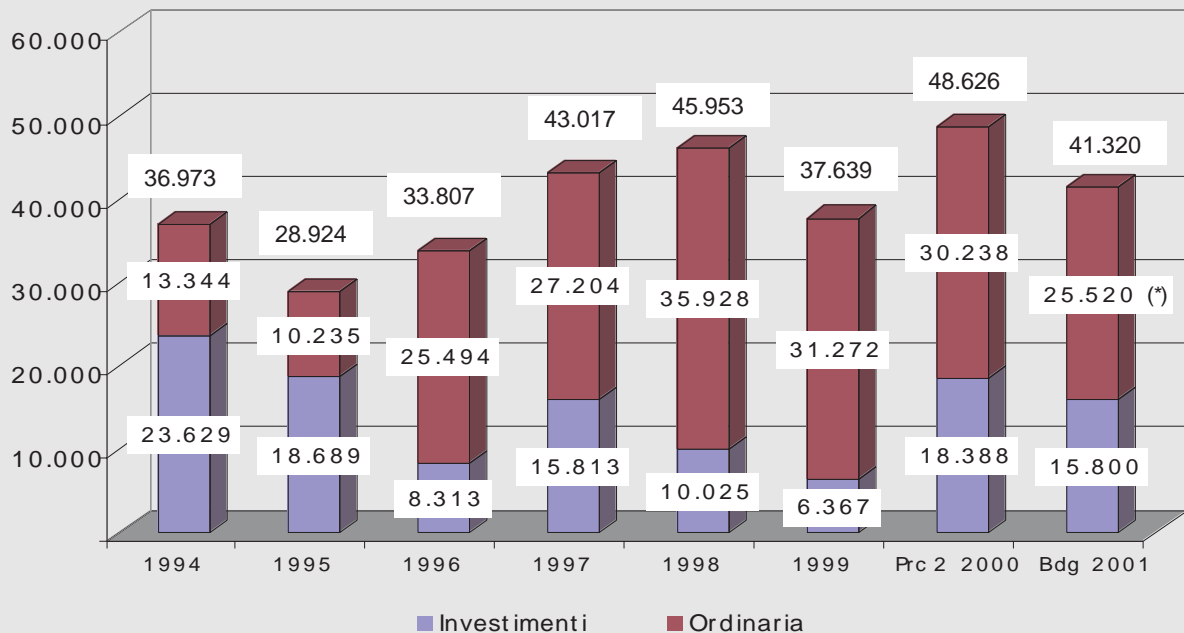
USCITE

1 Ulteriore incremento del livello dei servizi alle persone in campo socio assistenziale e socio-educativo

Assistenza domiciliare (migliaia di ore)



2 Ulteriore potenziamento degli interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria



(*) Nella previsione 2001 sono compresi 3.983 milioni di manutenzione straordinaria illuminazione pubblica e semafori la cui gestione è trasferita a SEABO.

- 3 Progettazione di grandi opere (MASTER PLAN)
- 4 Consolidamento Settore sicurezza
- 5 Potenziamento delle politiche per il turismo
- 6 Coinvolgimento delle associazioni negli eventi culturali e ricreativi di interesse cittadino
- 7 Attuazione del principio di sussidiarietà
- 8 Progetti specifici
 - EURO
 - SAP (nuovo sistema informatico)
 - Censimento
 - Redazione nuovo Piano Strutturale comunale
 - Sportello unico per le imprese

Le entrate dell'anno 2000 sono state caratterizzate da una diminuzione della fiscalità locale raggiunta attraverso l'introduzione di nuove agevolazioni ICI. In particolare sono stati esentati dall'imposta gli immobili locati a canoni concertati ai sensi della L. 9 dicembre 1998 n. 431 e sono state equiparate alla prima casa ai fini dell'aliquota, le abitazioni date in uso gratuito ai parenti di primo grado. La pressione tariffaria è rimasta invariata rispetto al 1999 salvo l'adeguamento al tasso di inflazione (2,5%) della tassa dei rifiuti.

Il livello dei servizi alla persona è

stato uno degli obiettivi prioritari del 2000 così sono stati raggiunti buoni risultati in termini di aumento ed efficacia dei servizi resi, in particolare nell'assistenza agli anziani, negli asili nido e nelle scuole materne.

Davanti a tante luci non mancano però le ombre; in particolare potrà porre dei problemi in futuro una struttura di bilancio ancora troppo rigida che risente fortemente delle spese del personale e degli oneri dell'indebitamento il cui andamento è legato a fattori non riconducibili a livello locale (rinnovi dei contratti nazionali del lavoro e tassi d'interesse). Così come

sembra ancora lontano il raggiungimento dell'autonomia impositiva degli enti locali. Non è certo sufficiente la potestà sulle aliquote ICI o l'addizionale IRPEF per permettere ai comuni di avviare una corretta politica di fiscalità locale.

Un giudizio sospeso, in attesa di conoscerne le modalità di attuazione sulla compartecipazione IRPEF che dovrebbe già sostituire e partire dall'anno 2002 i trasferimenti statali, nella certezza comunque, che i prossimi anni saranno determinanti per l'attuazione di una vera politica di federalismo fiscale.

IL BUDGET 2001 - IL PIANO POLIENNALE DEGLI INVESTIMENTI E DEI LAVORI PUBBLICI 2001 - 2003

GLI INDIRIZZI

1 Piena attuazione dei nuovi strumenti legislativi introdotti dalla legge 11/2/94, n. 109 (Merloni ter) e successive modificazioni:

- programmazione
- appalto / permuta
- interventi finanziari di privati
- individuazione di compiti e responsabilità dei direttori dei progetti

2 Nell'ambito delle opere relative alle competenze del Consiglio comunale priorità assoluta agli interventi di manutenzione straordinaria e riqualificazione

Nell'ambito delle opere relative alle competenze dei Consigli di Quartiere priorità assoluta agli interventi di ristrutturazione di edifici ad utilizzo educativo e scolastico

3 Sostanziale attuazione degli impegni di investimento in campo sociale assunti dalla precedente Amministrazione in occasione della cessione dell'80% delle azioni di AFM S.p.A.

4 Ulteriore contenimento delle previsioni di investimento al fine di farle coincidere con quelle effettivamente realizzate

5 Realizzazione di opere in project financing

6 Contenimento dell'indebitamento tramite una politica di dismissione del patrimonio non strategico di proprietà

Piano poliennale dei lavori pubblici e degli investimenti 2001-2003
Riepilogo generale delle previsioni

(in milioni)

	2001				2002				2003			
	Finanziamenti del Comune			Totale	Finanziamenti del Comune			Totale	Finanziamenti del Comune			Totale
	Ricorso al credito (mutuo / BOC)	Altri fin.	Finanz. di altri enti		Ricorso al credito (mutuo / BOC)	Altri fin.	Finanz. di altri enti		Ricorso al credito (mutuo / BOC)	Altri fin.	Finanz. di altri enti	
Settore Coordinamento Servizi Sociali	3.622	9.800	1.822	15.244		21.000	2.500	23.500		6.000		6.000
Settore Salute e Qualità della vita	8.700	500		9.200	2.850	4.950		7.800		4.500		4.500
Settore Istruzione e sport	6.000	9.500	1.084	16.584	5.800	7.500		13.300	7.000	7.500		14.500
Settore Cultura e rapporti con l'Università	7.000	1.380		8.380	8.287	2.450		10.737	3.300			3.300
Settore Territorio e Riqualificazione Urbana	11.730	4.700	3.000	19.430	13.700	8.250		21.950	9.000	2.150	1.500	12.650
Settore Traffico e Trasporti	35.480	12.401	5.495	53.376	35.400	7.224		42.624	23.814	33.700	36.220	93.734
Settore Patrimonio	5.500	13.400		18.900		6.500		6.500		5.000		5.000
Settore Acquisti		3.750		3.750		2.050		2.050		1.850		1.850
Settore Affari generali e istituzionali	4.000	1.880		5.880		5.198		5.198		12.086		12.086
Settore Sistemi Informativi				0	4.750		4.750	9.500	2.250		2.250	4.500
Opere relative alle competenze del Consiglio Comunale	82.032	57.311	11.401	150.744	70.787	65.122	7.250	143.159	45.364	72.786	39.970	158.120
Quartiere Borgo Panigale	1.500	200	1.792	3.492	600			600		200		200
Quartiere Navile	4.360	500		4.860	4.570	1.580		6.150	5.560	4.600		10.160
Quartiere Porto	900	100		1.000	1.500			1.500		1.550		1.550
Quartiere Reno	1.000	300		1.300	2.500	400		2.900				0
Quartiere San Donato	520			520	3.700			3.700	2.500			2.500
Quartiere Santo Stefano	2.900	350		3.250	1.300			1.300	3.700			3.700
Quartiere San Vitale	5.400			5.400			1.800	1.800		1.200		1.200
Quartiere Saragozza	550			550	1.900			1.900		2.000		2.000
Quartiere Savena	2.350	150		2.500	600			600	600			600
Quartieri vari	2.000			2.000				0				0
Opere relative alle competenze dei Consigli di Quartiere	21.480	1.600	1.792	24.872	16.670	1.980	1.800	20.450	12.360	9.550		21.910
<i>Lavori urgenti in economia non preventivabili da finanziare con alienazione di beni e/o oneri di urbanizzazione, economie di mutuo e contributi di altri enti</i>		5.000		5.000		5.000		5.000		5.000		5.000
<i>Completamenti di opere (comprese perizie suppletive) da programmi di esercizi precedenti da finanziare con alienazione di beni e/o oneri di urbanizzazione, economie di mutuo e contributi di altri enti</i>		2.000		2.000		2.000		2.000		2.000		2.000
TOTALE	103.512	65.911	13.193	182.616	87.457	74.102	9.050	170.609	57.724	89.336	39.970	187.030

↓
di cui € 3.000 da finanziare con utilizzo di residui di mutui

Con deliberazione O.d.g. 170/99 del 28/4/1999 il Consiglio Comunale ha approvato il prospetto programmatico di riduzione del rapporto debito/PIL connesso al rimborso anticipato senza penali dei mutui in essere con la Cassa Depositi e Prestiti per un importo di 50 miliardi. Ciò ha comportato la definizione di un limite massimo di ricorso al credito di 60 miliardi annui per il periodo 2000-2003.

Elenco interventi previsti nel Programma triennale dei lavori pubblici 2001-2003 da realizzare con ricorso al project financing

ELENCO DESCRITTIVO DEI LAVORI	Stima del costo complessivo (in milioni di lire)	Apporti di capitale privato (milioni di lire)
Realizzazione parcheggi previsti nel PGTU: ex Manifattura Tabacchi	25.800	25.800
Realizzazione parcheggi previsti nel PGTU: Piazza Roosevelt	15.000	15.000
Asse di collegamento stradale rapido a sud della città	400.000	400.000
"Stadio del nuoto" (centro sportivo integrato) presso l'area Spiraglio: realizzazione	19.050	14.050
Centro sportivo Vasco de Gama: completamento	2.000	1.500
Collegamento Aeroporto con Servizio Ferroviario Regionale, Servizio Ferroviario Metropolitano e capolinea tramvia (People Mover)	40.000	40.000
Realizzazione della sede unica degli uffici e servizi comunali presso l'area ex-mercato ortofrutticolo	98.925	92.141
Q.re San Donato: Cunicolo tecnologico in zone di nuova urbanizzazione	10.000	9.000
Realizzazione parcheggi previsti nel PGTU: Largo Nigrisoli presso Ospedale Maggiore	25.000	25.000

ESECUZIONI IMMOBILIARI TRA LEGGE E PRASSI: POSSIBILITÀ DI INTEGRAZIONE

a cura di DANIELA CIOFFI - AVVOCATO

L'ANGOLO DEL TRIBUNALE

1) Crisi del processo esecutivo immobiliare: delega ai notai e prassi alternative

La legge 302 (del 3 agosto 1998 – pubblicata nella G.U. n. 196 del 24.8.1998) “in tema di espropriazione forzata e di atti affidabili ai notai” ha preso le mosse da un’esigenza diffusa tra studiosi ed operatori del diritto che vedevano, nell’eccessiva durata del processo esecutivo e nelle difficoltà ed incertezze quotidianamente incontrate in ciascuna delle fasi caratterizzanti lo stesso, la metastasizzazione della tutela creditoria.

I ripetuti momenti di inadeguatezza nel rapporto con le sedi e gli uffici preposti e/o comunque coinvolti nell’approntamento e nella organizzazione degli strumenti necessari al procedere dell’esecuzione, hanno avviato, a partire dai primi anni '90, un ripensamento a livello dottrinario della precedente normativa in materia.

Lo sbocco inevitabile delle varie soluzioni proposte si è subito indirizzato all’introduzione di soggettività nuove all’interno del processo esecutivo, muovendo dalla considerazione che la crisi del processo è crisi del soggetto (giudice) che allo stesso presiede.

La legge n. 302/98 ha introdotto la figura del notaio quale ausiliario del giudice per le attività di vendita degli immobili pignorati e di riparto dell’attivo acquisito. Le innovazioni introdotte hanno inciso essenzialmente su due piani:

- a) possibilità di sostituire la documentazione ipo-catastale con un certificato notarile (v. nuovo testo art. 567 c.p.c.);
- b) delegabilità ai notai delle operazioni di vendita previste dall’art. 591 bis c.p.c..

Di fatto però tale normativa non ha modificato la struttura del processo e non è intervenuta con una, pur necessaria, riscrittura dell’impianto, che è rimasto sostanzialmente invariato.

Tale tentativo risulta invece condotto in alcune sedi giudiziarie (Bologna, Ravenna, Monza, Giulianova ed altre) in cui informatica, organizzazione e introduzione di nuove prassi hanno costituito le leve da cui far partire un ripensamento dei tempi del processo e dell’interpretazione delle norme del codice di procedura civile.

In particolare, proprio a Bologna, pur partendo da considerazioni in parte simili rispetto a quelle poi sfociate nella normativa 302/98 si procedeva ad una diversa analisi della crisi e ad una ricerca più spinta e globale.

Tali innovazioni sono state trasfuse in un disegno di legge: C. 3273 - presentato a firma dell’onorevole Parrelli – che sta seguendo il suo corso, sebbene con emendamenti che ne vanno ad appesantire la primitiva proposta.

2) “Prassi operativa bolognese”...

Presso il Tribunale di Bologna sono state singolarmente esaminate e ristudiate tutte le attività ed i passaggi che dall’atto di pignoramento immobiliare portano alla vendita del bene, al suo trasferimento e poi alla distribuzione della somma ricavata. La ricerca si è concentrata sui momenti di difficoltà e criticità incontrati durante le procedure, attraverso un’ottica di analisi in parallelo con la corrispondente vendita commerciale, sul presupposto, condiviso dal foro di Bologna, che la crisi del processo esecutivo e della connessione vendita giudiziaria non potesse essere colta se non si provvedeva alla disamina dettagliata del suo concorrente abituale, ovvero la vendita negoziale.

Muovendo dalle suddette considerazioni e soprattutto avuto riguardo al carattere performante della vendita negoziale, si sono individuati i possibili punti di paragone e di omogeneizzazione tra i vari istituti al fine di trasporre nella vendita giudiziale le modalità e le connotazioni che ne consentivano l’uso sempre più spinto da parte del mercato immobiliare.

Principali differenze riscontrate

- a) Disparità informativa: chi si avvicina all’acquisto di un immobile pignorato non ha informazioni, se non quelle ricomprese nella formula ormai insignificante che “la vendita avviene nello stato di fatto e di diritto in cui l’immobile si trova”, senza alcuna considerazione della condizione urbanistica, sanitaria o occupazionale del bene oggetto di attenzione. Queste informazioni costituiscono invece il cardine delle attività preliminari

alla vendita commerciale e la sufficienza delle stesse è condizione o meno dell’evoluzione positiva delle trattative poste in essere dalle parti.

- b) Dimensione temporale dello scambio: mentre nella vendita commerciale la dimensione anticipata dello scambio è consacrata nel preliminare ad effetti anticipati, la vendita coattiva ignora completamente la dimensione dello scambio che spesso l’inefficienza delle cancellerie demanda ad anni luce dal pagamento del prezzo effettuato dall’aggiudicatario.

Nello sforzo di captare gli aspetti positivi della vendita commerciale per traslarli all’interno del processo esecutivo al fine dell’ottimizzazione dei risultati da conseguire, il Tribunale di Bologna ha proceduto ad una riorganizzazione dell’intero sistema, rafforzando gli uffici con personale adeguato e preparato, introducendo soggettività, se non sempre nuove, ristudiate e ricostruite in modo allargato (due fra tutte: il perito-custode e l’esperto contabile), il tutto con l’ausilio primario ed imprescindibile dell’informatica e con il necessario passaggio, nel pieno rispetto delle norme esistenti, al sistema di vendita senza incanto, più capace di dare certezze e di riavvicinare potenziali acquirenti.

Principali innovazioni introdotte

- a) L’introduzione del *perito-custode* quale figura cardine dell’intera fase a partire dalla stima del bene (se non addirittura prima con compiti di controllo della prodotta documentazione ipo-catastale) fino alla vendita dell’immobile, alla sua liberazione ed alla consegna nelle mani dell’aggiudicatario. Subentrando di fatto al debitore esecutato, questo consulente si affianca al giudice dell’esecuzione, diventando primo referente per qualsivoglia notizia e/o informazione sullo stato dell’immobile, sulla sua collocabilità sul mercato, sullo stato occupazionale (situazioni di detenzione e/o godimento da parte di terzi) sulle condizioni di abitabilità (v. condono, necessità di esecuzio-

- ne di lavori ecc.) e su tutto quanto necessario alla giusta identificazione e posizionamento del bene. Egli è inoltre addetto al reperimento dei soggetti interessati all'acquisto, nei cui confronti svolge un ruolo assimilabile, per molti versi, a quello di un mediatore professionista.
- b) Una riqualifica del ruolo – indispensabile - del *debitore esecutato*, che viene convocato all'interno del processo e reso di nuovo parte, convinto ad intervenire in prima udienza per rendervi la somma di informazioni in suo possesso affinché gli sia consentito di continuare ad abitare il bene pignorato fino alla vendita. Non dimentichiamo infatti che la vendita coattiva è caratterizzata, per la sua stessa essenza, da una naturale mancanza di volontà partecipativa di tale soggetto che molto spesso è però l'unico vero detentore di tutte le notizie circa il bene pignorato, fondamentali per la migliore alienazione dello stesso: la sua collaborazione facilita di molto i compiti del custode e del giudice, ad esempio attraverso la produzione della documentazione relativa alla concessione di licenza edilizia, alla eventuale domanda di condono non ancora definita o allo stato di agibilità o abitabilità, nonché delle fatture necessarie ai fini della quantificazione dell'imposta Invim e quant'altro. Il Giudice ordina al debitore esecutato il deposito in prima udienza del rendiconto, avvertendolo che la sua assenza o la mancata richiesta di autorizzazione sfocerà nel diniego all'occupazione dell'immobile pignorato.
- c) La partecipazione di altri ausiliari tra cui il *legale della custodia*, incaricato di esaminare gli eventuali diritti dei terzi sui beni pignorati, valutare il regime delle locazioni opponibili provvedendo, ove necessario, alla liberazione degli immobili, e con compiti, di assistenza al custode per diverse sue attività, oppure l'*esperto contabile* addetto alla redazione del progetto di riparto delle somme ricavate, alla distribuzione delle stesse e all'estinzione del libretto bancario in cui sono transitate tutte le somme di pertinenza della procedura.
- d) Il sistema di raccolta delle informazioni, che avviene in gran parte attraverso i soggetti sopra indicati e che porta ad una più giusta e trasparente collocazione in vendita del bene, e che potrà ancora essere migliorato con l'ulteriore ricorso

- alla informatizzazione ed alle comunicazioni telematiche.
- e) La standardizzazione del sistema di pubblicità che, attraverso modelli predisposti direttamente dalla cancelleria, posiziona - a costi notevolmente inferiori rispetto alle precedenti forme affidate ai creditori procedenti - su giornali specializzati, il bene sul mercato, non più a livello episodico nell'imminenza di un'asta di lì a poco fissata, ma per un arco temporale di almeno un anno nel caso di vendite senza incanto, durante il quale gli interessati possono, con l'ausilio e la consulenza del custode, visitare l'immobile ed acquisire le necessarie informazioni, anche in ordine alle modalità di proposizione delle offerte ed alla partecipazione alla gara.
- f) La preferenza attribuita alla modalità di vendita senza incanto, che oltrepassando lo scoglio dell'aumento di sesto, previsto per la tipologia con incanto, è capace di ridare certezze e garanzie da tempo disperse e che sdogana dall'attesa di una data fissata per un'asta, che purtroppo il più delle volte va deserta, permettendo al giudice di fissare al più presto la vendita, non appena una prima offerta irrevocabile di acquisto viene depositata in cancelleria. Le offerte presentate restano infatti irrevocabili per un lasso di tempo (90 giorni) entro il quale il Giudice fisserà l'udienza per la vendita: in caso di unico offerente questi rimarrà aggiudicatario per il prezzo indicato, se vi sono più offerte, si darà corso alla gara.

Risultati della sperimentazione bolognese

- Le offerte di acquisto sono progressivamente aumentate, creando un effetto a volano ed attirando la curiosità della piazza.
- Le somme effettivamente realizzate

in sede di vendita sono apprezzabilmente più alte in rapporto alle offerte pervenute su prezzo base.

- I tempi di realizzo si sono notevolmente abbreviati, essendo state ridotte al massimo e solo per situazioni particolarissime le udienze di merito rinvio, preferendosi semmai una sospensione concordata del processo, per esempio in pendenza di trattative che richiedono per il loro perfezionarsi, tempi particolarmente lunghi.

Da una prima udienza in cui presta giuramento il perito designato si passa, nella maggior parte dei casi, ad una seconda udienza - preceduta dal deposito in cancelleria della relazione di stima - in cui può già essere emessa l'ordinanza di vendita.

Sono rimasti ancora critici i tempi post-vendita per rallentamenti causati in sede di liquidazione delle imposte da parte delle Agenzie delle Entrate o di annotamento dei decreti di trasferimento presso l'Ufficio del Territorio, che di fatto ritardano la possibilità di addivenire alla distribuzione del netto delle somme ricavate.

Per ovviare a tali inconvenienti, si sta cercando, ultimamente, di accelerare la distribuzione mediante l'effettuazione di riparti parziali, che prevedono l'accantonamento delle somme ritenute necessarie per gli incumbenti di cui sopra.

A complemento di quanto sopra esposto, si allegano i grafici e gli schemi di sintesi con i dati globali (1996-2001) dei risultati ottenuti dalla sperimentazione descritta (*vedi tabella 1 e grafici a e b*).

3) ... e delega ai notai

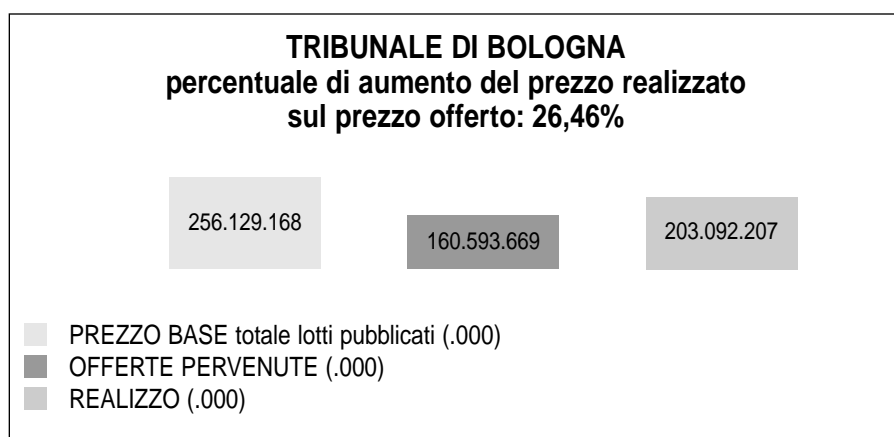
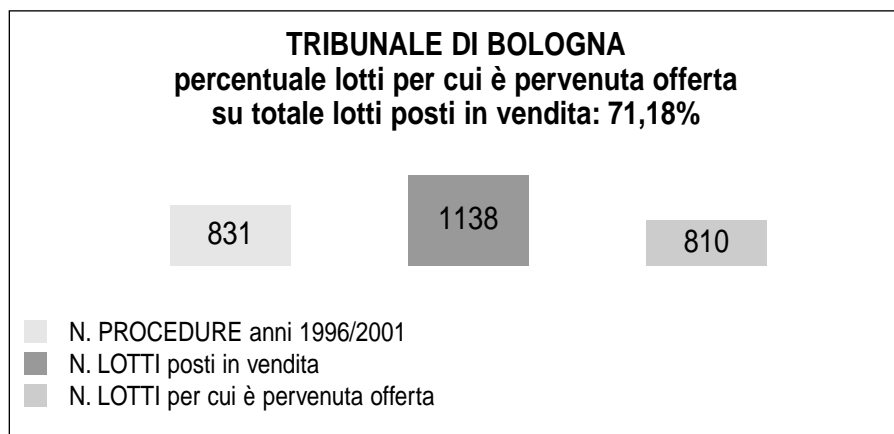
È chiaro che l'esperienza prodotta a Bologna, che ha dato nel corso degli ultimi anni i risultati descritti, non può e non deve essere accantonata. La legge n. 302/98 non è sufficiente per salvare il processo esecutivo.

Se presso altri Tribunali, in altre zo-

Tabella 1

ANNI 1996/2001 - dati al 28 febbraio 2001 – VENDITE SENZA INCANTO

N. PROCEDURE	N. LOTTI posti in vendita	N. LOTTI con offerta	% LOTTI con offerta
831	1138	810	71,18%
PREZZO BASE per totale Lotti pubblicati		OFFERTE PERVENUTE	% OFFERTE su prezzo base
L. 256.129.168.000		L. 160.593.669.000	62,70%
	REALIZZO su prezzo offerto	% AUMENTO	
	L. 203.092.207.000	26,46%	



ne d'Italia, l'avvento dei Notai ha portato un po' di aria nuova e movimentato situazioni di stallo, qui non è possibile immaginare di poter prescindere dalle soluzioni già settate.

Per non perdere i frutti di una semi-consapevole e sperimentata, è stato necessario un profondo coordinamento tra tutti i soggetti coinvolti: nell'ottica della coabitazione tra la nuova normativa e la prassi operativa sopra descritta, ed anche per la progressiva informatizzazione del Tribunale e di tutti gli uffici, è stato indispensabile ricercare un indirizzo comune da seguire che non perdesse di vista i punti di partenza già predeterminati.

In questa ottica i rappresentanti del

locale Consiglio Notarile hanno portato un concreto contributo con la costituzione presso il tribunale (e attraverso la formazione di una Associazione di Notai) di un ufficio che collabora fattivamente e con molta professionalità anche alla gestione pratica di alcune situazioni di cancelleria.

La ricerca delle basi comuni finalizzate alla collocazione del bene sul mercato ha inoltre identificato, nelle sedi logistiche già a ciò addette, il luogo dove conservare i fascicoli delle esecuzioni, dove presentare le offerte di partecipazione alle gare, dove svolgere le aste e quant'altro, in modo da non creare pericolosi sdoppiamenti di percorsi tali da generare confusione

in un pubblico già agile ed abituato a muoversi entro determinati territori (il Tribunale – la cancelleria).

Pure per le forme pubblicitarie e per le modalità di partecipazione si sono ripercorsi schemi comuni non fuorvianti: anche per le vendite delegate ai notai infatti, gli avvisi appaiono tutti concentrati in una unica pagina, separata, ma simile a quella per le vendite senza incanto, sempre con l'intestazione "Tribunale di Bologna" e con tutte le indicazioni necessarie per la presentazione dell'offerta presso l'apposito sportello.

Le aste, logicamente a data fissa (giovedì pomeriggio), stabilita dal G.E. nella stessa ordinanza di delega nella quale con sistema turnario viene nominato uno dei notai compresi nell'elenco fornito dallo stesso Consiglio Notarile, si tengono in un'aula del tribunale alla presenza del notaio delegato e del personale dell'ufficio addetto. Trattandosi di vendita con incanto, l'aggiudicazione è provvisoria in quanto soggetta all'aumento di sesto, ma anche tutti gli eventi successivi alla nuova offerta, compresa la nuova gara con tutti gli avvisi relativi ecc., competono al nuovo ufficio che svolge totalmente la sua funzione di coordinamento ed ausilio in tutte le fasi, incluso la preparazione del decreto di trasferimento e le successive.

Da un primo esame comparato dei risultati ottenuti in alcuni dei tribunali dove è stata attuata la vendita delegata, si evince immediatamente che la soluzione optata a Bologna è sicuramente vincente: le aste deserte sono state in numero inferiore ed i prezzi di vendita ottenuti mediamente alti, come risulta dallo schema sotto allegato.

Prossimamente ne "Il Torresino" pubblicheremo un articolo relativo agli aspetti operativi della presentazione delle domande di partecipazione alle vendite immobiliari e un'intervista al Dott. Pasquale Liccardo, Magistrato in Bologna.

Tabella 2

ANNI 2000/2001 – dati al 28 febbraio 2001 – VENDITE DELEGATE AI NOTAI

N. PROCEDURE	totale LOTTI	lotti in vendita	% LOTTI in vendita
101	136	90	66,176%
SOSPENSIONI	REVOCHE	ASTE DESERTE	LOTTI VENDUTI
5	14	27	44
% SOSPENSIONI	% REVOCHE	% DISERZIONI	% LOTTI VENDUTI
6%	16%	30%	48,89%
	PREZZO BASE per lotti venduti	REALIZZO	% AUMENTO
	L. 11.857.400.000	L. 17.286.400.000	5,79%

FINALITÀ DELLA FONDAZIONE E ALBO DEI BENEMERITI

DALLA FONDAZIONE

La nascita della Fondazione, costituita il 3 maggio 1995, fu determinata dall'esigenza di creare un laboratorio culturale che, raccogliendo istanze e fermenti, fosse capace di produrre strumenti utili sia agli organismi preposti alla tutela della professione, sia al singolo dottore commercialista.

Il ruolo della Fondazione può quindi essere sintetizzato attraverso l'indicazione di quelle che sono le sue principali missioni:
"fabbrica di servizi" a favore del corpo professionale locale;
ricerca applicata;
attività di supporto quale braccio operativo del Consiglio Dell'Ordine dei dottori commercialisti di Bologna.

L'esigenza di offrire una serie composta di servizi scaturì dall'osservazione dei mutati contesti economici e giuridici nei quali si trovavano ad operare sia i singoli dottori commercialisti, che gli organismi rappresentativi dei medesimi.

Fu quindi previsto che il patrimonio della Fondazione, necessario al perseguimento delle suddette missioni, fosse costituito anche dai contributi versati da persone fisiche.

Fu prevista, inoltre, l'istituzione di un "Albo dei Benemeriti" nel quale iscrivere coloro (enti e persone fisiche) che avessero contribuito concretamente al perseguimento dei fini statutari.

L'invito rivolto a tutti i colleghi, è stato quello di divenire benemeriti della Fondazione, versando una quota annuale minima di lire centomila.

Grande è la riconoscenza nei confronti degli enti e delle persone fisiche che hanno già espresso la loro fiducia e continuano ad esprimerla, contribuendo alle iniziative della Fondazione.

Nel ringraziare i colleghi che hanno già ritenuto di iscriversi all'Albo dei Benemeriti, ne pubblichiamo di seguito i nominativi.

La Fondazione

Iscritti all'Albo dei Benemeriti

AMORESE ADELAIDE
ARMAROLI STEFANIA
BARBIERI ADOLFO
BELTRAMELLI MARIO ALBERTO
BENASCIUTTI ROBERTO
BENFENATI ANGELA
BIANCHI MASSIMO
BRINI ALESSANDRA
CAMOSCI PIETRO
CARPANI CARLO
CASSANELLI MAURO
CASSANI ROBERTO
CATENACCI FRANCESCO
CAVALLO CARLO
CAVAZZA ANGELA
CHIARI GIANCARLO
CONTI MARIANGELA
CONTI ROMANO
CORNÌ MAURO
CORTESI FRANCESCO
COSTA DINO
DE LEO DOMENICO
FANTUZZI MARIA TERESA
FERRARI FRANCESCO
FERRARI MARCELLO
FOSCHINO FABRIZIO
GNUDI PIERO
GODOLI LUCIANO LEONELLO

GRASSILLI PIER LUIGI
GRAZIOSI GIOVANNI BATTISTA
LA ROSA LETTERIO
LENZI ALESSANDRA
LEONELLI MARCO
LOIACONO ALDO CECILIA
MACCAFERRI CLAUDIO
MARCHESANO DONATO
MARMOTTI RITA
MASELLI CLAUDIA
MELCHIONDA VITTORIO
MELE DOMENICO ROBERTO
MELE MATTEO
MELO' ROBERTO
MICHELINI MARCO
MIGLIORI FABIO
MONTANARI ANDREA
MOSCATELLO LUCA
NANNINI GIOVANNI
NIDASIO GIOVANNI
PANTANO MARCO
PEDRETTI BARBARA
PENZO PAOLO
PETICCHIO VINCENZO
RANCAN PAOLO
RANDAZZO GIOVANNA
RANGONI UMBERTO
ROMANO ELAZAR

RONCHI LUCIANO
RUBINI CLAUDIA
SACCANI ALESSANDRO
SALA PAOLO
SANTINI ROBERTO
SELLERI VERA
SERVADEI ALESSANDRO
SGUBBI ANGELO
STUPAZZINI FRANCO
TAMBURINI MATTEO
TATTINI ALBERTO
TOMASSOLI GIANFRANCO
TONELLI STEFANO
TRAVERSI FRANCO
TROMBETTA VANNI
TROMBETTI GIANFRANCO
TUGNOLI DEANNA
UNGANIA PIER LUIGI
VECCHIETTI MASSACCI NICOLA
VIANELLI LUCA
ZAGANELLI ROBERTA
ZAMBELLI FABIO
ZERBIN NOVELLA
ZINELLI ANTONELLA

Aggiornato al 16/05/01

Continua la campagna pubblicitaria
degli iscritti all'ordine dei Dottori Commercialisti



il Torresino



**ORDINE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
DI BOLOGNA**



Anno VII n. 3 maggio/giugno 2001
Aut. Trib. di Bologna n. 6487 del 29.09.95
Sped. in Abb. Post. L. 662 23/12/96 Art. 2 comma 20 lett. b

Associato USPI

Direttore responsabile
Dott.ssa Francesca Buscaroli

Comitato di redazione
Dott.ssa Patrizia Arioli
Dottore Commercialista

Dott.ssa M. Cristina Ceserani
Dottore Commercialista
Dott. Matteo Cotroneo
Direzione Regionale E. R.

Dott. Giorgio Delli
Dottore Commercialista

Dott. Vittorio Melchionda
Dottore Commercialista
Dott. Matteo Mele
Dottore Commercialista

Dott.ssa Anita Pezzetti
Direzione Regionale E. R.

Dott.ssa Giovanna Randazzo
Dottore Commercialista
Dott. Luigi Turrini
Dottore Commercialista

Realizzazione grafica e stampa:
sab - tel. 051 461356

via Ca' Ricchi, 1 - 3 S. Lazzaro di Savena (Bo)

Fondazione dei Dottori Commercialisti di Bologna

Via Farini, 14 - 40124 Bologna

Tel. 051 220392 - Fax 051 238204

E mail: fondazione.dott.comm@libero.it

Ordine dei Dottori Commercialisti di Bologna

Via Farini, 14 - 40124 Bologna

Tel. 051 264612 - Fax 051 230136

N° Verde 800017381

E mail: info@dottcomm.bo.it

Sito: www.dottcomm.bo.it

Consiglio dell'Ordine di Bologna

Presidente

Dott. GIANFRANCO TOMASSOLI

Vice Presidente

Dott. FRANCESCO CORTESI

Segretario

Dott.ssa VINCENZA BELLETTINI

Tesoriere

Dott. ROBERTO BATAACCHI

Consigliere

Dott.ssa ANNA MARIA BORTOLOTTI

Consigliere

Dott.ssa FRANCESCA BUSCAROLI

Consigliere

Dott. MAURIZIO GOVONI

Consigliere

Dott. G. BATTISTA GRAZIOSI

Consigliere

Dott.ssa AMELIA LUCA

Consigliere

Dott. GUIDO PEDRINI

Consigliere

Dott. ALESSANDRO SACCANI

Consigliere

Dott. LUCA SIFO

Consigliere

Dott. RAFFAELE SUZZI

Consigliere

Dott. MATTEO TAMBURINI

Consigliere

Dott. ALBERTO TATTINI

Comitato Tecnico nominato dalla Direzione Regionale dell'Emilia Romagna

Dott. Matteo Cotroneo

Coordinatore

Dott. Gianfilippo Giannetto

Vice coordinatore

Dott.ssa Giovanna Alessio

Dott. Mario Santoro

Sig. Giancarlo Cagnani

Dott.ssa Anita Pezzetti

Dott.ssa Emanuela Renzi

Dott. Giuseppe Nichil

Commissione dei Dottori Commercialisti nominata dal Consiglio dell'Ordine per l'applicazione del Protocollo d'intesa

Dott.ssa Patrizia Arioli

Dott.ssa Francesca Buscaroli

Dott. Claudio Galbucci

Dott. Stefano Marchello

Dott. Guido Pedrini

Dott. Matteo Tamburini

Dott. Fabio Zambelli

Hanno collaborato a questo numero e gentilmente ringraziamo:

Avv. Anna Maria Bernini

Dott.ssa Daniela Cioffi

Dott. Giorgio Delli

Dott. Gian Luca Galletti

Dott. Roberto Lunelli



click!

[klik] s. Suono emesso dal mouse del vostro computer, navigando comodamente da casa nel sito www.bper.it, alla scoperta dei vantaggi dei servizi Online BPER Group.

Non tutti i click sono uguali e non tutti significano la stessa cosa. Il click che fate su **www.bper.it**, ad esempio, significa banca. Una banca più comoda e più veloce che entra in rete con i servizi offerti da **BPER Group servizi Online**. **Home banking** informativo e dispositivo e **Trading Online**, per avere sempre sotto controllo la vostra situazione economica ma anche per operare sul **conto corrente** e sul **deposito titoli** quando e come volete voi, **da casa vostra**. Aderire all'offerta di BPER Group servizi Online **è semplice**: basta sottoscrivere il contratto in una qualsiasi filiale della Banca popolare dell'Emilia Romagna e ritirare il codice identificativo e la password personali. **Tutte le informazioni** sui servizi e sui costi di BPER Group servizi Online sono disponibili sul sito **www.bper.it**.



www.bper.it

HomeBanking
Informativo
GRATIS



Banca popolare dell'Emilia Romagna