

Il potere del giudice delegato di sospendere la vendita fallimentare

di Luigi Ferrajoli

avvocato tributarista e dottore commercialista

Analisi della "ratio" del potere concesso dalla legge al giudice delegato in relazione alla sospensione della vendita fallimentare, al fine di meglio comprendere i limiti dell'esercizio legittimo del potere medesimo, con specifico riferimento al concetto di "giusto prezzo" del bene in vendita.

In tema di liquidazione dell'attivo del patrimonio di una società fallita, in particolare riguardo alla vendita all'asta di beni immobili durante la procedura, può accadere che il giudice delegato sospenda *ex art. 108*, comma 3, legge fall. il trasferimento del bene quando ritenga che il prezzo offerto sia notevolmente inferiore a quello giusto.

L'assunzione di un provvedimento di tale specie si profila di particolare problematicità non solo per il giudice che intenda assumerlo, ma anche per chi (ad esempio altra società immobiliare) si trovi a subirlo avendo già ottenuto l'aggiudicazione ed avendo se mai già provveduto anche al versamento del correlativo prezzo. Ciò in particolar modo se la sospensione giunga a seguito di istanza presentata da un offerente precedentemente superato nell'incanto che intenda proporre un nuovo aumento anche fuori dai termini per il rilancio di un sesto consentito dalla legge. È opportuno allora verificare quale sia la *ratio* del potere attribuito al giudice delegato

per la sospensione della vendita, onde comprendere quale sia il limite dell'esercizio legittimo del medesimo, con specifico riferimento al significato di "giusto prezzo" che l'art. 108 citato non definisce compiutamente.

La giurisprudenza sull'interruzione della vendita

In primo luogo è necessario evidenziare come, ai sensi dell'art. 574 cod. proc. civ., norma riguardante i provvedimenti relativi alla vendita, il legislatore abbia stabilito che al decreto di aggiudicazione, che determina il modo e il termine del versamento del prezzo, debba seguire il decreto di trasferimento del bene, con il quale ultimo si trasferisce all'aggiudicatario la proprietà dell'immobile oggetto della vendita medesima.

La giurisprudenza è chiara e costante nel confermare che il potere del giudice delegato di interrompere il procedimento di vendita possa intervenire non solo all'esito dell'incanto ma anche dopo l'emissione del decreto di aggiudicazione, bloccando così,

il conseguente decreto di trasferimento.

Si immagini, in tal caso, come le aspettative e le giuste pretese dell'aggiudicatario, che ha già provveduto al deposito del prezzo, potranno risultare, inevitabilmente, frustrate e disilluse.

La diversa posizione della dottrina

Al contrario la prevalente dottrina, assumendo una diversa posizione, ha da sempre difeso ed avvalorato la teoria della impossibilità da parte del giudice delegato di sospendere il procedimento dopo l'aggiudicazione definitiva del bene (divenuta tale con il deposito del prezzo). Essa, invero, sostiene che il potere di sospensione possa essere esercitato solo fino al momento dell'aggiudicazione, rilevando, per un verso, che non si possa parlare di "sospensione" quando l'aggiudicazione è già stata deliberata, essendo il procedimento ormai già terminato⁽¹⁾, e dall'altro, che l'ag-

Note:

(1) Cfr. *Provinciali, Manuale, vol. II, pag. 1462.*

giudicazione è da considerarsi, comunque, il momento principale del procedimento: «fase in cui il prezzo non è più offerto ma dovuto, poiché il versamento del prezzo e l'emanazione del decreto di trasferimento sono atti pertinenti alla fase di esecuzione della vendita ed ulteriori rispetto ad un procedimento non ancora concluso ma certamente perfetto»⁽²⁾.

La richiamata autorevole e accreditata dottrina, pertanto, configura il perfezionamento della vendita immobiliare come indissolubilmente legato all'avvenuto versamento del prezzo da parte dell'aggiudicatario, considerando, conseguentemente, il decreto di trasferimento meramente dichiarativo ai fini del trasferimento della proprietà.

La rilevanza del concetto di "giusto prezzo"

Secondo l'orientamento affermatosi in giurisprudenza, la procedura della vendita immobiliare, con incanto o senza, può essere sospesa, anche dopo la fase dell'aggiudicazione, allorché il giudice delegato ritenga che il prezzo offerto sia notevolmente inferiore a quello giusto.

Pertanto, un ulteriore punto controverso, e quindi da analizzare, è quello concernente il concetto di "prezzo giusto" affinché il giudice possa decidere per la sospensione o meno della vendita.

Presupposto del provvedimento di sospensione del giudice delegato è che quest'ultimo reputi il prezzo offerto notevolmente inferiore a quello giusto; per cui di fronte all'eventuale offerta di aumento, il giudice dovrà

valutare, in base al suo discrezionale apprezzamento, se il prezzo di aggiudicazione sia adeguato o meno al reale valore dell'immobile.

Per "prezzo giusto" si deve necessariamente intendere il valore di mercato del bene, valore determinato con riferimento a parametri di sicura attendibilità merceologica desunti dalla posizione dell'immobile, dalle sue caratteristiche interne ed esterne, dal suo pregio storico e da tutti gli altri elementi influenti sulla valutazione commerciale.

È evidente che la vendita fallimentare deve essere effettuata nell'interesse della massa dei creditori, per cui è volta ad ottenere il maggior ricavato dalla realizzazione delle attività fallimentari.

Ciò, tuttavia, non deve far dimenticare che, in ogni caso, rimane condizione necessaria per l'esercizio del potere di sospensione-arresto della vendita esclusivamente la "notevole sproporzione" tra il giusto prezzo dell'immobile e quello con cui esso sia stato aggiudicato, non potendosi utilizzare l'aspettativa dei creditori di maggior realizzo quale criterio di valutazione del giusto prezzo.

L'orientamento della Suprema Corte e quello dottrinale

Circa il "potere di sospensione" e il "giusto prezzo", la Corte di Cassazione si è espressa, nel corso degli anni, in maniera univoca attraverso varie interpretazioni estensive sia dell'art. 108 della legge fall., sia degli articoli di rinvio del codice di rito.

Il filo conduttore che collega

le molteplici decisioni evidenzia che il diritto del giudice delegato di sospendere la vendita, quando ritenga che il prezzo offerto sia "notevolmente inferiore" al giusto prezzo debba basarsi sul fatto che il "giusto prezzo" sia quello realizzabile secondo il gioco delle domande ammissibili ed al rialzo degli interessati, ivi comprese le domande successive all'aggiudicazione.

La stessa Cassazione ha ulteriormente affermato che, eventualmente, il giudizio di "notevole" inferiorità del prezzo di aggiudicazione può derivare altresì esclusivamente in base al mero fatto della maggiore offerta sufficiente per desumere che il prezzo di aggiudicazione sia notevolmente inferiore a quello giusto⁽³⁾.

Il potere di sospensione del giudice viene perciò ivi considerato come uno strumento speciale, destinato al conseguimento delle migliori condizioni soddisfattive della massa dei creditori, al fine di rendere utilizzabili tutte le possibilità concrete di una migliore liquidazione dell'attivo.

La dottrina, al contrario, adeguandosi ad una lettura più rigida dello spirito e della lettera della legge, attribuisce maggiore attenzione al presupposto sostanziale della "notevole inferiorità" del prezzo offerto rispetto a quello giusto: soprattutto nella

Note:

(2) Cfr. Carresi, «Ancora sulla sospensione della vendita immobiliare in sede fallimentare», in *Dir. fall.*, 1961, II, pag. 580.

(3) Cass. civ. Sez. I, 27 novembre 1996, n. 10539; Cass. civ., Sez. I, 4 novembre 1997, n. 10788.

considerazione che il potere di sospensione-arresto è da considerare di portata eccezionale, in quanto va ad incidere sulla posizione soggettiva dell'aggiudicatario, e ritenendo necessario altresì arginare la discrezionalità del giudice, che rischia in tale ambito di trasformarsi in arbitrio.

A sostegno della citata tesi dottrinale la posizione di taluni giudici di merito, tra cui il Tribunale di Roma, di cui si richiama per chiarezza espositiva la sentenza del 9 febbraio 1981, che offre un'interessante interpretazione dell'art. 108, comma 3, legge fall.

In omaggio ad una lettura illuminata della norma viene in tale pronuncia sottolineato che «Per giustificare la sospensione, non basta la sola possibilità di ottenere un maggior ricavo da un nuovo incanto, ma occorre che l'incanto già effettuato si sia concluso con un prezzo che non riflette il reale valore di mercato dell'immobile; perciò la funzione della norma non è quella di fare acquisire al fallimento il massimo utile possibile, ma quella di approntare un rimedio per evitare che il bene sia trasferito a un prezzo non corrispondente al suo valore effettivo».

Tale massima consente di distinguere i casi in cui sia necessario ed opportuno l'intervento sospensivo del giudice in quanto il prezzo di vendita si discosta sensibilmente da quello di mercato dell'immobile in oggetto da quelli in cui la vendita sia già stata perfezionata ad un prezzo equo in rapporto al valore di mercato del bene.

La vendita per offerta al rialzo di un bene già venduto ad un prezzo oltre le stime

Fino ad oggi la richiamata giurisprudenza della Corte di Cassazione si è formata con riferimento solo a casi di vendita immobiliare in cui il prezzo dell'aggiudicazione risultava sensibilmente inferiore al c.d. "giusto prezzo", con la conseguente legittimazione dell'esercizio, da parte del giudice delegato, del potere di sospensione finalizzato ad evitare un danno nei confronti della massa dei creditori.

In tali ipotesi, come si è accennato, è da ritenere corretta e necessaria l'applicazione dell'art. 108, comma 3, legge fall., anche dopo che sia stato emanato il decreto di aggiudicazione, al fine ultimo di evitare che il bene possa essere trasferito a un "prezzo vile" e cioè con un risultato economicamente troppo inferiore a quello giusto corrispondente alle valutazioni del mercato.

Al contrario, siffatto intervento non trova alcuna giustificazione nella procedura di vendita nei casi in cui il bene sia stato già aggiudicato con il versamento di un prezzo non solo corrispondente a quello di mercato, ma addirittura di entità superiore. Sarebbe bene anzi evitare che un soggetto che abbia partecipato alla precedente gara, senza aggiudicarsi il bene, possa presentare poi una nuova offerta, fuori dai termini per il c.d. aumento del sesto, maggiore rispetto a quella dell'aggiudicazione avvenuta e con un prezzo superiore a quello già ritenibile come "giusto", procurando co-

si una interruzione della procedura e un sicuro danno alle aspettative dell'aggiudicatario che abbia già versato il prezzo.

Se ciò non fosse evitato, si potrebbe verificare un effetto aberrante di ripetizioni di offerte al rialzo all'infinito (anche per oscuri scopi speculativi), continuando ad interrompere la procedura e creando così un inevitabile elemento di incertezza nella vendita giudiziaria, quando oramai la stessa è da considerare perfetta, anche se non ancora conclusa per mancanza dell'emissione formale del decreto di trasferimento. L'ampio intervallo di tempo intercorso tra il decreto di aggiudicazione, la nuova offerta in rialzo ed il provvedimento di sospensione della vendita, rompe infatti la logica creata dal richiamo delle disposizioni del codice di procedura civile, contenuto nell'art. 105 della legge fall.

L'art. 584 cod. proc. civ. dispone che le offerte successive all'incanto debbano essere fatte entro il termine imprescindibile di dieci giorni, con le forme stabilite dall'art. 571 cod. proc. civ.

Tuttavia la prassi seguita da molti giudici delegati è quella di avvalersi in ogni caso del potere di sospensione in presenza di offerte in aumento depositate anche oltre il termine di dieci giorni citato.

Una simile linea di condotta può essere accettata soltanto nelle ipotesi in cui il prezzo di aggiudicazione sia notevolmente più basso di quello giusto e si tenda quindi ad eliminare o ridurre tale sproporzione pregiudizievole alla massa dei creditori, unica

situazione che potrebbe giustificare l'esercizio di un potere discrezionale che incide su posizioni soggettive, e dovrebbe pertanto essere eccezionale; si esce invece dai limiti precettivi segnati dalla norma quando la sospensione sia motivata dalla sola opportunità di realizzare un maggior prezzo, anche quando quello offerto dall'aggiudicatario sia di gran lunga superiore al prezzo di stima.

La tutela dei creditori

A voler trascurare il riferimento dato alle regole che presiedono allo svolgimento della vendita coatta nell'esecuzione ordinaria, ne deriva che qualunque prezzo superiore a quello di aggiudica-

zione, offerto anche a distanza di tempo, potrebbe essere idoneo a determinare la sospensione della vendita, innescando una sequenza interminabile e aberrante di nuove possibili gare, che finirebbe con il nuocere all'interesse che si ritiene di dover maggiormente tutelare, ossia la trasparenza e la soddisfazione dei creditori.

Nella logica della legge fallimentare, la tutela dei creditori è infatti connessa ad una paritaria soddisfazione dei medesimi, senza ingiustificate preferenze, mentre la massima soddisfazione dei crediti non può che essere un obiettivo auspicato ma non certo perseguito a tutti i costi. Poiché se questa fosse la *ratio* della disposizio-

ne, essa sarebbe appositamente esplicitata.

Il giudice non può, a norma dell'art. 108, comma 3, legge fall., sospendere dopo alcuni mesi (nei quali inspiegabilmente sia stata ritardata l'emissione dei decreti di trasferimento) una vendita effettuata ad un prezzo che superi di gran lunga il valore dell'immobile già aggiudicato e pagato con il mero intendimento di far conseguire un utile ancora maggiore alla procedura.

Non è detto infatti che l'interesse dei creditori sia realmente favorito, poiché l'interesse dei medesimi è anche in una rapida e pronta liquidazione e conseguimento delle somme rispettivamente spettanti. ■

DIRITTO E PRATICA delle SOCIETÀ

QUINDICINALE DI INTERPRETAZIONI, DOCUMENTAZIONE E SINTESI IN MATERIA SOCIETARIA



Direttore responsabile: PAOLO POGGI

Redazione: Marzia Azzi (02/30223082) - Cinzia Pischiotta (02/30223098) - Sandra Ravaglioli (02/30223250).

E-mail: dps@ilsole24ore.com

Proprietario ed editore: IL SOLE 24 ORE S.p.A.

Presidente: GUIDALBERTO GUIDI

Amministratore Delegato: ERNESTO AUCI

Direttore Generale: PAOLO IMPERATORI

Registrazione Tribunale di Milano n. 753 del 9 novembre 1998.

Sede legale: Via Paolo Lomazzo, 52 - 20154 Milano.

Amministrazione: Via Castellanza, 11 - 20151 Milano.

Direzione, redazione: Via Castellanza, 11 - 20151 Milano - Fax 02/30223927.

IL SOLE 24 ORE S.p.A. Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questo periodico può essere riprodotta con mezzi grafici e meccanici quali la fotocopiazione e la registrazione. Manoscritti e fotografie su qualsiasi supporto veicolati, anche se non pubblicati, non si restituiscono.

Servizio clienti periodici: IL SOLE 24 ORE S.p.A. Via Tiburtina Valeria (S.S. n. 5) km 68,700 - 67061 Carsoli (AQ).

Telefono 06/30225680 oppure 02/30225680.

Fax 06/30225400 oppure 02/30225400.

Abbonamento annuale (Italia): Diritto e Pratica delle Società euro 135,00 (L. 261.396). Diritto e Pratica delle Società più Codice delle Società e dell'Impresa euro 159,00 (L. 307.867). Per coloro che sono abbonati anche a Guida al Diritto e/o Guida Normativa:

- Diritto e Pratica delle Società euro 125,00 (L. 242.034)

- Diritto e Pratica delle Società più Codice delle Società e dell'Impresa euro 149,00 (L. 288.504).

Gli abbonamenti possono essere sottoscritti telefonando direttamente e inviando l'importo tramite assegno non trasferibile intestato a: IL SOLE 24 ORE S.p.A., oppure inviando una fotocopia della ricevuta di pagamento sul c.c.p. n. 13477674.

La ricevuta di pagamento tramite c.c.p. può essere inviata anche via fax allo 06/30225406 oppure 02/30225406.

Arretrati e numeri singoli: euro 8,00 (L. 15.490) comprensivi di spese di spedizione. Per le richieste di arretrati e numeri singoli inviare anticipatamente l'importo seguendo le stesse modalità di cui sopra.

Pubblicità: IL SOLE 24 ORE S.p.A. - SYSTEM - Sede legale: 20154 Milano, Via P. Lomazzo, 52 - Direzione e amministrazione: 20151 Milano, Via Castellanza, 11 - Ufficio pubblicità: 20151 Milano - Via Busto Arsizio, 36 - Segreteria Tel. 02.3022.3838.

Tariffa pubblicità:

Seconda di copertina euro 7.670,00 + Iva, terza di copertina euro 6.570,00 + Iva, quarta di copertina euro 8.760,00 + Iva, quartino centrale euro 11.370,00.

Stampa: IL SOLE 24 ORE S.p.A. - Via Tiburtina Valeria (S.S. n. 5) km 68,700 - 67061 Carsoli (AQ).