

Immobili. La procedura

Il Notariato rilancia l'asta «privata»

■ L'opportunità di tentare la vendita di immobili con asta «privata» è una soluzione che il Consiglio nazionale del notariato ha approfondito (nello studio civilistico n. 153-2014/C) per offrire strumento a chi voglia avvalersi, per l'alienazione di propri beni, della «offerta al pubblico» mediante atto notariale e della gara tra gli interessati all'acquisto.

Affidando al notaio l'elaborazione del bando, la divulgazione e lo svolgimento dell'asta, il venditore può tentare di spuntare il prezzo più conveniente. Seguendo questa procedura, il venditore risolve in anticipo i problemi operativi, in quanto la due diligence viene svolta dal notaio e dai tecnici incaricati prima della sottoscrizione dell'offerta al pubblico. Inoltre, il meccanismo genera un risultato di correttezza e di equilibrio nella selezione dell'acquirente. Infine, se l'offerta al pubblico è per la formazione di un contratto preliminare, il fatto della formulazione della proposta e dell'accettazione mediante atto notarile ne comporta la trascrizione nei Registri immobiliari.

Quanto all'asta «privata», secondo i casi si può ricorrere:

a) all'asta con offerte segrete, senza incanto o con incanto, aggiudicatario il miglior offerente. Qui la vendita viene aggiudicata a chi ha proposto la migliore offerta, partendo dal prezzo minimo indicato dal venditore;

b) l'asta con offerte segrete, cui può seguire un incanto a determinate condizioni nella quale ogni interessato offre per iscritto un prezzo massimo;

c) l'asta con offerte al ribasso, solo in assenza di offerte pari o superiori alla base d'asta; in tale caso, la vendita viene aggiudicata al miglior offerente, partendo dal prezzo massimo indicato dal venditore e nell'ambito dei limiti temporali dell'offerta.

A.Bu.

