



MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO
DIREZIONE GENERALE PER LA LOTTA ALLA CONTRAFFAZIONE
UFFICIO ITALIANO BREVETTI E MARCHI

DOMANDA NUMERO	102001900947086
Data Deposito	26/07/2001
Data Pubblicazione	26/01/2003

Sezione	Classe	Sottoclasse	Gruppo	Sottogruppo
G	06	F		

Titolo

TECNICA DI PRESENTAZIONE ED ESECUZIONE DELLE PROCEDURE DI OFFERTA E VENDITA DI IMMOBILI PER VIA TELEMATICA.

Descrizione dell'invenzione avente per titolo:

SALT/ps/197p01

"TECNICA DI PRESENTAZIONE ED ESECUZIONE DELLE
PROCEDURE DI OFFERTA E VENDITA DI IMMOBILI PER
VIA TELEMATICA"

a nome della ditta SEI S.p.A.

a Roma

Inventore:

DESCRIZIONE

Campo in cui si esplica l'invenzione

L'invenzione in generale tratta di una tecnica di offerta e vendita interattiva di immobili on-line, e più in particolare essa fa riferimento ad una serie di procedure che permettono di operare le transazioni relative alla vendita di un immobile per via telematica per invito ad offrire, utilizzando canali quali call-center ed internet, per la presentazione degli immobili, l'assistenza all'acquirente, le operazioni necessarie alla formulazione ed alla accettazione delle offerte, ecc.

Stato della tecnica

Nell'ultimo decennio lo sviluppo e la crescita esponenziale di internet ha reso disponibile l'accesso pubblico a transazioni, a distanza, di tipo commerciale e finanziario.

Il mercato immobiliare utilizza da molti anni internet per la presentazione e l'offerta di immobili al pubblico. Pur tuttavia tale attività si limita ad una pura e semplice proposta che, per via telema-

Avv. C. FLAMMENGHI N° 29
Dot. D. DONGERELLI - FLAMMENGHI N° 10
Via Quattro Fontane, 31 - ROMA

tica, non comprende mai la vera e propria contrattazione, l'acquisto, l'esecuzione dei vari atti, operativi o burocratici, relativi all'accettazione sino alla chiusura del contratto di vendita.

Questo impiego parziale della rete costituisce di certo uno svantaggio notevole per l'acquirente, che si trova a non usufruire di una serie innumerevole di potenziali servizi, quali le informazioni accessibili su un sito 24 ore su 24, e soprattutto si trova a non poter accedere in tempo reale, in modo trasparente, alle quotazioni effettive di un immobile.

D'altra parte, da alcuni anni in Italia grandi Enti o Società attuano la cosiddetta "dismissione del patrimonio immobiliare", che consiste nella alienazione di immobili il cui possesso non è più ritenuto conveniente dagli Enti stessi.

La vendita indiretta dell'immobile, tramite terzi, non sempre produce per l'Ente il miglior prezzo. L'intermediazione richiede tempi di vendita elevati, soprattutto perché nei confronti del possibile acquirente, l'intermediario non ha di solito una sufficiente credibilità sull'attendibilità delle informazioni che gli sono presentate e sul prosieguo delle procedure di contrattazione ed acquisto; l'acquirente avrebbe, invece, completa fiducia se dovesse acquisire l'immobile direttamente dall'Ente.

Questi ritardi nella vendita del patrimonio immobiliare, uniti ai costi specifici di intermediazione, si traducono in voci passive o comunque perdite per l'Ente.

La alienazione attraverso i canali tradizionali dell'intermediazione,

presenterebbe ulteriori fattori di sconvenienza, quali il fatto di dover vendere un numero elevato di immobili sparsi sul territorio nazionale attraverso una gestione non centralizzata e che, per questo, richiede un notevole impiego di risorse.

Ma, probabilmente, lo svantaggio più rilevante di dover gestire tali vendite attraverso gli strumenti tradizionali, [in una certa misura regolati ormai da consuetudine (compromesso, caparra, raddoppio della caparra in caso di recesso, emissione di consistenti assegni circolari), più che da norme effettive dettate dal legislatore], è quello di richiedere prima ancora che l'acquirente possa intervenire nelle procedure di contrattazione, una disponibilità consistente di denaro, per cui di fatto ad un elevato numero di acquirenti potenziali e' vietato di proporre offerte in quanto non in possesso di liquidita' sufficiente.

Lo scopo della presente invenzione è quello di fornire una tecnica di esecuzione delle procedure di offerta e vendita di immobili per via telematica per invito ad offrire che sia assolutamente trasparente e permetta l'accesso immediato alla contrattazione da parte del possibile acquirente con un ammontare minimo di denaro liquido disponibile.

E' ulteriore scopo della presente invenzione quello di fornire una tecnica di esecuzione per via telematica delle procedure di offerta sugli immobili, che introduca un efficace meccanismo di rialzo al fine di ottenere il miglior prezzo di mercato.

Ancora uno scopo della presente invenzione è quello di fornire una

AVV. C. FLAMMINIO N° 29
AVV. G. FORTINO FLAMMINIO N° 30
Via Quattro Fontane, 31 - ROMA

tecnica di presentazione e di offerta degli immobili in vendita che permetta di ottimizzare l'impiego delle risorse disponibili per effetto della gestione centralizzata delle procedure di presentazione e contrattazione.

E' infine scopo della presente invenzione quello di poter introdurre un metodo di offerta e vendita degli immobili per via telematica per invito ad offrire che impieghi canali di intercomunicazione, procedure e tecnologie standard nell'ambito dell' e-commerce al fine di rendere il sistema di costo contenuto e di facile manutenzione.

Questi ed altri scopi che saranno chiari nel corso della descrizione vengono ottenuti mediante una tecnica di presentazione ed esecuzione delle procedure di offerta e vendita di immobili per via telematica per invito ad offrire che opera in tempo reale, con una serie circolare di proposte irrevocabili di acquisto da parte degli acquirenti interessati.

E' richiesta una abilitazione preliminare dell'acquirente potenziale o proponenete per mezzo di:

- i- un versamento di una quota d'iscrizione quale garanzia della reciproca serietà d'intenti,
- ii- l'assegnazione allo stesso di uno pseudonimo o identificativo di utente e relativo codice segreto di identificazione,
- iii- la ricezione almeno di una prima proposta irrevocabile di acquisto in forma scritta - anche se anticipata per via telematica- con sottoscrizione autografa del proponente trasmessa con raccoman-

Avv. C. FIAMMENI N° 29
Dott. D. BONGIORNI - FARMACI N° 29
Via C. F. 100 - 00187 ROMA

data RR o altro equivalente purché provvisto di mezzo tecnico di attestazione del ricevimento da parte del destinatario. L'esecuzione di nuove offerte da parte del proponente per via telematica per invito ad offrire avviene in base :

i- alla verifica della graduatoria, durante tutto il periodo di offerta, di durata prestabilita, valutando direttamente in tempo reale l'andamento del mercato,

ii- all'avviso del superamento della sua offerta, che richiederebbe un adeguamento dell'offerta stessa,

iii- con l'effettivo inserimento della nuova offerta, utilizzando l'identificativo di utente ed il relativo codice segreto,

iii.a- entro un tetto indicato nella proposta irrevocabile precedentemente inviata, oppure

iii.b- oltre il tetto, nel qual caso il proponente dovrà utilizzare una nuova proposta irrevocabile di acquisto con sottoscrizione autografa. In pratica la pubblicazione di una proposta a prezzo superiore costituisce ad ogni effetto rifiuto, per comportamento concludente, da parte del venditore delle proposte a prezzo inferiore, ad eccezione, come riserva, della proposta che al termine della procedura di offerta risulti economicamente la più alta tra quelle inferiore alla proposta per il prezzo in assoluto più elevato.

La chiusura del mercato è subordinata a rinvio preventivo illimitato tramite eventuale proroga, e prevede:

i- la pubblicazione delle graduatorie,

ii- l'immediata restituzione della quota di iscrizione agli aventi

diritto,

iii- l' invio della proposta di accettazione al primo in graduatoria,
eiv- nel caso il primo in graduatoria eserciti il diritto di recesso,
l'invio dell'accettazione al secondo in graduatoria, per quest'ultimo, essendo considerata la sua offerta economica sufficiente a superare il terzo offerente in graduatoria.

La presente invenzione in base ad una serie di realizzazioni della stessa è rivolta a fornire un sistema on-line ed un metodo che permettano l'implementazione di un nuovo mercato nella vendita degli immobili. In linea generale tale sistema fa riferimento ad un centro elaborazione dati che comprende un sito web accessibile dal potenziale acquirente via internet.

Poiché, nonostante l'accesso ad internet sia di fatto oramai diffusissimo, vi è ancora chi non è in grado di potersi interconnettere con facilità o continuità, dualmente viene fornito l'accesso ai servizi telematici secondo la presente invenzione, a mezzo di call-center dedicato.

Su detto sito web sono accessibili da parte dell'acquirente:

- una serie di informazioni relative agli immobili che sono stati posti in vendita, ed
- una serie di procedure interattive che permettono all'acquirente di abilitarsi e quindi di partecipare con offerte via via crescenti all'aggiudicazione di uno specifico immobile.

Al solo scopo esemplificativo e senza con ciò voler limitare la genericità ed i campi possibili di applicazione dell'invenzione di se-

guito vengono considerate delle realizzazioni preferite nell'invenzione.

Vale a dire che, benché il sistema ed il metodo secondo la presente invenzione si adattino in modo particolare a gestire la vendita degli immobili che sono alienati da Enti o società e quindi sono dismessi su larga scala, in ogni caso essi possono essere impiegati per la vendita di immobili di qualsiasi tipologia o di qualsiasi proprietario. Le realizzazioni preferite della tecnica secondo la presente invenzione sono ora illustrate in base alle figure allegate in cui:

la Fig. 1 è un diagramma a blocchi indicativo delle problematiche più generali da affrontare per implementare un sistema di vendita secondo la presente invenzione; e

la Fig. 2 (A-B-C) è un diagramma a blocchi indicativo delle fasi che vengono eseguite in una particolare procedura del sistema di vendita riportato in Fig. 1.

Quindi in Fig. 1, come premesso, è riportata la sequenza di fasi operative che permettono la realizzazione complessiva di un servizio di vendita secondo la presente invenzione, da parte dell'Ente che sta attuando la alienazione dei propri immobili.

La fase iniziale di produzione 1 dei contenuti immobiliari e di stima prevede la predisposizione della documentazione 6, e la realizzazione dei sopralluoghi 7 con redazione di foto e planimetrie, verificando la congruità tecnica e la stima 8 degli immobili.

Nella fase di pianificazione e lancio 2 sul nuovo mercato è previ-

sta:

- la selezione 9 degli immobili definendone il lotto di offerta,
- lo scheduling 10 degli immobili per procedura di offerta,
- la predisposizione 11 del piano delle visite, e
- la definizione 12 del piano di marketing locale per ciascuna ripartizione territoriale.

Nelle operazioni di contatto ed assistenza 3 del cliente, sono previste la richiesta delle informazioni 13 insieme alla gestione 15 delle prenotazioni visite a cui segue l'esecuzione 16 vera e propria delle visite stesse.

Le procedura di offerta ed acquisto 4 sara' considerata di seguito in dettaglio, nelle sue fasi componenti fondamentali.

Conclude la sequenza di fasi dello schema generale di Fig. 1 - relativo al complesso di operazioni necessarie per la realizzazione di un servizio secondo la presente invenzione- la procedura classificabile nell'ambito della post-aggiudicazione 5 in cui fondamentalmente viene attuata la stipula 17 dell'atto di compravendita.

La Fig. 2 riporta in dettaglio la sequenza di fasi operative che permettono di eseguire una procedura di offerta 4.

Preliminarmente con l'abilitazione 20 al mercato viene previsto il versamento 25 di una quota di iscrizione minima (attualmente dell'ordine delle 500.000 Lire) da parte dell'acquirente potenziale, quale garanzia della reciproca serietà d'intenti, tra acquirente e venditore.

Tale versamento può essere attuato mediante carta di credito 26

(su Web o per telefono) oppure mediante bonifico bancario 27. Inoltre sempre in questa fase è prevista l'abilitazione 28 del proponente al mercato tramite pseudonimo e codice segreto.

Per esempio l'acquirente mediante telefonata al numero verde, fornisce all'operatore i suoi dati, gli estremi del versamento e indica l'unità immobiliare per cui desidera fare l'offerta, dopodichè avrà la possibilità di scegliere lo pseudonimo e gli sarà fornita una parola chiave per l'identificazione. A questo punto, in ogni caso, se l'acquirente dispone di un collegamento internet può già effettuare la sua prima offerta 21 direttamente online, altrimenti il call-center è a sua disposizione, secondo orari prefissati per ricevere ed inserire detta prima offerta.

D'altra parte nella stessa procedura di esecuzione 21, sono compresi con l'inserimento 29 della prima offerta (tramite telefono 29' o internet 29'') la compilazione, la sottoscrizione e l'invio 30:

- della proposta irrevocabile di acquisto 30' contenente la prima offerta,
- del regolamento 30'', e
- della autorizzazione 30''' al trattamento dei dati personali secondo la legge sulla privacy.

L'invio può essere attuato mediante raccomandata con ricevuta di ritorno, e' comunque evidente che tale procedura non appena possibile, diverrà più rapida con l'utilizzo della "firma elettronica".

In altre parole, sotto l'aspetto più propriamente legale, la prima proposta dovrà avere forma scritta con sottoscrizione autografa del

Avv. C. FLAMMENGHI N° 29
Dott. D. COMENZIETTI - FLAMMENGHI N° 29
Via C. ... 31 - ROMA

proponente così come ogni ulteriore nuova proposta che si rendesse necessaria nel corso della procedura di offerta e dovrà essere consegnata a mano o trasmessa con raccomandata RR o altro equivalente purché provvisto di mezzo tecnico di attestazione del ricevimento da parte del destinatario.

Nella proposta dovranno essere indicati, oltre ai dati per l'identificazione del proponente, le informazioni significative per l'attuazione delle procedure successive relative alle nuove offerte quali:

- il comune e l'indirizzo della porzione che si intende acquistare;
- il numero di codice identificativo sul sito web della porzione immobiliare che si intende acquistare;
- il prezzo di vendita con l'opzione per rilanciare in aumento sino ad un importo pari ad un multiplo (per esempio il doppio) del prezzo base esposto sul sito o sino ad una soglia massima, nel caso in cui la proposta abbia ad oggetto un immobile il cui prezzo sia indicato come riservato sul sito stesso;
- l'accettazione esplicita del regolamento di vendita;
- copia in allegato del regolamento di vendita debitamente sottoscritto;
- il termine di irrevocabilità della proposta.

Dovranno inoltre essere allegati alla proposta:

- documenti giustificativi dei poteri dell'eventuale rappresentante (procura, certificato anche notarile, provvedimento del Giudice);
- prova del versamento della quota di iscrizione richiesto dalla procedura per partecipare all'offerta;

- l'impegno ad integrare a titolo di caparra penitenziale detto versamento.

La somma corrispondente al versamento della quota d'iscrizione sarà alternativamente:

- a) conteggiata in conto prezzo al momento dell'atto pubblico di vendita;
- b) restituita senza interessi ai titolari delle proposte irrevocabili le cui offerte non siano state accettate;
- c) restituita senza interessi a coloro i quali abbiano esercitato il diritto di recesso di cui appresso;
- d) trattenuta a titolo di penale (caparra penitenziale) qualora l'acquirente - decorso il termine per esercitare il diritto di recesso di cui appresso - non adempia agli obblighi definitivamente assunti nei confronti del venditore.

Per l'esecuzione 22 di nuove offerte da parte dell'acquirente abilitato, è previsto:

- innanzitutto la verifica 34 della graduatoria, durante tutto il periodo di offerta denominato mercato aperto, che per ciascuna unità immobiliare ha una durata prestabilita, valutando in tempo reale l'andamento del mercato direttamente su internet o chiamando il call-center,
- l'avviso del superamento 35 della sua offerta al possibile acquirente tramite telefono o e-mail,
- l'inserimento 36 della nuova offerta (via telefono o internet):
- i - entro il tetto 37, indicato nella proposta irrevocabile preceden-

temente inviata, oppure

ii - oltre il tetto 38, nel qual caso l'acquirente dovrà inviare una nuova proposta irrevocabile di acquisto.

In sostanza, come premesso, la pubblicazione sul sito di una proposta a prezzo superiore costituirà ad ogni effetto rifiuto per comportamento concludente da parte del venditore delle proposte a prezzo inferiore ad eccezione della proposta che al termine della procedura di offerta risulti economicamente la più alta tra quelle inferiore alla proposta per il prezzo in assoluto più elevato. Tale offerta sarà, infatti, accettata qualora il titolare della proposta più elevata eserciti il recesso.

Se l'acquirente non fosse più interessato all'unità immobiliare per la quale ha inserito un'offerta e volesse partecipare ad un altro mercato - a condizione di non essere primo o secondo in graduatoria - può farlo chiamando il call-center e richiedendo uno switch; anche in questo caso egli deve compilare una nuova proposta irrevocabile di acquisto.

In altre parole, al fine di garantire la massima trasparenza, la sequenza delle proposte pervenute e' esposta sul sito al fine di consentire a ciascuno dei proponenti di verificare se la propria sia stata superata per esercitare la facoltà di adeguamento del prezzo o per formulare una nuova offerta con la stessa forma e modalità della prima in caso di superamento del "tetto" della propria proposta.

Ai fini dell'adeguamento nei limiti del tetto massimo previsto nella

Avv. C. FIANINENGI N° 29
Via C. D'ONOFRI - FIANINENGI N° 2
Via Quirino Fontana, 31 - ROMA

proposta, il proponente di volta in volta immette il suo adeguamento del prezzo - utilizzando lo pseudonimo e il codice segreto - o direttamente sul sito ovvero chiamando il numero del call-center. Le procedure di chiusura del mercato 23 richiedono preventivamente il rinvio illimitato 32 tramite un'eventuale proroga 39, per esempio si potrebbe avere che tutti i mercati chiudano alle ore hh.mm salvo proroga di un'ora nel caso in cui venga inserita una nuova offerta nell'ultima ora di mercato. L'ulteriore DeltaT di apertura del mercato parte dal momento dell'inserimento dell'offerta.

Alla successiva pubblicazione 40 della graduatoria finale segue la restituzione immediata della quota di iscrizione 41 dal terzo in graduatoria in poi.

Nella fase finale di accettazione dell'offerta 24 subordinata al versamento da parte dell'acquirente della quota integrativa a titolo di caparra penitenziale, viene eseguito l'invio:

- innanzitutto di un avviso 45 (telefonico e/o via e-mail) al primo in graduatoria;
- della documentazione di accettazione 46;
- della documentazione per l'eventuale esercizio 47 del diritto di recesso.

Infatti l'acquirente potrebbe ripensarci e riavere la quota di iscrizione senza alcun costo aggiuntivo. Nel caso questo diritto non venisse esercitato entro un predeterminato periodo di tempo dalla data di ricezione dell'accettazione, il call-center potrà contattare

l'acquirente per finalizzare la compravendita.

Qualora il primo in graduatoria eserciti il diritto di recesso, l'accettazione e' inviata al secondo in graduatoria. Per quest'ultimo sarà considerata la sua offerta economica sufficiente a superare il terzo offerente in graduatoria. Anche in questo caso e' comunque, garantito il diritto di recesso.

Alla chiusura del mercato, è prevista la restituzione 48 della quota di iscrizione secondo le seguenti modalità:

- chi non risulta nelle prime due posizioni della graduatoria avrà restituita la sua quota di iscrizione subito dopo la chiusura del mercato;
- il secondo classificato dovrà attendere la scadenza del recesso del primo in graduatoria, in quanto potrebbe subentrargli in caso di recesso;
- il primo in graduatoria, nel caso in cui eserciti il diritto di recesso, avrà restituita la sua quota di iscrizione.

Nel caso in cui non receda e stipuli l'atto di compravendita, la quota di iscrizione verrà detratta dal prezzo di vendita a titolo di acconto. Solo nel caso in cui l'acquirente non receda e non concluda l'atto di compravendita la quota di iscrizione verrà trattenuta a titolo di penale (caparra penitenziale).

D'altra parte, anche se la notizia dell'accettazione potrà essere anticipata con qualsiasi mezzo (telefono, fax, e-mail), ai fini della conclusione del contratto l'accettazione dovrà pervenire al proponente tramite raccomandata con R.R. o altro equivalente purché

provvisto di mezzo tecnico di attestazione del ricevimento da parte del destinatario.

Sotto l'aspetto eminentemente legale, tale ampia facoltà di scelta equivale alla concessione, da parte del venditore, - in omaggio alla massima trasparenza nella procedura di vendita e considerata la già ricordata attività complessiva di dismissione effettuata dall'Ente- al proponente di esercitare, senza danno, il diritto di recesso con riferimento generico alla disciplina del D.P.R. 513/97 e del D.Lgs. 50/92 prevista per i beni mobili.

Tale diritto deve essere esercitato per iscritto a mezzo lettera raccomandata con ricevuta di ritorno anticipata via fax e da inviare al venditore, a pena di decadenza, entro e non oltre un termine di tempo prestabilito, successivo all'accettazione della proposta.

Qualora l'acquirente non eserciti il recesso nei termini sopra previsti l'importo corrisposto dall'acquirente per partecipare all'offerta, comprendente la quota d'iscrizione e l'integrazione, sarà considerato ad ogni effetto come versato a titolo di caparra penitenziale e acconto prezzo, escluso il maggior danno.

Per esempio, attualmente l'impegno ad integrare a titolo di caparra penitenziale prevede, fino alla concorrenza della somma di L. 5.000.000, se oggetto della proposta è un immobile residenziale (abitazione e/o pertinenza) o non residenziale, con prezzo base fino a 250.000.000, e fino alla concorrenza di Lit. 50.000.000, quando si tratta di immobile non residenziale con prezzo base superiore a 250.000.000 o riservato.

Avv. C. FIAMMENGHI N° 29
Avv. D. D'AMENEGHI - FIAMMENGHI N° 27
Via Querceto 10/12A, 01100 - ROMA

Il diritto di recesso va esercitato:

- a) entro trenta giorni lavorativi, dal ricevimento dell'accettazione della proposta, per gli immobili con destinazione non residenziale e prezzo base superiore 200 ML o riservato;
- b) entro sette giorni lavorativi dal ricevimento dell'accettazione della proposta per tutti gli altri immobili.

Qualora il proponente receda il venditore invia l'accettazione al proponente che aveva formulato la proposta economicamente subito inferiore a quella inizialmente accettata.

Quest'ultimo pagherà per la vendita il prezzo da lui offerto nella proposta che gli avrebbe consentito di superare ogni altra proposta in assenza di quella formulata dal proponente che ha esercitato il recesso.

La stipula dell'atto di compravendita avviene per scrittura privata autenticata con firme apposte in luoghi e tempi separati.

La firma dell'acquirente sarà da lui apposta a ministero di Notaio di sua scelta a cui il venditore avrà inviato lo schema dell'atto riportante la descrizione e i dati catastali e urbanistici necessari alla validità dell'atto stesso.

Il notaio dell'acquirente prima di ricevere la firma dell'acquirente provvede alle necessarie verifiche e a ritirare dall'acquirente la somma corrispondente il prezzo di vendita nonché le somme necessarie per il pagamento delle imposte, spese ed onorari notarili sia propri che del notaio che riceve la firma del venditore.

Il notaio dell'acquirente trasmette al notaio del venditore l'atto de-

bitamente autenticato nonché le somme di cui sopra al netto delle proprie competenze.

Il notaio del venditore provvede a consegnare la somma corrispondente al prezzo di vendita al venditore contestualmente alla sottoscrizione dell'atto e quindi procede a propria cura alle formalità di registrazione, trascrizione e voltura dell'atto stesso inviando copia autentica dell'atto e la nota di trascrizione all'acquirente presso l'indirizzo risultante dall'atto stesso.

Vantaggi

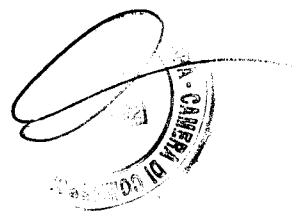
E' evidente come sia fondamentale per l'esecuzione delle procedure descritte la garanzia da parte del venditore, sulla proprietà della porzione venduta e/o sulla titolarità dei diritti ceduti nonché sull'inesistenza di iscrizioni o trascrizioni pregiudizievoli restando esonerato dall'esibizione dei titoli di proprietà.

Con tali presupposti l'attuazione della tecnica proposta, secondo la presente invenzione, permette di ottenere numerosi vantaggi quali:

- la attendibilità e la autenticità della documentazione per la vendita;
- la qualità e la consistenza delle informazioni che consente di "filtrare" le richieste e focalizzare l'attenzione su clienti realmente interessati;
- il meccanismo di apertura di nuovi slot di visite su richiesta che ottimizza l'uso di risorse garantendo al contempo un elevato livello di servizio;
- il piano di marketing locale che riduce il costo per contatto e fa

- aumentare il numero di contatti utili;
- l'ottimizzazione dell'utilizzo di risorse grazie alla possibile "centralizzazione" della gestione agenda visite;
 - l'assistenza continua dei call center nell'illustrare l'iniziativa e chiarire eventuali dubbi procedurali;
 - la presenza congiunta di call center ed internet che aumenta la percezione del servizio da parte del cliente cui è permesso di decidere il mezzo più comodo da usare,
 - il meccanismo dei rilanci che "coinvolge" e trattiene l'attenzione del potenziale acquirente, permettendo di raggiungere il giusto prezzo di mercato,
 - la certezza dei tempi.

Avv. C. FIAMMENGHI N° 29
Avv. D. DOMENICHETTI - FIAMMENGHI N° 27
Via Quattro Fontane, 31 - ROMA



1. Tecnica di presentazione ed esecuzione delle procedure di offerta e vendita di immobili per via telematica per invito ad offrire caratterizzata dal fatto di operare in tempo reale, con una serie circolare di proposte irrevocabili di acquisto da parte degli acquirenti interessati, provvedendo ad:

I- una abilitazione preliminare dell'acquirente potenziale o proponente per mezzo di:

- i- un versamento (25) di una quota d'iscrizione,
- ii- l'assegnazione allo stesso di uno pseudonimo o identificativo di utente e relativo codice segreto di identificazione,
- iii- la acquisizione almeno di una prima proposta irrevocabile di acquisto in forma scritta - anche se anticipata per via telematica - con sottoscrizione autografa del proponente trasmessa con raccomandata RR o altro equivalente purché provvisto di mezzo tecnico di attestazione del ricevimento da parte del destinatario,

II- l'esecuzione di nuove offerte da parte del proponente per via telematica per invito ad offrire in base :

- i- alla verifica (34) della graduatoria, durante tutto il periodo di offerta, di durata prestabilita, valutando direttamente in tempo reale l'andamento del mercato,
- ii- all'avviso del superamento (35) della sua offerta, che richiederebbe un adeguamento dell'offerta stessa,
- iii- con l'effettivo inserimento (36) della nuova offerta, utilizzando l'identificativo di utente ed il relativo codice segreto,

iii.a- entro un tetto indicato nella proposta irrevocabile precedentemente inviata, oppure

iii.b- oltre il tetto, nel qual caso il proponente dovrà utilizzare una nuova proposta irrevocabile di acquisto con sottoscrizione autografa, la pubblicazione di una proposta a prezzo superiore costituendo ad ogni effetto rifiuto, per comportamento concludente, da parte del venditore delle proposte a prezzo inferiore, ad eccezione, come riserva, della proposta che al termine della procedura di offerta risulti economicamente la più alta tra quelle inferiori alla proposta per il prezzo in assoluto più elevato;

III- la chiusura del mercato subordinata a rinvio preventivo illimitato tramite eventuale proroga, con successiva:

i- pubblicazione delle graduatorie (40)

ii- immediata restituzione (41) della quota di iscrizione agli aventi diritto,

iii- invio della proposta di accettazione al primo in graduatoria, previo versamento di una quota integrativa a titolo di caparra penitenziale, e

iv- nel caso il primo in graduatoria eserciti il diritto di recesso, invio dell'accettazione al secondo in graduatoria, per quest'ultimo, essendo considerata la sua offerta economica sufficiente a superare il terzo offerente in graduatoria.

2. Tecnica di presentazione ed esecuzione delle procedure di offerta e vendita di immobili per via telematica per invito ad offrire secondo la rivendicazione 1 caratterizzata dal fatto di indicare

nella prima proposta di sottoscrizione autografa, da parte del proponente, insieme con i dati identificativi, le seguenti informazioni significative per l'attuazione delle procedure successive relative alle nuove offerte:

- il comune e l'indirizzo dell'immobile o della porzione che si intende acquistare,
- il numero di codice identificativo sul sito web dell'immobile o della porzione immobiliare che si intende acquistare,
- il prezzo di vendita con l'opzione per rilanciare in aumento di un importo pari ad un multiplo del prezzo base esposto sul sito o pari ad una soglia massima, nel caso in cui la proposta abbia ad oggetto un immobile il cui prezzo sia indicato come riservato sul sito stesso,
- l'accettazione esplicita del regolamento di vendita,
- copia in allegato del regolamento di vendita debitamente sottoscritto,
- il termine di irrevocabilità della proposta,
- documenti giustificativi dei poteri dell'eventuale rappresentante,
- prova del versamento della quota di iscrizione richiesto dalla procedura per partecipare all'offerta.

L'impegno ad integrare a titolo di caparra penitenziale detto versamento.

3. Tecnica di presentazione ed esecuzione delle procedure di offerta e vendita di immobili per via telematica per invito ad offrire secondo la rivendicazione 1 caratterizzata dal fatto di attuare la

chiusura del mercato con rinvio illimitato, tramite eventuale proroga, definendo un'ulteriore estensione temporale per un periodo di tempo predefinito a partire dal momento in cui viene operata l'ultima offerta.

4. Tecnica di presentazione ed esecuzione delle procedure di offerta e vendita di immobili per via telematica per invito ad offrire secondo la rivendicazione 1 caratterizzata dal fatto di disporre, per il proponente che non fosse più interessato all'unità immobiliare per la quale ha inserito un'offerta e volesse partecipare ad un altro mercato, lo switch su un'altra unità immobiliare previa compilazione di una nuova proposta irrevocabile di acquisto ed a condizione che non sia primo o secondo in graduatoria.

5. Tecnica di presentazione ed esecuzione delle procedure di offerta e vendita di immobili per via telematica per invito ad offrire secondo la rivendicazione 1 caratterizzata dal fatto di prevedere che il proponente che non receda dall'offerta massima operata entro un predeterminato periodo di tempo, debba acquisire un comunicato di accettazione, ai fini della conclusione del contratto, detta accettazione al proponente essendo fatta pervenire tramite raccomandata con R.R. o altro equivalente purché provvisto di mezzo tecnico di attestazione del ricevimento da parte del destinatario.

6. Tecnica di presentazione ed esecuzione delle procedure di offerta e vendita di immobili per via telematica per invito ad offrire secondo la rivendicazione 1 caratterizzata dal fatto di disporre

della quota di iscrizione richiesta inizialmente per partecipare all'offerta, perchè in relazione all'esito della vendita, venga alternativamente:

- i- conteggiata in conto prezzo al momento dell'atto pubblico di vendita;
 - ii- restituita senza interessi ai titolari delle proposte irrevocabili le cui offerte non siano state accettate;
 - iii- restituita senza interessi a coloro i quali abbiano esercitato il diritto di recesso;
 - iv- trattenuta a titolo di penale qualora l'acquirente, decorso il termine per esercitare il diritto di recesso, non adempia agli obblighi definitivamente assunti nei confronti del venditore.
7. Tecnica di presentazione ed esecuzione delle procedure di offerta e vendita di immobili per via telematica per invito ad offrire secondo la rivendicazione 1 caratterizzata dal fatto di attuare la stipula dell'atto di compravendita per mezzo di scrittura privata autenticata con firme apposte in luoghi e tempi separati provvedendo a che:
- i- la firma dell'acquirente sia apposta a ministero di Notaio di sua scelta a cui il venditore abbia inviato lo schema dell'atto riportante la descrizione e i dati catastali e urbanistici necessari alla validità dell'atto stesso,
 - ii- che il notaio dell'acquirente prima di ricevere la firma dell'acquirente provveda alle necessarie verifiche e a ritirare dall'acquirente la somma corrispondente al prezzo di vendita nonché le

somme necessarie per il pagamento delle imposte, spese ed onorari notarili sia propri che del notaio che riceverà la firma del venditore,

iii- il notaio dell'acquirente trasmetta al notaio del venditore l'atto debitamente autenticato nonché le somme di cui sopra al netto delle proprie competenze,

iv- il notaio del venditore provveda a consegnare l'ammontare della somma corrispondente al prezzo di vendita al venditore contestualmente alla sottoscrizione dell'atto e quindi proceda a propria cura alle formalità di registrazione, trascrizione e voltura dell'atto stesso ed invii copia autentica dell'atto e la nota di trascrizione all'acquirente presso l'indirizzo risultante dall'atto stesso.

Avv. C. FIAMMENGHI N° 29
Vitt. D. DOMENICHETTI - FIAMMENGHI N° 27
Via Quattro Fontane, 37 - ROMA



RM2001 A 000454

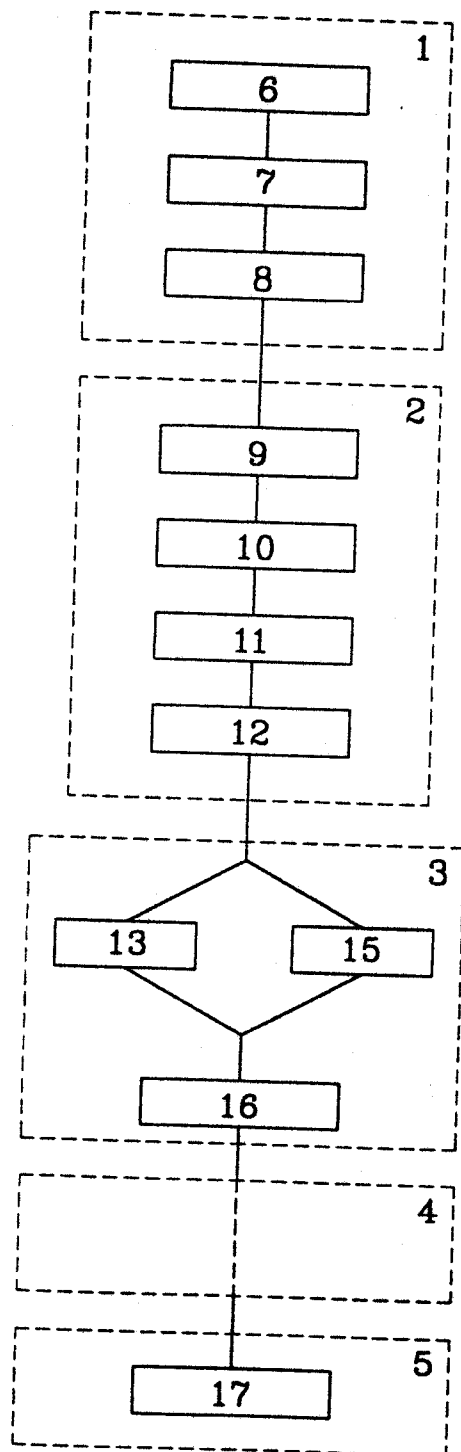


FIG. 1

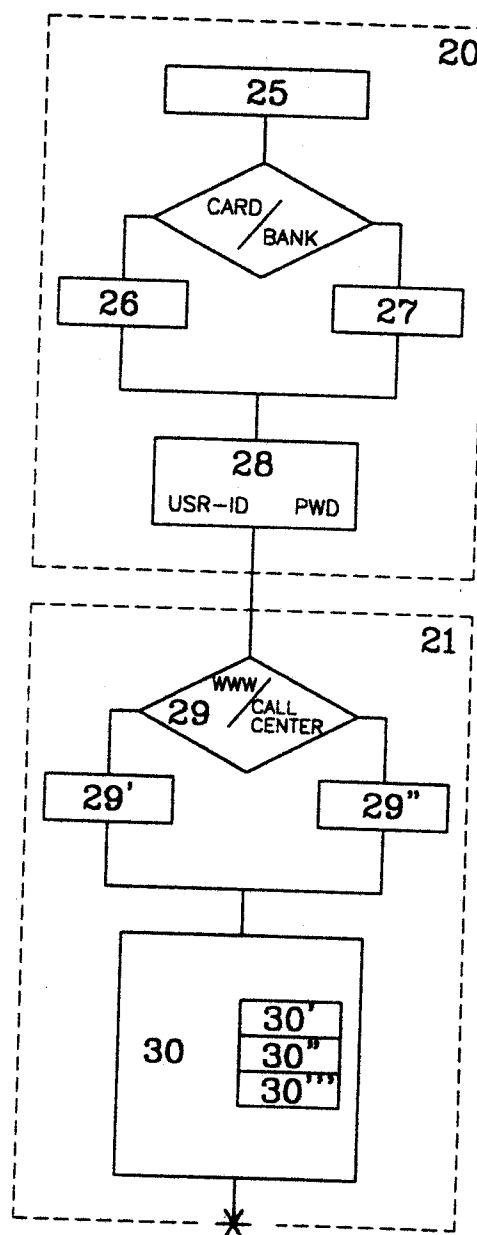


FIG. 2-A



RM 2001 A 000454

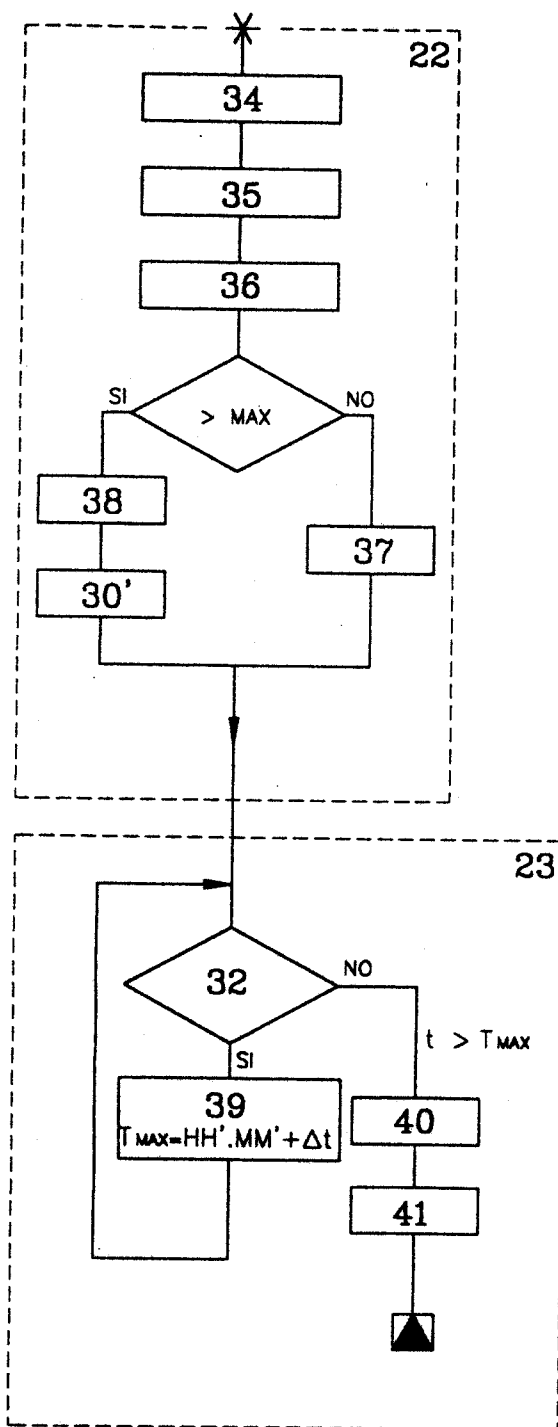


FIG. 2-B

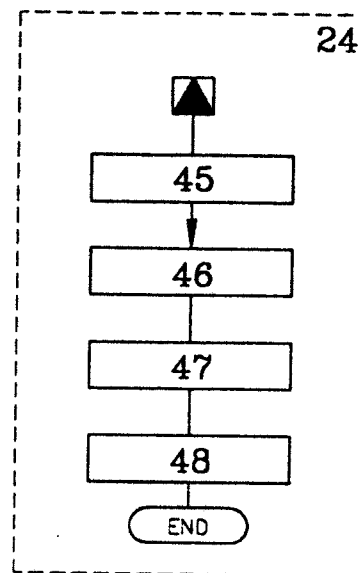


FIG. 2-C

