

Ritardato ritiro da parte del concedente del bene concesso in leasing e diminuzione del valore ricavabile dalla vendita

Tribunale di Torino, 2 marzo 2016. Il giudice Ciccarelli.

Locazione finanziaria - Risoluzione del contratto - Ritardato ritiro del bene da parte del concedente - Pregiudizio - Rilevanza

Nell'ipotesi in cui il concedente ritardi, senza giustificato motivo, il recupero del bene concesso in locazione finanziaria, nonostante lo stesso sia stato dall'utilizzatore tempestivamente messo a disposizione, e tale ritardo comporti una diminuzione del valore ricavabile dalla sua alienazione, di tale pregiudizio si deve tener conto nel regolamento delle contrapposte pretese tra utilizzatore e concedente.

(Massima a cura di Redazione IL CASO.it - Riproduzione riservata)

N. R.G. 21156/2013

Motivi della decisione

A. F. propone opposizione avverso il decreto n. 4337 del 28.3.2013, con cui gli è stato ingiunto di pagare a A. CREDIT MANAGEMENT BANK SPA la somma di € 596.857,25 in virtù della fideiussione da lui prestata per il contratto di leasing n. LI 1207914, con il quale A. aveva concesso in leasing alla R. Box s.r.l. un'auto da corsa modello AO.. A fondamento dell'opposizione i seguenti motivi:

a) Il F. non ha prestato fideiussione in relazione al contratto di leasing n. LI 973822, relativo alla concessione in godimento alla R. Box di *altra* vettura da corsa, contratto anch'esso azionato da A. con il ricorso monitorio;

b) la società locatrice, a fronte dell'inadempimento del locatario, ha trattenuto tutti i canoni già corrisposti ed ha applicato un indennizzo calcolato su tutti i canoni ancora a scadere (attualizzati con la decurtazione degli interessi); questo meccanismo di calcolo dell'indennità (previsto in contratto) contrasta con l'art. 1526 c.c. – applicabile al leasing in oggetto, che ha natura traslativa – in quanto il concedente consegue un indebito vantaggio derivante dal cumulo fra le rate pagate, quelle in scadenza e il valore del bene, che egli conserva (non realizzandosi la funzione traslativa del contratto);

c) la società locatrice ha inoltre violato i canoni di diligenza e correttezza nell'esecuzione del contratto perché, dopo aver recuperato il bene oggetto del leasing, l'ha venduto al prezzo irrisorio di € 20.000 (a fronte di un valore residuo di molto superiore), così frustrando, in sostanza, il diritto del locatario a vedersi decurtato dall'indennizzo quanto ricavato dalla vendita del bene.

Conclude per la revoca del decreto ingiuntivo.

A. CREDIT MANAGEMENT BANK SPA:

- non contesta la circostanza di cui alla lettera a), precisando però che il credito azionato nei confronti del F. è soltanto quello derivante dal contratto di leasing da lui garantito (LI 1207914);
 - contesta la circostanza di cui alla lettera b), in quanto:
 - o il leasing realizzato attraverso il contratto per cui è causa non ha natura traslativa, ma di godimento (in considerazione della rapida obsolescenza del bene che ne forma oggetto); non si applica quindi l'art. 1526 c.c.;
 - o in ogni caso, quand'anche il leasing debba considerarsi traslativo, l'art. 1526 non può trovare, in concreto, applicazione, poiché il contratto già prevede un meccanismo finalizzato ad assicurare l'equilibrio sinallagmatico anche dopo la risoluzione del contratto (meccanismo consistente nell'imputazione del prezzo di vendita ricavato dal concedente a decurtazione del credito residuo dell'utilizzatore);
 - contesta la circostanza di cui alla lettera c), poiché il bene è stato venduto a un prezzo congruo in relazione alla sua vetustà e alle sue effettive condizioni; e altresì perché la società concedente si è diligentemente adoperata, secondo buona fede, per vendere il bene prima che si deprezzasse ulteriormente.
- La causa è stata istruita mediante prove orali e CTU.

*

1. Va preliminarmente chiarito che A. Bank ha azionato nei confronti del F. unicamente il credito derivante dalla fideiussione prestata sul contratto di leasing n. LI 1207914. Tanto si evince chiaramente dalle p. 5 e 6 del ricorso monitorio e dalle conclusioni dello stesso, in cui, a fronte di un credito complessivo di € 726.826,63 nei confronti del debitore principale R. Box, viene chiesto al fideiussore il pagamento della minor somma di € 596.857,25, pari alla somma di capitale e interessi maturati in relazione al solo contratto sopra indicato. Il primo motivo di opposizione è, pertanto, inconferente, perché relativo a credito non azionato nei confronti dell'opponente.

2. Con il secondo motivo di opposizione il sig. F. chiede che il giudice faccia applicazione dell'art. 1526 c.c. e riduca, di conseguenza, l'indennizzo preteso da A. in base al contratto di leasing. Tale norma, dettata per il contratto di vendita con riserva della proprietà, prevede che in caso di risoluzione del contratto, quando le parti abbiano concordato che le rate pagate restino acquisite al venditore a titolo di indennizzo, *“il giudice, secondo le circostanze, può ridurre l'indennità convenuta”*. Questa disposizione si applica anche – per espressa previsione del suo 3° comma – quando il contratto *“sia configurato come locazione, e sia convenuto che, al termine di esso, la proprietà della cosa sia acquisita al conduttore per effetto del pagamento dei canoni pattuiti”*. La giurisprudenza di legittimità ritiene che l'art. 1526 trovi applicazione, per analogia, anche al contratto di leasing c.d. traslativo, che si caratterizza per il fatto che i canoni versati dall'utilizzatore costituiscono il corrispettivo (non solo e non tanto del godimento, quanto) della proprietà del bene concesso in leasing, proprietà che si trasferisce all'utilizzatore alla scadenza del contratto, normalmente dietro pagamento di una ulteriore somma (valore di riscatto) di importo notevolmente inferiore al residuo valore del bene. L'orientamento della Cassazione sul punto è costante ed è ribadito anche nelle sentenze più recenti (si vedano fra queste Cass. 2538/2016, 19532/2015, 8687/2015,

19272/2014). Non si ritiene quindi di discostarsi da tale orientamento per la sola circostanza – posta a fondamento di alcune sentenze di merito (fra cui quelle richiamate da A.) – che il contratto di leasing (sia esso traslativo o di godimento) assolve a una autonoma causa di finanziamento che lo rende non assimilabile a una vendita con riserva di proprietà. Sull'esistenza di tale autonoma causa può anche convenirsi; tuttavia la funzione di finanziamento viene realizzata, in questo caso, attraverso uno schema pienamente sovrapponibile alla vendita con riserva di proprietà e tale quindi da giustificare l'applicazione, in via analogica, della relativa disciplina. D'altra parte le sentenze richiamate da A. (e in particolare T. Milano 20.1.2012) giungono alla conclusione che *“la natura di finanziamento tipica del contratto, lecita e meritevole di tutela, è sufficiente a ritenere vincolanti tra le parti le disposizioni pattizie concordate per regolare le conseguenze economiche dell'anticipata risoluzione del contratto, a patto che sia consentito il riequilibrio delle posizioni di dare ed avere tra i contraenti e non si verifichino locupletazioni ingiuste a favore della concedente”*. Si esclude quindi l'applicazione dell'art. 1526 c.c., ma solo perché il regolamento contrattuale consente già, per come è strutturato in concreto, il riequilibrio delle posizioni nell'ipotesi di risoluzione anticipata del vincolo. Tuttavia a questo stesso risultato si può pervenire – come si dirà fra breve – non già escludendo l'applicabilità dell'art. 1526 al leasing traslativo; ma piuttosto verificando se, in concreto, ricorrano i presupposti previsti da questa norma per far luogo alla riduzione dell'indennizzo.

3. Prima di procedere oltre, è opportuno puntualizzare che il leasing di cui si tratta ha una chiara funzione traslativa. A fronte delle contrarie affermazioni di A. in comparsa di risposta – non approfondite e neppure mai ribadite nei successivi scritti difensivi – si osserva che:

- il costo sostenuto dal locatore per l'acquisto del veicolo (€ 950.000) viene interamente coperto attraverso l'unica operazione di leasing di cui si tratta, che prevede un corrispettivo globale per A. di € 1.061.380;
- il bene acquistato è certamente soggetto a obsolescenza, ma non così rapida da azzerarne il valore nel volgere di soli 4 anni; si tratta infatti di un'auto da competizione che può essere utilizzata anche a diversi anni di distanza dall'acquisto (eventualmente previo “declassamento” a una categoria di competizioni inferiore); tale circostanza è emersa anche dalla CTU e dalle CT di parte, che hanno esaminato beni di natura non dissimile al veicolo di cui si tratta;
- il prezzo di riscatto concordato (€ 9.500) è pari all'1% del prezzo di acquisto e a circa il 50% di una rata mensile; esso è quindi evidentemente irrisorio, e persino la vendita fatta da A. (e qui accesamente contestata dal F.) ha ottenuto più del doppio di tale valore;
- la facoltà di riscatto è interamente rimessa all'utilizzatore, che può liberamente scegliere se riscattare il bene o no.

Si ritiene che tutte queste caratteristiche connotino il leasing in questione come “traslativo”. E che trovi quindi applicazione l'art. 1526 c.c.

4. Dunque, in applicazione di questa norma, il giudice *“secondo le circostanze, può ridurre l'indennità convenuta”*. Si tratta di un potere – non di un obbligo – del giudice, riconducibile al potere di riduzione della

penale di cui all'art. 1384 c.c. E infatti anche l'indennizzo previsto a favore del concedente nel contratto di leasing assolve alla funzione di predeterminare l'entità del "risarcimento" per il caso in cui il contratto si risolva anticipatamente. Il potere di riduzione deve dunque essere esercitato *"avuto sempre riguardo all'interesse che il creditore aveva all'adempimento"* (art. 1384 c.c.). Il giudice deve quindi valutare se la pattuizione attribuisca al concedente vantaggi maggiori rispetto a quelli che avrebbe conseguito dalla regolare esecuzione del contratto (Cass. 888/2014). In questo senso depono anche la Convenzione di Ottawa sul leasing internazionale del 28.5.1988 (recepita in Italia con legge 259/1993), secondo cui il risarcimento del danno spettante al concedente deve essere tale da porlo nella stessa situazione in cui si sarebbe trovato se l'utilizzatore avesse esattamente adempiuto. Va ora puntualizzato che il potere di riduzione dell'indennità non può invece essere utilizzato per salvaguardare l'interesse che il debitore aveva alla regolare esecuzione del contratto. In altri termini: laddove la risoluzione anticipata, causata dall'inadempimento dell'utilizzatore, ponga quest'ultimo in una posizione peggiore rispetto a quella in cui si sarebbe trovato in caso di regolare attuazione del contratto, egli non può dolersene e invocare il potere di riduzione della penale. Con riferimento al caso concreto, è verosimile che l'utilizzatore del bene, in un leasing traslativo, preferisca, alla scadenza del contratto, conseguire la proprietà del bene, piuttosto che il corrispettivo derivante dalla sua vendita effettuata dallo stesso concedente. Tuttavia, poiché questa diversa (e per lui peggiore) situazione trova causa nel suo inadempimento, egli non può dolersene invocando la riduzione della penale. Infatti la riduzione è funzionale unicamente a evitare abusi del venditore (o del concedente), i quali per effetto dell'inadempimento verrebbero a trovarsi in una situazione migliore (a "guadagnare di più") di quella in cui si sarebbero trovati in caso di regolare esecuzione del contratto.

5. Ciò che normalmente determina – nella vendita con riserva di proprietà e nel leasing traslativo – l'indebito vantaggio per il venditore o il concedente è il fatto che, in caso di scioglimento anticipato del contratto, egli conserva la proprietà del bene e, al tempo stesso, in virtù di clausole contrattuali (che derogano alla previsione dell'art. 1526 1° comma) può trattenere le rate già percepite o addirittura (come nel caso in esame) pretendere il pagamento di quelle a scadere. Tuttavia, quando il contratto preveda che il concedente debba "riversare" all'utilizzatore il prezzo ricavato dalla vendita del bene, questo "indebito vantaggio" viene annullato. Il concedente infatti ottiene la medesima "utilità" che gli sarebbe derivata dalla regolare esecuzione del contratto: tutti i canoni previsti e il prezzo di riscatto. Ogni utile conseguito dalla vendita deve invece essere versato all'utilizzatore (oppure imputato a deconto del suo credito per canoni insoluti e accessori). Nel caso di specie il contratto di leasing prevede proprio questo meccanismo di "riequilibrio" delle parti. Per un verso infatti l'art. 23 determina l'indennizzo dovuto al concedere in misura pari a tutti i canoni ancora a scadere (depurati degli interessi) oltre al prezzo di acquisto; parimenti il concedente ha diritto di trattenere, a norma dell'art. 21 del contratto, i canoni scaduti e già pagati. Per altro verso però l'art. 21 prevede che l'utilizzatore *"avrà diritto di ricevere dal concedente medesimo il pagamento di una somma, a titolo di risarcimento, pari al corrispettivo imponibile che questi avrà"*

ricavato dalla vendita dei beni". Nell'ipotesi in cui la vendita dei beni intervenga prima del pagamento dell'intero credito del concedente, la stessa clausola prevede che il prezzo ricavato debba essere imputato a deconto delle ragioni di credito dell'esponente. Alla luce di questa previsione deve escludersi che il concedente consegua un indebito vantaggio dall'inadempimento dell'utilizzatore. Ciò pare confermato dall'analisi dei pagamenti effettuati (risultanti dai doc. 8 e 15 del convenuto):

- il costo del bene finanziato era di € 950.000 (oltre IVA)
- il corrispettivo globale previsto in contratto era di € 1.061.380 (oltre IVA, e dunque € 1.263.042)
- l'utilizzatore ha pagato la rata iniziale di € 190.000 oltre a 19 rate di € 22.133,08 IVA compresa ciascuna, per un totale di € 610.528,52;
- A. ha chiesto, col decreto ingiuntivo, i 10 canoni già maturati e non pagati (dal 20 al 29 di € 22.133,08 ciascuno), i canoni a scadere (dal 21 al 47), depurati degli interessi non ancora maturati, e il valore di riscatto (€ 9.500 oltre IVA); da questo importo è stato detratto quanto ricavato dalla vendita (€ 20.000); la differenza richiesta è di dunque di € 530.863,56;
- sommando quanto già pagato (€ 610.528,52) a quanto qui richiesto (€ 530.863,56), si ottiene l'importo di € 1.141.392,08, che è inferiore al corrispettivo globale previsto in contratto.

*

Dunque, pur essendo applicabile alla fattispecie l'art. 1526 c.c., non sussistono tuttavia, in concreto, i presupposti per operare la riduzione dell'indennità prevista da questa norma.

6. Con il terzo motivo di opposizione il F. si duole del fatto che A. abbia venduto il bene a un prezzo "vile", notevolmente inferiore al suo valore commerciale; e abbia così pregiudicato l'interesse della sua controparte, in violazione dei principi di buona fede e correttezza. In termini generali, l'inquadramento proposto dall'opponente pare corretto. Si è visto che l'art. 1526 c.c. pone un "limite" alla tutela del creditore contro l'inadempimento, impedendo ch'egli consegua attraverso l'indennizzo, una somma superiore a quanto avrebbe ottenuto dalla regolare esecuzione del contratto. La norma non opera invece, se non "indirettamente", a tutela del debitore; essa cioè non pone limiti alle condotte abusive del concedente che possano aver pregiudicato indebitamente la posizione dell'utilizzatore. La tutela contro queste condotte va ricercata nelle previsioni generali degli art. 1175 e 1375 c.c. (correttezza delle parti e adempimento secondo buona fede del contratto). E anche in quella dell'art. 1227 c.c. Se infatti l'indennità prevista a favore del concedente costituisce una forma di liquidazione anticipata del danno, il creditore ha il dovere di agire secondo diligenza per contenere i danni; e non può ottenere il ristoro dei danni che, così operando, avrebbe potuto evitare.

7. Nel caso di specie, il danno lamentato dal F. è pari alla differenza fra il valore di mercato dell'auto e la somma che è stata ricavata dalla vendita. Se quest'ultima somma è pacifica (€ 20.000), le parti controvertono invece sul valore che il veicolo aveva al tempo in cui il contratto è stato risolto: sia in rapporto al suo valore commerciale in senso stretto, sia in relazione alle sue condizioni concrete. Per valutare la

condotta del concedente, e verificare se abbia fatto uso dell'ordinaria diligenza per impedire il verificarsi o l'aggravarsi dei danni, vengono in considerazione: il tempo trascorso fra l'epoca di risoluzione del contratto e quella di ritiro del bene; le condizioni in cui si trovava l'auto quando è stata ritirata (stato d'uso, danni, presenza di ricambi smontati, etc.); e infine il valore di mercato in senso stretto. Al riguardo si osserva:

- le prime rate di canone non pagate sono quelle dei mesi di giugno e luglio 2010 (v. estratto conto doc. 15 A.); non risulta agli atti la comunicazione da parte di A. di risoluzione del contratto; dall'esame del medesimo estratto conto (doc. 15) risulta che i canoni hanno continuato a essere addebitati fino ad aprile 2011;
- il teste L. C. ha riferito che il team corse R. Box ha cessato l'attività a fine 2010 ed è stato messo in liquidazione nel 2011; ha dichiarato inoltre che *“nel novembre 2010 ho ricevuto dalla L. le lettere con cui si chiedeva la restituzione dei veicoli concessi in leasing”*: questi dichiarazioni appaiono congruenti con le risultanze dell'estratto conto sui canoni non pagati;
- il teste Mario V. (già dipendente di A.), ha avuto contatti con la R. Box in ordine alla gestione del contratto di leasing; egli ha dichiarato di aver ricevuto, il 29.11.2010, una mail con cui si mettevano a disposizione i beni per il ritiro;
- tuttavia l'auto di cui si discute è stata ritirata ben un anno dopo, il 28 novembre 2011, come risulta dal verbale di ritiro (doc. G A.);
- l'auto, che era stata acquistata nell'ottobre 2008 per il prezzo di € 950.000 oltre IVA (doc. 9 A.), è stata venduta nell'ottobre 2012 per il prezzo di € 20.000 (doc. 18 A.); fra la data del ritiro e quella della vendita è trascorso quindi ancora un anno circa.

Questi primi elementi lasciano trasparire una condotta del concedente non improntata a diligenza nella fase di recupero del bene (tempestivamente messo a disposizione dal debitore). A. ha infatti continuato ad addebitare le rate del leasing, lasciando il bene nella disponibilità del debitore. Di fatto, fra la messa a disposizione dell'auto e la sua vendita sono trascorsi circa due anni. Parte di questo tempo è stata assorbita dalle necessarie operazioni di vendita; ma in gran parte si tratta di un ingiustificabile ritardo che ha comportato – considerate le caratteristiche del bene, soggetto a obsolescenza tecnologica – un pregiudizio per l'utilizzatore. Basti pensare che se la vettura fosse stata tempestivamente ritirata, avrebbe potuto ragionevolmente essere venduta all'inizio del 2011, quando aveva circa due anni e mezzo di vita anziché quattro.

Per quanto riguarda la “completezza” della vettura restituita, va anzitutto rilevato che la c.d. “perizia” di A. redatta da Franco M. (doc. D) si caratterizza per l'estrema genericità e superficialità: in poche righe viene attribuito all'auto (che, lo si ricorda, era stata acquistata 4 anni prima per € 950.000) il valore di € 2.000, affermando che versava in *“pessime condizioni generali”* ed era *“priva della motorizzazione”* (senza considerare che l'auto era stata in effetti acquistata e concessa in leasing priva del motore) e priva anche *“di numerosi componenti meccanici (sospensioni, avantreno, sterzo, ecc.), pneumatici su ruote in lega usurati”*. Lo stesso M., sentito come testimone, ha dichiarato che al momento del ritiro non è stata fatta verifica in contraddittorio circa la presenza di tutti i pezzi smontati dalla vettura; ha però affermato che insieme all'auto erano state consegnate delle parti di ricambio, ma non è

stato in grado di dire con precisione quali fossero. Va ulteriormente osservato che le condizioni di riconsegna dei beni concessi in leasing, secondo la prassi seguita dall'istituto e riferita dal teste V., "vengono verificate al momento del ritiro, in cui viene fatto un verbale di consegna". Nel caso in esame il verbale (doc. G A. di cui si è detto) non è stato compilato dal M., perché – a suo dire – "la vettura era diversa e le sue caratteristiche non potevano essere sinteticamente rappresentate in quel documento". Si tratta di una giustificazione manifestamente insufficiente che dà conto, al contrario, di come sia stata negligente la condotta di A. anche in fase di ritiro del bene. La stessa valutazione fatta a posteriori dal M. nella "perizia" di cui s'è detto, è stata platealmente smentita dal prezzo ricavato dalla vendita; prezzo che – pur se di per sé irrisorio – è stato comunque 10 volte superiore a quello indicato dal perito.

Per quanto riguarda infine il valore di mercato dell'auto, va anzitutto osservato che – quale che fosse tale valore – esso era evidentemente ben superiore all'inizio del 2011 (epoca in cui la vettura avrebbe potuto essere venduta se A. avesse operato con diligenza) rispetto alla fine del 2012 (epoca di vendita effettiva). In secondo luogo si rileva che, se la perizia M. di cui s'è detto sopra è del tutto inattendibile, parimenti non convince la valutazione indicata dal perito del F. (doc. 4 attore), che valuta il veicolo € 425.000 sulla base di una analisi superficiale basata su "informazioni assunte da operatori del settore" (non meglio identificati) ed operando, in pratica, un abbattimento lineare pari al 50% del valore di acquisto (assunto in € 850.000): vendita avvenuta dopo 3 anni dall'acquisto, in relazione a una "vita utile" di 6 anni. La perizia del F. non è condivisibile anche perché – come messo in luce dal CTU – prende come riferimento una *vettura diversa* (per tipo di telaio e anno di produzione) rispetto a quella per cui è causa. Premesso che la valutazione di un veicolo del genere è particolarmente complessa per la mancanza di listini, si ritiene debbano essere evidenziati i seguenti elementi:

- il CTU rileva che al momento del ritiro la vettura era ancora validamente utilizzabile nelle competizioni sportive, in base ai regolamenti delle stesse (e sicuramente sarebbe stata utilizzabile più a lungo se fosse stata ritirata tempestivamente presso l'utilizzatore);
- il CTU ha ritenuto – anche sulla base delle fotografie prodotte dalle parti – che la vettura non fosse stata consegnata completa e che la carrozzeria non fosse in buono stato;
- il fatto che l'auto avesse alcuni componenti smontati è irrilevante ai fini del suo valore;
- il più probabile valore commerciale è indicato dal CTU in € 220-230.000.

Si tratta ora di valutare qual è il danno subito dal F. a causa della condotta negligente di A. nel ritiro e nella vendita del bene. Alla luce di tutti gli elementi sopra considerati si ritiene che:

- a) se l'auto fosse stata ritirata quando venne messa a disposizione e, di conseguenza, venduta subito dopo, sarebbe stato ricavato dalla vendita un prezzo superiore di almeno il 20% a quanto indicato dal CTU;
- b) l'auto venne riconsegnata priva di numerosi pezzi e con la carrozzeria rovinata, cosa che comporta un decremento del suo valore in misura di circa il 20%.

Si ritiene quindi – “compensando” le due situazioni appena indicate – di individuare il danno subito dall’utente nella misura di € 225.000 (valore medio fra quelli indicati dal CTU).

8. Alla luce delle considerazioni che precedono, il decreto ingiuntivo deve essere revocato. La domanda proposta da A. col ricorso – diretta a ottenere il pagamento di tutte le somme dovute in forza del contratto di leasing garantito dal F. – può essere solo parzialmente accolta, tenendo conto della fondatezza dell’eccezione con cui il F. ha chiesto la riduzione dell’indennizzo applicato dalla banca. L’indennizzo – che ha la funzione risarcitoria propria della penale – deve essere ridotto ai sensi dell’art. 1227 2° comma c.c. nella misura di € 225.000. La somma dovuta dal F. è dunque pari a € 371.857,25.

9. Tenuto conto della parziale fondatezza dell’opposizione; considerati, per altro verso, l’esistenza e l’entità del credito di A., si ritiene di dover compensare in misura di un terzo (1/3) le spese del giudizio. La restante parte di dette spese va posta a carico del F.. Esse vengono liquidate come segue, sulla base dei parametri di cui al D.M. Giustizia n. 55/2014:

- fase di studio € 4.000
- fase introduttiva € 2.500
- fase istruttoria € 7.000
- fase decisoria € 4.500

E dunque in totale € 18.000, oltre spese generali, IVA e CPA come per legge.

Considerato che la CTU si è resa necessaria per accertare il valore del bene concesso in leasing, che è risultato essere stato venduto da A. a un prezzo notevolmente inferiore al suo valore di mercato, si ritiene che le spese di CTU debbano essere interamente poste a carico di A.. Si conferma la liquidazione di cui al decreto del 18.11.2015 .

P.Q.M.

Il Tribunale di Torino, definitivamente pronunciando sull’opposizione proposta da F. A. avverso il decreto ingiuntivo n. 4337/2013, così provvede:

revoca il decreto ingiuntivo;

condanna F. A. al pagamento in favore di A. CREDIT MANAGEMENT BANK SPA di € 371.857,25 oltre interessi legali dalla domanda al saldo;

compensa per un terzo (1/3) le spese del giudizio e

condanna A. F. al rimborso della restante parte (2/3) di dette spese in favore di A. CREDIT MANAGEMENT BANK SPA, liquidandole, per il loro intero ammontare, in € 18.000, oltre spese generali, IVA e CPA come per legge;

pone in via definitiva le spese di CTU, liquidate come da provvedimento del 18.11.15, a carico di A. CREDIT MANAGEMENT BANK SPA .

Torino, 2 marzo 2016