

La Cassazione delinea il corretto perimetro nel quale va collocata l'operazione

# Notifica a procedura blindata

## Non basta aver dimostrato la consegna al legittimato

DI GIOVAMBATTISTA PALUMBO

**P**rocedura blindata per una corretta notificazione degli atti. La Corte di Cassazione, con la sentenza n. 1307 del 26 gennaio 2015, decidendo un ricorso in cui il concessionario lamentava, sotto il profilo della violazione di legge e del difetto di motivazione, che il giudice di merito aveva ritenuto l'irregolarità della notifica per violazione della disposizione di cui all'art. 139 cod. proc. civ., laddove si trattava di una notificazione da eseguirsi a norma dell'art. 145, primo comma, primo periodo, cod. proc. civ., ha affermato importanti principi in tema

di notifica degli atti impositivi alle persone giuridiche. Nella specie, a parere del ricorrente, si doveva infatti applicare l'art. 145, comma 1, primo periodo, cod. proc. civ., che stabilisce che «la notificazione alle persone giuridiche si esegue nella loro sede, mediante consegna di copia dell'atto al rappresentante o alla persona incaricata di ricevere le notificazioni o, in mancanza, ad altra persona addetta alla sede stessa ovvero al portiere dello stabile in cui è la sede», essendo dunque ammissibile la consegna dell'atto al portiere, come avvenuto nel caso di specie. Secondo la Suprema corte, tuttavia, nella logica della

norma la consegna al portiere, così come la consegna «ad altra persona addetta alla sede», non costituisce un'in-



differente alternativa circa l'identificazione del soggetto

cui l'atto può essere consegnato, perché richiede che da parte dell'ufficiale notificante sia accertata, come presupposto legittimante, la «mancanza» del «rappresentante della società» o della «persona incaricata di ricevere le notificazioni». Anche poi ipotizzando che non sia necessario che il predetto accertamento sia compiuto con l'utilizzo di «formule sacramentali», resta il fatto che non basta dimostrare che l'atto sia stato consegnato al soggetto indicato dalla norma come legittimato a riceverlo, perché ne derivi come immediata conseguenza la

validità dell'intero processo notificatorio. Occorre infatti anche la prova che l'atto, non consegnato direttamente all'effettivo destinatario, sia comunque pervenuto, e quando, nella «sfera di conoscenza» di questo ultimo, in particolare mediante la produzione della ricevuta della raccomandata, e in ogni caso del relativo avviso di ritorno, con la quale sia stata data al destinatario effettivo notizia della consegna dell'atto a uno dei soggetti normativamente legittimati a riceverlo.

© Riproduzione riservata



La sentenza sul sito [www.italiaoggi.it/docio7](http://www.italiaoggi.it/docio7)

### LETTURE DI DIRITTO



**Autore** – Lorenzo Morello  
**Titolo** – «Per sempre...» ovvero come far durare una storia d'amore  
**Casa editrice** – Gaiaitalia.com, 2015, pagg. 108  
**Prezzo** – Euro

4,80

**Argomento** – Una coppia può durare per sempre? Ed esiste una «formula segreta» che faccia in modo che ciò accada? In realtà la celeberrima frase con cui si concludono le fiabe («e vissero tutti felici e contenti») sembra sempre più una chimera se si leggono le statistiche matrimoniali del nostro Paese che sanciscono in sette anni la durata media di un matrimonio. Ma perché tanti amori che si credono emancipati, razionali, moderni, soccombono di fronte alla separazione fra amore e creatività, fra sessualità e misticismo? Perché si vive come un pericolo il fatto che ci siano delle preferenze sessuali non codificate? Vivere appieno la propria vita, il proprio genere, la propria sessualità, (senza che questo significhi deficit o privilegio) è diritto di tutti, manifestazione della propria personalità, di identità profonda, di realizzazione. E questo implica il diritto a non volersi riconoscere in nessun genere sessuale «codificato». Un'affermazione di tal sorta, sostiene Lorenzo Morello, presidente nazionale di «Avvocati per la mediazione» e mediatore professionale con esperienza ultradecennale sul campo, «potrebbe dare spazio ad attacchi che vogliono leggere in queste parole una sorta di lassismo o di liberalismo: nulla di più lontano da questo pensiero. Il diritto non deve curarsi di essere à la page, ma certo non può ignorare una realtà esistente, che non va repressa, ghettizzata o trascurata, ma che necessita di essere disciplinata da un «diritto leggero» o, comunque, da una legislazione sobria, che ri-

sponda ai problemi reali e non alle paure, ai fantasmi, ai pregiudizi. Là dove non si commettono reati, la legge non deve punire ma nemmeno tacere. Solo disciplinare». Attraverso un taglio strettamente giuridico nella trattazione di taluni aspetti (dai doveri principali del matrimonio, all'allontanamento legittimo, dalla violazione del dovere di collaborazione tra i coniugi al risarcimento del danno aquilano) e più psicologico-umanistico in altri, l'autrice rivolge il suo lavoro all'analisi delle dinamiche di coppie di ogni genere (sposate, fidanzate, conviventi, omosessuali ed eterosessuali) cercando di abbattere le differenze di genere sessuale in modo che possa essere utile a donne e uomini, e facendo un'analisi obiettiva su come ricostruire, partendo da un momento di crisi, un rapporto solido che abbia la «velleità del per sempre».

**Autori** – Corrado Mandirola e Lorenzo Minunno.

**Titolo** – Liberi professionisti e trasferimento della clientela e dello studio

**Casa editrice** – Wolters Kluwer, Milano, 2015, pagg. 230

**Prezzo** – Euro 30

**Argomento** – Le operazioni di trasferimento di clientela professionale mettono in luce aspetti interessanti sia se si guarda



con gli occhi del professionista cedente sia con quelli del professionista acquirente. Da un lato, infatti, tali operazioni possono costituire strumenti attraverso i quali i liberi professionisti possono conseguire profitto attraverso la negoziazione di un'entità (la propria clientela) che hanno formato e consolidato nel corso degli anni e che ritengono parte integrante del proprio patrimonio. Dall'altro vi è l'opportunità per i professionisti potenziali acquirenti

di implementare la propria attività o, nel caso di giovani che si affacciano sul mercato professionale, di partire con una certa serenità contando su di una precostituita base di clientela.

Il trasferimento della clientela dello studio professionale è un fenomeno in costante crescita e la guida operativa realizzata da Corrado Mandirola e Lorenzo Minunno, entrambi esperti della materia, offre un panorama completo ed aggiornato delle procedure da seguire per arrivare ad una soddisfacente operazione di cessione dello studio professionale sia per chi vende che per chi acquista. Gli aspetti civilistici e fiscali di tali operazioni e l'analisi dei modelli valutativi specifici e di modelli contrattuali ad hoc fanno della guida un ottimo strumento di riferimento.

**Autori** – Aa.vv.

**Titolo** – Iva. Dichiarazione annuale e comunicazione dati

**Casa editrice** – Seac, Trento, 2015, pagg. 512

**Prezzo** – Euro 30

**Argomento** – Il mese di febbraio 2015 rappresenta l'ultimo (salvo modifiche) in cui sarà presentata la Comunicazione annuale Dati Iva. La legge di Stabilità 2015, infatti, ha apportato importanti modifiche al dpr n. 322/1998 con effetto a partire dalla dichiarazione Iva relativa al 2015, modificando gli obblighi di presentazione di dichiarazione e comunicazione annuale dati. In sostanza dall'anno prossimo vi sarà l'obbligo di presentazione della dichiarazione Iva in forma autonoma entro il mese di febbraio e la contestuale abrogazione dell'obbligo di presentazione della comunicazione dati Iva. Per il 2014, dunque, valgono ancora le vecchie regole e, pertanto, i soggetti interessati dovranno presentare la comunicazione annuale dati Iva



utilizzando i modelli forniti dall'amministrazione. Il testo edito da Seac si propone come guida alla compilazione commentando nel dettaglio le istruzioni ministeriali, proponendo a miglior comprensione, numerosi esempi di compilazione. Parte corposa del testo è dedicata alla dichiarazione annuale e alle novità che impattano sulla compilazione della stessa: da quelle collegate alla presenza del nuovo regime forfetario alle nuove modalità di esecuzione del rimborso Iva.

**Autore** – Vincenzo Nasini

**Titolo** – Il nuovo condominio: casi concreti e soluzioni

**Casa editrice** – La Tribuna, Piacenza, 2014, pp. 190

**Prezzo** – Euro 19

**Argomento** – Da Acqua a Zerbino, attraverso Barriere architettoniche e Innovazioni, sono proposti in ordine alfabetico 300 quesiti, con altrettante risposte, in materia condominiale. Il carattere immediato del volume è semplice: la sua concretezza e praticità. Serve in primo luogo all'amministratore di condominio, ma altrettanto bene risponde a domande del semplice condòmino, interessato a risolvere questioni che si pongono con inusitata frequenza e che sono spesso motivo di liti fra vicini, di contestazioni nelle assemblee e anche di vertenze giudiziarie. È utile altresì ai frequentatori dei corsi obbligatori, ora previsti dalla legge, per la formazione (iniziale o periodica) degli amministratori. In molte risposte si avvertono le novità introdotte dalla recente riforma degli articoli codicistici in materia condominiale. I pareri espressi sono sobri: quindi citano solo gli estremi delle sentenze, alla ricerca della chiarezza e della semplicità, così da appagare domande che richiedono risposte agili, ma giuridicamente solide. Essi derivano dalla pluriennale esperienza dell'autore, responsabile del Coordinamento condominiale della Confedilizia.

Giovanni Galli  
a cura di  
Francesco Romano