



# COME COMPRARE E VENDERE CASA

Regole e suggerimenti  
per una compravendita senza preoccupazioni



Camera di Commercio  
Perugia

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA  
DI PERUGIA

# COME COMPRARE E VENDERE CASA

Regole e suggerimenti  
per una compravendita senza preoccupazioni



Camera di Commercio  
Perugia



*Associazioni Consumatori aderenti:*



CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA  
DI PERUGIA

# COME COMPRARE E VENDERE CASA

Regole e suggerimenti  
per una compravendita senza preoccupazioni



Camera di Commercio  
Perugia



"Il volume è stato realizzato da Camera di Commercio di Perugia - Borsa Immobiliare dell'Umbria"

© 2011 Camera di Commercio di Perugia

La riproduzione e/o diffusione parziale o totale dei contenuti del volume è consentita esclusivamente con la citazione completa della fonte "Camera di Commercio di Perugia"

Edizione aggiornata al marzo 2011

Stampa Litograftodi - Todi (PG)  
Finito di stampare dicembre 2011

# INDICE

PRESENTAZIONE .....	7
INTRODUZIONE .....	9
CAPITOLO PRIMO	
<b>Come acquistare o vendere casa .....</b>	<b>13</b>
<b>1. Compravendita in proprio .....</b>	<b>13</b>
<b>2. Compravendita tramite un intermediario professionale .....</b>	<b>14</b>
● La figura del mediatore o agente immobiliare .....	14
● La figura del mandatario .....	15
● Responsabilità e diritti dell'agente immobiliare .....	16
● Consigli per chi si rivolge ad un'agenzia immobiliare .....	17
<b>3. Valutazione dell'immobile oggetto di compravendita .....</b>	<b>19</b>
● La stima dell'immobile: il giudizio di stima sintetico e la valutazione analitica .....	19
● La determinazione delle consistenze: come misurare la superfici immobiliari .....	20
<b>4. Clausole vessatorie nei contratti immobiliari .....</b>	<b>22</b>
● Clausola d'irrevocabilità .....	24
● Clausola d'esclusività .....	25
● Tacito rinnovo dell'incarico .....	25
● Clausola penale .....	26
● Foro competente .....	26
CAPITOLO SECONDO	
<b>La lista delle verifiche da effettuare e dei documenti da controllare ...</b>	<b>29</b>
<b>1. Titolo di proprietà e/o provenienza .....</b>	<b>29</b>
<b>2. Aspetti urbanistici .....</b>	<b>30</b>
<b>3. Aspetti catastali .....</b>	<b>31</b>
<b>4. Aspetti condominiali .....</b>	<b>32</b>
<b>5. Conformità degli impianti .....</b>	<b>33</b>
<b>6. Certificazione energetica .....</b>	<b>35</b>

## CAPITOLO TERZO

### **Le fasi della compravendita e gli atti che impegnano**

<b>il venditore e l'acquirente</b> .....	43
<b>1.</b> La trattativa o fase precontrattuale .....	43
<b>2.</b> La proposta di acquisto .....	43
<b>3.</b> Il contratto preliminare .....	47
<b>4.</b> Il contratto definitivo o rogito notarile .....	52
● Documenti da portare al notaio per il rogito .....	57
<b>5.</b> Acquisto di immobile da costruire .....	59
<b>6.</b> Acquisto da cooperativa edilizia .....	61
<b>7.</b> Edilizia convenzionata .....	62

## CAPITOLO QUARTO

<b>Gli aspetti fiscali</b> .....	65
<b>1.</b> L'IVA .....	65
<b>2.</b> L'imposta di registro .....	66
<b>3.</b> Agevolazioni prima casa .....	67
<b>4.</b> Riepilogo delle imposte .....	68
<b>5.</b> Plusvalenze .....	69
<b>6.</b> Il costo del notaio .....	69

## CAPITOLO QUINTO

<b>Le comunicazioni successive all'atto</b> .....	71
<b>1.</b> Cessione di fabbricato .....	71
<b>2.</b> ICI (Imposta Comunale sugli immobili) .....	72
<b>3.</b> Tassa sui rifiuti solidi urbani .....	72
<b>4.</b> Allacciamento principali utenze .....	72
<b>5.</b> Voltura spese condominiali .....	73
<b>6.</b> Altre comunicazioni .....	73

## CAPITOLO SESTO

<b>Responsabilità e garanzie per vizi e difetti dell'immobile</b> .....	75
<b>1.</b> Garanzia dovuta dal venditore di immobili .....	75
<b>2.</b> Garanzia dovuta dal costruttore di immobili .....	76
<b>3.</b> Conclusioni .....	78

# PRESENTAZIONE

*La casa è oggi il bene primario di ogni famiglia italiana. E' proprio per questo che la Camera di Commercio di Perugia, curando la redazione della presente Guida, vuole fornire un valido aiuto a tutti coloro che devono affrontare la tematica della scelta, dell'acquisto o della vendita di un immobile.*

*La pubblicazione della " Guida come comprare e vendere casa" è finalizzata a fornire ai consumatori, alle imprese e agli operatori economici in genere un utile e valido strumento di consultazione in un comparto così importante e complesso come quello delle compravendite immobiliari.*

*In tale ottica, in effetti, la Camera di Commercio di Perugia, in coerenza con la sua "mission" istituzionale volta ad assicurare la trasparenza dei mercati e ad agevolare le transazioni economiche, mira fattivamente ad ampliare la circolazione di informazioni e di conoscenza in un settore che presenta regole e procedure complesse e articolate e per questo non sempre del tutto chiare al cittadino.*

*Questa guida, realizzata su iniziativa della Borsa Immobiliare dell'Umbria, vede coinvolti nella redazione, oltre all'ufficio legale della Camera di Commercio per quanto riguarda la parte relativa ai contratti di compravendita immobiliare e alle clausole vessatorie, anche gli agenti immobiliari del Comitato per il Listino e del Comitato di Vigilanza e le associazioni per la tutela dei consumatori presenti nel territorio.*

*All'interno del volume si possono trovare tutte le indicazioni necessarie affinché si possano comprendere meglio i criteri per l'individuazione del valore di mercato di un immobile e si procede ad una analisi dettagliata di tutte le molteplici operazioni che devono essere effettuate in caso di compravendita tenendo conto delle principali novità legislative e degli strumenti di tutela che l'ordinamento mette a disposizione dei soggetti coinvolti.*

*La presente pubblicazione si rivolge, dunque, a tutti coloro che si avvicinano al mercato immobiliare e ha l'ambizione di fornire loro uno strumento di ausilio pratico, di rapida consultazione, completo, semplice e chiaro nel linguaggio.*

*Ing. Giorgio Mencaroni  
Presidente della Camera di Commercio  
Industria Artigianato e Agricoltura di Perugia*

# INTRODUZIONE

*La Camera di Commercio di Perugia, coerentemente alle vigenti disposizioni legislative che assegnano al sistema camerale un ruolo preponderante nel favorire la trasparenza dei mercati e nel fornire informazioni di tipo economico finalizzate ad agevolare e a promuovere l'economia locale, ha istituito, in collaborazione con la Camera di Commercio di Terni la BORSA IMMOBILIARE DELL'UMBRIA.*

*La Borsa Immobiliare dell'Umbria offre un contributo fondamentale affinché le transazioni immobiliari che si svolgono in ambito regionale siano effettuate in condizioni di trasparenza e di certezza.*

*La BORSA IMMOBILIARE DELL'UMBRIA è disciplinata da un regolamento specifico che prevede quali organi il COMITATO PER IL LISTINO e il COMITATO DI VIGILANZA, entrambi nominati dalla Camera di Commercio.*

*Il COMITATO PER IL LISTINO ha funzioni fondamentali nell'ambito della elaborazione e diffusione di informazioni economiche relative al mercato immobiliare.*

*Il Comitato si occupa infatti di rilevare i prezzi delle transazioni immobiliari locali e di pubblicare tali rilevazioni nel LISTINO trimestrale, disponibile sia in formato cartaceo sia tramite collegamento telematico al sito della Camera di Commercio di Perugia: i dati ivi contenuti sono un prezioso strumento di orientamento per i cittadini e le imprese nella gestione delle compravendite del settore.*

*La BORSA IMMOBILIARE dell'Umbria fornisce inoltre un servizio stime, si occupa cioè, dietro specifica richiesta, di quantificare il valore di un immobile. Tale attività risponde in modo ottimale alle esigenze di qualsiasi interlocutore: enti pubblici, istituzioni private, operatori del settore e cittadini/consumatori.*

*Il servizio, gestito dalla Direzione della Borsa Immobiliare, si avvale, per la stima, di un pool di periti composto da Agenti Immobiliari accreditati presso la Borsa immobiliare dell'Umbria ed iscritti al ruolo dei periti ed esperti della Camera di Commercio. Ad ulteriore garanzia dell'attendibilità della valutazione immobiliare effettuata, ogni singola perizia viene poi certificata dal Comitato per il Listino attraverso l'apposizione del visto di congruità del Presidente.*

*Il COMITATO DI VIGILANZA, diversamente, esercita un potere di controllo generale sull'attività di Borsa vigilando sul regolare andamento del mercato e sul rispetto delle*

*leggi, dei regolamenti e delle disposizioni della Camera di Commercio da parte degli agenti accreditati.*

*In coerenza con la sua missione istituzionale e nell'ottica di una sempre maggiore promozione della trasparenza dei mercati attraverso la diffusione di regole di condotta uniformi e condivise da operatori, consumatori e imprese, la Camera di Commercio di Perugia, ha promosso la redazione della presente PUBBLICAZIONE.*

*La stesura della stessa, infatti, si è resa necessaria in quanto il susseguirsi di molteplici disposizioni legislative ha reso la materia della compravendita immobiliare estremamente complessa, tanto da richiedere un notevole bagaglio di conoscenze che spaziano dall'ambito tecnico-giuridico, alle normative di tipo urbanistico-edilizio, fino alle disposizioni di tipo civilistico sulla conclusione dei contratti di compravendita e alle disposizioni di tipo tributario per quanto riguarda il delicato profilo degli adempimenti fiscali.*

*In effetti con recenti provvedimenti normativi, soprattutto di natura fiscale, il legislatore è intervenuto a modificare e integrare le semplici regole del codice civile sicché oggi, anche per coloro che già hanno maturato una qualche esperienza nel settore, si rende necessario aggiornare le proprie conoscenze nel momento in cui si accinge all'investimento immobiliare per non trovarsi davanti a sgradite sorprese.*

*Per di più, sia l'acquisto che la vendita di un immobile dovrebbe essere preceduto da una attenta indagine sull'andamento del mercato immobiliare e da una conoscenza, ancorché sommaria, dei criteri di valutazione del valore degli immobili stessi.*

*Circa l'80% delle famiglie italiane sono proprietarie della casa in cui abitano con tendenza – come dimostrano recenti ricerche – a cambiare l'alloggio al fine di soddisfare mutate esigenze del nucleo familiare, conseguire maggiore qualità dell'abitare, disporre di maggiori servizi, usufruire di abitazioni concepite per una maggiore efficienza energetica*

*In ogni caso l'acquisto e la vendita di un immobile non sono cose da prendere alla leggera, non solo per la notevole rilevanza economica della compravendita, ma anche perché oggi, data la complessità delle procedure e delle normative urbanistico-fiscali, non rappresentano più un'attività che può essere svolta con poche nozioni.*

*L'acquisto della casa comporta infatti scelte importanti e delicate nella vita di una persona in quanto, spesso, rappresenta l'investimento dell'intero risparmio di una famiglia ivi compreso quello futuro, se il pagamento avviene mediante l'accensione di un mutuo ipotecario o a rate.*

*Allo stesso modo la vendita di un immobile costituisce un momento denso di significati: dall'investimento, alla trasformazione del patrimonio.*

*Con la presente guida la Camera di Commercio intende quindi fornire uno strumento di informazione indispensabile per tutti coloro che si accingono all'acquisto e/o vendita di un immobile sia nel caso che intendano procedere da soli sia nel caso che agiscano con l'intervento di un intermediario professionale.*

*In tal modo ogni soggetto che intende procedere a una compravendita immobiliare avrà una panoramica esaustiva ed aggiornata delle soluzioni da porre in essere ai fini di una transazione senza rischi.*

## Come acquistare o vendere casa

### 1. Compravendita in proprio

Il soggetto che si appresta ad acquistare un immobile ha a disposizione essenzialmente due alternative:

- a) può acquistare l'immobile direttamente da un soggetto privato;
- b) può rivolgersi ad un intermediario professionale (tipicamente un'agenzia immobiliare).

Chi decide di operare in modo autonomo deve comunque essere ben consapevole delle molteplici problematiche connesse ad una tale attività.

Per definire l'acquisto o la vendita di un immobile si debbono valutare mille ed una condizione, che partono da ciò che maggiormente confà alle personali esigenze, per intrecciarsi con tante problematiche connesse a regolarità, requisiti, obblighi, vincoli.

Agire personalmente richiede tempo, programmazione e metodo.

Chi è interessato all'acquisto può iniziare la ricerca personale dell'immobile con una ricognizione della zona che interessa e annotare i numeri telefonici indicati nei cartelli affissi sui portoni che pubblicizzano gli immobili in vendita; ottimo è anche il passaparola con gli amici, parenti, nelle portinerie degli stabili o con gli amministratori e negozianti della zona che più di altri conoscono il quartiere.

È altresì possibile consultare gli annunci sui principali quotidiani locali o riviste specializzate nonché le inserzioni su internet ma in questo caso, per sottrarsi a perdite di tempo o sorprese, è sempre necessario verificare che il soggetto che ha pubblicizzato l'offerta di vendita sia effettivamente un privato e non un agente immobiliare poiché in tale circostanza l'impegno all'acquisto fa nascere comunque il diritto alla provvigione.

Un iter analogo deve essere seguito da colui che è interessato a vendere il proprio immobile per il quale gli strumenti disponibili oggi vanno dall'esposizione del classico cartello VENDESI sul portone dell'immobile in vendita, alla pubblicazione sui giornali specializzati e/o sui siti e portali immobiliari in Internet di un annuncio nel quale siano indicate con chiarezza le caratteristiche dell'immobile, sia strutturali che planimetriche, nonché il prezzo.

Da quanto sopra esposto appare evidente come la compravendita in proprio può risultare fruttuosa quando è possibile dedicare molto tempo a studiare tutti i passaggi e quando non si ha fretta o non si hanno tempi prestabiliti da rispettare.

In ogni caso è auspicabile che chiunque decida di acquistare o vendere casa in prima persona abbia un minimo bagaglio di conoscenze sulle leggi e regolamenti, nazionali e locali, che riguardano gli immobili tale da consentirgli di concludere una compravendita al riparo da possibili rischi.

Detti rischi sono di varia entità ed importanza: vanno dal massimo della perdita dell'immobile e di tutto quanto pagato per lo stesso, al minimo di aver valutato male certi costi (ad

esempio del mutuo, o del trasferimento di proprietà) oppure di trovarsi proprietari della casa, ma con problemi legali di lunga e onerosa soluzione.

Il consiglio è, quindi di esaminare tutti gli aspetti relativi alla compravendita, come di seguito saranno descritti e, comunque, di farsi assistere in caso di dubbi da esperti del settore.

## **2. Compravendita tramite un intermediario professionale**

### ***2.1 La figura del mediatore o agente immobiliare***

La maggior parte delle compravendite immobiliari fra privati vede l'intervento di un intermediario professionale, l'agente immobiliare.

La complessità delle operazioni legate ad una compravendita e le competenze dalla stessa richieste rendono infatti consigliabile avvalersi di un operatore professionale, in grado di assistere il privato nell'acquisto e/o nella vendita dell'immobile e metterlo in contatto con il maggior numero di potenziali controparti.

Il ricorso ad un professionista fornisce, inoltre, al soggetto maggiori garanzie sul buon esito dell'affare oltre a tutta una serie di servizi complementari fra i quali un importante supporto professionale per la valutazione dell'immobile in funzione della sua commercializzazione.

L'agente immobiliare quindi è un mediatore specializzato nella conclusione di affari aventi per oggetto lo scambio di beni immobili.

L'art. 1754 del Codice Civile identifica il mediatore (agente immobiliare) come quella figura professionale che mette in relazione due o più parti (la domanda e l'offerta) per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, dipendenza o di rappresentanza.

La Legge 03/02/1989 n. 39 ( e successive modifiche ed integrazioni) che regola l'accesso alla professione, all'articolo 2 stabiliva che per svolgere legittimamente l'attività di mediatore bisognava essere iscritti al ruolo degli Agenti di Affari in Mediazione tenuto presso la Camera di Commercio.

A decorrere dall'8 maggio 2010 data dell'entrata in vigore del D.Lgs 26 marzo 2010, n. 59 è stato abolito l'art. 2 della legge 3 febbraio 1989 n. 39 ma sono rimasti immutati tutti gli altri requisiti soggettivi, morali, tecnici e finanziari disciplinati dalla medesima legge.

In sostanza con la soppressione dell'art. 2 che ha comportato l'abolizione del ruolo degli Agenti Affari in Mediazione da oggi le relative attività saranno gestite dalla Camera di Commercio mediante iscrizione dei soggetti abilitati (ovvero che possiedono tutti i requisiti ex lege 39/1989) nel registro delle imprese o nel repertorio delle notizie economiche o amministrative (REA), a seconda che si tratti di attività esercitate in forma di impresa o da soggetti diversi dalle imprese (ad es. dipendenti o amministratori di società)<sup>1</sup>.

In ogni caso anche con la nuova disciplina permangono i numerosi obblighi a carico degli agenti immobiliari prescritti dalla legislazione previgente come ad esempio quello di dotarsi di una polizza assicurativa di responsabilità civile a copertura dei rischi professionali a tutela dei clienti. A tal proposito sui contratti sarebbe opportuno far inserire gli estremi dell'assicurazione dell'agente, per richiedere eventuali danni, nel caso si dovessero verificare problemi.

Spesso i mediatori aderiscono anche ad associazioni di categoria loro proprie, quali, le principali: la Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali (FIAIP) e la Federazione Italiana Mediatori Agenti d’Affari (FIMAA), la qual cosa è, in genere, garanzia di professionalità in quanto tale fatto comporta l’assoggettamento a codici di autodisciplina e la possibilità di usufruire di corsi di aggiornamento professionale continuo.

Come già accennato, elemento distintivo della figura professionale dell’agente immobiliare è la sua posizione di imparzialità, egli infatti deve agire nell’interesse di entrambe le parti e da entrambe le parti ha il diritto al pagamento della provvigione.

A tal proposito è importante sottolineare come, non esistendo una legge che stabilisca l’importo della provvigione, il corrispettivo spettante al mediatore dipende dall’accordo raggiunto liberamente tra cliente ed agente al momento dell’incarico; è consigliabile quindi concordare in via preliminare e per iscritto l’entità della provvigione e le modalità di pagamento, per non trovarsi poi di fronte a richieste che possono sfociare in liti giudiziarie.

In caso di mancato accordo tra le parti possono far fede gli usi vigenti sulla piazza rilevati dalla Camera di Commercio locale che, per quanto riguarda la Provincia di Perugia, fissa nella misura del 3% del valore dell’immobile la percentuale spettante ai mediatori da corrispondere da ciascuna delle parti. Ad essa va aggiunta l’I.V.A. nella misura di legge.

Se mancano anche gli usi, la determinazione è rimessa alla decisione del giudice il quale potrà decidere secondo equità e quindi secondo il suo libero apprezzamento.

La L. 296/2006 ha previsto poi tra le misure anti-evasione che nei rogiti di compravendita immobiliare, i contraenti debbano dichiarare, mediante un’apposita dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà, se nella conclusione dell’affare si sono avvalsi di un mediatore e in caso affermativo hanno l’obbligo di indicarne i dati identificativi, il codice fiscale ed il numero di partita iva, nonché l’ammontare e le modalità di pagamento della provvigione.

Dal 1 gennaio 2007 (D.L.223/2006, art. 35 comma 22 bis) è stata prevista la possibilità di detrarre il 19% della provvigione versata al mediatore in dipendenza dell’acquisto di un unità immobiliare da adibire ad abitazione principale fino ad un importo massimo di 1000,00 euro.

Per ottenere lo sgravio fiscale è quindi necessario che il cittadino richieda all’agente immobiliare copia dei mezzi di pagamento e della relativa documentazione fiscale.

## **2.2 La figura del mandatario**

Talvolta l’agente immobiliare agisce come mandatario ex art. 1703 e seguenti del codice civile cioè opera in rappresentanza di una parte sola ed agisce quindi nel suo esclusivo interesse.

In questo caso il fatto di essere legato contrattualmente ad una sola persona comporta che il compenso è dovuto solamente dal soggetto che ha conferito mandato all’agente immobiliare.

Tale figura era contemplata anche dalla legge n. 39/1989 là dove prevedeva all’art. 2 (ora abrogato), punti 2 e 4 l’iscrizione nel Ruolo, in un’apposita sezione, degli agenti muniti di

---

<sup>1</sup> Ulteriori precisazioni potrebbero essere introdotte alla nuova disciplina nel momento in cui il Ministero della Sviluppo Economico emanerà il decreto, da adottarsi entro i sei mesi successivi all’entrata in vigore del D.Lgs 59/10, con il quale verranno regolamentate sia le modalità di passaggio nel registro delle imprese o nel REA delle posizioni già iscritte nei ruoli camerali, sia le modalità d’iscrizione nei medesimi Registro delle imprese e REA, dei soggetti che intendono iniziare a esercitare “ex novo” tale attività.

mandato a titolo oneroso anche se l'attività per la conclusione di affari relativa ad immobili o ad aziende fosse esercitata in modo occasionale o discontinuo.

Comunque dal momento che il tenore letterale dei moduli forniti da alcune agenzie può a volte determinare confusione tra la mediazione ed il mandato e data la netta differenza che intercorre tra le due fattispecie tipizzate dal codice civile, si sottolinea la necessità, da parte dell'agenzia immobiliare, di informare in maniera chiara ed esauriente il consumatore, sia esso venditore od acquirente, sulla natura del rapporto contrattuale che si andrà ad instaurare in quanto soltanto nell'ipotesi di mediazione l'agente immobiliare pone in essere la sua attività senza vincoli e quindi in posizione d'imparzialità.

### **2.3 Responsabilità e diritti dell'agente immobiliare.**

Oltre all'obbligazione fondamentale di mettere in contatto le parti, l'agente immobiliare ha, ai sensi del comma 1 dell'art. 1759 del Codice Civile, un specifico "obbligo di comunicare alle parti le circostanze (a lui note), relative alla valutazione e sicurezza dell'affare, che possono influire sulla conclusione dello stesso".

Tale disposizione è volta ad impedire che un mediatore, per lucrare un compenso, svolga l'attività di intermediazione anche nella consapevolezza che le parti concluderanno certamente un affare privo di convenienza cioè caratterizzato da un vizio d'origine e quindi destinato a essere annullato dalle parti.

Dall'enunciato del suddetto articolo si può così sintetizzare il principale dovere del mediatore, consistente nell'obbligo di informare le parti di tutti gli elementi conosciuti o conoscibili secondo il criterio della media diligenza professionale.

La violazione del suddetto obbligo determina, in capo al mediatore, il sorgere di una responsabilità contrattuale e, conseguentemente, il suo dovere di risarcire il danno subito dal contraente non informato.

Per ciò che concerne la natura delle informazioni, si tratta di quelle "notizie" conoscendo le quali, le parti, non avrebbero dato il consenso a quel contratto, ma anche quelle che avrebbero indotto le parti a concludere quel contratto con diverse condizioni e clausole.

L'obbligo di informazione gravante sul mediatore è tuttavia correlato alla conoscenza diretta dello stesso per cui non si spinge fino ad imporgli indagini particolari anche di natura tecnico giuridica (visure ipotecarie e catastali, provvedimenti autorizzativi comunali), salvo che abbia ricevuto un preciso incarico in tal senso dal cliente.

Il suddetto obbligo è per esempio violato, se non vengono comunicate le circostanze relative alla situazione, sotto il profilo urbanistico dell'immobile (abitabilità, condoni, progetti di ristrutturazione in corso).

Chi intende denunciare il comportamento scorretto di un agente immobiliare o segnalare delle irregolarità nello svolgimento delle trattative può rivolgersi alla Camera di Commercio alla quale è attribuita un'attività di vigilanza sulla mediazione.

La Giunta Camerale ha il compito di esaminare eventuali esposti o denunce di comportamento scorretto o illegittimo da parte di agenti o agenzie immobiliari purché si tratti segnalazioni non anonime e documentate. Nel caso accerti che l'attività svolta dal mediatore abbia turbato il normale andamento del mercato la Giunta della Camera di Commercio può comminare sanzioni amministrative e disciplinari.

Un'attività di sorveglianza di fatto, se non di diritto, sugli agenti immobiliari iscritti è esercitata anche dalle principali associazioni professionali allo scopo di tutelare il buon nome della categoria.

Come già accennato il diritto del mediatore alla provvigione da entrambe le parti è legato alla sua posizione di imparzialità e terzietà e matura solo se le parti stesse concludono l'affare per effetto del suo intervento (art. 1755 C.C.).

Per giurisprudenza consolidata il sostantivo "affare" ha un significato più ampio di quello di contratto, comprendendo ogni operazione di contenuto economico risolvendosi in un'utilità di carattere patrimoniale.

Conseguentemente la sottoscrizione del contratto preliminare, pur non avendo, come meglio vedremo in seguito, l'effetto reale di trasferire la proprietà dell'immobile bensì quello obbligatorio di pervenire alla stipula del contratto definitivo, ove concluso per intervento del mediatore, configura la conclusione dell'affare ai fini del riconoscimento del diritto alla provvigione di quest'ultimo e ciò a prescindere dall'adempimento del preliminare stesso.

Normalmente tuttavia gli agenti immobiliari s'impegnano a seguire i propri clienti fino alla stipula del rogito.

Se l'affare non si conclude il mediatore avrà diritto ad un rimborso spese salvo diversa pattuizione concordata.

Bisogna comunque, al riguardo, fare attenzione in quanto per il diritto al rimborso delle spese è sufficiente che l'agente possa dimostrare di aver sostenuto spese per promuovere un immobile, per esempio presentando fatture relative a pubblicità fatta su quotidiani.

Normalmente negli incarichi scritti l'agente potrebbe rinunciare al rimborso delle spese se l'incarico è in esclusiva e potrebbe chiedere invece il rimborso delle spese se l'incarico è senza esclusiva.

A tal proposito è consigliabile fare molta attenzione alla tipologia di incarico conferita se appunto in esclusiva oppure non in esclusiva.

L'incarico di mediazione in esclusiva è quello dato solamente ad un determinato professionista il quale sarà l'unico soggetto che potrà trattare la vendita dell'immobile con il conseguente divieto per il cliente di concludere la vendita in proprio o di incaricare della vendita un altro agente immobiliare, salvo il pagamento delle penali previste.

L'esclusività dell'incarico comporta l'impegno da parte dell'agente immobiliare a fornire tutta una serie di servizi supplementari che il cliente deve far specificare per iscritto sul modulario.

L'incarico non in esclusiva ha come conseguenza la possibilità che uno stesso immobile sia offerto sul mercato da più mediatori ed in tal caso la provvigione sarà dovuta all'agente immobiliare che conclude l'affare.

Comunque anche in presenza di una pluralità di mediatori la provvigione da pagare sarà sempre e comunque una sola, venendo al riguardo in soccorso l'art. 1758 del Codice Civile, il quale stabilisce che " se l'affare è concluso per l'intervento di più mediatori, ciascuno di essi ha diritto ad una quota della provvigione."

## **2.4 Consigli per chi si rivolge ad un'agenzia immobiliare**

Ci sono alcune regole fondamentali da seguire quando ci si rivolge ad un'Agenzia immobiliare.

In primo luogo occorre verificare se ci si trova davanti ad un agente immobiliare abilitato. Sono frequenti infatti i casi di soggetti abusivi che, privi di iscrizione e coperture assicurative, si propongono come mediatori.

Il potenziale cliente per verificare la sussistenza dell'abilitazione professionale dell'agente immobiliare può tranquillamente richiedere l'esibizione di una visura rilasciata dalla Camera di Commercio per verificarne gli estremi ovvero potrà richiederla direttamente presso gli uffici Camerali.

In secondo luogo è necessario prestare particolare attenzione alla modulistica.

La legge infatti prevede che se l'agente immobiliare utilizza appositi moduli questi debbano essere depositati preventivamente in copia (art. 5 L.39/89) presso le Camere di Commercio perché proprio queste vigilano sulla conformità dei moduli utilizzati alle disposizioni di legge sulla mediazione e sulle clausole vessatorie, con la possibilità di richiedere al giudice competente che inibisca l'uso di quelle clausole di cui sia accertata l'abusività. (art. 37 Dlgs 206/05). Perciò è molto importante controllare accuratamente che sui documenti di incarico, proposta d'acquisto vi siano gli estremi del deposito.

Tali moduli o formulari inoltre, oltre ad essere chiari e di facile comprensione, devono indicare l'oggetto del contratto (proposta d'acquisto, incarico di mediazione), il nome del proprietario ed il titolo di proprietà nonché il termine di stipula dell'atto definitivo.

Il cliente deve pretendere dall'agente immobiliare copia di qualsiasi modulo che abbia sottoscritto il quale è consigliabile sia controfirmato dal mediatore con il quale è stata condotta la trattativa.

Tutte le parti del modulo, inoltre, devono essere compilate e si devono barrare quelle voci che appositamente non si vogliono compilare.

È bene che tutti i dettagli degli accordi risultino per iscritto, compresa come già accennato in precedenza l'entità della provvigione e le relative modalità di pagamento, oltre ai servizi compresi nella provvigione e quelli invece che ne sono esclusi e dovranno essere pagati a parte.

Anche il prezzo di vendita dell'immobile va sempre definito con chiarezza e fatto oggetto di accordo scritto.

Si consiglia a tal proposito di non firmare incarichi di mediazione che contengano clausole di applicazione di eventuali sovrapprezzi (il cosiddetto "supero")

Si tratta della clausola che riconosce all'agenzia immobiliare il diritto a trattenere per sé il sovrapprezzo che riesce eventualmente ad ottenere dall'acquirente rispetto a quanto pattuito con il proprietario dell'immobile.

Poiché l'incarico di mediazione non ha una durata predefinita ed è rimesso alla volontà delle parti bisogna prestare molta attenzione alla ragionevolezza della sua durata che deve essere in funzione dell'attività di promozione e penetrazione del mercato che l'agente si impegna ad eseguire nonché del tempo medio necessario a porre in essere una trattativa nell'ambito territoriale ove è ubicato l'immobile.

Analogamente è necessario precisare la possibilità o meno di tacito rinnovo dell'incarico: nel primo caso tale opzione deve essere prevista per una sola volta salvo disdetta tramite lettera raccomandata.

Poiché inoltre, come meglio vedremo in seguito, la proposta irrevocabile di acquisto è divenuta una consuetudine applicata dalla generalità delle agenzie immobiliari è opportuno,

a salvaguardia degli interessi dell'acquirente, stabilire con precisione un periodo limitato di validità della stessa (termine entro il quale dovrebbe pervenire l'accettazione del venditore) che dovrebbe in ogni caso essere adeguato al tipo di proposta.

Nel caso in cui il compratore debba richiedere un mutuo per l'acquisto della casa, è necessario poi che nella proposta sia indicato specificatamente che la sua efficacia è subordinata all'erogazione del finanziamento e che quindi non produrrà nessun effetto senza l'avverarsi di tale condizione sospensiva.

Inoltre è necessario ricordarsi che gli importi versati a titolo di acconto prezzo o caparra confirmatoria devono essere corrisposti sempre e soltanto mediante assegno non trasferibile intestato direttamente al proprietario venditore (o ad ogni singolo proprietario pro quota) e che in ogni caso tali somme non potranno essere incassate dall'agente immobiliare (il quale potrà conservare solo in deposito l'assegno), né in conto provvigione, né a titolo di risarcimento danni.

È molto importante in ogni caso sia per chi compra che per chi vende leggere con molta attenzione il modulo per verificare che non vi siano clausole abusive o particolarmente onerose.

Al riguardo è indice di serietà dell'agente immobiliare la consegna del modulo prima della sottoscrizione per consentire al consumatore di leggerlo attentamente a casa o preferibilmente farlo visionare da un esperto.

È da valutare altresì con particolare favore la presenza nell'incarico di vendita, nella proposta d'acquisto e nel contratto preliminare, di una clausola che, in caso di controversie tra le parti e l'agente immobiliare, preveda la possibilità di risolverle, in tempi brevi e a costi estremamente contenuti, tramite il servizio di conciliazione presso la Camera di Commercio.

### **3. Valutazione dell'immobile oggetto di compravendita**

Le criticità essenziali in una compravendita immobiliare, causa la rilevanza economica della transazione, sono fondamentalmente due:

- le criticità di natura urbanistico-edilizie, legale e fiscale;
- le criticità di natura economico-finanziaria, ovvero la corrispondenza del prezzo di compravendita all'effettivo valore dell'immobile e, in molti casi, la possibilità di finanziare l'acquisto con mutui e finanziamenti. Infatti l'acquisto di un immobile ad un prezzo troppo alto (oppure troppo basso nel caso di vendita) arreca un danno patrimoniale certo anche in presenza di una piena linearità delle procedure formali di natura legale e fiscale.

#### **3.1 La stima dell'immobile: il giudizio di stima sintetico e la valutazione analitica**

Un' appropriata stima immobiliare *ex ante* da un lato quale fattore di verifica della corrispondenza del prezzo richiesto dalla parte venditrice con l'effettivo valore di mercato dell'immobile oggetto di compravendita, dall'altro quale concreto, diretto (e implicito) fattore di tutela degli interessi economici delle parti, può avvenire con diverse modalità:

- a) **stima sommaria fatta dall'agenzia immobiliare**, al fine della determinazione del più probabile valore di mercato, in funzione della commercializzazione del bene;

- b) **giudizio di stima sintetico**, ovvero una breve relazione resa da un valutatore indipendente qualificato (architetto, ingegnere, geometra, perito esperto edile, agente immobiliare, ecc.) con l'indicazione del valore economico dell'immobile definito sulla base di specifici procedimenti estimativi;
- c) **valutazione analitica**, ovvero una perizia di stima (o Rapporto estimativo, come definito nel Codice delle Valutazioni Immobiliari)<sup>2</sup> finalizzata a verificare le caratteristiche intrinseche ed estrinseche del bene immobiliare, incluse – tra l'altro – la conformità urbanistico-edilizia, catastale e impiantistica.
- La Borsa Immobiliare dell'Umbria, attraverso i relativi periti accreditati, fornisce un servizio stime di qualità che, in funzione della complessità della stima richiesta, viene reso a condizioni tariffarie predefinite e competitive.

### 3.2 La determinazione delle consistenze: come misurare le superfici immobiliari

La corretta determinazione del prezzo di mercato di un immobile è basata, tra l'altro, sulla corretta misurazione delle superfici immobiliari in quanto queste hanno un rapporto diretto con la quantificazione effettiva del valore economico del bene.

**La misurazione deve seguire delle procedure trasparenti, ovvero deve essere effettuata sulla base di criteri oggettivi, univoci, riproducibili/verificabili anche da terzi.** La misurazione delle superfici può avvenire:

- a) mediante rilevazione diretta, con misurazione fisica delle consistenze;
- b) mediante rilevazione sulla base della planimetria catastale o di progetto (dopo essersi accertati della corrispondenza della scala dei disegni allo stato dei luoghi).

I criteri di rilevazione delle superfici in uso a livello nazionale e internazionale sono molteplici<sup>3</sup>. Di seguito si trascrivono due delle principali metodologie di misurazione codificate a livello nazionale, ovvero quella maggiormente in uso a livello commerciale e il criterio catastale:

- **Norma UNI 10750** (*Agenzie Immobiliari – Requisiti del servizio*) **che definisce i criteri per la determinazione della Superficie commerciale ovvero della Superficie Convenzionale Vendibile (Scv)** che deve intendersi una superficie, basata sulla ponderazione delle superfici vendibili, considerando:
  - la somma delle superfici coperte, computate secondo specifiche convenzioni-criteri di misura;
  - le superfici ponderate ad uso esclusivo delle terrazze, balconi, patii e giardini;
  - le superfici ponderate delle pertinenze (cantine, posti auto coperti e scoperti, soffitte-sottotetto, box, ecc.).

Il computo delle superfici inerenti la *Superficie Convenzionale Vendibile (Scv)*, deve essere effettuato con i criteri seguenti:

- 100% delle superfici calpestabili;
- 100% delle superfici delle pareti divisorie interne e perimetrali sino ad uno spessore massimo di 50 cm;

<sup>2</sup> Cfr. il *Codice delle Valutazioni Immobiliari III – Italian Property Valuations Standard* (2006), edito da Tecnoborsa.

<sup>3</sup> Per una trattazione completa si rimanda al saggio di G. Bambagioni, *La misurazione delle superfici immobiliari* (2008), Il Sole 24 Ore SpA

- 50% delle superfici delle pareti perimetrali confinanti sino ad uno spessore massimo di 25 cm.

Per il computo delle superfici scoperte, inoltre, devono essere utilizzati i seguenti criteri di ponderazione:

- 25% dei balconi e delle terrazze scoperte;
- 35% dei balconi e delle terrazze coperte e chiuse su tre lati;
- 35% dei patii e dei porticati;
- 60% delle verande;
- 10% del lastrico solare di proprietà ed uso esclusivo;
- 15% dei giardini di appartamento;
- 10% dei giardini di ville e villini.

Le quote percentuali sopra indicate possono variare in rapporto alla particolare ubicazione dell'immobile, alle caratteristiche delle superfici esterne, le quali comunque non dovrebbero eccedere il 30% della superficie coperta. Sono fatti salvi tutti quei fattori incrementativi o decrementativi che caratterizzano il loro particolare livello di qualità ambientale.

**– Criterio per la determinazione della superficie catastale ai sensi dell'Allegato C,**

**DPR 138/98.** In base ai suddetti criteri la determinazione della superficie delle unità immobiliari a destinazione abitativa di tipo privato è data dalla somma della superficie dei:

- a) vani principali e accessori a servizio diretto (bagni, ripostigli, ingressi, corridoi, etc.);
- b) vani accessori a servizio indiretto dei principali (soffitte, cantine e simili) in misura pari al 50% se comunicanti con i vani principali o 25% se non comunicanti;
- c) balconi, terrazze e simili di pertinenza esclusiva in misura pari al 30% fino a 25 mq e al 10% per la quota eccedente, se comunicanti con i vani principali (negli altri casi rispettivamente al 15% fino a 25mq e al 5% per la quota eccedente);
- d) area scoperta o assimilata di pertinenza esclusiva dell'unità immobiliare, nella misura del 10% fino alla superficie dei vani principali e accessori a servizio diretto e del 2% per la parte eccedente;
- e) vani accessori a servizio diretto dei posti auto in misura pari al 50%.

I muri interni e quelli perimetrali esterni sono computati per intero fino ad uno spessore massimo di 50 cm, mentre i muri in comunione nella misura massima del 50% fino ad uno spessore massimo di 25 cm.

La superficie dei locali principali e degli accessori, ovvero delle loro porzioni, aventi altezza utile inferiore a 1,50 m, non entra nel computo della superficie catastale.

La superficie degli elementi di collegamento verticale, quali scale, rampe, ascensori e simili interni alle unità immobiliari sono computati in misura pari alla loro proiezione orizzontale, indipendentemente dal numero di piani collegati.

GRUPPI DI CATEGORIE DPR 138/1998	CATEGORIE ATTUALI	CALCOLO SUPERFICIE (ALLEGATO C, DPR 138/1998)
<p style="text-align: center;"><b>R</b></p> <p><b>“Unità immobiliari a destinazione abitativa di tipo privato e locali destinati a funzioni complementari”</b></p>	<p>§ A/1 - Abitazioni di tipo signorile</p> <p>§ A/2 - Abitazioni di tipo civile</p> <p>§ A/3 - Abitazioni di tipo economico</p> <p>§ A/4 - Abitazioni di tipo popolare</p> <p>§ A/5 - Abitazioni di tipo ultrapopolare</p> <p>§ A/6 - Abitazioni di tipo rurale</p> <p>§ A/7 - Abitazioni in villini</p> <p>§ A/8 - Abitazioni in ville</p> <p>§ A/9 - Castelli, palazzi di pregio artistico e storico</p> <p>§ A/11 - Abitazioni e alloggi tipici dei luoghi</p> <p>§ C/6 - Stalle, scuderie, rimesse, autorimesse</p>	<p><b>Somma della superficie dei:</b></p> <p>a) vani principali e accessori a servizio diretto (bagni, ripostigli, ingressi, corridoi, etc);</p> <p>b) vani accessori a servizio indiretto dei principali (soffitte, cantine e simili) in misura pari al 50% se comunicanti con i vani principali o 25% se non comunicanti;</p> <p>c) balconi, terrazzi e simili di pertinenza esclusiva in misura pari al 30%, fino a 25 mq e al 10% per la quota eccedente, se comunicanti con i vani principali (negli altri casi rispettivamente al 15% fino a 25 mq e al 5% per la quota eccedente);</p> <p>d) area scoperta o assimilata di pertinenza esclusiva dell'unità immobiliare, nella misura del 10% fino alla superficie dei vani principali e accessori a servizio diretto e del 2% per la parte eccedente;</p> <p>e) vani accessori a servizio diretto dei posti auto in misura pari al 50%.</p>
<p style="text-align: center;"><b>P</b></p> <p><b>“Unità immobiliari a destinazione pubblica o di interesse collettivo”</b></p>	<p>§ B/1 - Collegi e convitti, educandati, ricoveri, orfanotrofi, ospizi, caserme, conventi, seminari</p> <p>§ B/2 - Case di cura e ospedali</p> <p>§ B/3 - Prigioni e riformatori</p> <p>§ B/4 - Uffici pubblici</p> <p>§ B/5 - Scuole e laboratori scientifici</p> <p>§ B/6 - Biblioteche, pinacoteche, musei, gallerie, accademie</p> <p>§ B/7 - Cappelle ed oratori</p>	<p><b>Somma della superficie dei:</b></p> <p>a) vani principali e accessori a servizio diretto (bagni, ripostigli, ingressi, corridoi, etc);</p> <p>b) vani accessori a servizio indiretto dei principali (soffitte, cantine e simili) in misura pari al 50% se comunicanti con i vani principali o 25% se non comunicanti;</p> <p>c) balconi, terrazzi e simili di pertinenza esclusiva in misura pari al 10%;</p> <p>d) vani accessori a servizio diretto dei posti auto in misura pari al 50%.</p>
<p style="text-align: center;"><b>T</b></p> <p><b>“Unità immobiliari a destinazione terziaria”</b></p>	<p>§ A/10 - Uffici e studi privati</p> <p>§ B/8 - Magazzini sotterranei per deposito di derrate</p> <p>§ C/1 - Negozi e botteghe</p> <p>§ C/2 - Magazzini e locali di deposito</p> <p>§ C/3 - Laboratori per arti e mestieri</p> <p>§ C/4 - Fabbricati e locali per esercizi sportivi</p> <p>§ C/5 - Stabilimenti balneari e di acque curative</p> <p>§ C/7 - Tettoie chiuse o aperte</p>	<p><b>Somma della superficie dei:</b></p> <p>a) locali aventi funzione principale nella specifica categoria e locali accessori a servizio diretto degli stessi;</p> <p>b) locali accessori a servizio indiretto dei principali in misura pari al 50% se comunicanti con i principali o 25% se non comunicanti;</p> <p>c) balconi, terrazzi e simili in misura pari al 10%;</p> <p>d) area scoperta o assimilabile di pertinenza esclusiva alla singola unità immobiliare in misura pari al 10%.</p>

#### 4. Clausole vessatorie nei contratti immobiliari

Rispetto ad altre categorie di mediazione, quella immobiliare si distingue per essere rivolta principalmente a clientela privata non professionale.

Ciò rende applicabile nei rapporti tra agenzia immobiliare e rispettivi clienti la disciplina prevista a tutela dei consumatori dal D.Lgs n. 206 del 06/09/2005 (cosiddetto “ Codice del Consumo”) in materia di clausole vessatorie.

Tale normativa infatti si applica esclusivamente ai contratti conclusi tra “consumatori” e “professionisti”; per consumatore deve intendersi “la persona fisica che agisce per scopi estranei all’attività imprenditoriale o professionale eventualmente svolta”; mentre professionista “è la persona fisica o giuridica, pubblica o privata, che, nel quadro della sua attività imprenditoriale o professionale, utilizza il contratto”.

L’art. 33 punto 1 del Codice del Consumo definisce “vessatorie le clausole che, malgrado la buona fede, determinano a carico del consumatore un significativo squilibrio dei diritti e degli obblighi derivanti dal contratto”.

Il connotato fondamentale è il “significativo squilibrio tra le posizioni” da intendersi non come squilibrio economico ma normativo, riferito cioè ai diritti ed agli obblighi reciproci derivanti dal contratto.

La normativa in esame non si limita a fornire il suddetto parametro generale di vessatorietà cioè il “significativo squilibrio” ma elenca al punto 2 dell’art 33 una serie di clausole di frequente utilizzo nei contratti per adesione per le quali stabilisce una presunzione di vessatorietà.

Ciò vuol dire che per le suddette clausole il legislatore ha dato a priori un giudizio di vessatorietà, valutandole come tipici casi di “significativo squilibrio tra le prestazioni”.

È comunque possibile far dichiarare la vessatorietà di una clausola contrattuale non rientrante in nessuna delle ipotesi indicate dal punto 2 dell’articolo 33 del Codice del Consumo in quanto l’elenco nello stesso contenuto è esemplificativo.

In tal caso, non operando alcuna presunzione di vessatorietà, sarà necessario dimostrare il notevole squilibrio tra le prestazioni poste a carico del professionista e del consumatore.

È opportuno sottolineare come nella valutazione della vessatorietà non rileva la colpa del professionista o la consapevolezza di ledere l’altrui diritto, la clausola infatti è vessatoria a prescindere dalla buona fede del predisponente.

Il punto 4 dell’art. 34 del Codice del Consumo stabilisce poi che “non sono vessatorie le clausole o gli elementi di clausola che siano stati oggetto di trattativa individuale”

Lo spirito della norma è di salvaguardare comunque il principio fondamentale dell’autonomia negoziale.

Il consumatore viene tutelato dalle clausole imposte unilateralmente dal professionista ma ha l’obbligo di rispettarne il contenuto ove le stesse siano state espressamente discusse e trattate con il professionista stesso.

In quest’ultimo caso le clausole dovranno ritenersi pienamente valide ed efficaci.

Occorre, tuttavia che il consumatore abbia avuto la possibilità effettiva e concreta di influire sul contenuto della clausola o del contratto nel suo complesso, magari accettando quella condizione per così dire “sbilanciata”, in cambio di altre concessioni nell’ambito dell’intero rapporto negoziale con il professionista.

È evidente quindi che non possono ritenersi sufficienti eventuali clausole di stile apposte in calce al contratto passibili a loro volta di essere dichiarate vessatorie in quanto dirette a limitare la facoltà di opporre eccezioni ( art. 33 punto 2 lettera t ).

È inoltre previsto all’art. 34 punto 5 del Codice del Consumo che nel contratto concluso mediante sottoscrizione di moduli e formulari per disciplinare in modo uniforme determinati rapporti contrattuali, spetta al professionista l’onere di provare che le clausole, nonostante

siano state unilateralmente predisposte, sono state oggetto di una specifica trattativa con il cliente.

Anche tale disposizione risulta applicabile alle Agenzie Immobiliari che normalmente si avvalgono nell'esercizio della loro attività di moduli e formulari che specificano le condizioni di contratto applicate.

In ogni caso le clausole vessatorie (secondo l'accezione sopra riportata) inserite nei contratti proposti al consumatore, sono considerate inefficaci, e quindi nulle. Si tratta di una nullità che opera solo a vantaggio del consumatore ed è parziale perché il contratto rimane efficace per il resto.

È quindi opportuno che i moduli contrattuali utilizzati dalle Agenzie Immobiliari contengano clausole che prevedano diritti reciproci per entrambe le parti, proprio perché il riequilibrio può essere perseguito con l'inserimento di ben determinati obblighi e doveri a carico del mediatore. Spetterà poi a quest'ultimo, in caso di contestazione, dimostrare che esiste, nel contesto complessivo del contratto, un sostanziale equilibrio dei diritti e degli obblighi tale da annullare qualsiasi svantaggio a scapito del consumatore.

Prima di passare all'esame di alcune clausole contenute nei modelli contrattuali utilizzati dagli agenti immobiliari che, sulla base di quanto esposto in precedenza, sono da considerarsi potenzialmente vessatorie può essere utile una osservazione di carattere generale che riguarda la stesura dei contratti, sia in relazione alla forma grafica, sia dal punto di vista del lessico e della sintassi.

La legge prevede infatti che, in caso di contratti proposti al consumatore per iscritto, gli stessi siano redatti nella forma più chiara e semplice possibile in modo da consentire a chiunque, anche al consumatore più sprovvisto, di capire il significato reale del contratto che sta per stipulare e di prendere coscienza anche degli oneri che da esso derivano.

In caso di dubbio sul senso di una clausola, prevale l'interpretazione più favorevole al consumatore.

Le clausole che nei contratti immobiliari più frequentemente risultano interessate dalla normativa in questione sono:

- 1) irrevocabilità dell'incarico;
- 2) esclusiva;
- 3) tacito rinnovo
- 4) penale in caso di recesso;
- 5) foro competente;

#### **4.1 Clausola d'irrevocabilità**

Con l'inserimento della clausola d'irrevocabilità il mediatore riduce il rischio per così dire di "lavorare a vuoto" e si caute da futuri ripensamenti del committente prevedendo un termine entro il quale il contraente non può revocare l'incarico.

Tale clausola, se pattuita esclusivamente a favore del mediatore, rientra nell'ipotesi prevista dall'articolo 33, 2° comma lettera g) del codice del Consumo in quanto produce l'effetto di attribuire solo al mediatore la facoltà di recedere dall'incarico pur in assenza di una previsione espressa in tal senso nel contratto, potendo di fatto lo stesso sottrarsi all'incarico ricevuto mediante la semplice inerzia.

Tuttavia la presunzione di vessatorietà della clausola in questione potrebbe essere superata laddove fosse:

- 1) rigorosamente limitata nel tempo;
- 2) oggetto di reale trattativa con previsione della facoltà di recesso per entrambe le parti dietro la corresponsione a titolo di multa penitenziale di una determinata somma di denaro che comunque non dovrebbe essere troppo gravosa per il consumatore.

Inoltre per soddisfare l'esigenza di un maggior equilibrio contrattuale le agenzie sono solite prevedere nei loro moduli la prestazione di servizi ulteriori rispetto alla semplice messa in contatto delle parti quali: l'impiego di particolari forme di pubblicità commerciale, l'effettuazione della stima dell'immobile, la consultazione dei pubblici registri per la verifica della condizione giuridica dell'immobile medesimo e dell'affidabilità delle parti contraenti, la rinuncia al rimborso spese nel caso in cui l'affare non si concluda (si ricordi che in mancanza di questa clausola il rimborso è un diritto) ecc..

#### **4.2 Clausola d'esclusività**

Altra clausola largamente diffusa nella prassi della contrattazione delle Agenzie Immobiliari è quella che, come abbiamo già visto, prevede a favore del mediatore la cosiddetta "esclusiva": con essa il consumatore si obbliga nei confronti del mediatore a non avvalersi di altri soggetti intermediari e a non vendere direttamente l'immobile; tale clausola viene estesa anche ai casi in cui il consumatore vende l'immobile, dopo la scadenza dell'incarico, a soggetti presentati dall'agenzia.

La clausola d'esclusività è uno strumento che tutela il mediatore che si può dedicare a lavorare sulla vendita senza il timore che il committente possa avvalersi di altri soggetti.

Poiché il patto d'esclusiva a favore del mediatore comporta una restrizione della libertà contrattuale del cliente ai sensi dell' art. 33, 2° comma lettera t) del codice del Consumo, lo stesso deve essere oggetto di reale trattativa tra le parti ex art. 34 comma 4° del codice del Consumo stesso.

È importante sottolineare comunque che l'esclusiva non è di per se proibita e che sarà sempre possibile per il mediatore pattuire con il singolo cliente l'esclusività del suo incarico, concedendo, in cambio, delle prestazioni supplementari.

Quale bilanciamento, le agenzie immobiliari sono solite offrire uno o più servizi aggiuntivi che possono consistere, a titolo esemplificativo, nel:

- a) promuovere diligentemente la vendita mediante strumenti di pubblicità rafforzata (pubblicazione a loro cure e spese di annunci-locandine-foto ecc...);
- b) elaborare report informativi completi sullo stato urbanistico, catastale e architettonico dell'immobile;
- c) rinunciare al rimborso delle spese in caso di mancata conclusione dell'affare;
- d) fornire alle parti assistenza fino all'atto notarile ed eventuale assistenza del cliente presso gli uffici pubblici ecc...;
- e) effettuare la stima dell'immobile da vendere.

#### **4.3 Tacito rinnovo dell'incarico**

L'incarico conferito all'agenzia immobiliare spesso prevede la tacita proroga dello stesso, salva disdetta da inviare al mediatore entro un certo termine prima della scadenza.

La previsione del tacito rinnovo non è di per sé vessatoria: viceversa si presume vessatorio ai sensi dell'art. 33 comma 2°, lettera i) del codice del Consumo, stabilire un termine eccessivamente anticipato rispetto alla scadenza del contratto per comunicare disdetta al fine di evitare la proroga tacita.

È evidente al riguardo che la valutazione circa l'eccessiva anticipazione del termine (rispetto alla scadenza del contratto) per la comunicazione della disdetta non può essere stabilita in astratto, ma solo in relazione alla durata del singolo contratto.

#### **4.4 Clausola penale**

La clausola penale è un'altra clausola frequentemente utilizzata nella modulistica contrattuale delle agenzie immobiliari.

La previsione di una penale, di per sé non è illegittima (vessatoria), ma lo diventa qualora abbia l'effetto di imporre al consumatore, in caso d'inadempimento o di ritardo nell'adempimento, il pagamento di una somma di denaro d'importo manifestamente eccessivo a titolo di risarcimento o ad altro titolo equivalente (art. 33, 2° comma lettera f) ).

È manifestamente eccessiva quella clausola penale che preveda il pagamento di un importo sproporzionato rispetto all'attività posta in essere dall'agente immobiliare al momento dell'indebita revoca; questo naturalmente nel caso in cui il consumatore non possa dimostrare l'inadempienza quale causa della revoca del mandato, poiché in tal caso non ci sarebbe violazione contrattuale.

Normalmente, la penale prevede due distinte formulazioni:

- il pagamento di una cifra d'importo pari alla provvigione, che potrebbe essere ritenuta efficace quando il mediatore abbia ben lavorato e la mancata conclusione dell'affare sia addebitabile ad ingiustificata motivazione del cliente;
- il pagamento di una percentuale o comunque di una cifra ridotta rispetto all'importo della provvigione applicabile nel caso in cui il mediatore non può dimostrare l'esito favorevole e conclusivo della sua attività.

In ogni caso tale clausola deve essere valida per entrambe le parti e, in caso di inadempienza dell'agente deve essere previsto che lo stesso debba versare al cliente il doppio dell'importo stabilito per quest'ultimo.

A tal fine sarebbe opportuna la previsione negoziale, all'interno dei moduli utilizzati dalle agenzie immobiliari, di tutte quelle attività che il mediatore effettivamente andrà a svolgere per l'adempimento dell'incarico ricevuto allo scopo di ben individuare gli obblighi negoziali facenti capo allo stesso.

#### **4.5 Foro competente**

L'art. 33, 2° comma lettera u) del Codice del Consumo prevede la presunta vessatorietà delle clausole che stabiliscono " come sede del foro competente sulle controversie, località diversa da quella di residenza o domicilio elettivo del consumatore" e ciò per evitare al consumatore stesso di dover agire presso un foro territorialmente "gravoso" per l'esercizio delle proprie difese.

Nei contratti stipulati dalle agenzie immobiliari sovente è presente la clausola che in caso di controversia individua il foro competente in quello del luogo ove ha la sede legale l'im-

presa di mediazione che coincide con il luogo in cui è sorta o deve eseguirsi l'obbligazione.

Il contratto infatti di solito viene sottoscritto nei locali dell'impresa di mediazione nel cui ambito territoriale si trova l'immobile oggetto dell'incarico.

Altre volte i moduli contrattuali prevedono l'elezione del domicilio del consumatore presso la sede dell'agenzia immobiliare.

La presunzione di vessatorietà di clausole di questo tipo può essere superata con l'eventuale prova di un effettiva trattativa individuale ai sensi dell'art. 34 comma 4° del codice del Consumo.

## La lista delle verifiche da effettuare e dei documenti da controllare

Per arrivare alla corretta compravendita di un immobile è necessario effettuare alcuni controlli ed acquisire una serie di documenti che assicurano all'acquirente la corretta esistenza e titolarità dell'immobile e non lo espongono a sanzioni amministrative (mancanza del certificato di agibilità) o addirittura penali (mancanza del permesso di costruire ovvero di concessione/licenza edilizia).

### 1. Titolo di proprietà e/o provenienza

La prima e più importante verifica da fare prima di sottoscrivere il contratto preliminare che, come meglio vedremo in seguito, obbliga all'acquisto dell'immobile, è quella di accertare che il promittente venditore sia il vero proprietario.

A tal fine bisogna controllare anzitutto se il soggetto che offre la vendita ha un valido atto di acquisto; se lui stesso ha comprato dal vero proprietario e così via fino a ricostruire la storia dell'immobile negli ultimi venti anni.

Poiché vi è un obbligo giuridico di trascrivere ogni compravendita, per verificare la titolarità dell'immobile basterà rivolgersi ai Servizi di pubblicità immobiliare degli uffici provinciali dell'Agenzia del Territorio (ex Conservatoria dei Registri Immobiliari), e con il nome, data di nascita e codice fiscale del soggetto che interessa, richiedere una visura.

Con questa verifica si controlla oltre l'esatta proprietà dell'immobile anche il regime familiare del proprietario nonché l'eventuale presenza di ipoteche o servitù, ossia diritti che possono comprimere il godimento o l'utilizzo della casa ( ad esempio il diritto di passaggio nel giardino ) o eventuali trascrizioni pregiudizievoli ( che possono cioè pregiudicare i diritti dell'acquirente).

Si ricorda al riguardo che l'ipoteca segue l'immobile e non chi l'ha accesa, quindi continua a gravare sul bene anche in caso di passaggio di proprietà dello stesso.

La conseguenza è che se il creditore non viene saldato per una qualunque ragione, a pagarne le conseguenze non è il debitore ma chi ha acquistato la proprietà dell'immobile gravato da ipoteca. Il rischio è quello di un'esecuzione (vendita forzata) immobiliare, per evitare la quale non resta all'acquirente che pagare il debito residuo.

Altra situazione a rischio è quella dell'acquisto di un immobile derivante da eredità o donazione.

Qualsiasi erede infatti, ritenendo lesa la propria quota di legittima, ha tempo dieci anni dal decesso di chi ha lasciato l'eredità o effettuato la donazione, per far valere i suoi diritti, chiedendo che il valore dell'appartamento venga considerato all'interno del cumulo eredi-

tario (così detta "azione di riduzione"). In tali situazioni l'acquirente potrebbe vedersi costretto a restituire l'immobile o a compensare in denaro gli eredi ricorrenti, salvo poi tentare di rifarsi contro chi glielo ha venduto. Quindi può capitare perfino che un immobile passi due volte di mano prima che l'azione di riduzione venga esercitata. In questi casi, data la complessità dell'analisi giuridica volta a verificare l'esistenza di eventuali diritti ereditari, si consiglia di rivolgersi ad un professionista prima di firmare qualunque preliminare d'acquisto.

Particolare attenzione va usata anche quando il venditore è coniugato in regime di comunione legale tra i coniugi e l'immobile è stato acquistato da lui mentre era già sposato.

In tal caso si presume, salvo prova contraria, che appartenga ad entrambi i coniugi anche quando uno solo dei due compare nel rogito del precedente acquisto.

Anche in questo caso una semplice visura presso l'Agenzia del territorio chiarirà la reale situazione e quindi se entrambi i coniugi dovranno sottoscrivere l'eventuale contratto di compravendita o solo il promittente venditore.

Comunque ove dalla visura risultino trascritti dati non indicati dal venditore conviene chiarire immediatamente la situazione con la controparte.

## 2. Aspetti urbanistici

Accade più frequentemente di quanto si creda che nella compravendita di un immobile tra privati nessuno si curi di verificare la reale conformità urbanistica dell'abitazione da acquistare.

Si tratta di un aspetto che non può in alcun modo essere trascurato in quanto può pregiudicare la libera commercializzazione del bene.

E' molto importante quindi prima di acquistare un immobile controllare che lo stato di fatto dello stesso non sia sostanzialmente difforme alle planimetrie depositate presso gli sportelli catastali degli Uffici provinciali dell'Agenzia del Territorio e l'ufficio tecnico del Comune, sezione urbanistica.

Qualora da un primo raffronto la rappresentazione derivante dalla planimetria non coincida con la situazione reale dell'immobile visitato (per esempio: ci sia una stanza in più, ci sia un soppalco, sia sostanzialmente diversa la distribuzione degli spazi interni, etc..) sarà necessario chiedere al venditore tutta la documentazione riguardante le modifiche interne apportate.

I nuovi lavori infatti potrebbero essere stati eseguiti a seconda dei casi sulla base di una licenza edilizia (fino al 30 gennaio 1977), concessione edilizia (dopo il 30 gennaio 1977 e prima del giugno 2003), permesso di costruire (dal 30 giugno 2003 in poi), denuncia di inizio di attività (DIA), titolo abilitativo in sanatoria (condono edilizio) in caso di costruzione realizzata in assenza del provvedimento autorizzativo, ovvero in totale difformità dello stesso.

Se invece l'immobile è stato costruito in tutto o in parte abusivamente e non è stata presentata domanda di condono edilizio ai sensi delle leggi n.47/85; 724/1994 e n. 326/2003 ci si può trovare di fronte ad un bene addirittura incommerciabile, oppure nei casi meno gravi, ad un bene che, per essere regolare deve essere oggetto di un apposito provvedimento rilasciato dal Comune ed il più delle volte verso il pagamento di oneri anche di forte entità.

Nel nostro sistema legislativo non è in realtà previsto un controllo veramente efficace su questo importante aspetto.

È vero infatti che la legge 47/85 all'art. 41 ha stabilito che, qualora la costruzione risulti iniziata successivamente al 1 settembre 1967, deve essere fatta menzione nel contratto dei titoli autorizzativi comunali (licenza edilizia, concessioni ad edificare etc.); ma si tratta comunque di una semplice dichiarazione, riportata nel rogito notarile a carico del venditore il quale però sovente non è al corrente della reale situazione urbanistica dell'immobile.

È pertanto fortemente consigliabile effettuare attraverso un tecnico di propria fiducia il controllo della regolarità urbanistica dell'immobile e, eventualmente porre a carico del venditore la cura e le spese delle conseguenti pratiche di regolarizzazione.

Non bisogna dimenticare infine di farsi esibire il "Certificato d'Agibilità" o il documento di autocertificazione del termine per la formazione del silenzio assenso protocollato dal Comune.

Il certificato di agibilità attesta la sussistenza delle condizioni di sicurezza, igiene, salubrità, risparmio energetico degli edifici e degli impianti negli stessi installati, valutate secondo quanto dispone la normativa vigente (art.24 D.P.R. 6 giugno 2001 n. 380, Testo Unico in materia edilizia).

Tale certificato viene rilasciato dall'Ufficio Tecnico del Comune in cui si trova l'immobile con riferimento ai seguenti interventi (indipendentemente dal fatto che per gli stessi sia richiesto il permesso a costruire o la DIA):

- 1) nuove costruzioni;
- 2) ricostruzioni o sopraelevazioni, totali o parziali;
- 3) interventi sugli edifici esistenti che possano influire sulle condizioni di sicurezza, igiene, salubrità, risparmio energetico degli edifici e degli impianti negli stessi installati.

Il certificato di agibilità non vale ad attestare la conformità dell'edificio al progetto approvato, bensì la mera idoneità dell'edificio, sotto il profilo igienico sanitario, della sicurezza e del risparmio energetico, ad essere utilizzato ai fini abitativi o commerciali previsti.

Il ruolo del certificato è quindi assolutamente di primo piano e la sua mancanza non può non avere degli effetti negativi, che si manifestano in primo luogo nell'ambito del contratto di vendita dell'immobile che ne difetta. Infatti l'assenza di agibilità costituisce motivo di risoluzione del contratto per inadempimento del venditore con conseguente obbligo di risarcire il danno arrecato a meno che l'acquirente non abbia espressamente rinunciato al requisito dell'agibilità o abbia comunque esonerato il venditore dall'obbligo di ottenere la relativa licenza.

### **3. Aspetti catastali**

Altra documentazione molto importante che è necessario acquisire è quella catastale.

Il Catasto è un registro nel quale si elencano e descrivono tutti i beni immobili costruiti sul territorio nazionale con l'indicazione del luogo, dei confini, il nome dei loro possessori, il titolo da cui deriva la proprietà e la relativa rendita sulla quale devono essere calcolate le imposte.

Presso gli uffici del catasto (ora Agenzia del Territorio) è possibile controllare l'esatta consistenza dell'unità immobiliare che si va ad acquistare mediante la consultazione dei docu-

menti ivi depositati, in particolare, è necessario reperire la piantina dell'appartamento con gli eventuali accessori (autorimessa, cantina, terrazzo etc.) e verificare che corrisponda allo stato reale dell'immobile. La piantina riporta inoltre i dati catastali che devono necessariamente coincidere con quelli scritti sull'atto di compravendita.

Se da un raffronto risultano differenze tra la planimetria catastale e la situazione di fatto dell'unità immobiliare oggetto della compravendita occorrerà provvedere alla sua regolarizzazione mediante la presentazione di una denuncia di variazione.

È da sottolineare come normalmente l'immobile nella planimetria catastale sia disegnato in scala 1:200; conseguentemente è possibile calcolare facilmente le sue dimensioni con un righello, sapendo che ogni centimetro corrisponde a due metri.

Presso gli sportelli catastali degli Uffici provinciali dell'Agenzia del Territorio è possibile richiedere gratuitamente una visura nella quale vengono riportati i dati (categoria, classe, consistenza, rendita) relativi all'immobile.

Per ottenere tali informazioni è necessario tuttavia conoscere alternativamente i dati dell'intestatario o i riferimenti catastali (particella catastale) dell'immobile.

Inoltre va sottolineato che se anche nella visura catastale è indicato il soggetto titolare del bene, tale indicazione non fa mai piena prova della proprietà perché il catasto è preordinato a fini essenzialmente fiscali.

#### **4. Aspetti condominiali**

In caso di acquisto di un appartamento in un condominio è necessario esaminare, prima di assumere qualsiasi impegno, il testo del regolamento condominiale.

Tale esame è importante sotto un duplice profilo: da un lato per garantirsi che, nel regolamento, siano inserite sufficienti clausole per evitare destinazioni moleste o indecorose nelle altre unità immobiliari, dall'altro (e qui l'esame sarà ancora più importante e decisivo) per verificare che, qualora si voglia effettuare un mutamento di destinazione d'uso dell'unità immobiliare di cui si sta trattando l'acquisto, il regolamento non lo vieti.

Una grande attenzione va dedicata anche alla ripartizione delle spese: se per esempio si ha intenzione di comprare casa al primo piano ed il regolamento condominiale stabilisce che le spese dell'ascensore si suddividono per millesimi e non per piani (norma palesemente iniqua ma legittima) l'acquirente non potrebbe farci nulla, perché logicamente i condomini dei piani alti non consentiranno mai alla modifica regolamentare.

Il regolamento inoltre potrebbe contenere disposizioni particolari in contrasto con i propri interessi. Se si ha un cane, ad esempio, è meglio accertarsi che il regolamento non vieti la presenza di animali.

Un altro rischio che potrebbe presentarsi per chi acquista un appartamento in condominio è quello di dover pagare forti quote di spese per interventi di manutenzione straordinaria sulle parti comuni (si pensi ad esempio alla ristrutturazione di un tetto ovvero dell'impianto di riscaldamento) deliberate in precedenza dall'assemblea dei condomini ma i cui lavori non sono ancora iniziati e le rate della spesa non richieste al momento della compravendita.

Siccome in questo caso, per giurisprudenza consolidata, l'obbligo di pagamento ricade sul nuovo proprietario è opportuno, prima di pagare al venditore il saldo del prezzo convenuto,

chiedere all'amministratore se esistano appunto spese straordinarie già deliberate o farsi consegnare copia del bilancio preventivo e dei verbali d'assemblea dell'ultimo anno.

Ulteriore rischio è quello di dover pagare ( per la solidarietà prevista dall'art. 63 comma II, delle disposizioni di attuazione del codice civile) spese condominiali arretrate dovute e non pagate dal venditore per l'anno in corso e quello precedente.

E' quindi opportuno verificare la regolarità dei pagamenti per evitare di incorrere in spese impreviste, chiedendo all'amministratore, previa autorizzazione della parte venditrice, copia della documentazione relativa a detti pagamenti o una dichiarazione liberatoria.

Se per una qualsiasi ragione è stato impossibile verificare il corretto pagamento delle spese condominiali da parte del venditore è allora opportuno far inserire nel rogito notarile una clausola liberatoria al fine di non trovarsi esposti all'azione del condominio per il recupero delle spese stesse.

A prescindere dalle suddette situazioni è comunque opportuno prima di acquistare un appartamento in un contesto condominiale farsi consegnare copia del regolamento con tutte le tabelle millesimali allo scopo di verificare la superficie commerciale e l'ammontare delle spese annue di ordinaria amministrazione.

## 5. Conformità degli impianti

Un altro certificato che occupa un ruolo importante per l'acquisto della casa e più in generale per la compravendita di qualsiasi immobile è il certificato di installazione degli impianti all'interno degli edifici, il quale certifica con quali modalità sono stati installati gli impianti, il tipo di materiali utilizzati e se i metodi adottati rispettano anche i criteri imposti dall'Unione Europea per quanto riguarda la certificazione CE.

Tali elementi devono risultare dalla dichiarazione di conformità degli impianti che è un insieme di documenti con cui l'installatore di un impianto (elettrico, idro-sanitario, termico e di utilizzazione del gas, radiotelevisivo ecc.) dichiara e certifica che questo è stato compiuto a regola d'arte.

A norma di legge la dichiarazione di conformità deve contenere i seguenti dati:

- Dell'impianto;
- Del responsabile tecnico;
- Del proprietario;
- Del committente.

Inoltre fornisce informazioni sulla procedura di installazione, sulla tipologia di materiali impiegati, sulle norme seguite, sull'ubicazione dell'impianto.

La dichiarazione di conformità si redige su un modello approvato dal Ministero del Lavoro ed è completata da una serie di allegati, alcuni dei quali obbligatori (pena la nullità della dichiarazione):

- Il progetto (se l'immobile supera certi limiti dimensionali);
- Lo schema di impianto (dove non c'è progetto);
- La relazione tipologica (o elenco dei materiali);
- Il certificato di iscrizione alla Camera di Commercio.

Il decreto 22 gennaio 2008, n°37, recante riordino delle disposizioni in materia di attività di installazione degli impianti all'interno degli edifici, si applica agli impianti posti al servizio degli edifici, indipendentemente dalla destinazione d'uso, collocati all'interno degli stessi o delle relative pertinenze. Se l'impianto è connesso a reti di distribuzione si applica a partire dal punto di consegna della fornitura.

L'art 13 del suddetto Decreto, tra le altre cose, specificava che i contratti di immobili usati avrebbero dovuto riportare la garanzia del venditore in ordine alla conformità degli impianti alla vigente normativa in materia di sicurezza e contenere, in allegato, la "dichiarazione di conformità" oppure, nel caso di impianti eseguiti prima dell'entrata in vigore del Decreto e la cui dichiarazione di conformità non fosse stata prodotta o non più reperibile, "la dichiarazione di rispondenza".

Quest'ultima doveva essere resa da un professionista iscritto all'albo per le specifiche competenze tecniche richieste, e che avesse esercitato per almeno cinque anni, la professione nel settore impiantistico cui si riferisce la dichiarazione stessa.

Il DL 112/2008 così come convertito nella legge n. 133/2008 ha fatto decadere l'obbligo di allegare ai contratti di compravendita di immobili usati sia la "dichiarazione di conformità" degli impianti sia quella di "rispondenza", ma non quello di redigerli.

Ciò assume rilevanza anche con riferimento agli art. 8, commi III e V ed all'art. 9 del Decreto n.37/2008 che sono rimasti in vigore.

L'art. 9 prevede che le autorità competenti rilascino il certificato di agibilità dell'immobile, previa acquisizione della dichiarazione di conformità. Ne discende che in difetto, non viene rilasciato il certificato di agibilità.

L'art. 8 prevede invece che il committente che richieda l'allacciamento di una nuova fornitura di gas, energia o acqua deve consegnare al distributore una copia della dichiarazione entro 30 giorni dall'allacciamento. Decorso questo termine, senza che sia stata fornita copia della dichiarazione, il fornitore o distributore di gas, energia elettrica o acqua sospende la fornitura, previo congruo avviso.

Con riferimento a quest'ultima disposizione il Ministero della Sviluppo Economico ha chiarito che al riguardo non esiste alcun rischio di distacco per luce, acqua e gas in quanto i commi III e V dell'art.8 si riferiscono espressamente all'allacciamento di una fornitura con la conseguenza che qualsiasi modifica del contratto di fornitura già avviato non determina l'obbligo di consegnare la dichiarazione di conformità o rispondenza. Il decreto in sostanza non ostacola la liberalizzazione del mercato elettrico, perché in caso di cambio di gestore non è previsto alcun adempimento.

In conclusione qualora gli impianti di un immobile non fossero a norma, o non esistessero, chi vende e chi compra, di comune accordo, possono comunque procedere alla compravendita dell'immobile nello stato di fatto.

In ogni caso la legge prevede ancora che il venditore garantisca che la casa sia idonea all'uso cui è destinata (abitazione) ed immune da quei vizi che potrebbero non renderla tale o diminuirne il valore, come, per esempio, un impianto non a norma. Tale garanzia non funziona però se i vizi erano conosciuti o facilmente conoscibili al momento dell'acquisto.

Se nel rogito il venditore dichiara che gli impianti non sono a norma e che pertanto, lui non ne sarà responsabile, sarà l'acquirente ad assumersi l'obbligo di adeguarli.

Comunque per evitare future controversie è sempre opportuno regolare contrattualmente a chi spetti la messa a norma degli impianti.

Resta fermo in ogni caso che la dichiarazione di conformità rimane comunque un importante strumento di valutazione aggiuntivo per determinare il valore dell'immobile, nonché un aiuto nella scelta della casa, privilegiando certamente quegli immobili provvisti di tale documento, e che a parità delle altre caratteristiche tecniche, posseggano il miglior tipo d'impianto, fondamentale per la sicurezza della casa e della nostra famiglia.

## 6. Certificazione Energetica

La certificazione energetica non è altro che un certificato dal quale si può capire come è stato realizzato l'edificio dal punto di vista dall'isolamento termico, quindi quanto consuma un fabbricato e in che modo possa contribuire ad un risparmio energetico. Grazie a questo documento, chi compra casa, può farsi un'idea, con una buona approssimazione, di quanto spenderà in energia una volta andato ad abitarci. La certificazione energetica consiste infatti nella valutazione dei requisiti energetici integrati di un immobile con conseguente certificazione e attribuzione di una determinata classe energetica. Gli immobili quindi, come gli elettrodomestici, verranno classificati in otto classi energetiche decrescenti che vanno dalla A+ alla G, consentendo così di effettuare la scelta di un immobile anche sulla base di questo importante parametro.

È interesse del consumatore, che vuole acquistare un immobile, sapere se l'edificio oggetto di contrattazione ha i requisiti di risparmio energetico, valutando così la possibilità di scegliere e se del caso anche di contrattare a ribasso per un immobile sprovvisto di questo certificato.

Ricordiamo che un edificio, una casa o un qualsiasi immobile sia esso destinato a uso abitativo che commerciale, produce inquinamento e anche un aggravio maggiore di spese per chi lo abita o per chi lo utilizza come bene ad uso commerciale.

Un edificio mal isolato, privo di qualsiasi protezione e/o sistema di mantenimento del calore all'interno dell'immobile, privo di un tetto o di pareti coibentate capaci di esplicare la duplice funzione di isolamento acustico e termico, comporta una notevole dispersione di calore e di energia. Una coibentazione di tutto l'edificio porta ad avere una forte convenienza economica nel medio-lungo periodo, fungendo da condizionatore naturale durante il giorno e permettendo di mantenere meglio il calore all'interno dello stabile durante la notte, riducendo fortemente i consumi legati al riscaldamento.

Gli obiettivi della certificazione energetica degli edifici sono:

- 1) Migliorare la trasparenza del mercato immobiliare fornendo agli acquirenti ad ai locatari di immobili un'informazione oggettiva e trasparente delle caratteristiche (e delle spese) energetiche dell'immobile.
- 2) Informare e rendere coscienti i proprietari degli immobili del costo energetico legato alla conduzione del proprio sistema edilizio in modo da incoraggiare interventi migliorativi dell'efficienza energetica della propria abitazione.
- 3) La certificazione consente agli interessati di pretendere dal venditore di un immobile informazioni affidabili sui costi di conduzione.

- 4) L'acquirente deve potere valutare se gli conviene o no spendere di più per un prodotto migliore dal punto di vista della gestione e manutenzione.
- 5) Anche il produttore ed i progettisti possono confrontarsi in tema di qualità edilizia offerta.
- 6) I proprietari che apportano miglioramenti energetici importanti ma poco visibili, come isolamenti di muri, tetti, etc., possono veder riconosciuti i loro investimenti.

La certificazione energetica è una novità introdotta dal D.lgs 19 agosto 2005 n. 192 (successivamente modificato dal D.Lgs. 29 dicembre 2006 n. 311) per attuare la direttiva comunitaria 2002/91/CE relativa al rendimento energetico nell'edilizia. Scopo di tale normativa è di stabilire i criteri, le condizioni e le modalità per migliorare le prestazioni energetiche degli edifici al fine del "contenimento dei consumi energetici".

In particolare l'art. 6 comma III del d.lgs 192/2005 stabiliva che nel caso di trasferimento a titolo oneroso di interi immobili o di singole unità immobiliari già dotati di attestato di certificazione energetica, detto attestato dovesse essere allegato all'atto di trasferimento a titolo oneroso in originale o copia autenticata. Nell'ipotesi di violazione di tale articolo era prevista la nullità del contratto, che poteva essere fatta valere però solo dall'acquirente (art.15 comma VIII, d.Lgs. 192/2005).

In realtà la legge prevedeva due attestati:

- a) l'attestato di certificazione energetica;
- b) l'attestato di qualificazione energetica.

L'attestato di certificazione energetica, chiamato a svolgere il ruolo di strumento "d'informazione" dell'acquirente, doveva contenere i dati relativi all'efficienza energetica propri dell'edificio, i valori vigenti a norma di legge e i valori di riferimento, tali da consentire all'utente di valutare e confrontare la prestazione energetica dell'edificio.

L'attestato di qualificazione energetica chiamato a svolgere il ruolo di strumento di controllo successivo del rispetto, in fase di costruzione o ristrutturazione degli edifici, delle prescrizioni volte a migliorarne le prestazioni energetiche (art. 8 comma secondo).

I due attestati si distinguevano, oltre che per le diverse "funzioni", anche per quanto riguarda le caratteristiche del "certificatore": infatti mentre l'attestato di qualificazione energetica poteva essere predisposto ed asseverato da un professionista abilitato alla progettazione o alla realizzazione dell'edificio "non necessariamente estraneo alla proprietà e quindi non necessariamente "terzo", l'attestato di certificazione energetica doveva, invece, essere rilasciato da "esperti" o "organismi" "terzi", dei quali dovevano essere garantiti "la qualificazione e l'indipendenza".

Presupposto imprescindibile per ottenere un attestato di certificazione energetica era secondo la previsione legislativa l'emanazione:

- dei decreti ministeriali che dovevano fissare i criteri ed i requisiti professionali per l'individuazione degli esperti o degli organismi cui affidare la certificazione energetica;
- delle linee guida nazionali per la certificazione energetica.

Senza tale normativa "regolamentare" non sarebbe stato possibile, sul piano operativo, ottenere un attestato di certificazione energetica.

La legge al riguardo prevedeva che, fino a quando non sarebbero state emanate le Linee guida nazionali per la certificazione energetica degli edifici, l'attestato di certificazione ener-

getica sarebbe stato sostituito a tutti gli effetti (e quindi anche agli effetti dell'allegazione agli atti traslativi e della consegna in caso di locazione) dall'attestato di qualificazione energetica, predisposto e asseverato dal direttore dei lavori al termine dei lavori di costruzione, o da una equivalente procedura di certificazione energetica stabilita dal Comune con proprio regolamento.

In relazione all'obbligo di allegazione, era stato previsto un articolato regime transitorio. In particolare:

**dal 2 febbraio 2007** ( data di entrata in vigore del d.lgs 311/2006) l'obbligo ha riguardato gli edifici di nuova costruzione, il cui permesso di costruire o denuncia di inizio attività erano stati rispettivamente richiesti o presentata dopo l'8 ottobre 2005 (data di entrata in vigore del d.lgs 192/2005) nonché gli edifici di superficie utile superiore ai 1000 mq che erano stati oggetto di interventi di ristrutturazione radicale in forza di permesso di costruire o denuncia di inizio attività ugualmente richiesti o presentata dopo l'8 ottobre 2005.

Per "ristrutturazione radicale" ai fini della disciplina in tema di allegazione della certificazione energetica si intendevano:

- la ristrutturazione integrale degli elementi edilizi costituenti l'involucro di edifici esistenti di superficie utile superiore a 1000 metri quadrati;
- la demolizione e ricostruzione di edifici esistenti di superficie utile superiore a 1000 metri quadrati.

Doveva inoltre trattarsi di edifici per i quali i lavori di costruzione, al momento dell'atto traslativo, erano stati ultimati, con possibilità pertanto di ottenere l'attestato di certificazione energetica o in via transitoria l'attestato di qualificazione energetica.

L'obbligo di allegazione ha riguardato anche i cosiddetti edifici "agevolati" cioè quegli edifici sui quali erano stati eseguiti interventi finalizzati al miglioramento delle prestazioni energetiche allo scopo di usufruire dei benefici fiscali.

**Dal 1° luglio 2007** l'obbligo di allegazione ha riguardato gli edifici pubblici o di uso pubblico nonché gli edifici di superficie utile superiore ai 1000 mq, nel caso di trasferimento a titolo oneroso dell'intero immobile. In quest'ultimo caso bisognava aver riguardo a tutti gli edifici, a prescindere dall'epoca di costruzione o dalla data in cui era stata fatta la richiesta del titolo edilizio, purché si trattasse sempre di edifici per i quali i lavori di costruzione fossero stati ultimati, con possibilità pertanto di ottenere l'attestato di certificazione energetica o in via transitoria l'attestato di qualificazione energetica.

**Dal 1° luglio 2008** l'obbligo di allegazione ha riguardato anche gli edifici superficie utile fino a 1000 mq, sempreché l'atto traslativo a titolo oneroso avesse per oggetto l'intero immobile e non singole unità immobiliari. In questo caso si doveva aver riguardo a tutti gli edifici, a prescindere dall'epoca di costruzione o dalla data in cui è stata fatta la richiesta del titolo edilizio, purché si trattasse sempre di edifici per i quali i lavori di costruzione fossero stati ultimati, con possibilità pertanto di ottenere l'attestato di certificazione energetica o in via transitoria l'attestato di qualificazione energetica.

**Dal 1° luglio 2009** infine, l'allegazione è diventata necessaria anche per le singole unità immobiliari, a prescindere dall'epoca di costruzione o dalla data in cui è stata fatta la richiesta del titolo edilizio, purché sempre si tratti di edifici ultimati, con possibilità pertanto di otte-

nere l'attestato di certificazione energetica o, in via transitoria, l'attestato di qualificazione energetica.

Nel frattempo è stato emanato l'art. 35 comma 2-bis del D.L. 25 giugno 2008 n. 112 come aggiunto dalla legge di conversione 6 agosto 2008 n. 133 il quale ha disposto l'abrogazione dei commi 3 e 4 dell'art. 6 del d.lgs. 192/2005, che prevedevano l'obbligo di allegazione e consegna del certificato energetico, e dei commi 8 e 9 dell'art. 15, che stabilivano la sanzione della nullità "relativa".

A questo punto la Commissione Europea, valutando quanto disposto dalla legge 133/2008 come una violazione della direttiva 2002/09, provvedeva ad avviare una procedura d'infrazione nei confronti dell'Italia.

Inoltre a seguito della suddetta abrogazione mentre sembrava certa la soppressione dell'obbligo di allegazione del certificato energetico agli atti traslativi degli edifici esistenti nelle regioni che non avevano legiferato dopo il d.lgs. n. 192/2005, meno sicura appariva l'abrogazione dello stesso obbligo in quelle regioni (come ad esempio Piemonte, Lombardia, Liguria, Valle d'Aosta, Emilia Romagna) che, con norme o delibere di giunta, avevano previsto non solo l'allegazione agli atti negoziali ma in alcuni casi anche le relative sanzioni.

In questa situazione di estrema incertezza è stato pubblicato sulla gazzetta ufficiale n. 158 del 10/07/2009 il Decreto 26 giugno 2009 contenente le linee guida nazionali sulla certificazione energetica che è entrato in vigore il 25/07/2009.

Si tratta di uno degli attesi decreti di attuazione del D.Lgs 192/05 sul rendimento energetico in edilizia. Solo pochi giorni prima era stato pubblicato il DPR 59/2009 che ha fissato i requisiti energetici minimi per i nuovi edifici e per le ristrutturazioni di quelli esistenti.

Il Decreto, oltre a definire gli strumenti che rendono uniforme e confrontabile la qualità energetica degli immobili, definisce gli strumenti di raccordo, concertazione e cooperazione tra lo Stato e le Regioni, alcune delle quali come visto in precedenza hanno già definito proprie procedure di certificazione che, però, si dovranno integrare alla normativa nazionale, pur nel rispetto delle peculiarità di ciascuna Regione.

Pertanto le disposizioni contenute nelle Linee guida si applicano alle Regioni e Province autonome che non abbiano ancora provveduto ad adottare dei propri strumenti di certificazione energetica degli edifici in attuazione della direttiva 2002/91/CE e perderanno la loro efficacia nel momento in cui entreranno in vigore gli strumenti attuativi regionali di certificazione energetica.

Tutte le Regioni e Province autonome che hanno già provveduto al recepimento della direttiva 2002/91/CE, devono comunque assicurare un graduale ravvicinamento dei propri strumenti di certificazione alle Linee guida nazionali.

Ora che tali linee guida sono state pubblicate è venuto meno il periodo transitorio disciplinato dal Titolo II del Dlgs192/2005: quindi, in base alla previsione normativa dell'art.11 comma 1-bis dal 25 luglio 2009 l'Attestato di Qualificazione Energetica (AQE) ha cessato il suo ruolo di documento sostitutivo della certificazione, ruolo che è durato solo fino al 24 luglio (più precisamente per le singole unità immobiliari dal 1° al 24 luglio) per lasciare il posto all'Attestato di Certificazione Energetica (ACE).

L'ACE ha una validità massima di 10 anni e la sua redazione avviene sotto l'esclusiva responsabilità del soggetto certificatore competente.

A tal proposito le Linee Guida non stabiliscono alcunché in relazione alla definizione dei certificatori; in effetti l'art. 4 comma 1 lettera c Dlgs 192/2005 demanda tale compito a successivi decreti (non ancora emanati), in attesa dei quali nelle regioni che non hanno legiferato in materie energetica ovvero che hanno legiferato ma la normativa è ancora in attesa di attuazione, si ritiene debba essere applicata la normativa nazionale ed in particolare quanto previsto dal comma 6 dell'art.18 del Dlgs 115/2008.

Esso ha disposto che fino all'emanazione dei decreti che definiranno i requisiti, si applica l'allegato III del decreto 115/2008 che definisce i soggetti abilitati alla certificazione energetica degli edifici.

Ma quali sono le tipologie di edifici e di atti interessati dalla certificazione energetica?

Le Linee Guida al riguardo definiscono l'ambito applicativo del Dlgs 192/2005 e successive modifiche, in ordine alle diverse tipologie immobiliari.

In particolare è necessario redigere l'attestazione energetica per gli immobili appartenenti alle seguenti categorie:

- a) edifici adibiti a residenza e assimilabili (tra cui case private, case vacanze, caserme, alberghi ecc.);
- b) edifici adibiti ad uffici;
- c) edifici adibiti ad attività ricreative o di culto (tra cui cinema, teatri, bar, ristoranti ecc.);
- d) edifici adibiti ad attività commerciali;
- e) edifici adibiti ad attività sportive;
- f) edifici adibiti ad attività scolastiche a tutti i livelli.

Gli immobili interessati sono quindi praticamente tutti, inclusi quelli non dotati di impianti di riscaldamento (per quanto con criteri speciali).

Tra le categorie predette non rientrano box, autorimesse, parcheggi multipiano, depositi, ecc. se non limitatamente alle porzioni eventualmente adibite ad uffici e assimilabili, purché scorporabili dagli altri locali circostanti agli effetti dell'isolamento termico.

Per quel che riguarda invece la tipologia di atti per i quali scatta l'obbligo di dotare l'immobile di attestato di certificazione energetica, essi sono essenzialmente quelli a titolo oneroso.

Nella pratica l'ipotesi più comune è quella della compravendita (sia di interi immobili che di quote o parti di essi); ma l'obbligo scatta anche in altre situazioni, quali ad esempio: permuta, transazione, cessione o conferimento in società di azienda ecc..

In caso di atti traslativi a titolo gratuito non c'è alcun obbligo di dotare l'immobile dell'attestato (donazione, divisione senza conguagli, patto di famiglia ecc..).

La certificazione non serve neppure quando si stipula un preliminare di vendita, perché il compromesso non ha effetti traslativi.

L'obbligo della dotazione grava sul venditore o, nel caso si tratti di nuove costruzioni o di immobili oggetto di ristrutturazioni importanti sul costruttore; tuttavia, secondo quanto chiarito dal Consiglio Nazionale del Notariato, tale obbligo può essere assunto a proprio carico dall'acquirente in forza di una specifica pattuizione, alla quale le parti, adeguatamente informate e valutati i propri interessi concreti, potranno addivenire nel rogito notarile.

Al riguardo è da sottolineare come le Linee Guida contengano una previsione normativa

(punto 9 allegato A) che, per immobili di superficie utile inferiore o uguale a 1000 mq., consente al proprietario "consapevole della scadente qualità energetica dell'immobile" di ricorrere ad un'autodichiarazione in cui afferma che:

- l'edificio è di classe energetica G (la più bassa)
- i costi per la gestione energetica dell'edificio sono molto alti.

Ciò solleva il proprietario dall'obbligo di dotare l'immobile dell'ACE in sede di trasferimento a titolo oneroso dell'immobile.

Tale possibilità tuttavia non va in alcun modo contro l'ipotesi sopra prospettata circa l'ammissibilità di una specifica pattuizione in sede di rogito con cui le parti stabiliscano le modalità per assolvere all'obbligo di dotazione, quando ad esempio in sede di vendita l'alienante non sia in grado di rendere la predetta dichiarazione.

È comunque da evidenziare come, entro quindici giorni dalla data di rilascio della dichiarazione, il proprietario ne debba trasmettere copia alla Regione o Provincia Autonoma competente per territorio.

La possibilità da parte del venditore di rendere la suddetta autodichiarazione è esclusa in caso di edifici nuovi e ciò è in realtà coerente con l'osservazione che la disciplina energetica investe l'edificio nuovo fin dalla fase della progettazione.

Per quel che riguarda le modalità con cui il venditore può rilasciare tale dichiarazione in sede di trasferimento dell'immobile, appare ammissibile che la stessa – in assenza di previsioni normative contrarie – possa anche non essere contenuta nell'atto traslativo.

Ma che cosa succede se l'attestato di certificazione energetica (o in alternativa l'autodichiarazione di cui sopra) non viene rilasciato?

Ai sensi del combinato disposto degli artt. 1477-1453-1455 del codice civile, l'acquirente ha la facoltà di chiedere la risoluzione del contratto per inadempimento del venditore in quanto è interesse primario dell'acquirente acquisire un bene che sia conforme alla normativa vigente anche in materia di efficienza energetica.

Pertanto se l'ACE non viene consegnato l'acquirente ha diritto alla restituzione del prezzo versato oltre al risarcimento dei danni eventualmente subiti sia patrimoniali che non patrimoniali.

Va ricordato, infine, che l'unica sanzione specifica attinente al mancato assolvimento dell'obbligo di dotazione è quella di cui all'art. 15 comma 7 del Dlgs. n. 192 del 2005, in base al quale il costruttore che non consegna al proprietario contestualmente all'immobile l'originale della certificazione energetica è punito con la sanzione pecuniaria amministrativa da 5.000,00 a 30.000,00 euro.

Profilo di rischio per il venditore (ma anche per l'agente immobiliare e l'acquirente) è che venga accolta un'interpretazione estensiva dell'art.15 comma 7 e che pertanto anche costui venga ricompreso tra i soggetti passivi della suddetta sanzione amministrativa pecuniaria derivante dalla mancata consegna al proprio avente causa dell'originale della certificazione energetica.

Per evitare che, come già accennato in precedenza, lo Stato italiano venisse citato dinanzi alla Corte di Giustizia europea per il mancato rispetto della Direttiva 2002/91/CE sul rendimento energetico edilizio, il governo ha infine emanato il Decreto legislativo 3 marzo 2011,

n. 28, il cui articolo 13 così recita: "1. Al decreto legislativo 19 agosto 2005, n. 192, sono apportate le seguenti modificazioni:

..... c) all'articolo 6, dopo il comma 2-bis, sono inseriti i seguenti:

"2 – *ter*. Nei contratti di compravendita o di locazione di edifici o di singole unità immobiliari è inserita apposita clausola con la quale l'acquirente o il conduttore danno atto di aver ricevuto le informazioni e la documentazione in ordine alla certificazione energetica degli edifici. Nel caso di locazione, la disposizione si applica solo agli edifici e alle unità immobiliari già dotate di attestato di certificazione energetica ai sensi dei commi 1, 1-bis, 1-ter e 1-quater.

2 – *quater*. Nel caso di offerta di trasferimento a titolo oneroso di edifici o di singole unità immobiliari, a decorrere dal 1 gennaio 2012 gli annunci commerciali di vendita riportano l'indice di prestazione energetica.

## **Le fasi della compravendita e gli atti che impegnano il venditore e l'acquirente**

Trovata la casa giusta per voi e/o il soggetto giusto per la vendita del vostro immobile si entra nel vivo della contrattazione, attraverso una serie di fasi nelle quali si articola la compravendita immobiliare e cioè:

- 1) La trattativa o fase precontrattuale
- 2) La proposta di acquisto;
- 3) Il contratto preliminare;
- 4) Il contratto definitivo o rogito notarile;

### **1. La trattativa o fase precontrattuale**

Le parti, non sempre arrivano subito a stipulare un contratto. Spesso il momento della stipula è preceduto da una fase in cui ciascuno valuta le possibili alternative esistenti nel mercato e cerca di ottenere le condizioni migliori, pertanto l'offerta e la domanda sono rivolte a raggiungere un punto d'incontro in grado di soddisfare sia le esigenze del compratore che quelle del venditore.

In questa fase, detta precontrattuale, perché precede la vera e propria stipula del contratto, si svolgono le trattative che hanno carattere strumentale rispetto all'atto definitivo

Tali trattative preliminari sono necessarie per definire i particolari di un trasferimento come ad esempio: i tempi di consegna dell'immobile, il prezzo e le modalità dei pagamenti, la ripartizione delle spese condominiali nel tempo che trascorrerà tra il preliminare ed il definitivo nonché delle spese straordinarie già deliberate, la comunicazione dell'acquirente circa l'eventuale necessità di accedere ad un mutuo e la comunicazione del venditore in ordine ad eventuali vincoli esistenti sull'immobile ecc..

Durante le trattative, anche se non nascono veri e propri diritti ed obblighi, le parti sono comunque tenute, ai sensi dell'art. 1337 c.c., a comportarsi secondo buona fede.

Non bisogna però credere che questo dovere generico limiti la libertà delle parti: queste, infatti, nella fase precontrattuale sono libere di decidere la convenienza o meno del futuro contratto e possono anche non arrivare alla conclusione dello stesso. Devono però astenersi dall'agire in malafede ed evitare comportamenti che traggano in inganno la controparte. (art. 1338 c.c.).

### **2. La proposta di acquisto**

Normalmente, in caso di intervento dell'agente immobiliare, al futuro acquirente viene consigliato di sottoscrivere una proposta d'acquisto indirizzata al venditore che manifesta

l'interesse del primo all'acquisto dell'immobile, indicando un termine entro il quale permarrà l'interesse.

Tale proposta è definita dall'art.1329 c.c. come irrevocabile: "Se il proponente si è obbligato a mantenere ferma la proposta per un certo tempo, la revoca è senza effetto" (art.1329, comma 1, c.c.).

La formulazione della proposta di acquisto è una delle fasi più delicate delle trattativa in quanto, dal momento della sottoscrizione, impegna la parte proponente all'acquisto per il periodo stabilito.

Essa è vincolante per il proponente ma non ancora per il venditore, il quale finché non accetta e sottoscrive rimane libero da qualsiasi impegno.

Allo scadere del termine di validità, se il venditore non ha accettato, la proposta diventa inefficace e l'aspirante acquirente non ha assolutamente più alcun obbligo.

Gli elementi essenziali della proposta di acquisto sono:

- 1) l'intenzione di obbligarsi all'acquisto;
- 2) la completezza, dovendo essa contenere tutti gli estremi del contratto che si vuole concludere;
- 3) la forma scritta, poiché per i contratti che trasferiscono la proprietà di beni immobili la legge richiede tale forma solenne.

Se ci si avvale di un mediatore, l'agente immobiliare compilerà il modulo prestampato alla presenza dell'interessato, inserendo tutte le condizioni relative alla compravendita.

È necessario fare attenzione a come viene determinato il prezzo se cioè a corpo o a misura. Il prezzo concordato quindi può riferirsi alla superficie reale (vendita a misura) oppure a forfait (vendita a corpo). In genere si utilizza la vendita a corpo. Nella vendita a misura, una delle parti può chiedere la riduzione o l'integrazione del prezzo stabilito se, alla consegna, la superficie commerciale risulta superiore o inferiore anche di un solo ventesimo di quella indicata sul rogito notarile o sul compromesso.

La proposta di acquisto è accompagnata di solito da un deposito infruttifero sotto forma di assegno bancario rilasciato dall'acquirente e intestato al venditore; tale somma resta "bloccata" (e quindi viene sottratta alla disponibilità dell'acquirente) per tutta la durata di validità della proposta di acquisto. Nel frattempo come già detto il venditore è libero di valutare anche altre offerte. Quindi non è certo che a fronte del "sacrificio" subito dall'acquirente l'affare giungerà a conclusione.

Infatti in caso di non accettazione della proposta da parte del venditore l'assegno verrà restituito; al contrario in caso di conclusione del contratto, cioè nel momento in cui al compratore giunge notizia scritta dell'accettazione da parte del venditore, quest'ultimo incasserà l'assegno versato che diventerà caparra confirmatoria secondo la definizione prevista dall'art. 1385 del Codice Civile e che analizzeremo meglio in seguito.

Quello che è importante sottolineare è che nel momento in cui l'acquirente viene a conoscenza dell'accettazione della proposta irrevocabile di acquisto da parte del venditore il contratto è concluso e si forma un vero e proprio preliminare in quanto si è di fronte all'incontro formale delle volontà delle parti di obbligarsi al trasferimento della proprietà in conformità al principio consensualistico fissato dall'art 1326 del codice civile secondo il quale:" il con-

tratto è concluso nel momento in cui chi ha fatto la proposta ha conoscenza dell'accettazione dell'altra parte".

Al fine di evitare un notevole pregiudizio alle aspettative delle parti contraenti, è necessario che nei moduli predisposti dalle agenzie immobiliari sia precisato il fatto che con l'accettazione della proposta di acquisto si perfeziona un contratto preliminare.

La precisazione di quanto sopra evidenziato rappresenta una tutela anche per il mediatore il quale, negli incarichi di mediazione, dovrà chiaramente stabilire che, ai fini del sorgere del suo diritto alla provvigione, l'accettazione della proposta e la conseguente comunicazione di detta accettazione al proponente determina il perfezionamento di un contratto preliminare.

Tutto questo in quanto le parti devono essere poste nella condizione di decidere se intendono raggiungere un accordo di massima, rimandando ad un momento successivo la stipula del preliminare o, se invece, intendono immediatamente stipulare un vero e proprio preliminare di vendita con conseguente conclusione dell'affare e diritto alla provvigione da parte del mediatore.

Sovente, per tener conto delle più varie esigenze delle parti, si può giungere alla formulazione di un nuovo preliminare, più specifico ed articolato, che sostituisca il modulo prestampato e che disciplini eventuali aspetti non contenuti nella proposta. Tuttavia per la stipula del nuovo preliminare che vada ad integrare e modificare le disposizioni contenute nella proposta di acquisto accettata dal venditore, serve l'accordo di entrambe le parti, in mancanza del quale o ci si ritira dall'affare (perdendo o dovendo restituire il doppio della caparra come vedremo meglio in seguito) o si è costretti a rispettare gli impegni assunti con la sottoscrizione della proposta di acquisto. Quest'ultima eventualità consiglia di evitare la sottoscrizione di proposte di acquisto il cui contenuto non coincida con quelle di un preliminare vero e proprio (specie per quel che riguarda le modalità di pagamento del prezzo, la descrizione dell'immobile e le garanzie).

In base a quanto detto quindi è sempre preferibile stipulare un contratto preliminare vero e proprio: tuttavia nel caso si debba sottoscrivere una proposta di acquisto è consigliabile:

- a) fissare una durata la più breve possibile;
- b) prevedere una caparra minima;
- c) intestare la proposta e il relativo assegno, come già detto, al venditore e non all'agente immobiliare;
- d) in caso di richiesta di un mutuo, far inserire la clausola "proposta valida salvo accettazione mutuo";
- e) indicare la conformità urbanistica dell'immobile nonché eventuali iscrizioni ipotecarie e gravami di qualsiasi natura;
- f) in caso di indisponibilità della documentazione principale relativa all'immobile (in particolare atto di provenienza e schede catastali) indicare le modalità con le quali i documenti verranno messi a disposizione.

Per maggiore comodità e semplicità, nella pratica si può compilare un apposito modulo predisposto da alcune associazioni di categoria degli agenti immobiliari (ad esempio la FIAIP o la FIMAA), dove sono già stati previste e scritte in maniera equilibrata, la maggior parte delle clausole necessarie ad una normale compravendita.

Un discorso a parte che merita particolare attenzione è quello della qualificazione giuridica delle somme di denaro che a vario titolo vengono consegnate dal futuro acquirente al venditore prima di arrivare alla stipula del rogito.

Le espressioni normalmente usate nei contratti sono quelle di caparra e acconto ma al riguardo è necessario fare alcune precisazioni.

Innanzitutto bisogna distinguere tra caparra confirmatoria e caparra penitenziale

La caparra confirmatoria prevista dall'art.1385 del Codice Civile è un anticipo sul prezzo d'acquisto dell'immobile che viene versato dall'acquirente all'atto del compromesso. Come tale impegna entrambe le parti alla conclusione dell'affare. Questo vuol dire che se l'acquirente si ritira dall'affare, il venditore può recedere dal contratto trattenendo la caparra. Se è invece il venditore (cioè chi ha già incassato i soldi) a ritirarsi dall'impegno, l'acquirente può recedere dal contratto ed esigere il doppio della caparra.

La parte adempiente (quella che rispetta i patti) può anche scegliere una via diversa e cioè chiedere al giudice l'esecuzione in forma specifica del contratto (art.2932 c.c.), oppure la risoluzione di quest'ultimo per inadempimento della controparte ed il risarcimento del danno.

Questo tipo di caparra è, quindi, un patto contrattuale che si perfeziona con la consegna della somma di denaro al venditore da parte del promissario acquirente e che ha lo scopo di liquidare anticipatamente i danni derivanti dall'inadempimento di uno dei contraenti

La caparra confirmatoria ha quindi una duplice funzione:

- a) di parziale esecuzione della prestazione;
- b) di rafforzamento del vincolo contrattuale;

Questo tipo di caparra offre i suoi vantaggi ad entrambe le figure coinvolte, per quel che riguarda l'acquirente è sicuro che, in caso di ritiro dall'affare del venditore, egli potrà ricevere il doppio di quanto versato, per contro il venditore, nel caso fosse l'acquirente a non adempiere ai suoi obblighi, non restituirà la somma ricevuta a titolo di caparra: entrambi però possono rivolgersi al giudice affinché venga rispettato quanto stabilito contrattualmente, nel caso in cui uno dei due soggetti coinvolti nell'accordo dovesse risultare inadempiente.

Qualora nel compromesso si parli semplicemente di caparra, si intende con questo termine quella confirmatoria.

Mentre la caparra confirmatoria può definirsi come una sanzione contrattuale a carico della parte inadempiente e nel contempo una forma di risarcimento a favore del soggetto adempiente la caparra penitenziale è definita dal codice civile "il corrispettivo del recesso di ciascuna delle parti" (art. 1386 del codice civile). Con questa formula le parti concordano il diritto di recedere dal contratto qualora lo ritengano opportuno, pagando una somma di denaro prestabilita chiamata appunto caparra penitenziale. Quindi se chi recede è l'acquirente perde la somma versata; se invece è il venditore a ritirarsi dall'impegno deve restituire il doppio della somma ricevuta. Null'altro potrà pretendere l'altra parte né sotto forma di esecuzione specifica del contratto né sotto forma di risarcimento del danno.

L'acconto normalmente non è altro che un adempimento parziale preventivo cioè un anticipo sul prezzo finale dell'immobile che deve essere restituito se per qualsiasi motivo non si arriva alla chiusura della compravendita.

L'acconto risulta essere quindi la soluzione più semplice e meno impegnativa e nel dubbio sulla effettiva volontà delle parti, l'anticipo versato va proprio considerato come acconto.

Così, come già accennato in precedenza le somme versate con la sottoscrizione della proposta irrevocabile d'acquisto, che possono essere ulteriormente integrate in sede di stipula del preliminare, devono essere considerate, per Giurisprudenza consolidata, come acconto sul prezzo, quali che siano le espressioni utilizzate dalle parti, poiché la natura giuridica e gli effetti della caparra confirmatoria nascono solamente dal preliminare ( che in questi casi si perfeziona, come già detto, nel momento in cui al compratore giunge notizia scritta dell'accettazione da parte del venditore).

Di conseguenza in caso di mancata accettazione della proposta irrevocabile d'acquisto, l'agente immobiliare ci dovrà restituire la somma versata senza altre conseguenze.

È quindi importante essere estremamente precisi sulla qualificazione della somma che viene corrisposta al promesso venditore al momento della firma della proposta di acquisto e, a maggior ragione, al momento della sottoscrizione del preliminare vero e proprio.

Bisogna fare pertanto molta attenzione nel contratto alla scaletta dei pagamenti, e a quale titolo vengono imputate le diverse somme indicate in pagamento.

Può capitare che il venditore pretenda oltre ad una caparra confirmatoria anche uno o più acconti sul prezzo, talvolta di importo superiore alla caparra. In questi casi è indispensabile la scissione delle due somme e la specifica di quanto costituisce la caparra e quanto invece l'acconto.

Le caparre di solito sono fissate tra il 10-20% del prezzo totale dell'immobile. Quando la caparra supera tale cifra conviene che venga indicata come acconto.

### **3. Il contratto preliminare**

Il contratto preliminare di compravendita (detto anche compromesso) è un atto con il quale venditore e acquirente si obbligano a concludere un successivo contratto detto definitivo stabilendone modalità e termini.

Nel caso di compravendita di immobili, cioè, le parti si impegnano a recarsi dal notaio per stipulare l'atto formale di vendita, il vero passaggio di proprietà, che potrà avvenire o per atto pubblico o per scrittura privata con autenticazione delle sottoscrizioni.

L'art 1351 del codice civile stabilisce che il contratto preliminare è nullo se non è stipulato nella stessa forma che la legge prescrive per il contratto definitivo e l'art 1350 del c.c. individua specificatamente gli atti che devono essere fatti per iscritto sotto pena di nullità e, tra questi al n.1) sono previsti i contratti che trasferiscono i beni immobili.

Quindi la promessa di trasferire la proprietà di un immobile andrà sempre redatta per atto scritto il quale dovrà contenere tutti gli elementi del futuro contratto.

In particolare nel compromesso deve essere individuato il bene immobile con tutti gli elementi idonei per consentirne la sua identificazione in modo inequivoco, il prezzo ed i soggetti del futuro contratto (elemento particolarmente importante nel caso che i venditori siano più di uno così come non è da trascurare in caso di società, la firma di chi ha la relativa legittimazione nonché la firma di entrambi i coniugi in caso di venditore in regime di comunione legale dei beni)

Può tuttavia accadere che il compratore non sappia ancora chi sarà il futuro acquirente della casa (un figlio, un parente ovvero una società che deve ancora essere costituita).

In questo caso è comunque possibile porre in essere un contratto preliminare contenente una clausola c.d. per persona da nominare che consenta cioè la nomina successiva della persona dell'acquirente nella cui sfera giuridica, il preliminare è destinato a produrre effetti (art. 1401 del Codice Civile).

Il compromesso o contratto preliminare di una compravendita immobiliare deve contenere i seguenti elementi per non creare problemi:

- 1) nome, cognome, data e luogo di nascita (o ragione sociale e qualità legale di chi sottoscrive l'atto, nel caso di società), codice fiscale e regime patrimoniale sia del venditore che del compratore (con la possibilità per quest'ultimo, come già detto, di aggiungere l'utile clausola " per sé o persona da nominare");
- 2) descrizione dell'immobile quanto più accurata possibile, con i dati risultanti dalla scheda catastale (partita, foglio, particella, subalterno, categoria, classe, numero vani), confini, numero civico e in allegato la planimetria catastale. Vanno sempre descritti tutti i vani con particolare attenzione alle pertinenze, come solai, cantine e box che qualche volta non sono riportati nelle schede catastali;
- 3) prezzo pattuito; eventuale clausola di revisione prezzo per le vendite con pagamenti differiti (particolarmente delicata in quanto in base alla revisione il prezzo pattuito potrebbe variare e di molto, specie se si tratta di acquisto di immobili in corso di costruzione ancora allo stadio iniziale);
- 4) le modalità di pagamento, indicando in maniera chiara l'eventuale parte imputata a caparra confirmatoria, gli acconti e, se presente, la caparra penitenziale;
- 5) la data entro la quale le parti intendono stipulare il rogito ed il notaio incaricato di redigerlo che di norma viene scelto dall'acquirente;
- 6) tempi di consegna dell'immobile (precisazione se la consegna avviene contestualmente alla firma del preliminare, o quando avverrà in relazione al pagamento delle rate, o all'ultimazione della costruzione, prevedendo eventuali penali per il ritardo, o al rogito);
- 7) l'esistenza o meno di vincoli ipotecari;
- 8) l'accollo dell'eventuale mutuo residuo al compratore o la sua estinzione a cura del venditore con conseguente impegno a far cancellare l'ipoteca;
- 9) la provenienza dell'immobile, cioè come l'immobile è venuto in proprietà del venditore facendo particolare attenzione a beni ricevuti tramite donazione o eredità;
- 10) garanzia del venditore: che l'immobile è regolamentare secondo le leggi e regolamenti urbanistici vigenti, che su di esso non gravano servitù o diritti di terzi, che tutte le spese condominiali sono state sinora soddisfatte e quant'altro ritenuto necessario;
- 11) gli estremi degli eventuali agenti immobiliari o società che abbiano seguito la vendita e delle spese di mediazione pagate.

Poiché con il compromesso si crea un importante vincolo giuridico che obbliga venditore ed acquirente a sottoscrivere successivamente l'atto definitivo è sempre consigliabile farsi seguire da un professionista esperto, magari dallo stesso notaio che curerà la redazione dell'atto definitivo che, in tal caso provvederà a:

- fornire consulenza sotto ogni aspetto al fine di evitare controversie giudiziali;

- effettuare accertamenti preliminari (visure ipotecarie, visure catastali), in particolare se sono state corrisposte consistenti somme di denaro come acconto o caparra;
- verificare validità e portata delle clausole.

La stipula del contratto preliminare è il momento nel quale, come già esaminato in precedenza, si versa una quota del prezzo pattuito che dovrà essere corrisposto a mezzo di assegno "non trasferibile", intestato esclusivamente al proprietario venditore (o ad ogni singolo proprietario pro quota). Meglio se consegnato al notaio, che provvederà a corrisponderlo alla parte venditrice non appena effettuate le necessarie visure e la trascrizione del compromesso..

È importante sapere che tutti i pagamenti relativi all'acquisto di un immobile devono obbligatoriamente essere effettuati attraverso assegni o bonifici bancari, fatto salvo per transazioni per un valore non superiore a 12.500,00 euro.

Gli estremi di questi pagamenti dovranno essere conservati poiché il notaio che stipulerà l'atto dovrà citarli nello stesso.

Un contratto preliminare di vendita, sia esso fatto per atto notarile o per scrittura privata, è soggetto a registrazione in termine fisso presso l'Agenzia del Territorio competente (solo il contratto preliminare di vendita da parte di imprenditore, proprietario di terreno edificabile senza caparra non è soggetto a registrazione in termine fisso).

Tale registrazione è obbligatoria e deve essere fatta entro 20 giorni dal perfezionamento del preliminare cioè dalla sua firma o in caso di proposta irrevocabile entro 20 giorni dall'avvenuta comunicazione scritta al proponente dell'accettazione del venditore.

Se il preliminare è firmato con atto notarile, la registrazione viene fatta dal notaio entro 30 giorni.

L'art.1, comma 46, della legge 27 dicembre 2006 n°296 estende anche all'agente immobiliare l'obbligo di richiedere la registrazione e pone a carico dello stesso la responsabilità solidale per il pagamento dell'imposta di registro.

Per meglio comprendere: in primo luogo, tenuti ad adempiere alla registrazione sono e rimangono le parti contraenti, le quali devono provvedervi indipendentemente dall'intervento dell'agente immobiliare; quest'ultimo, però rimane personalmente responsabile se le parti non adempiono e Amministrazione finanziaria si rivolgerà a lui per ottenere il pagamento.

Le imposte principali da pagare in sede di registrazione sono l'imposta di registro in misura fissa pari a 168,00 euro e l'imposta proporzionale pari allo 0,50% della caparra. In presenza di acconti prezzo, se il contratto definitivo è soggetto all'imposta di registro, sarà dovuta anche l'imposta proporzionale pari al 3% di ciascun acconto.

L'imposta pagata sulla caparra e sugli acconti potrà essere recuperata detraendola dall'imposta di registro che va versata al momento del rogito.

Se però la vendita è soggetta ad IVA, gli acconti di prezzo devono essere fatturati dal proponente venditore con l'aliquota corrispondente a quella della cessione (es. 4% per prima casa) mentre l'imposta di registro per la caparra non è recuperabile.

A norma dell'art.2645 bis del Codice Civile i contratti preliminari aventi ad oggetto la conclusione di contratti di compravendita di beni immobili (o che comportano la costituzione, il trasferimento o la modificazione di diritti reali su beni immobili), anche se sottoposti a con-

dizione o relativi a edifici da costruire o in corso di costruzione, devono essere trascritti se risultano da atto pubblico o da scrittura privata con sottoscrizione autenticata o accertata giudizialmente.

Scopo di tale norma è quello di assicurare una tutela più incisiva al promissario acquirente, fornendogli uno strumento di opponibilità ai terzi degli accordi assunti con il promittente venditore nel lasso di tempo tra preliminare e definitivo.

L'obbligo giuridico che nasce dalla firma del preliminare infatti ha effetto solo tra le parti.

Questo significa che nonostante la firma del preliminare il venditore:

- potrebbe vendere lo stesso immobile ad altre persone ovvero costituire su di esso diritti reali di godimento (es: un usufrutto, delle servitù ecc.);
- potrebbe iscrivere ipoteche sull'immobile;

In questi casi, non potendo richiedere al giudice di invalidare la vendita o la costituzione del diritto reale di godimento o la concessione dell'ipoteca, l'unico strumento a disposizione del promissario acquirente è la richiesta di risarcimento dei danni.

Per queste ragioni è caldamente consigliabile procedere alla trascrizione del contratto preliminare, per la quale è necessario l'intervento del notaio dal momento che la legge, come si è già visto, richiede che il contratto risulti necessariamente da atto pubblico o scrittura privata con sottoscrizione autenticata.

Con la trascrizione del preliminare nei Registri Immobiliari quindi, altre eventuali vendite dello stesso immobile e in genere tutti gli atti fatti o "subiti" dal promittente venditore non pregiudicano i diritti del promissario acquirente.

La trascrizione del contratto preliminare, infatti, costituendo una specie di "prenotazione" dell'acquisto (esercitabile entro l'anno dalla data stabilita per il rogito definitivo e comunque entro tre anni dalla trascrizione del preliminare) fa sì che il primo che abbia provveduto alla trascrizione (si badi bene: non il primo che abbia sottoscritto il preliminare) vinca il conflitto con gli altri promettenti acquirenti e possa legittimamente richiedere la stipula del rogito definitivo. Inoltre eventuali ipoteche, pignoramenti ecc. che possono colpire l'immobile successivamente alla trascrizione del preliminare, non avranno nessun effetto a danno del futuro acquirente.

La trascrizione inoltre garantisce un'ulteriore tutela al compratore anche per il caso di mancato adempimento del contratto preliminare, infatti viene riconosciuto ai crediti dell'acquirente che sorgono per effetto di tale inadempimento un privilegio speciale sull'immobile oggetto del contratto preliminare.

Conseguentemente, in caso di mancata esecuzione del preliminare, il futuro acquirente può a sua scelta o far vendere l'immobile all'asta per recuperare quanto versato, proprio come se avesse un'ipoteca a suo favore, oppure ottenere una sentenza che trasferisca a suo favore la proprietà del bene.

Queste specifiche tutele, come già accennato, trovano applicazione solo se il contratto definitivo viene trascritto entro un anno dalla data convenuta tra le parti per la sua conclusione e comunque entro 3 anni dalla trascrizione del preliminare.

Quest'ultima costituisce una valida garanzia per la parte acquirente anche nel caso in cui il venditore (qualora si tratti di imprenditore) fallisca nel periodo compreso tra la data del preliminare e quella fissata per la vendita.

In questo caso, il curatore fallimentare avrà due possibilità: dare esecuzione al contratto (e quindi trasferire al promittente acquirente l'immobile e riscuotere l'intero corrispettivo), oppure risolverlo (cioè sciogliersi dal contratto). Se nella prima ipotesi nessun problema si crea per il promittente acquirente, nel secondo, se il preliminare non è stato trascritto egli diviene creditore del fallimento, andando a concorrere con tutti gli altri nella distribuzione dell'attivo (e quindi, nella maggior parte dei casi non ricaverebbe nulla). Se il preliminare risulta invece trascritto, egli avrà un privilegio speciale e, pertanto nella ripartizione di quanto ricavato dalla vendita "forzata" del bene, ha diritto di essere preferito ad altri creditori e quindi di essere pagato prima degli altri creditori.

Sarà quindi tanto più opportuno trascrivere il preliminare quanto maggiore è il rischio di incorrere in una delle spiacevoli conseguenze sopra illustrate ossia:

- quanto maggiore è il lasso di tempo che dovrà trascorrere tra la data di stipula del preliminare di compravendita e la data di stipula del contratto definitivo;
- quanto maggiore è l'importo da versare a titolo di caparra o di acconto;
- quanto maggiore è il rischio di azioni di terzi per il caso di insolvenza del venditore (come nel caso di venditore imprenditore che in quanto tale potrebbe fallire).

La trascrizione dovrà essere eseguita dal notaio che ha ricevuto o autenticato il contratto preliminare entro 30 giorni dalla stipula del contratto medesimo.

Ovviamente è meglio trascrivere al più presto, poiché l'effetto prenotativo sopra illustrato si produce dal momento in cui è stata effettuata la trascrizione e non dal momento di stipula del preliminare".

La trascrizione del contratto preliminare comporta però il sostenimento di costi aggiuntivi anche se gli stessi sono spropositatamente inferiori rispetto ai danni che potrebbero derivare dalla mancata trascrizione.

Questi costi possono essere così elencati:

- 1) l'imposta fissa di trascrizione (attualmente 168,00 euro);
- 2) i diritti fissi di trascrizione (attualmente 35,00 euro);
- 3) l'onorario del notaio (che è circa la metà rispetto a quello previsto per il rogito)

Inoltre se la vendita è stipulata dallo stesso notaio che ha ricevuto il preliminare, si può avere una sensibile riduzione dell'onorario della vendita, perché i controlli ipo-catastali (cioè le verifiche sulla situazione dell'immobile) sono già state eseguiti.

Nel caso in cui il notaio si limiti ad autenticare le firme su un preliminare già predisposto, i costi calano ancora.

In aggiunta a questi costi elencati bisogna altresì sommare l'imposta di registro (in percentuale variabile sul valore dei beni) che va sempre pagata a prescindere dalla trascrizione.

Come già detto, oggetto del contratto preliminare deve ritenersi l'obbligo delle parti di riprodurre il consenso idoneo a perfezionare il contratto definitivo; ma che cosa succede se una delle parti si rifiuta di adempiere la sua obbligazione?

In tali casi l'ordinamento riconosce alla parte "non inadempiente" diversi strumenti di tutela dei propri diritti:

- a) può richiedere al giudice la risoluzione del contratto nonché il risarcimento del danno subito;

- b) può domandare al giudice la formale esecuzione del contratto per il tramite di un'apposita azione giudiziaria che è denominata esecuzione specifica dell'obbligo di concludere un contratto (art. 2932 c.c.).  
In pratica, la parte " non inadempiente " può ottenere una sentenza che produca gli effetti del contratto non concluso;
- c) può, in caso di caparra confirmatoria, chiedere il recesso dal contratto trattenendola (venditore) o esigendone il doppio (acquirente); se ci si avvale della caparra confirmatoria, peraltro, non si potrà agire per ottenere il risarcimento dei maggiori danni: i due rimedi, per giurisprudenza consolidata, non sono cumulabili.

#### **4. Il contratto definitivo, il rogito notarile**

Le spese dell'atto notarile di compravendita o rogito sono normalmente accollate all'acquirente, al quale quindi spetta di scegliere il notaio che preferisce.

Il rogito notarile è l'atto conclusivo della compravendita immobiliare con il quale avviene il trasferimento della proprietà in capo all'acquirente.

Tale atto è il titolo in forza del quale formalmente la titolarità di un bene, in questo caso immobile, passa da un soggetto all'altro.

È errato ritenere che l'immobile sia comprato al momento del preliminare, con il quale si produce solo un obbligo a contrarre di fonte convenzionale, cioè le parti si impegnano a recarsi dal notaio per stipulare l'atto formale di vendita, il vero momento traslativo della proprietà.

Come più volte detto l'articolo 1350 del Codice Civile prescrive che i contratti che trasferiscono la proprietà di beni immobili devono essere fatti per atto pubblico o scrittura privata autenticata.

L'atto pubblico è il documento redatto da un notaio, il quale dichiara che in sua presenza si sono verificati determinati fatti cioè in questo caso la vendita di un immobile.

Con l'atto pubblico il notaio attesta che davanti a lui si sono presentate delle persone, che hanno espresso una precisa volontà che è stata accolta nel documento (rogito) e che poi lo hanno sottoscritto.

I fatti attestati e descritti nell'atto pubblico fanno piena prova legale.

In tal caso il notaio dirige personalmente l'integrale compilazione dell'atto, previa indagine della volontà delle parti, al fine di tradurre la stessa in un contratto non solo formalmente perfetto ma anche idoneo a produrre il risultato pratico perseguito.

La scrittura privata autenticata invece fa piena prova solo della data e delle sottoscrizioni apposte sull'atto.

Con la scrittura privata il notaio si limita ad autenticare delle firme poste in calce ad un atto che può essere predisposto dai contraenti, da professionisti di loro fiducia o, anche, come succede normalmente nella pratica, dal notaio stesso.

Quest'ultima prassi comporta delle conseguenze specialmente dal punto di vista delle eventuali responsabilità del notaio.

Infatti, in tale ipotesi, tranne in particolari casi in cui le parti lo dispensano, egli è comunque tenuto ad effettuare controlli di ogni tipo per la corretta commerciabilità del bene.

Al riguardo di particolare interesse è l'aspetto della responsabilità professionale del notaio, per mancata o inesatta effettuazione delle visure catastali o ipotecarie.

La Giurisprudenza ha più volte ribadito che, in caso di rogazione di un atto di alienazione immobiliare, l'obbligo del notaio di effettuare le visure catastali o ipotecarie è contenuto nella stesso contratto di prestazione di opera intellettuale che lo lega al cliente e pertanto prescinde dal conferimento allo stesso di uno specifico mandato delle parti.

Il suddetto obbligo, viene meno soltanto per espressa e concorde dispensa delle parti, in caso di urgenza o per altre ragioni; mentre la semplice dichiarazione di libertà del bene trasferito, fatta dall'alienante di fronte al notaio, non comporta un implicito esonero dell'obbligo posto in capo al notaio stesso.

Se si vuole invece che il notaio compia indagini anche presso altri uffici (esempio: per accertare la regolarità edilizia di un fabbricato, vincoli urbanistici ecc..) è necessario conferirgli uno specifico incarico e che egli lo accetti.

Unitamente alle parti, poi, il notaio deve controllare la corrispondenza dell'atto al contenuto del compromesso stipulato a suo tempo, in modo che l'atto non contenga clausole né in più né in meno rispetto al preliminare.

Importanti novità in tema di responsabilità notarile sono state introdotte dalla disposizione dell'articolo 19 del Decreto Legge 31 maggio N° 78, convertito con modificazioni dalla Legge 30 luglio 2010 n. 122, la quale aggiunge il comma 1-bis all'art. 29 della legge 27 febbraio 1985 che testualmente recita " Gli atti pubblici e le scritture private autenticate tra vivi, aventi ad oggetto il trasferimento, la costituzione o lo scioglimento di comunione di diritti reali su fabbricati già esistenti, ad esclusione dei diritti reali di garanzia, devono contenere, per le unità immobiliari urbane, a pena di nullità oltre all'identificazione catastale, il riferimento alle planimetrie depositate in catasto e la dichiarazione, resa in atti dagli intestatari, della conformità allo stato di fatto dei dati catastali e delle planimetrie, sulla base delle disposizioni vigenti in materia catastale. La predetta dichiarazione può essere sostituita da un'attestazione di conformità rilasciata da un tecnico abilitato alla presentazione degli atti di aggiornamento catastale. Prima della stipula dei predetti atti il notaio individua gli intestatari catastali e verifica la loro conformità con le risultanze dei registri immobiliari".

La norma, che mira a perseguire sia la conformità oggettiva (cioè la corrispondenza tra gli immobili esistenti e le risultanze del catasto) che la conformità soggettiva degli immobili (cioè la corrispondenza tra i titolari iscritti in catasto e le risultanze dei registri immobiliari.) ha come ratio quella di consentire il miglioramento delle banche dati catastali e di pubblicità immobiliare nonché quella di far emergere ogni variazione dell'imponibile catastale dei fabbricati urbani contrastando così l'evasione fiscale e contributiva.

Per quanto riguarda l'ambito applicativo della norma in relazione alla tipologia di atti, preliminarmente bisogna precisare che deve trattarsi di atti tra vivi, redatti mediante atto pubblico o scrittura privata autenticata, aventi ad oggetto il trasferimento, la costituzione o lo scioglimento di comunione di diritti reali quali compravendita, permuta ecc..

Restano esclusi invece dalla norma gli atti mortis causa, gli atti e i provvedimenti giudiziari, gli atti risultanti da scrittura privata non autenticata nonché tutti gli atti privi di effetti traslativi quali ad esempio il preliminare di compravendita.

È comunque consigliabile far risultare quanto prescritto dalla norma già dal compromesso,

onde evitare che l'eventuale irregolarità catastale impedisca di dare esecuzione al contratto stesso con la stipula del definitivo.

Per fornire chiarimenti ai numerosi dubbi interpretativi che la norma sopra citata ha suscitato, l'Agenzia del Territorio ha emanato due circolari esplicative la n° 2 e la n° 3 rispettivamente del 9 luglio e del 10 agosto 2010.

La prima delle due circolari chiarisce che i riferimenti contenuti nella disposizione in questione ai "fabbricati già esistenti" ed alle "unità immobiliari urbane" ne circoscrive l'ambito di applicazione (questa volta con riferimento all'oggetto dell'atto) a:

- immobili già iscritti al catasto edilizio urbano (appunto già esistenti);
- immobili per i quali sussiste l'obbligo di dichiarazione in catasto.

A *contrariis* specifica l'Agenzia del Territorio, sono esclusi dai suddetti obblighi di identificazione catastale gli atti immobiliari relativi a:

- fabbricati iscritti in catasto come "in corso costruzione" o "in corso definizione" sempre che non siano stati ultimati o definiti;
- le particelle censite al catasto terreni;
- i fabbricati rurali, censiti al catasto terreni, che non abbiano subito variazioni, né perso requisiti oggettivi e soggettivi per il riconoscimento della ruralità ai fini fiscali;
- i fabbricati iscritti in catasto come "unità collabenti", in quanto non più abitabili o servibili all'uso cui sono destinati;
- i lastrici solari e le aree urbane, iscritti al catasto edilizio urbano con l'indicazione della sola superficie, ai sensi del DPR 650/1972.
- "i beni comuni non censibili", intendendosi per tali le porzioni comuni a diverse unità immobiliari e prive di autonoma capacità reddituale, quali, ad esempio, le scale, i cortili, i terrazzi condominiali ecc.;
- "i beni comuni censibili", ossia quei beni comuni a più unità immobiliari, ma dotati di autonoma capacità reddituale come ad esempio l'alloggio del portiere quando il trasferimento delle relative "quote e diritti" avvenga unitamente alla cessione dell'immobile cui gli stessi accedono.

Diversamente, risultano assoggettati ai nuovi obblighi dichiarativi gli atti che dispongono il trasferimento autonomo dei "beni comuni censibili", da parte dei condomini (in questo caso infatti, l'unità oggetto di cessione perde la funzione di "bene condominiale") così come quelli aventi ad oggetto le unità immobiliari cd. "afferenti", relative all'edificazione di nuovi piani, o nuovi corpi di fabbrica, su un lotto già edificato e censito al catasto (ad esempio magazzini, autorimesse ecc.).

Come già accennato la prima parte del comma 1-*bis* dell'art.29 della legge n.52, prevede che gli indicati atti immobiliari aventi ad oggetto fabbricati già esistenti devono contenere, a pena di nullità, anche il riferimento agli identificativi catastali; la circolare n° 2/2010 specifica che tali dati identificativi sono rappresentati da sezione, foglio, numero mappale (particella) ed eventuale subalterno.

Sono gli stessi dati che obbligatoriamente fanno parte del contenuto delle note di trascrizione (artt. 2659, 2660, 2826 e 2839 del Codice Civile).

La norma impone, sempre a pena di nullità, di far riferimento alle planimetrie depositate in catasto e, al riguardo, la circolare sopra citata specifica che tali informazioni devono essere,

comunque richiamate nell'atto anche nell'ipotesi in cui le planimetrie relative al fabbricato non siano state depositate in catasto, anche in osservanza di uno dei casi di esenzione da tale adempimento (art.58 D.P.R. 1142/1949), o siano state dichiarate "non accettabili", (in quanto non conformi al reale stato di fatto dell'immobile), oppure, nonostante il deposito, non siano più reperibili presso il catasto.

Ultimo fra gli adempimenti previsti dalla prima parte del comma 1 dell'art. 29 su citato è l'inserimento nel documento negoziale anche della dichiarazione, resa dagli intestatari, circa la conformità dei dati e delle planimetrie catastali con lo stato di fatto degli immobili urbani oggetto dell'atto.

A seguito dell'intervento della legge n.122/2010, di conversione del D.L. 78/2010, è stato previsto inoltre, che quest'ultima dichiarazione possa essere sostituita da un'attestazione di conformità resa da un tecnico abilitato alla presentazione degli atti di aggiornamento catastale.

In pratica gli atti contemplati dalla normativa in questione non possono essere stipulati e, se stipulati sono nulli, se non vi è conformità tra lo stato di fatto ed i dati catastali e le planimetrie depositate nonché se tale conformità non viene dichiarata in atto dai disponenti o non risulti da apposita attestazione resa da un tecnico abilitato ed allegata all'atto.

È bene tuttavia chiarire il concetto di conformità utilizzato dal legislatore, in quanto non ogni difformità dello stato di fatto dalle risultanze planimetriche e dai dati catastali impedisce la dichiarazione di conformità e, di conseguenza, la stipula dell'atto. Essendo, infatti la norma finalizzata al contrasto all'evasione, saranno rilevanti solamente le variazioni degli immobili che incidono sullo stato, la consistenza, l'attribuzione della categoria e della classe, cioè sulle componenti che influiscono sulla corretta determinazione della rendita catastale. Richiedono, pertanto, la denuncia di variazione gli interventi edilizi di ristrutturazione, ampliamento, frazionamento, cambio di destinazione di uso ovvero che comportino una redistribuzione degli spazi interni o modificano l'utilizzazione di superfici scoperte. In parole povere l'unificazione di due camere o la divisione di una camera in due comportano la variazione della planimetria. Lo stesso discorso vale se un ripostiglio si trasforma in bagno o viceversa, o una terrazza viene coperta e trasformata in una stanza.

Sono, invece, accettate, le difformità lievi, che non incidono sull'attribuzione della rendita catastale, essendoci in tal caso una conformità sostanziale tra lo stato di fatto e le planimetrie depositate, come ad esempio le piccole modifiche interne (spostamento di una porta o di un tramezzo senza mutare il numero dei vani e la loro funzionalità o le aperture e chiusure di porte o finestre), la variazione dei toponimi o, ancora, le inesattezze o gli errori relativi a piano ed indirizzo.

In definitiva, la mancata corrispondenza tra lo stato di fatto e la planimetria catastale renderà non stipulabile l'atto di compravendita in mancanza di una previa presentazione di una dichiarazione di aggiornamento catastale e di una nuova planimetria, tranne il caso di difformità lievi non comportanti mutamenti di rendita che, come visto, sono irrilevanti a tal fine.

Sottoscritto il rogito il notaio è obbligato ad una serie di adempimenti fiscali e burocratici, tutti di grande importanza.

Innanzitutto il notaio deve entro 20 giorni registrare l'atto presso la Conservatoria dei Registri Immobiliari (ora Agenzia del Territorio) provvedendo a pagare contemporaneamente

i tributi previsti per l'acquirente che, come meglio vedremo in seguito sono imposta di registro (o l'Iva, in caso di acquisto di immobile nuovo), l'imposta ipotecaria e catastale, il bollo.

Il rogito viene portato alla Conservatoria in duplice copia e sia sull'originale (che viene trattenuto), che sulla copia (che viene restituita al notaio) verranno riportati il numero di registrazione. La copia, a sua volta duplicata, verrà consegnata sia al venditore che all'acquirente e riporterà sulla prima pagina il totale della cifra pagata a titolo di tributi sull'acquisto.

Alla Conservatoria, il notaio consegnerà anche una "Nota di trascrizione", in cui sono elencati sinteticamente tutti i vincoli che si creano sull'immobile derivanti dal contratto di compravendita.

Il notaio provvederà a iscrivere le ipoteche relative a un mutuo per l'acquisto, ma anche tutti gli altri eventuali diritti "reali" che sorgono dal rogito: servitù, usufrutto, diritto di abitazione, enfiteusi eccetera.

Il notaio deve procedere inoltre anche alla trascrizione dell'atto presso l'Agenzia del Territorio nel più breve tempo possibile, ed è tenuto al risarcimento dei danni in caso di ritardo, salva l'applicazione delle pene pecuniarie previste dalle leggi speciali, se lascia trascorrere 30 giorni, o più, dalla data dell'atto ricevuto o autenticato (art.2671 del C.C).

Il cittadino non può in nessun modo sostituirsi al notaio in questi compiti: può però controllare che siano eseguiti facendosi consegnare la copia del rogito in tempi brevi o, eventualmente, effettuando una visura (cioè un controllo) alla Conservatoria.

In caso di comproprietà l'atto deve essere firmato da tutti i comproprietari o da un loro rappresentante cui sia stata conferita una procura notarile.

Un discorso a parte merita l'ipotesi di acquisto di immobile gravato da ipoteca per il quale il compratore non intenda accollarsi il mutuo a fronte del quale l'ipoteca stessa è stata iscritta.

In tal caso bisogna procedere alla cancellazione dell'ipoteca.

La cancellazione dell'ipoteca aveva un costo che era a carico del venditore, ma, convertito in legge il decreto bersani-bis (legge 2 aprile 2007 n. 40), l'art. 6 riguardante la cancellazione dell'ipoteca è stato soppresso ed al suo posto sono stati introdotti i commi da 8 -*sexies* a 8 -*quaterdecies* all'art. 13, nei quali è espressamente prevista l'applicabilità delle nuove norme anche ai mutui già estinti prima dell'entrata in vigore della legge di conversione.

Per l'estinzione automatica dell'ipoteca quindi, devono ricorrere due presupposti:

- 1) L'estinzione dell'obbligazione;
- 2) Il decorso dei trenta giorni dalla predetta estinzione senza che il creditore (normalmente la banca) abbia inviato dichiarazione contraria alla conservatoria.

1) *Il creditore deve:*

- rilasciare al debitore la quietanza attestante la data di estinzione dell'obbligazione pur in mancanza di una richiesta in tal senso da parte del debitore stesso (da tale data decorrono i trenta giorni per l'estinzione "automatica" dell'ipoteca);
- trasmettere all'ufficio del territorio, entro 30 gg. dalla data di estinzione dell'obbligazione, la relativa comunicazione affinché lo stesso proceda a sua volta alla cancellazione dell'ipoteca. Tutto ciò senza alcun onere per il debitore.

*Alcune precisazioni:*

- le citate comunicazioni non richiedono l'autentica notarile;

- non è prevista alcuna sanzione specifica a carico del creditore che non osservi i sopra citati obblighi di comunicazione, per cui l'unica tutela possibile per il debitore, in tal caso, resta quella di agire per la responsabilità civile del mutuante per eventuali danni derivanti dal ritardo nella cancellazione dell'ipoteca.

2) *Motivo ostativo*: se ricorre giustificato motivo ostativo, il creditore, nello stesso termine di 30 giorni dalla data in cui l'obbligazione doveva essere estinta (la norma dice dalla scadenza dell'obbligazione) potrà inviare una comunicazione in tal senso alla conservatoria, la quale, entro il giorno successivo al ricevimento della stessa, procede ad annotarla a margine dell'iscrizione ipotecaria.

Se la conservatoria non riceve la dichiarazione ostativa di cui sopra, ma riceve solo la comunicazione di avvenuta estinzione dell'obbligazione, il conservatore procede d'ufficio alla cancellazione dell'ipoteca entro il giorno successivo (naturalmente decorsi i trenta giorni).

Per quanto riguarda i mutui già estinti prima dell'entrata in vigore della legge di conversione, i termini non decorrono dall'estinzione dell'obbligazione, ma dalla richiesta di quietanza al creditore da parte del debitore.

Il giorno della vendita quindi l'acquirente dell'immobile dovrà controllare, che l'ipoteca risulti "annotata di cancellazione" presso l'Agenzia del Territorio" (servizio di pubblicità immobiliare) ed in caso di dubbi è consigliabile di trattenere dal saldo del prezzo la cifra corrispondente al mutuo e versarla su libretto bancario al notaio, con ordine di consegnarlo al venditore quando questi avrà dato prova della cancellazione dell'ipoteca.

#### **4.1. Documenti da portare al notaio per il rogito.**

1) *Documenti relativi ai soggetti*:

- documenti di identità (permesso di soggiorno per i cittadini extracomunitari) e C.F. e certificato di libertà di stato o estratto per riassunto dell'atto di matrimonio: sarà così più facile l'inserimento di dati precisi nell'atto e la verifica del regime patrimoniale dei coniugi, spesso indispensabile per una corretta intestazione dei beni;

2) *Documenti relativi agli atti precedenti*.

- il precedente atto di acquisto del bene oggetto della compravendita (può essere costituito da un atto di compravendita, da donazione oppure da denuncia di successione) per verificare pattuizioni particolari da riportare nell'atto e per avere un punto di partenza per i controlli ipo-catastali;
- copia del regolamento condominiale in caso di vendite in condominio;
- le eventuali convenzioni edilizie: non sempre il loro testo integrale risulta in conservatoria;

3) *Documenti relativi agli immobili*.

- planimetria catastale (raffigurazione grafica degli immobili come risultante al catasto): la planimetria deve corrispondere allo stato attuale dell'immobile;
- per gli immobili costruiti dopo il 1° settembre 1967: titoli abilitativi alla costruzione: licenze, DIA, permesso di costruire, varianti, condoni, abitabilità e agibilità, progetti allegati a dette concessioni.

Esse sono particolarmente rilevanti perché, come già detto in precedenza, l'esistenza di abusi comporta sanzioni, da lievi ammende fino a multe elevate e obbligo di demolizione in caso di abusi totali (case costruite senza licenza o gravi difformità eseguite rispetto al progetto originario).

Per gli immobili costruiti prima del 1° settembre 1967 non bisogna invece allegare alcun documento perché è sufficiente la dichiarazione del venditore che, sotto la sua responsabilità attesta, appunto che le opere di costruzione dell'immobile sono iniziate prima della suddetta data e che successivamente non sono state apportate modifiche che richiedessero provvedimenti autorizzativi.

Come già visto in precedenza dal 25 giugno 2008 (DL 112/2008 e L. 133 /2008 il venditore non ha più l'obbligo in sede di rogito di rilasciare e consegnare all'acquirente la Dichiarazione e garanzia di conformità degli impianti nonché la documentazione con cui i tecnici abilitati attestano tale conformità.

Come abbiamo già visto in precedenza, invece, dal 1° luglio è scattato l'obbligo per i venditori di immobili di consegnare ai compratori al momento del rogito, oppure anche successivamente previo accordo tra le parti non essendo ciò previsto a pena di nullità del contratto di vendita, l'attestato di certificazione energetica (ACE) dell'immobile compravenduto.

Come già detto la consegna dell'ACE può essere sostituita, per gli immobili di superficie utile inferiore o uguale ai 1000 mq da un'autodichiarazione (non necessariamente contenuta nell'atto traslativo) in cui il proprietario afferma che l'edificio è di classe energetica G e che i costi per la gestione energetica dell'edificio sono molto alti.

#### 4) *Pagamenti.*

- estremi di mezzi di pagamento (assegni, bonifici) con cui è stato pagato il prezzo e, se del caso, la provvigione.

Le nuove "norme antiriciclaggio Bersani" stabiliscono, per gli atti stipulati a partire dal 6 luglio 2006, l'obbligo di indicare, nei rogiti di compravendita immobiliare – mediante un'apposita dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà - le modalità analitiche di pagamento del corrispettivo. La norma riguarda sia i versamenti effettuati a titolo di acconto o di caparra confirmatoria che i pagamenti a saldo in sede di rogito, ma non quelli che siano dovuti posteriormente al rogito.

Sempre a partire dal 6 luglio 2006 vi è l'obbligo dei contraenti di dichiarare - mediante un'apposita dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà – se nella conclusione dell'affare vi è stato l'intervento di un mediatore. In caso affermativo, occorrerà dichiarare l'ammontare della spesa sostenuta per la mediazione e le modalità analitiche di pagamento della stessa, oltre i dati identificativi del mediatore con l'indicazione del numero di partita IVA e del codice fiscale.

Bisogna quindi ricordarsi di fare sempre una fotocopia di tutti gli assegni che vengono consegnati al venditore ad alla agenzia e di compilarli in tutte le loro parti non dimenticando mai data e luogo di emissione, che spesso vengono lasciate in bianco; inoltre gli assegni di importo superiori a 12.500,00 devono recare la clausola "NON TRASFERIBILE".

Una questione assai delicata è quella "del prezzo da dichiarare" nell'atto di compravendita.

Fino alla legge 248/2006 la pratica era stata quella di dichiarare nei rogiti prezzi inferiori a quelli pattuiti ma di poco superiori al cosiddetto "parametro fiscale" per evitare accertamenti da parte degli Uffici Catastali.

Tale pratica non è, però, più possibile per le modifiche previste dalla suddetta legge che, tra l'altro, ha introdotto il cosiddetto sistema "del prezzo valore" che esamineremo nel capitolo relativo agli aspetti fiscali della compravendita.

## 5. Acquisto di immobile da costruire

È frequente l'ipotesi che per l'acquisto di abitazione ci si rivolga direttamente alla ditta costruttrice, la quale offre la possibilità di acquistare una casa "su misura" poiché in fase di progetto è possibile personalizzare spazi e finiture da parte dell'acquirente.

Se in questa situazione nulla cambia dal punto di vista dell'iter per l'acquisto rispetto ad una normale transazione tra privati, rilevanti differenze emergono per quanto riguarda le garanzie prestate.

Il legislatore infatti con il D.lgs 20 giugno 2005 n. 212 recante "Disposizioni per la tutela dei diritti patrimoniali degli acquirenti di immobili da costruire a norma della Legge 2 agosto 2004, n.210, entrato in vigore il 21 luglio 2005 ha introdotto precise garanzie a tutela dell'acquirente e a carico del venditore di immobili da costruire.

Il D.Lgs 122/2005 si applica a tutti i contratti che hanno per oggetto il trasferimento non immediato della proprietà o di altro diritto reale di godimento su un immobile per il quale il permesso di costruire o altro provvedimento abitativo sia stato richiesto dopo il 21 luglio 2005 (art. 5).

Esso ha come fine immediato la tutela degli interessi degli acquirenti di immobili da costruire, prevedendo un sistema di garanzie quali: la polizza fideiussoria e l'assicurazione sull'immobile nonché un tipico schema contrattuale per scongiurare che il contraente "debole" possa vedere seriamente compromesso il suo investimento.

La disciplina prevista dal D.Lgs 122/2005 trova applicazione solo se ricorrono un presupposto oggettivo ed uno soggettivo.

Il presupposto soggettivo riguarda le parti del contratto in quanto è richiesto che il venditore sia un costruttore che agisce nell'esercizio di impresa. Da tale punto di vista è costruttore sia l'imprenditore che proceda direttamente all'edificazione (impresa edile) sia l'imprenditore che ceda o si obblighi a cedere unità immobiliari impegnandosi alla costruzione che, però, verrà realizzata da un terzo legato al venditore con un contratto (ad es. appalto).

La caratteristica principale, in base alla definizione legislativa, è quella per cui deve trattarsi di un operatore professionale, che agisca nell'esercizio di un'impresa quindi anche ad esempio un'agenzia immobiliare.

Per acquirente poi la nuova disciplina non intende chiunque ma solo una persona fisica.

Il presupposto oggettivo è che deve trattarsi di "immobile da costruire" ossia di immobile per il quale il permesso di costruire sia già stato richiesto, ma che sia ancora da edificare (con-

dizione fondamentale) o per il quale la costruzione non risulti essere stata ultimata essendo in uno stadio tale da non consentire ancora il rilascio del certificato di agibilità.

In presenza dei suddetti presupposti il D.Lgs 122/2005 prevede a favore dell'acquirente una serie di garanzie fra le quali l'obbligo a carico del costruttore/venditore di consegnare all'acquirente stesso una fideiussione a garanzia delle somme riscosse o da riscuotere per l'acquisto dell'immobile da costruire.

Tale polizza fideiussoria deve essere rilasciata da una banca o da un'impresa di assicurazione o ancora da un intermediario finanziario a ciò abilitato e dovrà garantire al compratore non solo la restituzione delle somme versate ma anche il valore di ogni altro corrispettivo versato al costruttore nel caso in cui quest'ultimo incorra in una "situazione di crisi" ovvero nei casi in cui il costruttore sia o sia stato sottoposto a esecuzione immobiliare, in relazione all'immobile oggetto del contratto, oppure a fallimento, amministrazione straordinaria, concordato preventivo, liquidazione coatta amministrativa.

Nel caso in cui il costruttore ometta di rilasciare la fideiussione la legge prevede espressamente la nullità del contratto che, peraltro, può essere fatta valere solo dall'acquirente.

La seconda garanzia per l'acquirente è rappresentata dal fatto che il costruttore è tenuto a consegnare allo stesso una polizza assicurativa indennitaria dell'immobile contro i vizi e difetti di costruzione.

Tale assicurazione è finalizzata alla copertura dei danni materiali e diretti dell'immobile, compresi i danni ai terzi, cui sia tenuto il costruttore ai sensi dell'art.1669 del codice civile, che dovessero manifestarsi nel termine di dieci anni decorrenti dalla data di ultimazione dei lavori; di questo argomento ci occuperemo, però, più approfonditamente nel capitolo relativo alla "Responsabilità e garanzie per vizi e difetti dell'immobile".

La terza ed ultima garanzia per l'acquirente è l'obbligo di conformare il contratto preliminare ad un contenuto "minimo" obbligatorio fissato dal legislatore.

La norma distingue fra elementi che devono essere contenuti nel contratto preliminare come ad esempio la descrizione dell'immobile e delle sue eventuali pertinenze, eventuali atti d'obbligo stipulati per l'ottenimento della concessione edilizia, tempistica massima di esecuzione dei lavori ecc. ed elementi che devono essere allegati allo stesso come il capitolato e gli elaborati del progetto.

L'immobile come già accennato per poter usufruire delle suddette garanzie si deve trovare in uno stadio di costruzione che si colloca tra due momenti:

- a) dopo l'avvenuta richiesta del titolo edilizio abitativo ( purché tale richiesta sia successiva alla data del 21 luglio 2005, data di entrata in vigore della normativa);
- a) prima del completamento delle finiture, quando cioè non è ancora possibile chiedere il rilascio del certificato di agibilità.

Di conseguenza sono esclusi dalla normativa di tutela:

- 1) i contratti riguardanti immobili per i quali il progetto edificatorio sia stato solo predisposto dal costruttore/venditore ma non sia stato ancora presentato ai competenti uffici comunali;
- 2) i contratti riguardanti immobili per i quali sia stato già richiesto il rilascio dell'agibilità in quanto già completati delle finiture.

## 6. Acquisto da cooperativa edilizia

Gli immobili assegnati da parte delle cooperative edilizie permettono ai soci di risparmiare in quanto se detti edifici sono realizzati in terreni previsti dai P.R.G. dei Comuni, quali aree per l'edilizia agevolata, il prezzo di cessione degli alloggi risulta convenzionato e non può superare il tetto massimo stabilito in convenzione secondo i parametri per l'edilizia agevolata, parametri stabiliti da leggi regionali.

L'assegnazione dell'appartamento che costruisce la cooperativa gode di agevolazione fiscali come imposta di bollo e di registro.

Resta inteso che per usufruire delle agevolazioni di cui sopra il socio della cooperativa non deve essere proprietario di immobili di civile abitazione.

Comprare in cooperativa presenta tuttavia i medesimi rischi dell'acquisto sulla carta da un costruttore (e ha lo stesso tipo di tutele previste dal D.Lgs n. 122/2005); con l'aggiunta di un particolare tutt'altro che trascurabile.

Se fallisce una cooperativa, il socio che è anche promotore ed, almeno formalmente, si è assunto buona parte delle scelte sul progetto (anche se in realtà le ha delegate a tecnici professionisti) perde il capitale conferito nell'atto di costituzione della cooperativa stessa.

Le cooperative di abitazione sono infatti formalmente costituite dai soci assegnatari ma, in realtà, sono predisposte dall'alto da un'impresa di costruzione. Quindi le occasioni di truffa non mancano.

È consigliabile quindi per una migliore garanzia del socio che la cooperativa risulti iscritta all'albo nazionale delle Cooperative Edilizie e che la stessa sia iscritta alle associazioni di categoria.

È altresì possibile controllare i verbali di revisione del bilancio dell'attività, lo Statuto, l'atto costitutivo, il regolamento condominiale, la convenzione con il Comune, la concessione edilizia.

Le modalità di acquisto dell'immobile sono sostanzialmente due:

- a) direttamente dalla cooperativa, attraverso domanda di ammissione a socio della stessa;
- b) acquistando parte delle quote da un socio uscente.

È necessario comunque aver presente che in tutti i casi di acquisto esistono diversi gradi di rischio.

È pertanto consigliabile al potenziale nuovo socio della cooperativa di non firmare nulla e di non versare alcuna somma di denaro a qualsiasi titolo prima di aver chiarito preliminarmente quali siano i costi di progettazione, di costruzione ed accatastamento, gli oneri di concessione, di allacciamento ai servizi nonché i costi per revisione dei prezzi, l'importo del mutuo originariamente contratto ed i rischi derivanti da eventuali ritardi nelle procedure di costruzione ed assegnazione della quota di mutuo frazionato; tutto ciò per evitare spiacevoli sorprese.

Non bisogna infatti dimenticare che la responsabilità per un mancato pagamento grava su tutti i soci della cooperativa fino a quando davanti al notaio non avvenga l'assegnazione dell'alloggio con conseguente frazionamento del mutuo ipotecario (agevolato o meno) che la cooperativa (fino a questo momento unica proprietaria dell'immobile) ha acceso per conto dei soci acquirenti allo scopo di finanziare i lavori di costruzione. Solo a questo punto l'acquirente può stare tranquillo.

Le cooperative edilizie possono essere di due specie: quelle a proprietà individuale o divisa, che assegnano gli alloggi in proprietà ai soci, con formazione di un condominio, e quelle a proprietà indivisa che ai soci non assegnano la proprietà degli alloggi (che rimane alla cooperativa) ma solo un diritto di superficie, con concessioni lunghissime (99 anni rinnovabili).

Lo Statuto di una cooperativa a proprietà indivisa può prevedere (o può essere modificato per prevedere) che gli alloggi assegnati in diritto di superficie ai soci, possano essere assegnati in un secondo momento ad essi in proprietà individuale.

In tali casi la proprietà superficaria sulla base della normativa vigente, può essere trasformata in diritto di piena proprietà previo corrispettivo economico stabilito dal Comune.

È addirittura ovvia la preferenza per le cooperative a proprietà individuale, per non incontrare ostacoli anche insormontabili quando si presentasse la necessità di rivendere gli alloggi.

Oltretutto la vendita di immobili acquisiti con diritti di superficie è soggetta a diritto di prelazione da parte degli enti concedenti.

Come meglio vedremo nel prossimo paragrafo, gli alloggi, costruiti in cooperativa, con concorso di finanziamento pubblico possono essere ceduti nei primi 5 anni solo in presenza di gravi e sopravvenuti motivi; successivamente gli stessi sono liberi da ogni vincolo fatto salvo la verifica del possesso dei requisiti soggettivi da parte dell' acquirente nel caso di mantenimento delle agevolazioni pubbliche.

## **7. Edilizia convenzionata**

Una tipologia di acquisto, collegata sovente come già detto all'assegnazione di alloggi tramite cooperativa, è quella di immobili realizzati in regime di edilizia convenzionata.

In tali ipotesi, operatori privati (imprese di costruzioni, cooperative), a seguito di apposita convenzione stipulata con gli enti pubblici locali, vendono a soggetti con requisiti specificati nella convenzione stessa immobili in diritto di proprietà o anche in diritto temporaneo di superficie con concessione in genere di 99 anni, rinnovabile.

E' necessario fare estrema attenzione ogni qual volta ci si rivolge al suddetto mercato.

Se infatti l'acquisto di un appartamento in regime di edilizia convenzionata può essere particolarmente conveniente dal punto di vista del prezzo, è altrettanto vero che rischia di diventare abbastanza difficoltoso nel momento in cui si decida di vendere nel medio periodo, per tutta una serie di vincoli che vengono posti dalla legge alla compravendita di questi immobili.

Primo vincolo è quello del prezzo, che deve essere quello determinato dal Comune, inoltre l'alloggio assegnato non può essere alienato né affittato per 5 anni dalla data di assegnazione secondo quanto previsto dall'art. 20 della L. 17 febbraio 1992 n. 179, poi modificato dall'art.3, comma 1, della L. 28 gennaio 1994, n.85.

Inoltre gli acquirenti devono avere determinati requisiti soggettivi, cioè essere residenti nel Comune oggetto dell'intervento di edilizia convenzionata nonché non essere titolari di diritto di proprietà o di altro diritto reale su alloggio adeguato alle esigenze del nucleo familiare nel comune di residenza.

In caso di acquisto di un appartamento costruito in edilizia convenzionata senza averne i requisiti, per la giurisprudenza della Corte di Cassazione, l'atto è nullo.

Quindi in definitiva quando ci si appresta ad acquistare un immobile in regime di edilizia convenzionata è indispensabile controllare:

- a) la convenzione e il suo contenuto;
- b) la presenza dei requisiti soggettivi per l'acquisto;
- c) se l'assegnazione al venditore è stata fatta da più di cinque anni;
- d) se il prezzo è quello determinato dal Comune.

## CAPITOLO QUARTO

# Gli aspetti fiscali

Dal momento che la tassazione dell'atto di compravendita è un costo necessario ed obbligatorio da sostenere che si somma al costo reale del bene che si va ad acquistare è necessario avere un quadro, quanto più realistico delle imposte e tasse sull'abitazione, nonché delle eventuali detrazioni e possibili contributi al fine di evitare brutte sorprese.

Va inoltre tenuto conto che il nostro sistema fiscale è soggetto a subitanei e continui cambiamenti (il che si verifica spesso con la legge finanziaria) per cui aliquote, parametri e le stesse imposte possono cambiare dall'oggi al domani ed incidere (spesso negativamente per chi acquista) sugli affari la cui conclusione con l'atto notarile sia dilazionata nel tempo.

La fonte più qualificata per conoscere il costo complessivo dell'acquisto è indubbiamente il notaio incaricato dell'atto, a cui è consigliabile chiedere il preventivo sia per le tasse, sia per le sue spettanze professionali.

Ad ogni modo la compravendita di immobili è soggetta dalla legislazione tributaria italiana ad una serie di imposte, ormai quasi esclusivamente a carico dell'acquirente:

- 1) l'imposta di registro o in alternativa l'IVA a seconda della qualificazione soggettiva della parte venditrice (privato o soggetto che opera nel campo dell'edilizia);
- 2) l'imposta catastale;
- 3) l'imposta ipotecaria.

Le principali (e più gravose) sono l'IVA e/o l'imposta di registro.

## 1. L'IVA

L'IVA si applica quando il venditore è un'impresa di costruzione che vende l'immobile entro 4 anni dal momento in cui ha terminato la costruzione o ristrutturazione totale.

L'IVA va calcolata sul corrispettivo pattuito tra venditore ed acquirente e le aliquote applicate sono:

- 1) 4% con agevolazioni prima casa;
- 2) 10% senza agevolazioni prima casa
- 3) 20% fabbricati di lusso ai sensi del D.M. 2 agosto 1969.

Quando l'atto è soggetto ad IVA ad essa si aggiungono tre imposte nella seguente misura:

- a) imposta di registro euro 168 = fissa
- b) imposta ipotecaria euro 168 = fissa
- c) imposta catastale euro 168 = fissa

## 2. L'imposta di registro

L'imposta di registro è prevista quando l'atto non è soggetto ad IVA ovvero se si acquista casa da un privato, da un'impresa "non costruttrice" o da un'impresa "costruttrice" (o che ha ristrutturato totalmente l'immobile) ed ha finito i lavori da più di quattro anni.

Tale imposta va versata direttamente al notaio al momento del rogito e ad essa si aggiungono l'imposta ipotecaria e quella catastale.

In conclusione se il venditore non è soggetto ad IVA le imposte da pagare per l'acquirente sono:

- a) senza agevolazioni prima casa:
  - 1) l'imposta di registro del 7%;
  - 2) l'imposta ipotecaria del 2%;
  - 3) l'imposta catastale del 1%;
- b) con agevolazioni prima casa:
  - 1) l'imposta di registro al 3%;
  - 2) l'imposta ipotecaria euro 168 = fissa;
  - 3) l'imposta catastale euro 168 = fissa.

La base imponibile su cui calcolare le imposte di registro, ipotecarie e catastali ad aliquota proporzionale, dopo il DL 223/2006 convertito nella Legge 248/2006 è quella catastale (se trattasi di vendita tra privato e privato), indipendentemente dal prezzo di acquisto che deve comunque essere interamente dichiarato nell'atto di compravendita.

Questo sistema comunemente definito "prezzo valore" ha come conseguenza che le parti nel rogito notarile potranno "tranquillamente" indicare l'intero corrispettivo pattuito per la vendita dal momento che rimane comunque inalterato l'aggravio fiscale, essendo quest'ultimo sempre calcolato sul valore catastale.

Inoltre per evitare che gli onorari notarili, i quali sono calcolati sul prezzo reale, costituiscano un possibile disincentivo all'applicazione della norma, il Legislatore ha prescritto che gli stessi, in questi casi, siano ridotti del 30 %.

Tale meccanismo si applica quando sono presenti contemporaneamente i seguenti requisiti:

- a) l'acquirente è una persona fisica che agisce al di fuori di qualsiasi attività commerciale, professionale o artistica;
- b) la compravendita ha per oggetto immobili ad uso abitativo e relative pertinenze o accessori (per esempio cantine, autorimesse o giardini);
- c) l'atto è soggetto all'imposta di registro sulla base dei criteri in precedenza enunciati.

Sono quindi esclusi dall'agevolazione (e pagano le imposte sul prezzo della compravendita):

- a) gli acquisti effettuati da imprese, società o enti di qualunque genere;
- b) l'acquisto di uffici, negozi o capannoni ad uso commerciale, industriale o artigianale, nonché di terreni agricoli o edificabili (a meno che siano pertinenze, cioè accessori di abitazioni);
- c) le cessioni soggette ad IVA secondo quanto in precedenza chiarito.

È da precisare che anche se le imposte vengono calcolate sul valore catastale la nuova legge impone comunque l'obbligo di indicare il prezzo reale nell'atto di compravendita ed ha notevolmente inasprito le sanzioni per chi non indica correttamente il prezzo pagato.

In caso di falsa indicazione del prezzo si perdono le agevolazioni e le imposte vengono applicate sull'intero valore reale dell'immobile, maggiorate del 50% come sanzioni ed infine, sia l'acquirente che il venditore rischiano sanzioni anche penali, fino a 2 anni di reclusione.

### 3. Agevolazioni prima casa

Quattro sono i requisiti richiesti dalla normativa vigente per usufruire delle agevolazioni fiscali per l'acquisto della prima casa di cui abbiamo parlato in precedenza:

- a) l'acquisto deve riguardare una casa di abitazione considerata non "di lusso" secondo particolari criteri ( fissati dal D.M. 2 agosto 1969 ), tra i quali spicca principalmente la superficie, che non deve essere superiore a 240 mq (esclusi i balconi, le terrazze, le cantine, le soffitte, le scale e posto macchine);
- b) l'immobile deve essere ubicato nel Comune in cui l'acquirente ha la residenza o in cui intende stabilirla entro 18 mesi dalla stipula o nel Comune dove l'acquirente svolge la propria attività prevalente (qualunque tipo di attività comprese quelle svolte senza remunerazione); questo presupposto non serve se si è cittadini italiani emigrati all'estero o se si è appartenenti al personale in servizio permanente presso le forze armate o alle forze di polizia.
- c) l'acquirente non deve essere titolare in maniera esclusiva o in comunione (legale o convenzionale) con il coniuge di diritti di proprietà, usufrutto, uso e abitazione su altra casa di abitazione nel territorio del Comune dove si trova l'immobile da acquistare. Di conseguenza la comproprietà di un'abitazione con altri soggetti diversi dal coniuge non ostacola la richiesta delle agevolazioni;
- d) non bisogna essere titolare neppure per quote e anche in regime di comunione legale, su tutto il territorio nazionale di diritti di proprietà, usufrutto, uso, abitazione o nuda proprietà, su altra casa di abitazione, acquistata anche dal coniuge, usufruendo delle agevolazioni per l'acquisto della "prima casa".

Le condizioni di cui alle lettere c) e d) e l'impegno di stabilire la residenza entro 18 mesi, da parte dell'acquirente che non risiede nel Comune ove è ubicato l'immobile che si acquista, devono essere attestate con apposita dichiarazione da inserire nell'atto di acquisto o, come chiarito dall'Agenzia delle Entrate, anche in un atto integrativo.

L'azione di verifica relativa alla sussistenza dei requisiti "prima casa" può essere effettuata dall'ufficio delle entrate territorialmente competente entro il termine massimo di 3 anni dall'acquisto.

Le agevolazioni per la prima casa sono estese anche alle pertinenze dell'immobile principale classificate o classificabili nelle categorie catastali C/2 ( cantina o soffitta ), C/6 ( garage o box ), C/7 (tettoia o posto auto ) limitatamente ad una sola pertinenza per ciascuna categoria anche se non ubicate nel medesimo edificio o complesso immobiliare nel quale è sita l'abitazione principale e anche se acquistate con atto separato.

L'acquirente decade dalle agevolazioni prima casa quando:

- a) le dichiarazioni previste dalla legge nell'atto di acquisto siano false;
- b) non trasferisce entro 18 mesi la residenza nel comune in cui è situato l'immobile oggetto dell'acquisto;
- c) vende o dona l'abitazione prima che sia decorso il termine di 5 anni dalla data di acquisto.

La decadenza dall'agevolazione comporta il pagamento per l'acquirente di una somma pari alla differenza tra imposta pagata e imposta che si sarebbe dovuto pagare come "seconda casa" maggiorata di una sanzione pari al 30% oltre agli interessi di mora.

Nell'ipotesi di vendita prima che siano decorsi 5 anni dalla data dell'acquisto si può evitare la decadenza dalle agevolazioni, acquistando nuovamente un immobile non "di lusso" da adibire ad abitazione principale entro un anno dalla data della vendita stessa.

In tal caso è possibile anche detrarre dalla somma dovuta a titolo di imposta di registro per il nuovo acquisto l'importo dell'imposta (di registro o sul valore aggiunto) già pagata in occasione del primo acquisto: è questo, in termini tecnici il cosiddetto "credito d'imposta", per le cui modalità ed ambito di applicazione è sicuramente opportuno rivolgersi al proprio notaio di fiducia.

#### 4. Riepilogo delle imposte:

TIPOLOGIA	IMPOSTE A CARICO DELL'ACQUIRENTE			
	IMPOSTA REGISTRO	IMPOSTA CATASTALE	IMPOSTA IPOTECARIA	IVA
<b>ABITAZIONE PRINCIPALE</b>				
Acquisto di abitazione principale (non di lusso) da privato	3%	168,00	168,00	-
Acquisto di abitazione principale (non di lusso) da un'impresa "non costruttrice", da impresa "costruttrice" o che ristruttura (dopo 4 anni fine lavori)	3%	168,00	168,00	-
Acquisto di abitazione principale (non di lusso) da un'impresa "costruttrice" o che ristruttura e vende entro 4 anni fine lavori	168,00	168,00	168,00	4%
<b>SECONDA CASA</b>				
Acquisto di abitazione non principale (anche di lusso) da privato	7%	1%	2%	-
Acquisto di abitazione non principale (anche di lusso) da un'impresa "non costruttrice", da impresa "costruttrice" o che ristruttura (dopo 4 anni fine lavori)	7%	1%	2%	-
Acquisto di abitazione non principale (non di lusso) da un'impresa "costruttrice" o che ristruttura e vende entro 4 anni fine lavori	168,00	168,00	168,00	10%

## 5. Plusvalenze

Il privato che vende una casa può realizzare una plusvalenza tassabile.

La plusvalenza si realizza quando l'immobile è venduto ad una somma superiore al prezzo di acquisto sommato alle spese.

La plusvalenza non è tassabile quando:

- 1) sono trascorsi cinque anni dall'acquisto;
- 2) la casa è stata adibita a residenza principale per la maggior parte del periodo di possesso: quindi se si vende una casa entro due anni dall'acquisto, non si paga alcuna plusvalenza se la casa era stata adibita a residenza per più di un anno.

Prima del 2006 erano escluse dalla tassazione anche le vendite di immobili pervenuti per donazione.

Dal 4 luglio 2006 è stata reintrodotta la tassazione della plusvalenza in caso di vendita di un immobile ricevuto in donazione, se rivenduto entro 5 anni dal precedente acquisto da parte del donante.

Il valore iniziale da considerare ai fini dell'imposta è il prezzo a cui il donante aveva in precedenza acquistato l'immobile.

Al contrario l'esenzione è prevista per gli immobili pervenuti in eredità anche se venduti nei cinque anni

La plusvalenza si paga attraverso la denuncia nella successiva dichiarazione dei redditi oppure si può scegliere di pagare l'imposta sostitutiva del 20% sulla plusvalenza realizzata direttamente al momento della vendita, facendone espressa richiesta nell'atto.

## 6. Il costo del Notaio

Strettamente connesso al tema degli adempimenti fiscali legati alla compravendita di immobili è quello del costo del notaio.

Al notaio vengono liquidate le imposte e le tasse che questi riscuote per conto dello Stato, le spese sostenute presso gli uffici pubblici per la preparazione dell'atto e gli adempimenti successivi, oltre gli onorari per la sua attività.

Per le principali voci d'imposta si rimanda ai paragrafi precedenti; viceversa le voci di spesa sono essenzialmente quelle relative ai costi delle visure ipotecarie e catastali (e camerali ove necessario), della voltura e dello svolgimento degli ulteriori adempimenti (registrazione, trascrizione, comunicazioni a pubblici uffici).

L'elevato costo del rogito notarile è dovuto in gran parte proprio alle imposte di trasferimento, che devono essere versate allo Stato tramite il notaio.

L'onorario del notaio incide in realtà in misura inferiore rispetto al comune sentire sulla spesa complessiva ed è regolato da un tariffario stabilito dalla legge a tutela del consumatore, che prende in considerazione i diversi tipi di atto per scaglione di valore.

L'onorario per le compravendite immobiliari è dunque calcolato sulla base dello scaglione corrispondente al valore del bene dichiarato in atto dalle parti (ridotto del 30% nelle ipotesi di applicazione del sistema del "prezzo valore" come già visto).

L'onorario per la redazione dell'atto notarile è fisso per tutti i notai, mentre possono variare, in misura modesta, le spese e i compensi richiesti per le attività preparatorie e per alcuni adempimenti successivi all'atto notarile.

Il costo è preventivabile solo in linea di massima, in quanto in sede di liquidazione viene poi calcolato in modo dettagliato, in base alle attività svolte.

In ogni caso, si possono chiedere chiarimenti sulla parcella del notaio al Consiglio notarile distrettuale, competente per territorio rispetto alla sede del notaio stesso.

## Le comunicazioni successive all'atto

Una volta conclusa la compravendita di un immobile e l'eventuale atto di mutuo ipotecario non sono finite le incombenze a carico delle parti le quali sono successivamente obbligate ad effettuare tutta una serie di adempimenti minori.

### 1. Cessione del fabbricato

Il venditore deve provvedere entro 48 ore a fare la comunicazione di cessione del fabbricato.

Chiunque cede la proprietà o il godimento o a qualunque altro titolo consente, per un periodo superiore a 1 mese, l'uso esclusivo di un fabbricato o parte di esso, ha l'obbligo di comunicare all'Autorità di Pubblica Sicurezza entro 48 ore dalla consegna dell'immobile la sua esatta ubicazione nonché le generalità dell'acquirente, del conduttore o della persona che assume la disponibilità del bene, e gli estremi del documento di identità o di riconoscimento che il cedente deve richiedere al cessionario. (Art. 12 del D.L. 21.3.1978. n. 59 convertito in legge 18.5.1978 n. 191).

La comunicazione di cessione fabbricato comporta la compilazione del modulo relativo nel quale vanno indicati:

- i dati del cedente (vale a dire del locatore o venditore);
- i dati del cessionario (colui che entra in possesso dell'immobile) compresi gli estremi del documento d'identità (carta d'identità, patente di guida o passaporto);
- i dati precisi dell'unità immobiliare ceduta, della quale vanno indicati, oltre all'indirizzo, il piano, l'interno, il n° di vani (per vano si intende una stanza abitabile e con finestra), il numero di accessori (ad esempio bagno, cucinotto, ripostiglio, disimpegno, cantina, garage, ecc.), il numero di ingressi.

Il modello così compilato va presentato al commissariato locale di Pubblica Sicurezza, o, nel caso questo non sia presente (come spesso accade nelle piccole cittadine) presso l'ufficio competente del comune; in alternativa il modulo compilato può essere inviato a mezzo lettera raccomandata con avviso di ricevimento, sempre entro il termine delle 48 ore dalla consegna dell'unità immobiliare. Per la decorrenza dei termini si deve tener conto della disponibilità di fatto dell'immobile e non del momento dell'accordo e della firma del contratto.

Nel caso in cui l'immobile sia occupato da più di una persona, andrà presentata una comunicazione di cessione fabbricato per ognuna di esse, a meno che facciano parte dello stesso nucleo familiare: in tal caso è sufficiente "denunciare" il solo capo famiglia.

## 2. ICI (Imposta Comunale sugli immobili)

Entro il 30 giugno dell'anno successivo all'acquisto va inviata al Comune la "Dichiarazione ICI", da parte sia del nuovo proprietario che del venditore. In tale dichiarazione vanno indicati i dati catastali dell'immobile, il periodo di possesso e altre informazioni necessarie al Comune per controllare l'esattezza del versamento effettuato dal contribuente.

Il dovere di pagare, invece, scatta da subito a carico del nuovo proprietario, a partire dal mese in cui lo è diventato, se il possesso è durato almeno 15 giorni di quel mese. I pagamenti devono essere effettuati entro il 30 giugno e il 20 dicembre, quindi a quelle scadenze il neo proprietario pagherà per i mesi in cui l'immobile è stato in suo possesso.

## 3. Tassa sui rifiuti solidi urbani e Tariffa di Igiene Ambientale

Chi compra un immobile dovrà recarsi presso l'ufficio Tributi del Comune per comunicare i dati utili al calcolo della Tariffa Igiene Ambientale (TIA) e/o della tassa sui rifiuti solidi urbani (TARSU).

La TIA è il nuovo sistema di finanziamento comunale della gestione dei rifiuti che, nell'intenzione del decreto Ronchi, dovrà sostituire progressivamente la TARSU; in alcune realtà, tuttavia, le due imposte convivono.

La differenza sostanziale tra i due tipi di imposta locale è che la TARSU è calcolata esclusivamente sulla base della superficie dell'appartamento mentre la TIA prende in considerazione anche i componenti del nucleo familiare più una serie di parametri variabili abbastanza complessi che hanno lo scopo di far pagare agli utenti esattamente per quanto usufruiscono del servizio.

Una volta acquistata l'abitazione quindi sarà necessario fornire i propri dati anagrafici, il codice fiscale, la data dal quale l'immobile è utilizzato e i metri quadri calpestabili dell'appartamento ( non contando quindi i muri interni ed esterni), escluse le terrazze ma comprese cantine e autorimesse nonché per la TIA, come già detto, comunicare anche i componenti del nucleo familiare.

La comunicazione deve essere fatta entro il 20 gennaio successivo al momento in cui è iniziato l'utilizzo.

## 4. Allacciamento principali utenze

Dopo la presa di possesso dell'immobile nuovo, l'acquirente dovrà provvedere a chiedere l'utenza di luce, gas, telefono, acqua ecc. agli enti erogatori.

La richiesta di fornitura di energia elettrica può avvenire telefonicamente a mezzo dei numeri verdi che si ritrovano su tutte le bollette e negli elenchi telefonici. Nel caso di fabbricato di nuova costruzione occorre comunicare i dati anagrafici e il codice fiscale del nuovo inte-

statario, il numero indicato nell'etichetta posta sul contatore, la potenza richiesta e l'indirizzo per il recapito delle fatture.

Se l'immobile è già stato abitato e si subentra nell'utenza di un contatore elettrico già esistente, bisognerà comunicare il nome del precedente intestatario e la lettura del consumo del contatore, oltre ai dati anagrafici e al codice fiscale del nuovo utente.

Sono previste riduzioni di tariffe per l'uso domestico residente. Per ottenerle, occorre far pervenire un certificato di residenza all'Ente fornitore, anche tramite posta, entro cinque mesi dall'inizio dell'utenza.

Anche per quanto riguarda la richiesta di fornitura del gas, la stessa può avvenire telefonicamente tramite i vari numeri verdi messi a disposizione dagli enti erogatori.

In ogni caso nell'ipotesi di voltura delle intestazioni delle utenze di luce e gas, poiché il contatore, alla cessazione del contratto, viene sigillato, è opportuno attivarsi per tempo per fare un "passaggio diretto" tra venditore e proprietario della casa anche perché la stipula di nuovi contratti è particolarmente onerosa.

Per la richiesta di nuovi impianti del telefono o per il trasloco di una linea già esistente è sufficiente mettersi in contatto con l'operatore di telefonia fissa preferito ed uniformarsi alle istruzioni che saranno fornite. Normalmente si tratterà di adempimenti semplici ed eseguibili a mezzo posta o anche per telefono.

Per l'acqua è necessario richiedere informazioni al proprio Comune, perché le regole sono molto variabili.

## 5. Voltura spese condominiali

Nel caso di acquisto di porzione di immobile in condominio, occorrerà comunicare all'amministratore di condominio, preferibilmente con lettera raccomandata, l'avvenuto trasferimento di proprietà e chiedere all'amministratore stesso di provvedere al conguaglio tra venditore ed acquirente per le spese condominiali; tale adempimento è importante, perché, come si è già avuto occasione di rilevare, chi acquista una porzione di immobile in condominio è responsabile in solido col venditore dei pagamenti dell'anno precedente e di quello in corso omessi dal venditore stesso.

Inoltre la comunicazione della nuova intestazione della proprietà all'amministratore di condominio permetterà a quest'ultimo di notificare al nuovo proprietario gli inviti alle prossime assemblee condominiali.

## 6. Altre comunicazioni

Per quanto riguarda il pagamento del canone RAI per comunicare la nuova residenza si può telefonare a numeri telefonici appositi o inviare la cartolina contenuta nel libretto di iscrizione, indirizzata a Urar Tv\_Casella Postale 22-10100 Torino.

Per quel che riguarda la posta il servizio "Seguimi" delle Poste permette di farsi recapitare al nuovo indirizzo la corrispondenza inviata al vecchio recapito. E' necessario recarsi a uno sportello con la fotocopia della carta d'identità di ciascun componente della famiglia. I costi sono molto contenuti

Il cambio di residenza all'anagrafe e quello sulla patente e sulla carta di circolazione sono stati unificati: basta recarsi al locale ufficio dell'anagrafe entro 20 giorni dal nuovo insediamento. Arriverà a casa il bollino da applicare sulla patente.

All'Asl il cambio di residenza va sempre comunicato, anche se si mantiene lo stesso medico di famiglia, così come è obbligatorio comunicarlo agli Enti e casse previdenziali per le quali spesso è possibile farlo online sul sito dell'istituto o cassa cui si è iscritti.

## **Responsabilità e garanzie per vizi e difetti dell'immobile**

Acquistato un immobile può succedere di accorgersi che l'immobile che si credeva perfetto, si riveli ad un esame più approfondito affetto da "vizi".

Quali garanzie e quale tutela riserva la legge al neo-proprietario che incorra in una tale spiacevole situazione?

La legge prevede a favore dell'acquirente di un immobile due tipi di garanzie: una nei confronti del venditore dell'immobile ( ma anche nei confronti dell'impresa costruttrice in caso di vizi cosiddetti non strutturali ), l'altra nei confronti del costruttore dello stesso.

### **1. Garanzia dovuta dal venditore di immobili**

Chi vende qualcosa è tenuto, secondo il Codice Civile (art.1490) a garantire che la cosa venduta sia immune da vizi che la rendano inidonea all'uso cui è destinata o ne diminuiscano in modo apprezzabile il valore.

La norma prevede anche che il patto con cui si esclude o si limita la garanzia non ha effetto, se il venditore ha taciuto in mala fede al compratore i vizi della cosa.

L'art. 1491 del codice civile stabilisce altresì che "la garanzia non è dovuta, se al momento del contratto, il compratore conosceva i vizi della cosa oppure se i vizi erano facilmente riconoscibili, salvo, in questo caso, che il venditore abbia dichiarato che la cosa era esente da vizi".

I vizi di cui all'art.1490 del codice civile si riferiscono a tutti quei difetti materiali e/o strutturali del bene compravenduto che incidono direttamente sulla sua utilizzazione o sul suo valore, quali ad esempio difetti del tetto o del terrazzo di copertura di un edificio tali da provocare infiltrazioni d'acqua, gravi difetti di costruzione dell'impianto di riscaldamento centralizzato, scarso isolamento dei rumori o del freddo ecc..

Quindi in presenza di tali vizi, il compratore può domandare a sua scelta la risoluzione del contratto ovvero la riduzione del prezzo, salvo che, per determinati vizi, gli usi escludano la risoluzione: così dispone infatti l'art. 1492 del codice civile.

Con la risoluzione del contratto, l'acquirente restituisce il bene (nel nostro caso l'immobile) nelle stesse condizioni in cui lo ha ricevuto ed il venditore restituisce il denaro incassato e le altre spese sostenute dall'acquirente stesso. E' possibile chiedere la risoluzione anche quando il venditore era in buona fede e non ha colpa per i vizi: l'importante è che essi esistano.

La riduzione del prezzo è tecnicamente realizzabile anche con il mancato pagamento di una parte del prezzo, se esso non era stato completamente versato.

La scelta di chiedere in giudizio la risoluzione del contratto o la riduzione del prezzo è demandata all'acquirente, ed è irrevocabile; non è possibile formulare contemporaneamente entrambe le domande.

La stima di quanto ridurre, in mancanza di accordi, è rimessa al giudice ed è insindacabile, se motivata.

L'acquirente, inoltre, qualsiasi tipo di azione abbia scelto, potrà chiedere il risarcimento dei danni, a meno che il venditore provi di non averne alcuna colpa. Se non ci riesce, deve pagare.

L'acquirente, scoperto il vizio, dovrà denunciarlo al venditore entro otto giorni, salvo il diverso termine stabilito dalle parti o dalla legge (art.1495 c.c.)

Il mancato adempimento di questo onere implica la decadenza dal diritto alla garanzia ed al risarcimento del danno, indipendentemente da quando è stato costruito l'immobile, perché questa garanzia opera solo nel caso di vendita ed ha termini molto ristretti di reazione.

L'azione di garanzia si prescrive (cioè deve essere esercitata) entro un anno dalla consegna.

Pur non essendo prevista dalla legge alcuna formalità specifica, è consigliabile che la denuncia dei vizi sia fatta per iscritto a mezzo di lettera raccomandata. E' infatti onere dell'acquirente dimostrare, in un eventuale giudizio, di aver rispettato il termine di 8 giorni sopra indicato.

Anche per ciò che riguarda il contenuto della denuncia dei vizi non sono previste particolari condizioni, essendo sufficiente anche una contestazione sommaria che valga a mettere sull'avviso il venditore, salvo precisare in un secondo momento la natura e l'entità dei vizi riscontrati.

Si è detto che il termine per la denuncia decorre dalla scoperta del vizio; per scoperta del vizio si intende il momento in cui il compratore abbia acquistato la certezza obbiettiva e completa (e non il semplice sospetto) che il vizio sussista. Per alcune pronunce della Cassazione l'effettiva consapevolezza dell'esistenza del vizio e della sua causa può essere raggiunta anche con accertamenti tecnici.

La garanzia del venditore, prevista dall'art.1490 e seguenti del codice civile e che si applica a tutti i contratti di compravendita, è, però, assai difficile da utilizzare, nel caso di acquisto di una casa, sia per i termini stretti della denuncia e dell'azione, sia perché i difetti si presentano sovente oltre l'anno della data di acquisto

## **2. Garanzia dovuta dal costruttore di immobili**

Ben più efficace è invece la garanzia dovuta dal costruttore dell'immobile prevista dagli articoli 1667 e 1669 del codice civile.

Sebbene infatti tali disposizioni siano previste per il contratto di appalto, la giurisprudenza ha da tempo estesa la relativa disciplina anche al venditore-costruttore. Simmetricamente la posizione del committente è stata estesa all'acquirente.

Il codice civile pone una netta distinzione tra "difformità e vizi" da una parte e "gravi difetti" dall'altra.

L'art.1667 del codice civile disciplina l'ipotesi in cui l'immobile presenti difformità o vizi. Per difformità si intende una discordanza dell'opera da quanto prescritto in contratto; per vizio si intende invece la mancanza di modalità o qualità dell'opera rispetto alla regola d'arte.

Indipendentemente da quanto previsto in contratto, il costruttore/venditore è tenuto alla consegna di un'opera finita a "regola d'arte".

In sostanza la disposizione dell'art. 1667 c.c. riguarda l'ipotesi in cui la costruzione non corrisponda alle caratteristiche del progetto o del contratto d'appalto ovvero sia stata eseguita senza il rispetto della regola tecnica.

Rientrano ad esempio in tale previsione: il distacco di parte del pavimento, la non perfetta esecuzione degli intonaci e sistemazione delle tegole di un tetto, i difetti nel rifacimento dell'impianto elettrico e nell'installazione degli infissi interni ed esterni ecc..

Quelli cui fa riferimento la norma sono inoltre vizi occulti ossia non riconoscibili né conosciuti nonché quelli che l'appaltatore/venditore abbia taciuto in mala fede.

È buona norma pertanto per il committente/acquirente accettare l'opera con riserva.

Nell'ipotesi prevista dall'art. 1667 l'acquirente/committente dovrà denunciare il vizio entro 60 giorni dalla scoperta dello stesso. Qualora il venditore non provveda all'eliminazione del vizio a seguito di denuncia, sarà necessario agire contro l'appaltatore non oltre 2 anni dalla consegna dell'opera, trascorsi i quali l'azione è prescritta.

Diversi sono invece i termini di denuncia e di prescrizione dell'azione per i gravi difetti previsti dall'art.1669 del codice civile. La norma prevede che, quando si tratta di edifici o di altre cose immobili destinate per loro natura a lunga durata, se, nel corso di dieci anni dal compimento, l'opera, per vizio del suolo o per difetto della costruzione, rovina in tutto o in parte, l'appaltatore è responsabile nei confronti del committente e dei suoi aventi causa, purché sia fatta denuncia entro un anno dalla scoperta.

Il diritto del committente/acquirente ad agire giudizialmente si prescrive in un anno dalla denuncia.

Per vizio del suolo si intende quello che lo rende inidoneo a sopportare la costruzione che vi insiste; per "grave" ci si riferisce a quel difetto che incida sulla sostanza e stabilità dell'opera e che ne compromette il godimento e la funzione.

Rientrano in tale previsione ad esempio: carenze di impermeabilizzazioni comportanti infiltrazioni d'acqua piovana nell'immobile, inadeguatezza recettiva di fosse biologiche e rete fognarie, lesione alle strutture e imperfezioni, difformità idonee a diminuire sensibilmente il valore dell'immobile anche senza che vi sia pericolo di crollo ecc..

Come già accennato in funzione della maggiore gravità del difetto, la legge prescrive dei termini più ampi sia per la denuncia che per l'azione.

Il grave difetto, infatti, deve essere denunciato all'appaltatore/venditore entro un anno dalla scoperta dello stesso.

L'azione, invece, si prescrive in un anno dalla data di denuncia.

A ciò si aggiunga che non devono essere trascorsi 10 anni dalla consegna dell'opera. Va sottolineato che la norma in esame è applicabile agli immobili destinati a lunga durata per loro oggettiva natura.

Anche per i gravi difetti va sottolineato che questi devono essere occulti e non riconoscibili al momento del collaudo previsto dall'art.1665 del codice civile.

Per quanto riguarda la forma e il contenuto della denuncia nonché il riconoscimento del vizio/difetto da parte dell'appaltatore si rimanda a quanto già detto a proposito della garanzia del venditore.

Vi è infine da sottolineare che per i nuovi "immobili da costruire", l'art 4 del D.Lgs 122/2005, come già accennato prevede che " il costruttore è obbligato a contrarre ed a consegnare all'acquirente all'atto del trasferimento della proprietà una polizza assicurativa indennitaria decennale a beneficio dell'acquirente stesso e con effetto dalla data di ultimazione dei lavori a copertura dei danni materiali e difetti all'immobile, compresi i danni ai terzi, cui sia tenuto ai sensi dell'articolo 1669 del codice civile, derivanti da rovina totale o parziale oppure da gravi difetti costruttivi delle opere, per vizio del suolo o per difetto della costruzione, e comunque manifestatisi successivamente alla stipula del contratto definitivo di compravendita o di assegnazione".

Alla tutela civilistica di cui abbiamo parlato si affianca pertanto – per gli immobili il cui premesso a costruire sia stato richiesto dopo l'entrata in vigore del D.Lgs 122/2005- una nuova ed ancor più incisiva tutela dei diritti dell'acquirente.

### **3. Conclusione.**

Come abbiamo visto il legislatore è molto attento a tracciare molteplici protezioni per l'acquirente, tuttavia è anche molto severo nei confronti degli acquirenti che non usano la diligenza richiesta nell'effettuare un così delicato investimento, tanto è vero che la Corte di Cassazione, in tema di vendita, ha più volte ribadito che la riconoscibilità del vizio, rendendo non dovuta la relativa garanzia, esclude che l'acquirente possa ottenere sia la riduzione del prezzo o la risoluzione del contratto, sia il risarcimento dei danni.

Quando l'obbligazione di garanzia non sia sorta in capo all'acquirente, come nel caso di facile riconoscibilità dei vizi da parte del compratore, non è neppure configurabile un suo inadempimento, sanzionabile con il risarcimento dei danni.

Bisogna quindi, prestare la massima attenzione, rispetto alle operazioni che si intraprendono, perché, come già osservato eventuali negligenze dettate da troppa superficialità e/o dall'urgente bisogno di concludere il contratto possono produrre risultati negativi.

Avere una buona conoscenza dell'immobile, resa possibile anche da ripetuti sopralluoghi, agevola un acquisto consapevole e sicuro.



**Camera di Commercio  
Perugia**

Via Cacciatori delle Alpi, 42 - 06121 Perugia  
tel. 075.5748443 - 5748440  
[borsa.immobiliare@pg.camcom.it](mailto:borsa.immobiliare@pg.camcom.it)  
[www.pg.camcom.gov.it](http://www.pg.camcom.gov.it)

