



È UTILE
FARE IL
PRELIMINARE?

FONTE: Guide Operative del Consiglio Nazionale del Notariato

*Sempre sul tema dell'acquisto della casa è stata realizzata la terza Guida per il Cittadino, per accompagnarlo nella prima delicatissima fase della compravendita immobiliare, quella della firma del **contratto preliminare**.*

*Il **preliminare** infatti - se ben predisposto - obbliga e al tempo stesso tutela entrambi i protagonisti della compravendita; un'ulteriore garanzia è offerta dalla trascrizione del contratto nei Registri Immobiliari, eseguita dal notaio.*

La comunicazione trasparente e la tutela del cittadino continuano a rappresentare il "fil rouge" delle Guide prodotte dalla collaborazione tra Consiglio Nazionale del Notariato e le Associazioni dei Consumatori.

Questa Guida, come quelle già realizzate, può essere richiesta al Consiglio Nazionale del Notariato o alle Associazioni dei Consumatori che hanno partecipato alla realizzazione di questo documento, e sarà consultabile sui rispettivi siti web.

IL CONTRATTO PRELIMINARE O “COMPROMESSO”

Il **preliminare di vendita**, o “**compromesso**”, è il contratto con il quale il venditore e l’acquirente **si obbligano a concludere una compravendita**, stabilendone modalità e termini.

Serve a impegnare le parti per il tempo necessario a risolvere eventuali problemi che non consentono la vendita immediata: ad esempio per l’acquirente la ricerca di un finanziamento e per il venditore la consegna di una nuova casa.

Con la firma del preliminare il venditore e l’acquirente assumono un **obbligo giuridico** di concludere un contratto definitivo di compravendita con il quale si trasferisce la proprietà (o altro diritto reale) di un immobile.

È importante distinguere il preliminare dalla **proposta d’acquisto**, che impegna solo la parte che l’ha firmata. La proposta d’acquisto - di solito un modulo prestampato fornito dall’agenzia immobiliare - è la dichiarazione dell’acquirente di voler acquistare un certo bene a un certo prezzo.

La proposta d’acquisto deve essere accompagnata normalmente dal versamento di una somma di denaro a titolo di “caparra”.

Tale somma resta “bloccata” (e quindi viene sottratta alla disponibilità dell’acquirente) per tutta la durata di validità della proposta di acquisto.

Nel frattempo il venditore è libero di valutare anche altre offerte. Quindi non è certo che a fronte del “sacrificio” subito dall’acquirente l’affare venga concluso. La sottoscrizione del preliminare, che è anch’essa normalmente accompagnata dal versamento di una determinata somma di denaro a titolo di “caparra”, impegna, invece, da subito entrambe le parti.

È quindi sempre preferibile stipulare un preliminare; tuttavia nel caso si debba sottoscrivere una proposta d’acquisto è consigliabile:

- fissare una durata la più breve possibile;
- prevedere una caparra minima.

Fino a quando la proposta d’acquisto non è accettata dal venditore, l’acquirente può cambiare idea, a meno che essa sia stata formulata come proposta **irrevocabile per un dato periodo** nel

qual caso la revoca, per quel periodo, è inefficace.

Occorre ricordare tuttavia che nel momento in cui la proposta dell’acquirente viene accettata dal venditore, con la firma di quest’ultimo si conclude di fatto il preliminare di vendita, che avrà le clausole indicate nel testo rigido, di solito prestampato, della proposta d’acquisto.

Spesso, per tener conto delle più varie esigenze delle parti, si firma un nuovo preliminare, più specifico e articolato, che sostituisce il modulo prestampato. Per esempio, dopo la firma della proposta, l’acquirente si può rendere conto che il termine di pagamento del prezzo non coincide con il termine di finanziamento della banca; oppure il venditore si può accorgere che la casa in vendita non ha gli impianti interni a norma di legge. Se non si segnalano queste particolarità in un nuovo compromesso, il preliminare resta regolato dalla legge e pertanto il pagamento e la consegna devono avvenire il giorno della vendita, la casa non deve avere alcun vizio, e così via.

Tuttavia per la stipula del nuovo preliminare, a modifica e ad integrazione delle disposizioni contenute nella proposta d’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) o si è costretti a rispettare gli impegni assunti con la sottoscrizione della proposta d’acquisto.

Quest’ultima eventualità **consiglia di evitare la sottoscrizione di proposte d’acquisto** il cui contenuto non coincida con quello di un vero e proprio preliminare (specie per quello che riguarda le modalità di pagamento del prezzo, la descrizione dell’immobile e le garanzie).

È quindi consigliabile farsi seguire da un professionista esperto già al momento della firma della proposta di acquisto o di vendita e, a maggior ragione, al momento della firma del contratto preliminare vero e proprio.

Ricordiamoci che l’acquisto di una casa è un passo importante e spesso costituisce l’investimento più importante della famiglia.

ACQUISTO SICURO: LA TRASCRIZIONE DEL PRELIMINARE

L'obbligo giuridico che nasce dalla firma del preliminare 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 (ad es. un usufrutto);
- potrebbe iscrivere ipoteche sull'immobile.

Se questo accade, non si può chiedere al giudice di invalidare la vendita o la costituzione del diritto reale di godimento o la concessione dell'ipoteca, ma si può solo chiedere il risarcimento dei danni.

Il venditore, inoltre, a prescindere da una sua "scorretta" attività negoziale, potrebbe "subire" azioni sull'immobile da parte di terzi (pignoramenti, sequestri, ipoteche giudiziali, atti di citazione).

C'è comunque un rimedio per evitare tutte queste conseguenze spiacevoli: la **trascrizione del preliminare**⁽¹⁾, per la quale è necessario l'intervento del notaio.

Perché trascrivere il preliminare

Con la trascrizione del preliminare nei Registri Immobiliari, 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 preliminare produce un **effetto prenotativo** facendo retroagire gli effetti della trascrizione dell'atto definitivo al momento della trascrizione del preliminare. In altre parole, nei rapporti con i terzi, è come se l'atto definitivo fosse stato trascritto nel momento in cui è stato trascritto il preliminare. In questo modo vengono neutralizzate eventuali trascrizioni o iscrizioni pregiudizievoli successive alla trascrizione del preliminare.

La trascrizione del preliminare garantisce, inoltre, un'ulteriore tutela all'acquirente anche per il caso di **mancato adempimento** del contratto preliminare. Infatti la norma⁽²⁾ riconosce ai crediti dell'acquirente che sorgono per effetto di tale inadempimento

(ad esempio per il rimborso degli acconti pagati o per ottenere il doppio della caparra) **privilegio speciale** sul bene immobile oggetto del contratto preliminare. In pratica l'acquirente, 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.

Tali specifiche tutele, peraltro, 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.

La trascrizione del preliminare garantisce una specifica tutela alla parte acquirente anche per il caso di **fallimento del venditore** e conseguente mancato adempimento del contratto preliminare.

Pertanto se si vuole ottenere una **tutela piena ed effettiva**, è opportuno trascrivere il preliminare. In caso contrario le parti - in particolare l'acquirente - potranno correre maggiori rischi.

Quando trascrivere un preliminare

Sarà 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 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 e come tale fallibile).

In cosa consiste la trascrizione del preliminare

La **trascrizione** consiste nell'inserimento del contratto preliminare, nei termini previsti dalla legge, nei **Registri Immobiliari**.

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.

Quanto costa la trascrizione del preliminare

La trascrizione del preliminare comporta alcuni costi in più rispetto al preliminare non trascritto. Fermo restando che l'**imposta di registro** (in percentuale variabile sul valore dei beni) va sempre pagata a prescindere dalla trascrizione, dovranno essere pagati in più:

- **l'imposta fissa di trascrizione** (attualmente 168,00 euro);
- **i diritti fissi di trascrizione** (attualmente 35,00 euro);
- **l'onorario del notaio** (ragguagliato al valore della cessione. Peraltro, se il notaio sarà lo stesso a stipulare sia il contratto preliminare sia il definitivo, si potrà ottenere un significativo risparmio di spesa con riguardo a quest'ultimo atto, poiché il notaio avrà eseguito gran parte degli accertamenti a tal fine richiesti già in occasione del preliminare).

A titolo puramente esemplificativo, si riportano in dettaglio i costi che l'acquirente dovrebbe sostenere per un preliminare di compravendita di immobile per atto notarile con conseguente trascrizione, nell'ipotesi che il successivo atto definitivo di trasferimento sia predisposto dallo stesso notaio che ha stipulato il preliminare.

Si suppone un prezzo di acquisto di 300.000 euro, con valore catastale di 63.140,39 euro.

Il compenso per il solo contratto definitivo di vendita sarà all'incirca di 2.500 euro.

Il compenso complessivo per il preliminare e successivo atto di vendita sarà di circa 3.200 euro.

Di questi 1.500 euro da versare al momento del preliminare e 1.700 euro al momento dell'acquisto.

Con un costo aggiuntivo di circa 700 euro quindi si ottiene una tutela piena ed effettiva.

Ipotizziamo per completezza un secondo caso dove il prezzo di acquisto sia di 140.000 euro, con valore catastale di 50.941,28 euro.

Per il solo contratto definitivo di vendita, l'onorario notarile ammonterà indicativamente attorno ai 2.000 euro.

Il compenso complessivo per il preliminare e successivo atto di

vendita sarà all'incirca di 2.600 euro, di cui 1.200 euro da versare alla firma del preliminare e 1.400 euro al momento dell'acquisto.

Anche in questo caso quindi, con un costo aggiuntivo di circa 600 euro si ottiene una tutela piena ed effettiva. Va ricordato inoltre che, se si tratta di compravendita tra privati con il sistema del prezzo valore, l'onorario sarà ridotto del 30%.

La diffusione del preliminare trascritto

Oggi il preliminare trascritto è sempre più diffuso. Un tempo i preliminari di vendita scritti dalle parti, che riportavano il prezzo reale della vendita, rimanevano chiusi in un cassetto; davanti al notaio le parti dichiaravano contro la legge un prezzo diverso, più basso, per pagare meno tasse poiché la vendita, fino a qualche tempo fa, era tassata sul prezzo.

Dal 1° gennaio 2006, su richiesta delle parti e per le vendite di abitazioni a privati, soggette a imposta di registro, **la tassazione viene fatta sul valore fiscale della casa**, ricavato dalla rendita catastale. È il principio del **prezzo-valore**. Pertanto oggi il preliminare, anche quello trascritto e firmato davanti al notaio, riporta il prezzo reale, quello della vendita, senza che l'acquirente paghi di più (vedi la **Guida per il Cittadino sul Prezzo-Valore** reperibile sul sito internet del Consiglio del Notariato www.notariato.it e sui siti delle Associazioni dei Consumatori).

IL CONTENUTO DEL COMPROMESSO

Se, dopo aver firmato il preliminare, una delle parti si rifiuta senza motivo di procedere alla compravendita, l'altra può pretenderla dal giudice instaurando una causa. Si tratta dell'**esecuzione in forma specifica** prevista dall'art. 2932 del codice civile. La sentenza del Tribunale rende quel preliminare "definitivo": la proprietà passa all'acquirente e il prezzo deve essere pagato. Le clausole che regolano la vendita decisa dal giudice sono quelle del preliminare, oltre alle garanzie di legge. Di conseguenza, più dettagliato sarà il preliminare e maggiore sarà la tutela delle parti perché otterranno una sentenza che riuscirà a realizzare i loro interessi nel modo più preciso.

Anche per questo motivo, il contratto preliminare dovrà contenere tutte le clausole di un contratto di vendita, completo ed efficace.

Gli aspetti da considerare sono tanti. Proviamo ad elencare i più importanti.

Gli elementi principali della vendita

Il preliminare dovrà senz'altro indicare gli elementi principali della vendita quali il prezzo e la casa da acquistare, l'indirizzo e una precisa descrizione (piani, stanze etc.). La casa dovrà essere inoltre indicata con i dati del Catasto.

È fondamentale che il preliminare contenga tali elementi, pena la sua nullità (3). Si consiglia inoltre di procedere all'identificazione degli immobili in vendita mediante le planimetrie catastali che dovranno essere allegate al contratto preliminare.

La verifica della proprietà e dell'inesistenza di vincoli

La prima e più importante verifica da fare - allo scopo di non incorrere nel rischio che un terzo possa impugnare, a ragione, l'atto di compravendita - è quella di accertare che il promittente venditore che firma il preliminare di vendita sia il vero proprietario. Bisogna verificare innanzitutto se chi firma ha un valido atto di acquisto (la provenienza); se lui stesso ha comprato dal vero proprietario, risalendo, in sostanza, di vendita in vendita, fino a ricostruire la storia della casa nei venti anni precedenti.

Con questa verifica si controlla l'eventuale presenza di ipoteche o servitù, ossia diritti che in genere possono essere esercitati sulla casa (ad esempio il diritto di passaggio nel giardino) o eventuali trascrizioni pregiudizievoli (che possono cioè pregiudicare i diritti dell'acquirente).

La regolarità edilizia

È importante anche verificare la regolarità edilizia della casa: se è stata costruita con regolare permesso di costruire, se esistono domande di condono in corso, se è agibile, e altro ancora.

I rapporti condominiali

Se si vende o si acquista un appartamento in condominio, è bene inoltre già al preliminare di vendita leggere il regolamento di condominio, verificare se ci sono eventuali delibere dell'assemblea condominiale inerenti lavori di straordinaria amministrazione e soprattutto spese condominiali non ancora pagate dal venditore.

... le altre verifiche

Già al momento della predisposizione del preliminare deve essere verificata la sussistenza di tutte le altre condizioni per un **valido, efficace, compiuto e sicuro** trasferimento di proprietà di un immobile.

Proviamo a elencare le ulteriori verifiche, senza pretesa di completezza:

- verifiche inerenti il regime patrimoniale delle parti;
- verifiche inerenti la capacità giuridica e di agire delle parti (ad esempio nel caso di minori, interdetti, stranieri, enti);
- verifiche inerenti la conformità degli impianti (elettrico, idraulico, di riscaldamento, etc.) alle norme di sicurezza;
- verifiche inerenti la necessità della dotazione dell'attestato di certificazione energetica per gli edifici ossia del documento che attesta la loro efficienza energetica;
- verifiche del rispetto delle normative che prescrivono specifiche modalità costruttive (ad esempio le normative in materia antisismica);
- verifiche inerenti la specifica disciplina prevista per i preliminari di immobili da costruire (4) (fideiussione, polizza assicurativa decennale indennitaria, etc., descritte più avanti);
- verifiche inerenti eventuali vincoli urbanistici gravanti sui terreni (ad esempio terreni soggetti a Piano Urbanistico Attuativo o disciplinati da apposite convenzioni urbanistiche);
- verifiche su eventuali vincoli culturali o ambientali paesaggistici gravanti sugli immobili;
- verifiche inerenti eventuali prelazioni convenzionali o legali;
- verifiche sulla commerciabilità di immobili di edilizia residenziale pubblica (spesso per tali alloggi la legge o le convenzioni originarie pongono vincoli o limitazioni alla commerciabilità; va anche individuato il diritto oggetto di cessione se piena proprietà o proprietà superficiaria);
- verifiche sulle garanzie per vizi in relazione allo stato di conservazione degli immobili da trasferire;
- verifiche sulla consegna dei beni (anticipata, ovvero al rogito definitivo, oppure differita);

- verifiche inerenti il regime fiscale del trasferimento (assoggettabilità ad I.V.A., eventuali agevolazioni fiscali, plusvalenze, altro).

LA FORMA

Il contratto preliminare deve avere la stessa forma prescritta dalla legge per il contratto definitivo, pena la sua nullità. Pertanto il **preliminare per la compravendita di immobili deve essere in forma scritta: atto pubblico o scrittura privata.**

Ovviamente al fine di poter procedere alla trascrizione del preliminare, il contratto dovrà risultare necessariamente da atto pubblico o scrittura privata autenticata ovvero da scrittura privata con sottoscrizione autenticata giudizialmente⁽⁵⁾.

LA TUTELA IN CASO DI INADEMPIMENTO

Qualora una delle parti si rifiutasse di stipulare il contratto definitivo, senza giustificato motivo, l'ordinamento riconosce alla parte "non inadempiente" specifici strumenti di "reazione" per la tutela dei propri diritti:

- innanzitutto la parte "non inadempiente" può rivolgersi al giudice e ottenere una sentenza sostitutiva del rogito definitivo⁽⁶⁾. È questa l'**esecuzione in forma specifica**⁽⁷⁾;
- in alternativa all'esecuzione in forma specifica la parte "non inadempiente" potrà richiedere, sempre al giudice, la **risoluzione del contratto** nonché il **risarcimento del danno subito**;
- se nel contratto preliminare è prevista una **caparra confirmatoria**, la parte "non inadempiente" potrà anche richiedere il **recesso** dal contratto e avvalersi della caparra, trattenendola o esigendone il doppio; se ci si avvale della caparra confirmatoria, peraltro, non si potrà agire per ottenere il risarcimento dei maggiori danni: i due rimedi (per orientamento giurisprudenziale) non sono cumulabili.

Risoluzione e recesso saranno le uniche tutele a disposizione della parte "non inadempiente" laddove non sia oggettivamente possibile richiedere l'esecuzione in forma specifica: si pensi al caso della mancata edificazione dell'immobile promesso in vendita dall'impresa costruttrice entro i termini stabiliti in con-

tratto; ovvero al caso della vendita a terzi dell'immobile promesso in vendita con preliminare non trascritto.

Inoltre se il preliminare è trascritto, l'acquirente ha un privilegio sull'immobile (ossia una garanzia particolare simile all'ipoteca) che garantisce il pagamento del doppio della caparra e la restituzione del denaro versato come acconto.

LA CAPARRA E L'ACCONTO

Di solito chi propone di comprare una casa versa al promittente venditore, per dimostrare la serietà della propria proposta, una somma di denaro quale **caparra confirmatoria**.

Si è già detto della funzione che può svolgere la caparra in caso di inadempimento di una delle parti (qualora non si ricorra alla esecuzione in forma specifica o alla risoluzione del contratto).

Quando si perfeziona la vendita, invece, la caparra viene scalata dal prezzo finale.

Oltre al pagamento della caparra può essere previsto il pagamento, prima del rogito definitivo, di rate di prezzo. Il preliminare deve pertanto indicare le relative scadenze, nonché come e dove le rate di pagamento del prezzo dovranno essere versate.

È di fondamentale importanza, quindi, specificare nel preliminare se le somme versate o da versare prima del rogito definitivo debbano fungere da **caparra confirmatoria** o da **acconto prezzo**.

Bisogna ricordare, inoltre, che i pagamenti **non possono** avvenire per contanti ma con assegni non trasferibili o bonifici bancari.

Infine la legge dispone che all'atto della vendita le parti dichiarino le modalità di pagamento del prezzo e della provvigione al mediatore (ad esempio Agenzie Immobiliari, etc.), del quale vanno indicati i dati identificativi.

È opportuno inserire già nel preliminare l'indicazione degli estremi di pagamento (assegni, bonifici, altro) del prezzo versato e della caparra.

In caso di omessa, incompleta o falsa indicazione di questi dati si applicano pesanti sanzioni e il contratto sarà tassato sul valore commerciale della casa e non sul suo valore fiscale (vedi la già citata **Guida per il Cittadino sul Prezzo-Valore**).

LE SCADENZE

Al momento del preliminare è necessario stabilire quando deve essere firmata la vendita. Si tratta del **termine di adempimento**, una data prima della quale nessuna delle parti può chiedere di fare la vendita se l'altra non è d'accordo.

Dopo tale data sia l'acquirente sia il venditore possono invitare l'altra parte a firmare il contratto, davanti al notaio, con un preavviso di almeno quindici giorni.

Se questa ulteriore data non è rispettata, la parte "non inadempiente" potrà agire giudizialmente per ottenere una sentenza che produca gli stessi effetti del contratto definitivo, o per ottenere la risoluzione del preliminare e il risarcimento del danno; ovvero potrà recedere dal contratto avvalendosi della caparra (se prevista, come già precisato nel paragrafo "La tutela in caso di inadempimento").

Infine bisognerà indicare tempi e modalità di consegna della casa (ad esempio, con riguardo alle modalità, se nella vendita sono compresi anche gli arredi, se la cantina o il solaio vanno svuotati, etc.), accordandosi per un eventuale sopralluogo da farsi prima della vendita.

LA RISERVA DI NOMINA

Talvolta accade che la parte acquirente non sappia ancora chi sarà il futuro compratore della casa. Potrà magari essere un figlio o un parente ovvero una società che deve ancora essere costituita.

Sarà quindi opportuno che nel preliminare venga prevista una apposita clausola al fine di permettere che la vendita sia firmata da altre persone.

IL PRELIMINARE DI IMMOBILE DA COSTRUIRE

Il **decreto legislativo 20 giugno 2005 n. 122** prevede, nel caso di stipula di un preliminare avente per oggetto un immobile da costruire:

- l'obbligo a carico del costruttore/venditore di consegnare all'acquirente - prima o all'atto della stipula del contratto

preliminare - una **fideiussione**, rilasciata da una banca o da un'impresa di assicurazione o ancora da un intermediario finanziario a ciò abilitato, a **garanzia** di tutte le somme o comunque dei corrispettivi incassati dal costruttore stesso sino al trasferimento della proprietà o di altro diritto reale di godimento;

- l'obbligo a carico del costruttore/venditore di consegnare all'acquirente - all'atto della stipula del contratto definitivo di compravendita - una **polizza assicurativa indennitaria di durata decennale** a garanzia dell'obbligo a carico dello stesso di risarcire gli eventuali danni materiali e diretti dell'immobile, compresi i danni ai terzi, derivanti da rovina totale o parziale o da gravi difetti costruttivi manifestatisi successivamente alla stipula del predetto atto di trasferimento della proprietà;
- l'**obbligo di conformare il contratto preliminare** ad un contenuto "minimo" fissato dal legislatore (con previsione di specifiche allegazioni)⁽⁸⁾.

Tali obblighi trovano applicazione solo se ricorrono i seguenti presupposti:

- **presupposto soggettivo:** riguarda le parti del contratto; è richiesto che a promettere di vendere sia un **costruttore** che agisce nell'esercizio di impresa e che a promettere di acquistare sia una **persona fisica**;
- **presupposto oggettivo:** deve trattarsi di "immobili da costruire", ossia di immobili per i quali "sia già stato richiesto il permesso di costruire", ma che "siano ancora da edificare o per i quali la costruzione non risulti essere stata ultimata versando in stadio tale da non consentire ancora il rilascio del certificato di agibilità".

La garanzia fideiussoria

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

La garanzia fideiussoria opera nel caso in cui il costruttore/promittente venditore 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,

ovvero a fallimento, amministrazione straordinaria, concordato preventivo, liquidazione coatta amministrativa.

Come sopra già ricordato la consegna della garanzia fideiussoria è obbligatoria solo se oggetto del preliminare sia un “immobile da costruire” ossia un immobile che si trovi in uno stadio di “costruzione” che si colloca tra i seguenti due momenti:

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

Sono conseguentemente esclusi dalla disciplina di tutela:

- i preliminari che riguardano edifici per i quali il progetto edificatorio sia stato solo predisposto dal costruttore/venditore ma non ancora presentato ai competenti Uffici del Comune;
- i preliminari che riguardano edifici per i quali sia già stato richiesto il rilascio dell'agibilità in quanto già completati anche delle finiture.

Particolare attenzione deve essere posta nel caso di **proposta di acquisto di un immobile da costruire**.

In questo caso poiché l'eventuale accettazione del promittente venditore dovrà corrispondere alla proposta del promissario acquirente, e poiché il contratto preliminare, al momento della sua conclusione, dovrà contenere tutti gli elementi di cui all'art. 6 del decreto legislativo 122/2005, la proposta dovrebbe già contenere tutta una serie di elementi (caratteristiche del bene, eventuali convenzioni urbanistiche, eventuali iscrizioni e trascrizioni pregiudizievoli, etc.) che peraltro non sono nella disponibilità del promissario acquirente, ma bensì del promittente venditore.

L'argomento “**trasferimento di immobile da costruire**”, per le molteplici problematiche sorte nella pratica, merita una trattazione più ampia e articolata che non può esaurirsi in questo contesto, e sarà oggetto di una successiva specifica Guida.

LA REGISTRAZIONE

La registrazione consiste nella presentazione del preliminare all'Agenzia delle Entrate per il pagamento delle relative imposte. È obbligatoria e deve essere fatta entro 20 giorni dal perfezionamento del preliminare cioè dalla sua firma o comunque da quando l'acquirente ha notizia che il venditore ha accettato la proposta.

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

Le principali imposte da pagare sono l'**imposta di registro in misura fissa** (oggi pari a 168 euro) e l'**imposta proporzionale** pari allo 0,50% della caparra. In presenza di acconti prezzo, se la vendita è soggetta a imposta di registro, sarà dovuta anche l'imposta proporzionale pari al 3% di ciascun acconto.

L'imposta pagata in relazione alla caparra o a eventuali acconti potrà essere dedotta dall'imposta di registro dovuta per la vendita se questa non è soggetta ad IVA.

TRA IL PRELIMINARE E LA VENDITA

Il preliminare deve contenere tutte le clausole di una vendita. Pertanto già al preliminare le parti sono chiamate alla massima collaborazione per agevolare la verifica di tutte le condizioni necessarie per la firma del contratto.

Il giorno della vendita, prima della firma, è opportuno inoltre che l'acquirente visiti effettivamente la casa da acquistare, verifichi se è pronta per la consegna e se è stata lasciata secondo gli accordi presi con il venditore.

Per agevolare le parti si indica di seguito, senza pretesa di completezza, la lista dei documenti e degli adempimenti più importanti.

Gli obblighi del venditore

Il venditore dovrà fornire:

- copia del suo atto notarile di acquisto con nota di trascrizione (o la dichiarazione di successione e i relativi documenti) e regolamento di condominio;

- planimetria catastale (cioè quella depositata in Catasto) evidenziando se la casa è di fatto uguale alla planimetria;
- tutti i provvedimenti edilizi/urbanistici (Denunce di Inizio Attività, permessi di costruire, condoni etc.) che riguardano la casa, con tutti i documenti presentati al Comune (piantine, ricevute di pagamento e simili);
- certificato di agibilità;
- certificato di stato libero o estratto riassunto dall'atto di matrimonio.

Dovrà quindi comunicare:

- se l'immobile è locato a terzi; in caso positivo dovrà consegnare il contratto di locazione;
- se gli impianti interni sono a norma di legge e se è in possesso delle dichiarazioni di conformità degli impianti e del libretto di uso e manutenzione ove prescritto; in caso contrario andranno fatti redigere da un tecnico specializzato salva diversa pattuizione tra le parti.

Se l'immobile è gravato da ipoteca dovrà fornire:

- copia del contratto di mutuo;
- ricevuta del versamento di estinzione mutuo o l'ultimo bollettino;
- eventuale copia dell'atto di assenso alla cancellazione di ipoteca o richiesta di estinzione d'ufficio (9).

Dovrà quindi comunicare:

- se l'unità immobiliare è dotata di attestato di certificazione energetica;
- se ha mai usufruito di detrazioni fiscali di ogni tipo inerenti lavori di ristrutturazione per risparmi energetici (per lavori su caldaia, tetto, pareti isolanti, nuovi impianti, altro); in caso positivo dovrà portare al rogito l'attestato di certificazione energetica predisposto da un tecnico abilitato;
- se è intervenuto un mediatore; in tal caso dovrà comunicare il nominativo con relativi dati (nome, partita iva, codice fiscale, numero di iscrizione all'albo dei mediatori), costo della mediazione e copia dei mezzi di pagamento usati.

Dovrà inoltre far predisporre all'amministratore di condominio una comunicazione dalla quale risulti:

- che gli oneri condominiali inerenti l'unità immobiliare in oggetto sono stati regolarmente pagati;
- se ci sono delibere condominiali o lavori in corso che comportino spese straordinarie;
- se ci sono liti giudiziarie pendenti;
- se il condominio è dotato del contratto di servizio energia.

Dovrà anche farsi consegnare dall'amministratore di condominio copia del provvedimento di agibilità.

All'atto di vendita infine dovrà portare:

- lettera dell'amministrazione di condominio che attesti quanto sopra;
- certificato di stato libero o estratto riassunto dall'atto di matrimonio (se vi sono stati mutamenti rispetto ai dati comunicati in occasione del preliminare);
- le chiavi di casa.

Gli obblighi del compratore

Il compratore a sua volta dovrà:

- confermare se lo stato di fatto dell'immobile, visionato nel corso del sopralluogo, è conforme alla planimetria catastale;
- confermare se usufruisce di agevolazioni fiscali per la prima casa e di eventuali crediti di imposta (ossia se è in procinto di vendere la prima casa o l'ha venduta da meno di un anno); in tale ultimo caso dovrà fornire al notaio l'atto di acquisto e di vendita della casa;
- confermare se si è avvalso di un mediatore; in tal caso occorrerà comunicare al notaio il nominativo del mediatore con relativi dati come sopra indicato.

All'atto di vendita il compratore dovrà fornire:

- certificato di stato libero o estratto riassunto dall'atto di matrimonio;
- eventuale certificazione notarile originale inerente la vendita del suo vecchio appartamento per il "credito di imposta";

- copia di bonifici o mezzi di pagamento per caparra, prezzo dell'immobile e provvigione del mediatore.

Cosa succede se il venditore fallisce prima del rogito definitivo

In caso di fallimento tutto dipende dalle decisioni che vorrà adottare il curatore fallimentare: se il curatore deciderà di dare esecuzione al contratto, l'acquirente otterrà la proprietà del bene e dovrà pagare quanto dovuto a saldo prezzo; se, invece, il curatore deciderà di non dare esecuzione al contratto, l'acquirente avrà soltanto il diritto di ottenere il rimborso delle somme anticipate (sempre che tra i beni rimasti al fallito vi siano le risorse sufficienti).

Solo nel caso di **immobile da costruire** l'acquirente - al quale, a suo tempo, il costruttore ha consegnato la prescritta fideiussione - può, "anticipando" la decisione del curatore, "imporre" la sua scelta, per ottenere il rimborso garantito dalla polizza fideiussoria, rinunciando invece all'esecuzione del contratto e quindi all'acquisto del bene.

Se il contratto o il preliminare di vendita di una casa di abitazione è trascritto (per la trascrizione nei Pubblici Registri è necessario l'atto notarile) ed è concluso a giusto prezzo, il contratto stesso non può essere revocato se l'immobile è destinato a costituire l'abitazione principale dell'acquirente o di suoi parenti e affini entro il terzo grado.

Anche per questi motivi è preferibile, a tutela dell'acquirente, la trascrizione del preliminare.

Negli altri casi il preliminare **può essere revocato** se il fallimento avviene **entro un anno dalla firma** e se il valore della casa sorpassa di oltre un quarto il prezzo. La parte può evitare la revocatoria se prova di non aver conosciuto lo stato di insolvenza del venditore.

Se il fallimento avviene **entro sei mesi dalla firma**, la revoca può comunque avvenire a prescindere dal valore e dal prezzo pagato, purché il curatore del fallimento provi che la parte conosceva lo stato di insolvenza del fallito. In caso di revocatoria il promissario acquirente dovrà quindi chiedere, secondo la procedura fallimentare, la restituzione delle somme versate al promittente venditore.

GLOSSARIO

Caparra confirmatoria

La caparra confirmatoria è la somma di denaro che al momento della conclusione del contratto preliminare la parte promissaria acquirente versa alla parte promittente venditrice, a conferma della serietà dell'impegno assunto.

Caparra penitenziale

La caparra penitenziale è la somma versata dalla parte alla quale è riconosciuto il diritto di recedere dal contratto preliminare e funge da corrispettivo per il caso di esercizio del diritto di recesso.

Catasto

Il Catasto è il registro tenuto dall'Agenzia del Territorio nel quale sono elencati tutti i beni immobili presenti in Italia, classificati per Comune con i dati catastali quali i numeri del foglio, della particella (o mappale) ed il subalterno, oltre agli altri dati necessari per calcolare la rendita catastale. La rendita catastale è un valore espresso in euro che costituisce la base per calcolare le imposte sugli immobili. Il catasto ha una funzione fiscale. Anche se riporta i nomi dei proprietari degli immobili, non dimostra chi è proprietario. Per verificare se qualcuno è davvero proprietario di un immobile bisogna consultare i Registri Immobiliari.

Mediatore

Mediatore è colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, dipendenza o rappresentanza.

Penale

La penale consiste nella prestazione (normalmente il versamento di una somma di denaro) cui è tenuta una delle parti del contratto in caso di suo inadempimento o di ritardo nell'adempimento.

La penale ha l'effetto di limitare il risarcimento alla prestazione promessa (a meno che le parti non abbiano convenuto anche la risarcibilità del danno ulteriore).

Promittente venditore

Si definisce promittente venditore chi ha firmato un preliminare di compravendita per vendere un immobile.

Promissario acquirente

Si definisce promissario acquirente chi ha firmato un preliminare di compravendita per acquistare un immobile.

Registri Immobiliari

I Registri Immobiliari sono i libri nei quali si trovano tutti i contratti di vendita, donazione, permuta e simili, che trasferiscono la proprietà - o altri diritti - di beni immobili nonché le ipoteche, i sequestri, i pignoramenti, etc. I Registri Immobiliari possono essere liberamente consultabili all'Agenzia del Territorio dove si trova l'immobile o anche sul sito internet:

www.agenziadelterritorio.it

Rogito definitivo

È l'atto di compravendita che segue il preliminare e con il quale la parte promittente venditrice trasferisce alla parte promissaria acquirente la proprietà dell'immobile, il tutto in esecuzione degli impegni reciprocamente assunti col preliminare suddetto.

NOTE

- (1) Art. 2645 bis del codice civile.
- (2) Art. 2775 bis del codice civile.
- (3) Ai sensi degli artt. 1346 e 1418 del codice civile.
- (4) D.Lgs. n. 122/2005.
- (5) Art. 2657 del codice civile.
- (6) Il giudice, peraltro, non può emettere la sentenza se la parte richiedente non ha, a sua volta, eseguito la propria prestazione o non ne fa offerta nei modi di legge, a meno che detta prestazione non sia ancora esigibile.
- (7) Art. 2932 del codice civile; in relazione a quanto previsto in tale norma si consiglia di non accettare clausole che escludano il ricorso all'esecuzione in forma specifica.
- (8) Art. 6 del D.Lgs. n. 122/2005.
- (9) Decreto Bersani (D.L. n. 7/2007).

INDIRIZZI UTILI

Consiglio Nazionale del Notariato

via Flaminia, 160
00196 Roma
www.notariato.it

Adiconsum

Via G.M. Lancisi, 25
00161 Roma
www.adiconsum.it

Adoc

Via Tor Fiorenza, 35
00199 Roma
www.adoc.org

Altroconsumo

Via Valassina, 22
20159 Milano
www.altroconsumo.it

Assoutenti

Vicolo Orbitelli, 10
186 Roma
www.assoutenti.it

Casa del Consumatore

Via Bobbio, 6
20144 Milano
www.casadelconsumatore.it

Cittadinanzattiva

Via Flaminia, 53
00196 Roma
www.cittadinanzattiva.it

Confconsumatori

Via Mazzini, 43
43100 Parma
www.confconsumatori.com

Federconsumatori

Via Palestra, 11
00185 Roma
www.federconsumatori.it

Lega Consumatori

Via Orchidee, 4/a
20147 Milano
www.legaconsumatori.it



BRESCIA

Sede

VIA CEFALONIA, 70

Crystal Palace 14° piano

☎ 030.24.49.249 (r.a.)

Fax 030.22.38.57

CORTE FRANCA (BS)

Ufficio secondario

VIA ROMA, 107/E

fronte complesso "LE TORBIERE"

☎ 030.98.28.190 (r.a.)

Fax 030.98.47.803

SAREZZO (BS)

Ufficio secondario

VIA G. GALILEI, 42

complesso "AGORÀ"

☎ 030.83.36.333 (r.a.)

Fax 030.83.36.334

NUMERO UNICO RITIRO COPIA ATTO

☎ 030.24.50.154

CONTABILITÀ

☎ 030.22.62.82



PRIME INFORMAZIONI E PREVENTIVI