

**Norme & Tributi**



**NT+DIRITTO**  
**Nessun compenso all'avvocato non iscritto all'Albo speciale**  
 Gli interessi sui compensi non scattano solo con la domanda giudiziale

ma anche con la richiesta extragiudiziale di adempiere.  
**di Paola Rossi**  
 La versione integrale dell'articolo su: [ntplusdiritto.ilssole24ore.com](http://ntplusdiritto.ilssole24ore.com)

# Revisione del prezzo sul contratto se le superfici divergono oltre il 5%

# Al settore dell'automotive destinata una dote da 750 milioni di euro

**Compravendita**

Nell'atto devono essere indicati i valori «commerciale» e «utile»

Resta salva la facoltà dei contraenti di escludere l'efficacia della norma

**Angelo Busani**

Qualora sia stipulato un contratto di compravendita «a corpo» ma sia indicata la misura del bene compravenduto e vi sia una divergenza quantitativa della misura del bene maggiore di un ventesimo di quella indicata nel

contratto, si deve far luogo a un supplemento del prezzo, in base all'articolo 1538 del Codice civile.

È questa la decisione della sentenza di Cassazione 29363 del 10 ottobre 2022, ove si precisa che resta salva la facoltà delle parti contraenti di escludere, «mediante specifica clausola negoziale» l'efficacia della norma che prevede il supplemento (o la riduzione) del prezzo in caso di sfondamento, in più o in meno, della soglia del cinque per cento. Nel caso esaminato, nel contratto era stato pattuito che la compravendita (di un ufficio) era stipulata «a corpo» ma, nel contempo, era stata specificata sia la cosiddetta «superficie commerciale» (di 400 mq) sia la «superficie utile» (di 372 mq) dell'unità in questione.

Nel giungere alla sua decisione, la Cassazione richiama ben tre suoi diversi orientamenti in materia:

1) nelle sentenze 11793/2006, 7238/1995 e 7594/1991, è stato deciso che se la vendita è stipulata «a corpo» vi è la menzione nel contratto della misura dell'immobile, qualora la misura reale del bene sia inferiore o superiore di un ventesimo rispetto a quella indicata in contratto, si ha una situazione rilevante al fine della richiesta di rettifica del prezzo; la revisione del prezzo, tuttavia, è esclusa nel caso in cui risulti che le parti abbiano inteso derogare alla norma che dispone la variazione del prezzo, avendo esse considerato irrilevante l'effettiva estensione dell'immobile;

2) secondo altro orientamento (sentenza 19600/2004), l'operatività del rimedio di cui all'articolo 1538 potrebbe essere esclusa anche in assenza di una espressa pattuizione delle parti, in esito a un'interpretazione del contratto che per-

metta di concludere in tal senso; 3) secondo un terzo orientamento (sentenza 18263 del 2015) nella vendita «a corpo» si configurerebbe una presunzione di indifferenza della divergenza quantitativa del bene oggetto del contratto, che sarebbe superata dalla dimostrazione dell'entità di detta divergenza (maggiore o minore di un ventesimo rispetto alla misura indicata nel contratto).

Nella sentenza 29363/2022 la Cassazione dà dunque continuità al proprio prevalente orientamento in quanto esso valorizza la volontà delle parti contraenti, desumibile appunto dall'indicazione della misura del bene, lasciando tuttavia ai contraenti stessi la facoltà di escludere l'efficacia della norma in esame, mediante inserzione nel contratto di esplicita clausola derogatrice.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Sviluppo economico**

Per i nuovi progetti la domanda potrà essere presentata dal 29 novembre

ROMA

Si aprono gli sportelli per gli incentivi alla filiera dell'automotive.

Da subito per quanto riguarda gli accordi di innovazione (225 milioni di euro), dal 13 ottobre per i contratti di sviluppo (525 milioni).

La dote complessiva da 750 milioni deriva dal Dpcm che ha fissato come aree di applicazione dei progetti finanziabili lo sviluppo e la produzione in modo particolare di componentistica hi-tech, i sistemi per l'auto connessa e quindi anche a guida autonoma, i sistemi di ricarica per l'elettrico (si veda Il Sole-24 Ore del 23 agosto).

Per quanto riguarda i contratti di sviluppo, il decreto della Dg Incentivi pubblicato ieri dal ministero dello Sviluppo economico (Mise) precisa che le risorse sono destinate a domande di contratto di sviluppo già presentate in questi settori di investimento, il cui iter sia rimasto sospeso per carenza di risorse finanziarie. Le domande possono essere presentate a partire dalle 12 del 13 ottobre 2022, fino alle ore 17 del 27 ottobre.

Invalida effettuerà le verifiche

nel rispetto dell'ordine cronologico di presentazione e nei limiti delle risorse disponibili.

Alla chiusura dello sportello, eventuali risorse residue saranno destinate a nuove istanze che potranno essere presentate all'Agenzia a partire dalle 12 del 15 novembre.

Al contrario, le domande che non rispetteranno i requisiti o risulteranno prive di copertura finanziaria per esaurimento delle risorse disponibili rientreranno nella graduatoria ordinaria dei contratti di sviluppo.

Un ulteriore decreto direttoriale pubblicato ieri sblocca anche i 225 milioni per gli Accordi di innovazione (progetti di ricerca industriale e di sviluppo sperimentale). In questo caso va fatta una distinzione.

Si possono presentare da subito, e fino al 27 ottobre, all'indirizzo [pec.dgiai.div6@pec.mise.gov.it](mailto:pec.dgiai.div6@pec.mise.gov.it), le domande relative a progetti di R&S oggetto di istanze già presentate sullo sportello agevolativo aperto con il decreto Mise del 31 dicembre 2021 e non ammesse alla fase istruttoria per carenza di risorse.

Se si tratta invece di un nuovo progetto, la domanda potrà essere presentata dal 29 novembre (dalle 10 alle 18 di tutti i giorni lavorativi) utilizzando i modelli disponibili sul sito <https://fondocrescitasostenibile.mcc.it>.

La procedura di compilazione della domanda sarà aperta una settimana prima, il 22 novembre 2022.

—C.Fo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

# Fondi pubblici, fase esecutiva non al Tar

**Cga Sicilia**

Decide il giudice ordinario sulle controversie per la fase di erogazione del contributo

**Roberta Raimondo**

Il Consiglio di giustizia amministrativa per la Regione Siciliana con la sentenza n.1000/2022, ha chiarito che devono es-

sere devolute al giudice ordinario e non al giudice amministrativo le controversie relative alla fase esecutiva del rapporto di finanziamento pubblico e, in particolare, quelle inerenti l'inadempimento del beneficiario alle condizioni stabilite in sede di erogazione o un contestato sviamiento dei fondi acquisiti rispetto al programma finanziato. Il caso riguarda una non ammissibilità di alcune voci di spesa rendicontate dal beneficiario del contributo oggetto di un bando pubblico per il potenziamento dell'offerta ricettiva in alcuni comuni. A seguito del controllo sulle spese effettuate, l'Ammini-

strazione agiva per il recupero parziale delle somme, in quanto riteneva che fossero state effettuate spese non ammissibili, perché non compatibili con il quadro economico approvato.

Una controversia dunque non incidente sulle condizioni di adozione del provvedimento di concessione del beneficio. In questo senso, il giudice competente non poteva essere il giudice amministrativo. Infatti, il riparto di giurisdizione in materia deve essere attuato sulla base del generale criterio fondato sulla natura della situazione soggettiva azionata, con la conseguenza che qualora la

controversia attenga alla fase di erogazione o di ripetizione del contributo sul presupposto di un inadempimento alle obbligazioni assunte di fronte alla concessione, la giurisdizione spetta al giudice ordinario, anche se si faccia questione di atti formalmente intitolati come revoca, decadenza o risoluzione. Al contrario, è configurabile una situazione soggettiva d'interesse legittimo, con giurisdizione del giudice amministrativo, nel caso in cui la controversia riguardi una fase procedimentale precedente al provvedimento attributivo del beneficio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

# Aziende & Territorio Le tecnologie digitali guidano l'imprenditoria verso la crescita

INFORMAZIONE PROMOZIONALE

**Promuovere un'economia sostenibile attraverso la trasformazione digitale: la sfida del nostro secolo.** Il PNRR ha messo ancor di più al centro dell'attenzione l'importanza, per le aziende, di digitalizzare i processi e far propri nuovi modelli di business. La transizione 4.0 è una rivoluzione culturale che spinge il mondo produttivo a "pensare digitale" e che trova nel tessuto imprenditoriale italiano terreno fertile e ricco di realtà all'avanguardia, in grado di comprendere le nuove esigenze dell'industria, del manifatturiero, dei servizi e rispondere con soluzioni tecnologiche e informatiche ad hoc. Innovazione, know-how altamente specializzati e vision lungimirante sono i driver che permettono all'imprenditoria 4.0 di generare valore e competitività.

a cura di PUBLIMEDIAGROUP.IT

## Ikinova, l'innovazione nella tua vita. Come la tecnologia può essere utile per la cura della nostra salute

Ikinova srl è una start-up nata nel 2020 ad Acqui Terme, dall'esperienza trentennale e dalla mente intuitiva di Francesco Ivaldi che ne è founder & CEO, sviluppando soluzioni innovative intelligenti volte al miglioramento della vita. Punta alla TELEMEDICINA per la quale è stata sviluppata la piattaforma InovaMED. Uno strumento, che grazie ad una vision unica nel suo settore, ha attirato l'attenzione della Regione Piemonte che si muove verso il futuro di una sanità migliore, più smart e mettendo al centro la persona assistita, senza lasciarla mai sola. Uno strumento semplice ma innovativo che dà la possibilità al medico e a tutti gli attori del sistema sanitario che ruotano intorno alle persone assistite di essere aggiornati, di monitorare la loro salute e di poter-

si consultare in tempo reale sul loro stato clinico ovunque si trovino. La soluzione dove è l'assistenza a seguire facilmente la persona e non il contrario e dove potremo essere assistiti dal nostro medico in ogni momento, andando da lui ed evitando lunghe attese, solo quando sarà necessario. Ikinova tutela la vita con strumenti avanzati ed una visione futuristica dove non solo avremo il medico a portata di app h24 aggiornato sulla nostra salute in tempo reale, ma dove anche ciò che ci circonda, la nostra casa, sarà in grado di rilevare momenti di criticità allertando il medico, care giver o le centrali operative. La mission di Ikinova è trovare la risposta intelligente ed innovativa utile al miglioramento della nostra esistenza!  
 Info: [www.ikinova.com](http://www.ikinova.com)



Green engagement aziendale con Up2You

## Grandi dimissioni: la soluzione di Up2You è la sostenibilità ambientale in azienda

In Europa solo il 14% delle persone (dati report Gallup) si sente coinvolto dal proprio lavoro. Un dato che può sembrare scoraggiante, ma che cela in sé bisogni intrinseci dei lavoratori, oggi più esigenti nei confronti delle aziende. Oltre alle ormai celebri tematiche legate all'agile working, ciò che viene considerata vera e propria priorità nella scelta di un nuovo impiego sono i valori aziendali, che devono essere allineati a quelli del lavoratore. Tra questi, la quasi totalità dei lavoratori (83% secondo i dati del report Kite Insights) desidera combattere il cambiamento climatico anche in ufficio. E se le nuove generazioni, consapevoli dell'importanza della salvaguardia ambientale, cercano luoghi di lavoro che condividano con

loro un grande obiettivo comune, le aziende possono cogliere questa opportunità per coinvolgere, fidelizzare e attrarre talenti. La start-up climatch e B Corp certificata Up2You offre prodotti digitali per misurare, ridurre e compensare le emissioni di CO<sub>2</sub>, ma anche per coinvolgere attivamente il proprio team. Un ruolo chiave lo ricopre PlaNet, la piattaforma di green engagement che permette alle aziende di formare e coinvolgere i dipendenti sulle tematiche legate alla sostenibilità. Un sapiente mix di gamification, missioni e team building per ridurre le emissioni causate in ufficio e, al tempo stesso, migliorare fin da subito la company loyalty del team di lavoro.  
 Info: [www.u2y.io](http://www.u2y.io)

## Realizzare il valore della Digital Transformation con l'Agile Management. Come fare?

La Digital Transformation mira a rendere l'organizzazione più competitiva in mercati in rapido cambiamento. Nei fatti, molte di queste iniziative, pensate per garantire vantaggi di lungo periodo, falliscono nel portare risultati di business. Inspearit, società di consulenza manageriale con sedi a Parigi-Roma-Milano, è specializzata nell'offrire le competenze ed il supporto necessari per realizzare concretamente il valore di business atteso dai processi di trasformazione. A. Amella, Country Manager, e I. Ciaburri, Business Dev. Manager, ci spiegano come. In primo luogo, affianchiamo le aziende nella sfida di adottare le pratiche dell'Agile Management, consentendo loro di sod-

disfare i bisogni del mercato più velocemente della concorrenza *no matter what the future brings*. In secondo luogo, rendiamo sostenibile l'Innovazione di Prodotto, spesso considerata come un'attività i cui costi superano i benefici. Infine, ci assicuriamo che la Performance Organizzativa sia all'altezza degli obiettivi fissati dalla trasformazione, con interventi mirati su Persone e Processi. Consapevoli che la trasformazione di una realtà aziendale è lunga e complessa, adottiamo sempre approcci tailor-made che integrano servizi di consulenza, coaching e formazione, anche per i singoli professionisti, con la nostra Academy internazionale.  
 Info: [www.inspearit.it](http://www.inspearit.it)



Alessandro Scartezini, CEO

## Webperformance Academy

Arrivano i primi corsi digitali ideati e tenuti da una web agency, in cui si impara il mestiere direttamente da professionisti che lavorano day-by-day in agenzia: una formazione 100% pratica per rendere i corsisti subito operativi. A lanciare l'Academy è webperformance®, secondo Google tra le migliori agenzie in Italia. Abbiamo chiesto al CEO Alessandro Scartezini come è nata l'iniziativa: «Le figure digitali sono molto richieste ma spesso non hanno una formazione adeguata. A un certo punto abbiamo deciso di formare noi stessi le nuove risorse e visti gli ottimi risultati rendiamo ora i nostri corsi accessibili anche all'esterno. Un'offerta formativa trasversale di 8 corsi completi per veri professionisti digitali». Info: [academy.webperformance.it](http://academy.webperformance.it)

## Qualifier: innoviamo il B2B del marketing

Come scegliere una nuova agenzia web o marketing per la propria Azienda? Oggi è sempre più difficile distinguere la sostanza dall'apparenza, soprattutto quando si cercano servizi digital, social, pubblicitari o innovativi. Qualifier è la piattaforma italiana che supera il passaparola e presenta in modo gratuito a manager e imprenditori solo agenzie qualificate. Nelle parole di Davide Scoddeggio, founder e CEO di Qualifier: «Innoviamo il mercato portando trasparenza e qualità. Aiutiamo le Imprese a trovare partner affidabili con cui costruire relazioni solide e durature. Viceversa, forniamo alle Agenzie uno strumento con cui fare marketing ed emergere per le competenze che realmente hanno». Info: [www.qualifier.it](http://www.qualifier.it)



Davide Scoddeggio, Founder e CEO



Il Team Ikinova



Alessandro Amella e Ivan Ciaburri, Inspearit Italia