

# TUTTOCASA 2014

01

I PRIMI  
PASSI

## Dalla proposta irrevocabile alla caparra confirmatoria

Quando la compravendita è organizzata da un'agenzia immobiliare, il primo modulo con il quale ci si imbatte è la cosiddetta "proposta" (di vendita o di acquisto): la proposta è un documento nel quale un soggetto esprime la propria volontà di vendere (o di acquistare) un bene a certe condizioni (economiche, temporali, eccetera). Qualora la proposta venga accettata (e cioè se il compratore accetta la proposta del venditore oppure se il venditore accetta la proposta dell'acquirente) il contratto si conclude definitivamente e non c'è più spazio per esprimere pretese ulteriori rispetto a quanto sta scritto nel documento accettato (salvo ovviamente che le parti concordemente pattuiscono clausole ulteriori). Per questo si tratta di un documento assai delicato.

Va inoltre sottolineato che la proposta può essere revocata dal soggetto che l'ha firmata fino a che essa non sia stata accettata dalla controparte; tuttavia, chi firma una proposta può disporre anche la irrevocabilità (per un dato periodo di tempo), di modo che la facoltà di revoca è inibita.

Se quindi la proposta è di norma revocabile, va notato che l'irrevocabilità delle proposte diventa spesso una "regola" in quanto le agenzie, per evitare spiacevoli "pentimenti" dei loro clienti sulla complessa strada delle compravendite immobiliari, sollecitano appunto la firma di proposte munite della clausola della loro irrevocabilità per un certo periodo di tempo.

Nella fase anteriore al rogito non solo occorre prestare attenzione all'entità delle somme che si sborsano (che va limitata il più possibile) ma anche alla qualificazione delle somme stesse: da come queste somme sono infatti denominate deriva infatti un differente trattamento in caso di problemi con il contratto.

Normalmente, il primo pagamento che si effettua viene denominato "caparra confirmatoria": con questa qualificazione si ottiene il risultato che, se chi riceve la caparra si rende inadempiente rispetto agli obblighi assunti nel contratto preliminare, deve restituire alla controparte (che intenda sciogliersi dal contratto) il doppio della caparra ricevuta; se invece si rende inadempiente chi ha dato la caparra, la controparte può recedere dal contratto e trattenerne quanto ricevuto. Questi effetti (il potere di sciogliere il contratto, di trattenerne la caparra ricevuta, di pretendere il doppio di quella data) non si hanno se invece il pagamento effettuato è stato qualificato come "acconto".

Quando invece si parla di "penale" si allude alla somma che viene pattuita per liquidare un eventuale futuro danno. Per esempio, se viene pattuita la consegna dell'appartamento per una certa data può essere pure pattuito che, in caso di ritardo, sarà dovuta una penale di un certo importo per ogni giorno di ritardo in detta consegna.

Angelo Busani

VERSO  
L'ACQUISTO

## Nel compromesso tutti gli accordi tra acquirente e venditore

Il contratto preliminare (nel gergo commerciale detto "compromesso") è il contratto con il quale l'attuale proprietario di un immobile e il futuro acquirente convengono di stipulare, entro una certa data e a determinate condizioni, un contratto definitivo (in gergo detto "rogito") avente a oggetto il trasferimento della proprietà di quell'immobile.

In sostanza, contratto preliminare è quello con cui i contraenti si vincolano alla stipula di un determinato futuro contratto.

Nella contrattazione immobiliare si ricorre al contratto preliminare (sconosciuto in altri settori merceologici, ove si passa subito alla stipula del contratto definitivo) perché la particolarità del bene che si compravende impone nella maggior parte dei casi di fissare in anticipo i termini dell'affare rispetto alla stipula dell'atto notarile, in quanto entrambi i contraenti hanno bisogno di tempo per organizzarsi materialmente: per esempio, spesso il venditore deve traslocare mentre il compratore ha necessità di organizzare un mutuo, la vendita di un altro appartamento e, anch'egli, un trasloco.

Nel compromesso è indispensabile: individuare con esattezza ciò che si intende compravendere, indicare il prezzo pattuito e la scansione temporale dei pagamenti e stabilire la data entro la quale il rogito deve essere stipulato.

Nell'accingersi alla stipula di un compromesso inoltre, occorre effettuare una nutrita serie di controlli: accanto ai controlli sullo stato di fatto dell'appartamento che si intende acquistare (devono essere svolti personalmente dal potenziale acquirente, eventualmente con l'ausilio di un tecnico di fiducia: si pensi ad esempio al controllo degli impianti e della loro messa "a norma"), ci vogliono verifiche documentali (a molte delle quali peraltro provvede anche il notaio incaricato).

Si tratta innanzitutto di controlli inerenti la persona del venditore (per esempio, si deve verificare se per caso non si tratti di un fallito, di un minore, di un interdetto, eccetera) e il suo stato coniugale: il fatto che si tratti di un soggetto non sposato oppure coniugato con un certo regime patrimoniale (come la comunione legale, la separazione dei beni o il fondo patrimoniale) comporta infatti notevoli differenze.

Inoltre occorre provvedere ai controlli dei documenti che incriscono il bene compravenduto: il rogito o la successione ereditaria di provenienza, i dati catastali, la conformità delle planimetrie catastali allo stato di fatto, il regolamento di condominio con le tabelle millesimali, le licenze di costruzione, il certificato di abitabilità, l'eventuale presentazione di istanze di condono edilizio, l'attestato di prestazione energetica.

A.Bu.

# Fisco, pagamenti, controlli: l'acquisto della casa senza errori

## Le novità e i giusti input per districarsi tra burocrazia e mercato

Saverio Fossati

Fermi a circa 400mila gli acquisti nel 2013. Lo dicono le elaborazioni di Nomisma e dell'Istat, che prevedono un calo di "solo" l'8,3 per cento rispetto al 2012 (quando era andata assai peggio, con un meno 30 per cento sull'anno precedente).

Insomma, rispetto all'andamento delle compravendite i prezzi potrebbero andare anche peggio (si veda l'articolo alla pagina seguente) ma esiste, evidentemente, una percentuale di compravendite fisiologicamente necessaria: si compra per abitare,

L'ESAME

Individuato l'immobile è opportuno procedere ad alcune verifiche documentali come la regolarità urbanistica e i pagamenti condominiali

perché l'idea dell'investimento negli ultimi anni si è rivelata perdente.

Le regole su come comprare senza sbagliare i capitoli della legge e delle tasse, quindi, restano un cardine della vita delle famiglie italiane, chiamate a fare il grande passo con norme in continua evoluzione. Con questa guida tutte le novità entrate in vigore a cavallo del 2013-2014 vengono illustrate e completano il quadro delle modalità di acquisto.

La complessa operazione dell'acquisto di una casa si divide, grosso modo, in due

fasi: la scelta e l'acquisto. Vediamo, molto brevemente, quali possono essere i punti su cui concentrare l'attenzione.

La scelta

La prima cosa da fare è un esame serio delle proprie disponibilità economiche, tenendo presente che raramente le banche concedono un mutuo la cui rata sia superiore a un terzo del proprio reddito disponibile (cioè netto). Al prezzo, inoltre, si aggiungono le parcelle di agente (se c'è) e il notaio e alle rate del mutuo le periodiche spese di manutenzione.

Poi si passa a valutare i tre elementi base: ubicazione, comfort, superficie. Bisognerebbe metterli in fila, per vedere su che cosa è più opportuno accettare compromessi con la realtà del mercato. Meglio avere più spazio o minore distanza dal posto di lavoro? E vanno considerate anche le prospettive di vita futura: sposarsi, avere figli, cambiare città, tutti eventi che possono far considerare provvisoria la casa che si va a comprare e quindi certe valutazioni possono prevalere su altre.

L'acquisto

Se la casa è stata affidata a un'agenzia immobiliare, teniamo presente che deve fare anche il nostro interesse, tanto quanto quello del venditore, perché viene pagato da entrambi e il suo ruolo è quello di mediatore fra le parti. Vanno quindi seguite alcune precauzioni nel rapporto con l'agente: 1) gli assegni per caparre e acconti non andrebbero mai intestati all'agente ma al vendito-

IL PROGRAMMA

La guida

■ Oggi la prima puntata di una serie di guide dedicate alla casa e alle novità normative entrate in vigore a fine 2013 o dal 1° gennaio: queste due pagine sono dedicate alla **compravendita**, con le regole fiscali e sull'atto notarile e i consigli sul mercato immobiliare

Le prossime uscite

■ Sono previste altre cinque puntate dedicate al mattone: la prossima, in uscita giovedì 16, parla degli **affitti**, con le tipologie contrattuali, l'obbligo di Ape, la cedolare, il trattamento Irpef e i pagamenti del canone, gli sfratti e le agevolazioni per la morosità

■ Seguirà il **condominio**, con le norme su assemblea in generale, rendiconto, fondo lavori, maggioranze per il risparmio energetico, sanzioni per chi viola il regolamento, amministratore

■ Verrà poi affrontato il tema delle nuove **imposte locali**, con mini Imu, Iuc, Tasi (anche per gli inquilini) e Tari

■ Alle **ristrutturazioni** e agli sconti sui mobili è dedicata la quinta puntata, con tutte le regole dopo le proroghe decise dalla legge di Stabilità: la pratica, le tipologie di lavori agevolati, il meccanismo della detrazione nella dichiarazione dei redditi

■ Chiude il discorso la puntata sul **risparmio energetico**, con una speciale attenzione al condominio

re; 2) la modulistica proposta dall'agente deve essere conforme a quella approvata dalla Camera di commercio.

Inoltre, franchising significa che all'agenzia è stato concesso il marchio di una società, ma la proprietà dell'agenzia è distinta da quella del marchio: un'agenzia Tecnocasa non è di Tecnocasa quindi tutte le eventuali rimostranze non andranno mai rivolte a Tecnocasa ma all'affiliato.

I controlli principali sull'immobile sono di due tipi: sul posto e documentali. I primi, se non si conosce più che bene il quartiere dove è ubicata l'abitazione, consistono anzitutto in visite all'appartamento in ore differenti da quelle in cui vi ha portato l'agente, possibilmente la sera per verificare lo stato dell'inquinamento acustico.

Di giorno, invece, ci si può sincerare sulla prossimità di servizi e mezzi pubblici e facilità di parcheggio. Poi va verificata la misura effettiva dell'appartamento e la constatazione della sua regolarità urbanistica e edilizia: meglio far eseguire queste verifiche da un tecnico di vostra fiducia.

Quanto ai controlli documentali, va verificata sicuramente la presenza di servitù o ipoteche (incaricando eventualmente ma esplicitamente il notaio) e lo stato dei pagamenti condominiali (l'amministratore può chiedere al neo acquirente gli arretrati fino a due anni indietro).

Da ultimo, mai come in questi anni chi compra è avvantaggiato dall'offerta sterminata: trattare è quindi un vero imperativo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'IMPRESA

**DIMENTICATEVI DEL PRODOTTO O DEL SERVIZIO CHE VENDETE. I CLIENTI SONO INTERESSATI NON TANTO A COSA FACCIAMO, QUANTO A COSA POSSIAMO FARE PER LORO.**

IL MENSILE DI MANAGEMENT DEL SOLE 24 ORE

Con Il Sole 24 ORE a € 6,90 in più\*

\*Offerta valida dal 9 gennaio al 4 febbraio

in abbonamento su [www.shopping24.it](http://www.shopping24.it)

GRUPPO 24 ORE

IN EDICOLA  
DAL 9  
GENNAIO[www.limpresaonline.net](http://www.limpresaonline.net)