

Professionisti. La compravendita

Paga i danni il notaio che non adempie al «dovere di consiglio»

Angelo Busani

■ Se sia stipulato, con atto notarile, un contratto preliminare di **compravendita immobiliare**, è **dovere del notaio** informare i clienti che la trascrizione nei Registri Immobiliari perde efficacia dopo tre anni, qualora il preliminare contenga obbligazioni (la promessa di stipula del contratto definitivo) di durata eccedente detto triennio. L'ha deciso la **Corte di cassazione** nella **sentenza n. 12482** di ieri.

La decisione è in linea con la giurisprudenza di legittimità che giustamente afferma il cosiddetto "**dovere di consiglio**" gravante sul notaio: vale a dire che il notaio, senza doversi spingere a fornire una consulenza "strategica" (e cioè sulla convenienza dell'operazione che il cliente vuole effettuare) e senza aver l'obbligo di dare consulenza su questioni che il cliente, per sua cultura personale o professionale, già conosce, ha l'obbligo invece di illustrare al cliente le questioni tecniche di cui il cliente non si rende conto o non può rendersi conto.

In altre parole, il compito del notaio incaricato di una compravendita immobiliare non è solo quello "tradizionale" del pubblico ufficiale, e cioè di esser certo dell'identità dei firmatari del contratto, di accertare il loro regime patrimoniale coniugale, di accertare la libertà dell'immobile da vincoli pregiudizievoli, di effettuare rapidamente le formalità pubblicitarie che rendono l'atto stipulato opponibile ai terzi, eccetera.

Ma è anche il ruolo "moderno" del professionista che, pur dovendo tenere un'equilibrata distanza tra i contraenti (compreso quello che lo remunera), deve offrire il suo sapere tecnico al cliente che ne sia sprovvisto.

Sedunque, ad esempio, è assolutamente doveroso il consiglio al cliente di stipulare il contratto preliminare non nella forma della semplice scrittura privata, in quanto - seppur dotata di piena validità ed efficacia - è pur sempre inidonea a consentire la tra-

scrizione del contratto che essa reca nei Registri Immobiliari (con ciò che ne consegue in ordine alla "protezione" che questa pubblicità realizza per gli esborsei del promissario acquirente ante rogito a titolo di caparre e acconti); si rende pure altrettanto doveroso avvertire il cliente che la legge purtroppo ha improvvisamente scelto di dare alla trascrizione del preliminare un'efficacia temporale limitata a un triennio, scaduto il quale lo scudo di protezione che la trascrizione aveva formato si sbriciola e il promissario acquirente torna in balia delle disavventure in cui il promittente venditore può incorrere (sequestri, pignoramenti, ipoteche, domande

IL PUNTO

Il professionista deve informare il cliente delle questioni tecniche che potrebbero metterlo in difficoltà

giudiziali) oppure degli atti fraudolenti che il promittente stesso ponga in essere a danno del soggetto cui aveva promesso la vendita (ad esempio, vendita a terzi il bene oggetto del preliminare).

In questo contesto di "dovere di consiglio" si inquadra, ad esempio, anche il ruolo consulenziale che il notaio svolge in campo fiscale; il quale, anche in questo caso, da un lato non deve certo spingersi ad avvertire l'acquirente circa nozioni comuni a chiunque (ad esempio, che l'acquisto di un immobile comporta il pagamento dell'Imu e della tassa dei rifiuti) e, dall'altro, non può eccedere con il consigliare operazioni che procurino vantaggi indebiti e cioè illecitamente elusivi. Deve fornire un consiglio finalizzato al conseguimento del maggior vantaggio fiscale legittimamente conseguibile e all'apprestamento di tutti i presupposti per ottenere detto risultato.