

Il rogito IL PASSAGGIO FINALE

La regolarità catastale al centro dei controlli

Il notaio verifica anche la legittima proprietà dell'immobile

PAGINA A CURA DI
Angelo Busani

■ L'acquisto e la vendita di un immobile (che si conclude con il rogito) rappresentano operazioni estremamente complesse e dense di insidie, che non possono essere affrontate senza i consigli di un esperto. Proprio per garantire il più elevato livello di sicurezza e serietà, in molti Paesi viene riservata a una particolare figura giuridica, il notaio, la funzione di assicurare il buon esito dell'operazione di acquisto e di vendita, in quanto il notaio è figura connotata da caratteristiche di indiscutibile serietà, assoluta imparzialità e considerevole preparazione tecnica.

Assistenza qualificata da subito
È importante fin dai primi passi nel percorso da compiere per l'acquisto di una casa, muoversi con l'assistenza di consulenti qualificati, ovvero esperti della materia della

contrattazione immobiliare quali avvocati, commercialisti, geometri e notai, appunto, per venire a conoscenza delle insidie - tanto per chi acquista, quanto per chi vende - che possono nascondersi dietro una (apparentemente) banale compravendita.

Le insidie, quantunque non lo si creda, si presentano sin dal momento della iniziale decisione di vendere o di acquistare: spesso, infatti, non si è a conoscenza delle considerevoli conseguenze legali derivanti da una semplice firma su una semplice proposta (per lo più irrevocabile) di acquisto o di vendita; inoltre, non si ha esatta consapevolezza dei vincoli e degli obblighi che possono nascere dalla sottoscrizione di un contratto preliminare, sia pure redatto privatamente.

È quindi assolutamente indispensabile che l'esperto sia consultato prima di mettere qualsiasi firma su qualsiasi modulo, al fine di scongiurare il rischio di commettere errori fatali: dopo la firma di una proposta o di una accettazione, infatti, la situazione si fa irreversibile.

Le competenze
I controlli del notaio si concentrano, in particolare, sul fatto che chi vende sia divenuto legittimo proprietario del bene posto in vendita e che sul bene stesso non gravi-

no formalità pregiudizievoli: si intende con questa espressione che l'immobile non deve essere gravato da ipoteche (volontarie, legali o giudiziali) e che non vi devono insistere altri vincoli, come quelli derivanti da un sequestro, da un pignoramento o da una domanda giudiziale.

Altro controllo che il notaio compie è quello afferente alla regolarità urbanistica, edilizia e catastale dell'immobile oggetto di compravendita: la legge infatti impedisce o limita la commercializzazione di immobili che presentino abusi, o che siano non correttamente censiti in catasto, sia dal punto di vista della loro classificazione, sia dal punto di vista della loro rappresentazione grafica.

Il notaio compie inoltre un'altra serie di diversificati controlli: in via esemplificativa il notaio verifica i poteri di firma e la capacità dei soggetti che stipulano il contratto, il loro regime patrimoniale coniugale, l'adempimento delle norme in tema di prestazione energetica, il regime tributario cui il contratto è assoggettato, la spettanza di eventuali agevolazioni.

I requisiti
Ponendosi in un'ottica di imparzialità rispetto al venditore e all'acquirente, il notaio garantisce tanto l'uno che l'altro, assumendo

Il punto

01 | LE CARATTERISTICHE

Il notaio è una figura connotata da caratteristiche di assoluta imparzialità e preparazione tecnica. Ponendosi in situazione di imparzialità rispetto al venditore e all'acquirente, garantisce tanto l'uno che l'altro, assumendo su di sé la piena e incondizionata responsabilità in merito alla positiva conclusione della compravendita

02 | LA SCELTA

La scelta del notaio è assolutamente libera e rimessa alla discrezionalità delle parti: tuttavia, nell'ambito delle compravendite immobiliari, è in genere riservata alla parte acquirente, essendo la stessa onerata del pagamento dei compensi spettanti al notaio, salvo diverso accordo

03 | LA SEDE

Nonostante il notaio non possa fisicamente recarsi fuori del territorio di sua competenza, egli può, sempre restando nella sede assegnata, esercitare la sua opera professionale relativamente a immobili ovunque posti sul territorio nazionale

su di sé la piena, incondizionata e indubbiamente gravosa responsabilità in merito alla positiva conclusione sotto ogni punto di vista della compravendita.

Egli, infatti, ha esperienza e capacità professionali tali da poter dare tutte le spiegazioni relative ai diritti e agli obblighi delle parti nella compravendita, garantendo la protezione e il completo soddisfacimento degli interessi e delle aspettative di entrambe.

Scelta del notaio

La scelta del notaio è assolutamente libera e rimessa alla discrezionalità delle parti: tuttavia nell'ambito delle compravendite immobiliari è in genere riservata alla parte acquirente, essendo la stessa onerata del pagamento dei compensi spettanti al notaio, salvo diverso accordo.

Nonostante il notaio non possa fisicamente recarsi fuori del territorio di sua competenza, egli comunque può, sempre restando nella sede assegnata, esercitare la sua opera professionale relativamente ad immobili ovunque posti sul territorio nazionale: a titolo esemplificativo le parti di una compravendita di un immobile sito a Palermo, possono comunque recarsi presso un notaio di Torino affinché questi le assista nella stipula del contratto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Cautele. Neutralizzato il rischio che, dopo la firma del contratto preliminare, il venditore possa cedere l'immobile a terzi o iscriversi ipoteche

La trascrizione «salva» in attesa della firma finale

■ Dalla firma di un contratto preliminare, a cui segue poi il rogito finale, si origina un rapporto giuridico che ha effetto solo tra i soggetti che hanno firmato quel contratto. 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 esempio un usufrutto);

■ potrebbe iscriverne ipoteche sull'immobile promesso in vendita.

Se queste accadesse, non si potrebbe chiedere a un giudice di mettere nel nulla le attività illecite che il venditore abbia compiuto e cioè di invalidare la vendita o la costituzione del diritto reale di godimento, o la concessione dell'ipoteca, ma si potrebbe solo chiedergli il risarcimento dei danni (e sempre

che il venditore abbia un patrimonio aggredibile in quanto, se fosse nullatenente, il danneggiato non troverebbe alcunché su cui soddisfarsi).

Inoltre, a prescindere dal caso che il venditore si comporti scorrettamente, questi potrebbe comunque subire azioni sull'immobile da parte di terzi, come pignoramenti, sequestri, ipoteche giudiziali, atti di citazione in giudizio inerenti l'immobile promesso in vendita.

C'è dunque un rimedio per evitare tutte queste spiacevoli conseguenze? La risposta è positiva: per sterilizzare i rischi cui s'è appena accennato, occorre procedere alla "trascrizione" del contratto preliminare nei registri immobiliari, operazione per la quale è indispensabile l'intervento del notaio (solo gli atti notarili e non le semplici scritture

private sono infatti considerati dalla legge idonei ad essere introdotti nei pubblici registri).

Con la trascrizione del preliminare nei registri, infatti, si impedisce che i diritti del promissario acquirente siano pregiudicati da altre eventuali vendite dello stesso immobile ad opera del promittente venditore, da qualsiasi altro atto compiuto dal venditore, o da qualsiasi fatto che il promittente venditore subisca.

La trascrizione del preliminare produce infatti un cosiddetto "effetto prenotativo": in sostanza, essa comporta che gli effetti della futura trascrizione del contratto definitivo retroagiscano al momento in cui è avvenuta la trascrizione del preliminare. In altre parole, nei rapporti con i soggetti terzi rispetto al contratto preliminare, è come se il contratto definitivo fosse stato trascritto nei registri im-

mobiliari nel momento in cui è stato trascritto il preliminare. Ne consegue che vengono così neutralizzate eventuali trascrizioni o iscrizioni pregiudizievoli che intervengano alla trascrizione del contratto preliminare.

La trascrizione del contratto preliminare garantisce, inoltre, un'ulteriore tutela all'acquirente anche per il caso di mancato adempimento del contratto preliminare da parte del promittente venditore. Infatti la legge 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), un "privilegio speciale" sul bene immobile oggetto del contratto preliminare. In pratica l'acquirente, nella ripartizione di quanto ricavato dalla eventuale vendita "forzata" del bene, ha diritto di es-

sere preferito ad altri creditori e quindi di essere pagato prima degli altri creditori.

In conclusione, si rende tanto più opportuno trascrivere il contratto preliminare, quanto maggiore sia il rischio di incorrere in una delle spiacevoli conseguenze che dalla mancata trascrizione possono derivare, e cioè:

■ quanto maggiore è il lasso di tempo che deve intercorrere 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 del venditore che sia un imprenditore e che, come tale, sia un soggetto fallibile).

© RIPRODUZIONE RISERVATA