

GIUSTIZIA E SENTENZE

www.quotidianodiritto.ilssole24ore.com

Sezioni unite. Se l'immobile è in un piano di edilizia residenziale pubblica la convenzione impresa-Comune vale per ogni vendita

Il prezzo imposto «segue» la casa

Per accordi fuori dal «Peep» le rivendite successive sono possibili con prezzo libero

Angelo Busani

Quando un piano di edilizia residenziale pubblica venga realizzato in base a una convenzione tra l'impresa costruttrice e il Comune, stipulata ai sensi della legge 865/1977, nella quale sia pattuito un "prezzo imposto" per la vendita delle singole unità immobiliari comprese nel Peep, questo prezzo deve essere applicato anche in tutte le rivendite successive alla prima (e cioè successive a quella tra il costruttore e il primo compratore).

È quanto la Cassazione ha deciso, a Sezioni Unite, con la sentenza n. 18135 del 16 settembre 2015, nella quale è stato precisato che, invece, il prezzo di vendita "imposto" in conseguenza delle convenzioni stipulate ai sensi degli articoli 7 e 8 della legge 10/1977, vale solo per la prima vendita, ma non per le rivendite successive (come già ritenuto dalla Cassazione nella sentenza n. 13006/2000). Le convenzioni di cui alla legge 10/1977 non sono inerenti all'edilizia residenziale pubblica (come quelle della legge 865/1977), ma consentono lo sconto degli oneri concessori a favore

del costruttore che si impegna a moderare i prezzi delle sue vendite (o locazioni) oppure alla realizzazione di opere di urbanizzazione.

La controversia giunta all'esame della Suprema corte concerneva l'inadempimento di un contratto preliminare di vendita, avente a oggetto la proprietà superficiale di un appartamento edificato sulla base di una convenzione Peep, stipulata tra il Comune di Roma e la società costruttrice, ai sensi dell'articolo 35, legge 22 ottobre 1977 n. 865. In questo preliminare, la promittente venditrice e la promissaria acquirente avevano pattuito un prezzo fissato convenzionalmente, sul presupposto che il vincolo di determinazione del prezzo (stabilito nella convenzione con il Comune) fosse venuto meno; successivamente, però, la parte promissaria acquirente aveva rifiutato di acquistare al prezzo convenuto, intendendo pagare solo il prezzo "imposto" dalla convenzione.

Alle Sezioni unite è stato dunque chiesto se il vincolo di imposizione del prezzo operi solo nei confronti del cessionario che acquisti

dalla società costruttrice (come deciso dalla Cassazione nella sentenza n. 7630/2011 e nella sentenza n. 13006/2000) o anche nei confronti dei successivi aventi causa dal primo cessionario (come deciso dalla Cassazione nella sentenza n. 9266/1995).

La Cassazione fonda, in particolare, la sua decisione sul rilievo che l'articolo 31, comma 49-bis, legge 448/1998 (introdotto dal dl 70/2011, convertito in legge 106/2011), ha statuito che i vincoli relativi alla determinazione del prezzo massimo di cessione delle singole unità abitative nonché del canone massimo di locazione delle stesse, contenuti nelle convenzioni di cui all'articolo 35 della legge 865/1977, «possono essere rimossi, dopo che siano trascorsi almeno cinque anni dalla data del primo trasferimento, con convenzione in forma pubblica stipulata a richiesta del singolo proprietario» con il Comune verso il pagamento di un corrispettivo stabilito dal Comune stesso sulla base di un decreto ministeriale. Questa norma dunque evidenzia chiaramente che, in



QUOTIDIANO DEL DIRITTO

Rassegne di massime sui contratti e i beni sottratti in albergo

il meglio del gruppo 24 Ore per avvocati, giuristi d'impresa, notai e magistrati in un unico abbonamento digitale. Nel numero odierno le rassegne di massime a cura di Lex24 riguardano gli accordi di riallineamento contributivo e la sottrazione di beni portati in hotel

www.quotidianodiritto.ilssole24ore.com

manca della predetta convenzione, il vincolo del prezzo «segue il bene nei successivi passaggi di proprietà, a titolo di onere reale, con naturale efficacia indefinita».

Ne segue che la clausola del contratto preliminare nella quale sia stabilito un prezzo convenzionale superiore a quello "imposto" si intende affetta da nullità e automaticamente integrata con il prezzo "imposto", ai sensi dell'articolo 1419 del Codice civile. Si tratta infatti di una nullità parziale e cioè un vizio che concerne solo la specifica clausola contrattuale contraria a legge, senza estendersi all'intero contratto: con la conseguenza che alla clausola nulla si sostituisce ex lege la volontà della legge (ai sensi dell'articolo 1339 del Codice civile); nel caso specifico, la volontà del legislatore di non permettere speculazioni in sede di successiva rivendita a chi abbia approfittato di un regime di favore predisposto per agevolare (nell'acquisto dell'abitazione) i ceti meno abbienti e non per agevolare il conseguimento di plusvalenze da rivendita.

Fra deposito e pubblicazione

Alle Sezioni unite il termine per impugnare

Sui termini di impugnazione la parola alle Sezioni unite. I dubbi (ordinanza 19140) riguardano i casi in cui l'impugnazione viene proposta nel termine lungo da una parte che lo utilizza per intero partendo dalla data di pubblicazione della sentenza pur essendo indicata anche quella di deposito. Un punto, già esaminato dalle Sezioni unite, con una decisione che potrebbe però essere superata. In base al precedente verdetto (sentenza 13794/2012) «ove sulla sentenza siano apposte due date una di deposito, senza espressa specificazione che il documento contiene soltanto la minuta del provvedimento, e l'altra di pubblicazione, tutti gli effetti giuridici derivanti dalla pubblicazione della sentenza decorrono già dalla data del suo deposito». Secondo questa lettura i ricorsi nei quali la parte "sceglie" la data di pubblicazione sarebbero inammissibili. Sul tema c'è stato anche un intervento della Consulta (sentenza n. 3 del 2015) che, pur confermando l'impostazione delle Sezioni unite ha precisato, a tutela del diritto di difesa, la necessità di garantire l'impugnazione attraverso la remissione in termini, per chi "senza colpa" ha fatto affidamento nella data di pubblicazione: quella che assicura la conoscibilità.

Misure cautelari. Anche con sentenza non definitiva

Niente sequestro se il giudice annulla la cartella

Laura Ambrosi

Se il giudice tributario annulla la pretesa dell'Ufficio, anche se la sentenza non è definitiva, non si può effettuare il sequestro preventivo ai fini penali. Ad affermarlo è la Corte di cassazione, con la sentenza n. 39187.

Un contribuente era indagato per il reato di sottrazione fraudolenta al pagamento delle imposte (articolo 11 del Dlgs 74/2000) in base al quale è punito con la reclusione da 6 mesi a 4 anni, chiunque si sottrae alla vendita o compia altri atti fraudolenti per privarsi di ogni bene che l'amministrazione potrebbe aggredire in caso di riscossione coattiva, per il recupero di imposte sui redditi, Iva, interessi o sanzioni di ammontare superiore a 50 mila euro. La pena è aggravata nel caso in cui il debito sia superiore a 200 mila euro, in tal caso, si applica la reclusione da un anno a sei anni.

Il Pm otteneva il sequestro preventivo per equivalente di beni mobili e immobili di proprietà del contribuente, oltre che facenti parte di un trust e di una società. Si ricorda che per i reati tributari è prevista la confisca, anche per equivalente, dei beni che costituiscono il profitto o il prezzo del reato. Di conseguenza con il sequestro preventivo si assicura la futura esecuzione della confisca all'esito dell'accertamento della responsabilità penale dell'indagato. Il sequestro viene di fatto applicato nella fase delle indagini preliminari o nel corso del dibattimento di primo grado al fine di evitare che il reo possa disporre dei beni e, dunque, sottrarli all'eventuale successiva confisca.

Il Tribunale del riesame rigettava la richiesta di dissequestro dei beni. Con il ricorso in Cassazione si lamentava, l'illegittimità della misura cautelare poiché successivamente all'esecuzione del sequestro, erano intervenute alcune pronunce della commissione tributaria regionale che annullavano gli avvisi di accertamento presupposti. L'Agenzia delle entrate, infatti, aveva sgravato integralmente gli atti e l'Agente della riscossione rilasciava formale attestazione di inesistenza di debiti tributari. Solo in conseguenza di tali annullamenti veniva quindi presentata istanza di dissequestro con parere favorevole del Pm. Tuttavia il Gip rigettava tale richiesta solo perché il giudizio tributario non era ancora definitivo. In altre parole, quindi, secondo il contribuente, allo sgravio dell'accertamento doveva conseguire la revoca del sequestro per equivalente, essendo assente il debito tributario ossia il profitto del reato contestato.

La Suprema Corte ha ritenuto fondata la doglianza. Innanzitutto è stato ricordato che in tema di reati tributari, il profitto oggetto del sequestro preventivo funzionale alla confisca per equivalente è costituito dal risparmio economico derivante dalla sottrazione degli importi evasi.

Ne consegue che la misura oggetto di sequestro preventivo deve essere corrispondente alla sommarimesta nella disponibilità del contribuente. Nella specie, all'annullamento della cartella, sebbene in assenza di una sentenza definitiva, è seguita l'inesistenza della pretesa tributaria e dunque, in altre parole, l'assenza del profitto del reato. Stante, quindi, l'inesistenza di qualsivoglia debito erariale, non aveva alcuna giustificazione il mantenimento del sequestro.

Cassazione. Risarcisce i danni all'ex moglie il marito che si riavvicina dopo la separazione, ma mente sulla fine del triangolo

Paga l'«ex» che torna senza chiudere con l'altra

Patrizia Maciocchi

ROMA

Paga i danni all'ex moglie il marito che dopo la separazione torna giurando fedeltà ma senza smettere di vedere l'amante storica. Secondo la Cassazione (sentenza 19193) l'eterno triangolo messo in piedi dal seduttore è lesivo della dignità dell'ex moglie, che incassa 10 mila euro di risarcimento per aver subito due anni di bugie.

La Cassazione si allinea, infatti, alla corte d'Appello che, a differenza del Tribunale di primo grado, avevano riconosciuto il danno procurato alla donna. Ai giudici non piace l'atteggiamento «equivoco e mistificatorio», con il quale il ricorrente aveva convinto la sua ex moglie a pensare che fosse ormai alle

spalle la crisi che li aveva portati a dirsi addio. In realtà il "pentimento" era solo apparente perché, quando non era impegnato a rassicurare la moglie, passava il tempo con l'altra donna della sua vita, con la quale aveva convissuto per anni. La legittima consorte le aveva creduto e si era riconciliata con l'ex, facendo così dichiarare cessati gli effetti della precedente separazione.

Dopo due anni però una cognata le aveva rivelato quello che tutti i familiari di lui sapevano, tranne la diretta interessata. Per i giudici di appello il grave stato di depressione nel quale era caduta la donna, lesa nella sua dignità, aveva provocato un pregiudizio risarcibile. Inutilmente l'uomo punta sulla sua forza di persuasione anche con i giudici ma, stavolta,

senza successo. L'ex marito cerca di far passare una tesi opposta a quella sostenuta con legittima signora. Il suo tradimento non poteva avere un peso perché la relazione extracongiugale era iniziata proprio perché con la moglie era tutto finito. Il collegio però ha le prove del riavvicinamento. Su un punto però l'ex moglie non la spunta: i giudici negano, in assenza di figure con una situazione economica equilibrata, il diritto alla casa coniugale.

Speciale MACCHINE UTENSILI, ROBOT E AUTOMAZIONE - Aziende Eccellenti

L'eccellenza dell'Alto Vuoto nella bergamasca

TAV VACUUM FURNACES Spa in EMO. Flessibilità, tecnologia e qualità

TAV VACUUM FURNACES Spa, azienda operante su mercato mondiale specializzata nella produzione di forni da vuoto per l'industria e la ricerca. Alle spalle una storia di più di 700 forni a vuoto, oggi attivi in oltre 45 paesi in tutti i continenti. L'Alto Vuoto è una atmosfera rarefatta ideale per la lavorazione di alcuni materiali ad alta temperatura. È pulito, non inquinante e presenta la possibilità di lavorare in assenza di ossigeno.



I forni TAV VACUUM FURNACES trovano utilizzazione nei trattamenti termici di acciai e leghe, nelle operazioni di tempra, rinvenimento, solubilizzazione, ricottura, brasatura e sinterizzazione.

Tipiche applicazioni per forni a vuoto sono i trattamenti in campo del nucleare civile, dell'aeronautico e dell'IGT (Industrial Gas Turbine) per processi di diffusion bonding

per la realizzazione di palettaggi leggeri e per strutture in titanio.

I principali clienti TAV VACUUM FURNACES sono centri di ricerca in Europa, ma anche in Cina, USA e Russia e i più grandi produttori aeronautici, che richiedono impianti speciali.

In TAV VACUUM FURNACES, il reparto ricerca e sviluppo è in continua attività per assicurare un prodotto totalmente perso-

nalizzato, atto a soddisfare le richieste dei clienti, soprattutto per le tecnologie più innovative. Lo stretto rapporto di collaborazione con TAVENGINEERING S.p.A., permette inoltre di disporre di una completa e tempestiva assistenza per ogni genere di cliente, sia per operazioni di manutenzione di impianti, sia per aspetti legati alla tecnologia del processo.

Nel 2015 la proprietà ha voluto dare un'ulteriore prova di serietà stanziando somme importanti per il welfare aziendale. La squadra TAV VACUUM FURNACES ha potuto festeggiare nel 2014 il 30° anno di attività con la consapevolezza di essere parte di un'azienda solida e proiettata al futuro.

Per informazioni passate a trovarci a EMO 2015, Pad. 18 A22 dal 5 al 10 Ottobre oppure www.tav-alto-vuoto.it; info@tav-alto-vuoto.it.

Servizio, competenza, qualità

L'entusiasmo crea i risultati... PNEUMAX, un'azienda italiana ed i suoi valori

Valvole ed elettrovalvole, cilindri normalizzati e non, Frl e raccordi, elettronica e sistemi seriali, attuatori elettrici, componenti per la manipolazione, accessori e infine didattica: è una gamma di prodotti in continua evoluzione quella firmata da Pneumax, in grado di soddisfare le applicazioni più impegnative. Progettata e realizzata con i migliori software e attrezzature disponibili sul mercato. La varietà della produzione risponde alle necessità di ogni settore industriale, che richiede versatilità, affidabilità e ampie possibilità di scelta per ottimizzare costi e prestazioni.

Fondata nel 1976 da Roberto Boltacini e Giuseppe Beretta, l'azienda di Lurano ha conquistato una posizione di primo piano nel panorama della componentistica per l'automazione pneumatica, diventando un gruppo internazionale con aziende e società commerciali e produttive attive su tutti i principali mercati. La holding controlla 17 società (14 commerciali e 3 produttive) con oltre 550 persone: in Europa si contano 9 filiali, oltre a società in India, Cina e Singapore, Brasile. Negli stabilimenti di Lurano sono operative macchine a controllo numerico di ultima generazione che consentono di costruire tutti i componenti per le linee di assemblaggio.



Via Cascina Barbellina 10
24050 LURANO (BG) Italy
Tel. 035 / 4192777
Fax 035 / 4192740-4192741
www.pneumaxspa.com
info@pneumaxspa.com

Rockwell Automation: soluzioni complete e servizi ad alto valore

Nell'azienda interconnessa di Rockwell Automation l'automazione, le macchine e i robot sono intelligenti, parlano tra loro e diventano fonte inesauribile di informazioni preziose

Oggi le aziende devono essere pronte a far fronte a una serie di pressioni legate al variegato scenario di mercato. La costante crescita del numero di consumatori, legata all'emergere di nuove geografie, porta a un incremento della domanda in termini di beni e risorse che si riflette direttamente su infrastrutture e asset produttivi. Rockwell Automation, azienda leader mondiale nella fornitura soluzioni integrate per l'automazione, il controllo e l'IT, da sempre attenta a rispondere e prevenire le esigenze dei propri



clienti e in linea con il proprio mantra, "smart safe sustainable operations", propone la Connected Enterprise. Basata sulla convergenza di tecnologie, che collegano in modo sicuro macchine ed impianti di produzione con i sistemi informativi aziendali, la Connected Enterprise offre una serie di vantaggi tra i quali l'aumento della produttività, l'ottimizzazione delle risorse e il miglioramento globale dei processi decisionali che si traducono per le aziende in una capacità di rispondere al meglio alle esigenze di un mercato sempre più dinamico e variabile. Implementare una Connected Enterprise significa essere più competitivi e innovativi, avere accesso a informazioni contestualizzate e in tempo reale, avere visibilità di eventuali inefficienze e esaltare i benefici della collaborazione. La Connected Enterprise aiuta i responsabili delle operations a gestire e a migliorare in modo proficuo i processi produttivi e industriali, e i responsabili IT a ridurre le complessità della rete e l'esposizione a rischi per la sicurezza informatica. Inoltre tutte le informazioni utili al miglioramento della produttività vengono condivise e presentate in un contesto che le rende significative per ogni specifico ruolo. La Connected Enterprise si realizza attraverso il portafoglio di soluzioni integrate di controllo e automazione di Rockwell Automation che include un'infrastruttura di rete basata su un unico protocollo standard, EtherNet/IP a supporto di un'interoperabilità sicura con le reti aziendali e le applicazioni industriali e che consente la ricchezza di informazioni oggi convertibile in capitale circolante di dati contestualizzati. Alla Connected Enterprise è dedicata l'edizione 2015 di Au-

tomation Fair, l'evento mondiale che Rockwell Automation ripete con successo da 24 anni e che ogni anno riunisce aziende manifatturiere, costruttori di macchine, partner, analisti di mercato e giornalisti. L'appuntamento è per il 18 e 19 novembre presso il McCormick Place di Chicago dove, oltre alla vasta area espositiva, sono in programma incontri con, e tra, i più importanti clienti mondiali, laboratori pratici, sessioni tecniche e dimostrative. Sarà anche possibile ascoltare le testimonianze di clienti e aziende leader di mercato che condivideranno le "best practices" e le esperienze relative all'uso e al valore delle tecnologie più innovative proposte da Rockwell Automation. Tra queste la soluzione iTRAK®, una svolta rivoluzionaria nella concezione delle macchine automatiche del futuro e il più innovativo sistema di motion control presente sul mercato. Brevettato e ad altissimo contenuto mecatronico, il sistema, grazie alla sua modularità e scalabilità, semplifica e rende molto più efficiente l'approccio a soluzioni di moto dove più elementi meccanici (carrelli) si possono muovere in modo indipendente lungo un circuito chiuso. iTRAK® è costituito da elementi rettilinei e curvilinei e sostituisce apparati meccanici basati su catene o cinghie pilotati da motori rotativi: ogni carrello si muove seguendo un profilo di moto indipendente dagli altri e non ci sono parti soggette ad usura. La combinazione della tecnologia iTRAK® con l'Architettura Integrata di Rockwell Automation rappresenta un punto di svolta per i costruttori di macchine che con queste nuove tecnologie possono migliorare le prestazioni e la flessibilità delle loro linee e rispondere più rapidamente alle esigenze del mercato.

Per informazioni e per la registrazione a Automation Fair 2015: www.rockwellautomation.it

