

# Obblighi e tutele «blindati» in attesa di firmare il definitivo

## *Parti vincolate anche se la cessione del diritto di compravendita non c'è ancora*

Il contratto di compravendita è definito dal legislatore come il contratto «che ha per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa o il trasferimento di un altro diritto verso il corrispettivo di un prezzo» (articolo 1470 del Codice civile).

### **Fisionomia del contratto**

In particolare, mediante la compravendita immobiliare, le parti convengono che il diritto di proprietà di un bene immobile (o un altro diritto reale di godimento su un bene immobile) sia trasferito dal titolare di esso (e cioè dalla cosiddetta “parte venditrice” o “dante causa”) in capo a un nuovo titolare (e cioè a favore della cosiddetta “parte acquirente” o “avente causa”), verso il corrispettivo di una somma di denaro, secondo le modalità, le condizioni e i termini concordati durante le trattative che hanno condotto alla stipula di quel dato contratto (e descritti nelle clausole di cui il contratto si compone).

Se, in teoria, alla stipula di un contratto di compravendita immobiliare (evidentemente in seguito a una trattativa, a seconda dei casi) ben si può addivenire “direttamente” e cioè senza che prima sia stipulato alcun altro contratto; in realtà, nella massima parte dei casi, la trattativa finalizzata a una compravendita immobiliare sfocia nella stipula di un “contratto preliminare”, e cioè un contratto con il quale le parti contraenti si obbligano alla stipula del “contratto definitivo” (quest’ultimo è il contratto da cui deriva l’effetto traslativo, vale a dire il trasferimento del bene oggetto di compravendita dal venditore all’acquirente).

### **L’utilità del contratto**

Ciò accade per la particolare natura della contrattazione immobiliare e del bene che ne è oggetto: invero, le parti di una contrattazione immobiliare hanno spesso interesse a definire un periodo di tempo (intercorrente tra il giorno in cui si forma il consenso sulla stipula del contratto preliminare di compravendita e il giorno in cui si dà esecuzione a questo consenso, mediante la stipula del contratto definitivo, dal quale deriva l’effetto traslativo) utile a “dar sistemazione” alle loro esigenze: ad esempio, entrambe le parti contraenti debbono programmare il proprio trasloco (da e verso l’immobile oggetto di compravendita); il venditore deve preparare (o formare) i documenti occorrenti per stipulare il contratto definitivo; l’acquirente, a sua volta, deve esaminare i documenti del venditore ed effettuare taluni controlli; l’acquirente deve eseguire rilievi dei beni oggetto di compravendita o effettuarvi lavori di manutenzione o di ristrutturazione, eccetera. Ebbene, sarebbe oltremodo rischioso svolgere tutte queste attività senza avere la certezza che la controparte resti libera di prestarsi alla stipula del contratto definitivo; ha senso invece svolgerle, sapendo che la controparte ha l’obbligo di firmarlo.

### **Gli effetti**

È perciò assai raro che le parti – al termine delle trattative sviluppate per negoziare le condizioni di compravendita di un dato bene immobile – procedano immediatamente al perfezionamento del contratto definitivo di compravendita, essendo dunque di gran lunga più frequente il caso che, anteriormente alla stipula del contratto definitivo, venga perfezionato il cosiddetto “contratto preliminare” e cioè il contratto mediante il quale le parti convengono di (obbligandosi reciprocamente a) prestarsi in futuro il consenso occorrente per la formazione del cosiddetto “contratto definitivo”, vale a dire il contratto che provoca il trasferimento del diritto compravenduto dalla parte venditrice alla parte acquirente.

Invero, il contratto preliminare non ha alcun riflesso immediato sulla titolarità del bene oggetto di negoziazione tra le parti: il contratto preliminare, infatti, non produce

l'effetto di trasferire la proprietà del bene immobile considerato, ma ha "solo" l'effetto di obbligare il promittente venditore a trasferire la proprietà di tale bene a favore del promissario acquirente il quale, a sua volta, in forza del contratto preliminare, rimane obbligato ad acquistarlo.

In altre parole, l'effetto del contratto preliminare è solamente quello di obbligare i contraenti ad addivenire alla stipulazione di un successivo contratto (il contratto definitivo), con il quale si attuerà compiutamente e definitivamente l'assetto di interessi da essi perseguito, ossia il trasferimento del diritto compravenduto dal venditore all'acquirente, realizzandosi perciò una "scissione temporale" tra il momento in cui viene raggiunto l'accordo sull'assetto di interessi che le parti contraenti intendono porre in essere e la concreta realizzazione di tali interessi, la quale si otterrà, per l'appunto, solo con la stipulazione del contratto definitivo. Con il contratto preliminare, infatti, le parti si danno atto di avere raggiunto un'intesa su tutti gli elementi della intrapresa negoziazione e dunque sul fatto che le trattative sono giunte al termine, ma al contempo esse convengono di posticipare l'effetto tipico del contratto di compravendita (e cioè l'effetto traslativo del bene oggetto di contrattazione) al termine del periodo che esse stabiliscono dover intercorrere tra il momento in cui viene espresso il consenso alla stipula del contratto preliminare (che, nel gergo commerciale, è identificato come il momento in cui si "blocca l'affare") e il momento in cui verrà espresso un nuovo consenso, occorrente alla produzione dell'effetto traslativo del bene compravenduto che è stato programmato con la stipula del contratto preliminare.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Pagina a cura di  
Angelo Busani

La funzione. Dalla firma del documento «preparatorio» si apre un periodo di tempo utile allo svolgimento di tutte le attività legate all'acquisto

## L'obiettivo è cautelarsi dall'inadempimento

In quanto "preparatorio" rispetto al contratto definitivo, il contratto preliminare è qualificabile come un contratto "strumentale", dotato di efficacia obbligatoria (poiché da esso origina l'obbligo, a carico dei contraenti, di stipulare un futuro contratto), stipulato con la funzione di programmare, in modo vincolante per i contraenti, il momento in cui verrà stipulato il contratto definitivo e, dunque, il momento in cui si verificheranno gli effetti di quest'ultimo contratto.

Con ciò il contratto preliminare permette la definizione di un periodo di tempo (quello intercorrente tra il contratto preliminare e il contratto definitivo) utile a consentire alle parti contraenti lo svolgimento di quelle attività organizzative che esse debbono (o intendono) compiere in vista della stipula del contratto definitivo: la funzione primaria del contratto preliminare è, infatti, quella di permettere alle parti contraenti di soddisfare il proprio interesse di obbligarsi reciprocamente alla stipulazione del contratto definitivo, di modo che nessuna di esse possa sottrarsi all'impegno assunto di dar esecuzione a quanto convenuto nel contratto preliminare stesso e, quindi, scongiurando il rischio che l'attuazione delle proprie esigenze organizzative, da parte di ciascuno dei potenziali contraenti, senza aver prima ricevuto il consenso vincolante dell'altro contraente alla stipula dell'ipotizzato contratto definitivo, possa rivelarsi un'attività inutilmente compiuta, oppure un'attività che addirittura procuri un danno a chi l'abbia svolta.

Si pensi al caso di Tizio che alieni il proprio appartamento al fine di ricavare il denaro per finanziare l'ipotizzato acquisto della casa di Caio, da questi posta in vendita; acquisto che non possa poi attuarsi stante il fatto che l'ipotizzato venditore Caio, non vincolato dal rilascio di una proposta irrevocabile, o dalla stipula di un contratto preliminare con Tizio, non si presti ad addivenire al contratto la cui stipula era stata immaginata nel corso di contatti, svoltisi tra l'ipotizzato venditore Caio e l'ipotizzato acquirente Tizio, rimasti al livello di contatti informali, ma mai appunto sfociati nel rilascio di dichiarazioni vincolanti.

La stipula di un contratto preliminare delle trattative consente dunque ai contraenti di programmare serenamente il loro acquisto senza che vi sia il rischio del "pentimento" di una di esse circa la stipula del contratto definitivo. Se questo accadesse, vi sarebbe la "protezione" derivante dalla norma di cui all'articolo 2932 del Codice civile e cioè la facoltà della parte che subisce l'altrui inadempimento all'obbligo di contrarre, di richiedere al giudice l'emanazione di una sentenza che tenga conto del contratto non concluso e dalla quale dunque derivi l'effetto traslativo programmato con il contratto preliminare. Viceversa, nel caso che l'accordo delle parti in esito a una trattativa non sia esplicitato in un contratto preliminare, ognuna di esse si assume il rischio che l'operazione possa non andare a buon fine.

Al riguardo, si immagini che il potenziale acquirente Tizio, riponendo affidamento solo "sulla parola" del potenziale venditore Caio, una volta raggiunto un accordo verbale con la controparte circa la vendita da Caio a Tizio di un dato appartamento, proceda alla disdetta del contratto di locazione della casa in cui Tizio attualmente abita; e pure si ipotizzi che, successivamente, Caio si rifiuti di dar seguito alla stipula del contratto di vendita ipotizzato nella trattativa con Tizio non consacrata nella stipula di un contratto preliminare: laddove dunque Tizio si trovi nella situazione di vedersi negata la stipulazione del preconizzato contratto di vendita, non essendo stato assunto alcun obbligo alla conclusione di questo contratto, egli potrà giovare solamente, ove ne ricorrano i presupposti, di un risarcimento del danno per responsabilità precontrattuale e cioè la responsabilità che sorge in capo a chi viola il dovere di comportarsi con correttezza nel corso delle trattative.

© RIPRODUZIONE RISERVATA