

Il Dossier del Lunedì

Comprare casa

IL ROGITO



I contenuti. Il documento non dovrebbe essere molto diverso dal preliminare

Il finanziamento. Con la liberalizzazione maggiori tutele per chi chiede un prestito

Nella parcella del notaio onorario, imposte e diritti

Sul compenso grava poi l'aliquota Iva del 20%

Angelo Busani

Chi compra una casa deve mettere nel proprio bilancio anche la somma da pagare al notaio incaricato di stipulare il contratto di compravendita. Le spese di rogito normalmente gravano su chi compra: in mancanza di un diverso accordo (che è comunque possibile, anche se assai infrequente), il Codice civile sancisce infatti che i costi del contratto di compravendita gravano sulla parte acquirente.

La somma che va versata al

L'ATTIVITÀ

Il professionista studia la pratica, svolge le ricerche necessarie presso Registro e Catasto, prepara il contratto e versa le relative tasse

notaio va scomposta in quattro sottoinsiemi:

a) l'onorario del notaio, che è il compenso (disciplinato da un apposito decreto del ministro della Giustizia) che al notaio spetta per studiare la pratica, per svolgere le ricerche occorrenti (specie presso i Registri immobiliari e il Catasto) e per preparare il contratto;

b) i diritti spettanti al notaio per l'esecuzione delle varie attività che occorre compiere a seguito della stipula di un contratto di compravendita (si tratta, in altri termini, di rimborsi forfettizzati dei costi che il notaio sostiene ad esempio

per la scritturazione degli atti e delle copie, per la compilazione della modulistica occorrente, per accedere ai vari uffici ove la pratica deve essere presentata, eccetera);

c) il rimborso delle anticipazioni di spesa che il notaio sostiene: si tratta delle imposte (in particolare: l'imposta di registro, che di regola rappresenta la voce più consistente) e delle tasse che il notaio deve versare a fronte della stipulazione del rogito;

d) l'imposta sul valore aggiunto, che è da applicare nella misura del 20 per cento su tutte le voci della parcella diverse dalle anticipazioni di spesa.

Con riferimento alla quantificazione dell'onorario, va detto che il decreto ministeriale che ne contiene la disciplina stabilisce che l'onorario varia in ragione del valore dell'atto e della sua complessità. Pertanto, non è possibile elaborare seriamente un preventivo di spesa senza poter esaminare la pratica da svolgere in tutta la sua interezza e in tutti i suoi aspetti e quindi senza conoscere le cautele e le attenzioni che essa comporta e gli adempimenti (preventivi o successivi alla stipula) che da essa discendono.

Comunque, per poter avere un'idea di larga massima dei costi di un atto notarile, ci si può riferire alla tabella qui pubblicata, nella cui elaborazione si è fatto riferimento alla prassi più ricorrente.

Costi in discesa

Per gli esempi illustrati nella tabella si è infatti ipotizzata la seguente situazione: **a)** una compravendita avente a oggetto uno o più immobili siti in un solo comune, appartenenti a un solo proprietario; **b)** l'effettuazione di una indagine storica ipotecaria e catastale, una trascrizione e una voltura; **c)** il rilascio di quattro copie ciascuna delle quali con otto facciate; **d)** l'esame delle problematiche giuridiche, fiscali e urbanistiche più ricorrenti; **e)** il ricevimento dell'atto nello studio notarile (senza spese di spostamento)

Prezzo dell'immobile	Compenso	
	Minimo	Massimo
Valore fino a 93.000	1.681,30	2.428,80
Valore fino a 139.500	1.805,50	2.617,40
Valore fino a 186.000	1.933,15	2.830,15
Valore fino a 232.400	2.029,75	2.991,15
Valore fino a 280.000	2.157,40	3.203,90
Valore fino a 370.000	2.254,00	3.364,90
Valore fino a 465.000	2.478,25	3.738,65

Nota: Gli importi sopra indicati vanno ridotti del 30% nel caso di applicabilità alla compravendita della tassazione con il metodo del "prezzo-valore" e cioè sulla base della rendita catastale rivalutata, indipendentemente dal prezzo dichiarato

L'esempio voce per voce

Si ipotizza una compravendita di una "prima casa" con rendita catastale di 80.000 euro, venduta per un prezzo di 150.000 euro

A) Spese sostenute per conto del cliente:		
Imposta di registro, ipotecaria e catastale		2.736
Imposta di bollo		230
Tassa archivio		28
Tassa ipotecaria e catastale		70
Visura ipotecaria		130
Totale		3.194

B) Onorari	Da 1.353	a 1.981
C) Iva 20%	Da 270,60	a 396,20
D) Totale Generale	Da 4.817,60	a 5.571,20

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

MIDAS FRANCHISING SRL

Case history di successo

Il successo di un franchisor è dato dalla giusta equazione tra i servizi offerti e le royalty richieste" ...ecco sinteticamente lo slogan di Gualtiero Piersanti che giustifica l'esponenziale ascesa nel settore creditizio di Midas Franchising srl, una società del Gruppo Midas. Nata nel 1991 questa società, presieduta dal suo fondatore Gualtiero Piersanti, ha saputo interpretare con successo l'evolversi del settore di riferimento (prestiti, cessioni, leasing, fidejussioni, carte revolving, ecc.) promuovendo, nel 2005, una formula di franchising light caratterizzata da bassi costi, pochi obblighi, libertà d'uscita senza vincoli e alte provvigioni. Un'iniziativa imprenditoriale che ha visto aumentare, in poco più di due anni, gli affiliati da 10 a 180, grazie anche al contributo di una quindicina di area manager, e di prospettarne 200 a fine 2007, 300 a fine 2008, 500 entro il 2010. Una strategia imprenditoriale propedeutica ad una capillare presenza sul variegato territorio nazionale, per

dare concrete e qualificate risposte alle esigenze della propria clientela. Non solo. Secondo il piano industriale, pubblicato sul Manuale Operativo, è prevista, al raggiungimento dell'obiettivo dei 300 affiliati, la costituzione di una banca - Midas Bank spa - dove verranno coinvolti nell'azionariato sia gli affiliati che i dirigenti promotori del business, oltre ad una Banca Istituzionale vicina all'impresa. Garante del know how operativo è la Midas Finanziaria spa, società istituita nel 2006 ex art. 106, specializzata nelle erogazioni delle cessioni del quinto, che entro il 2008 aprirà 30 agenzie generali dirette, in partecipazione con mediatori specializzati in queste dinamiche creditizie. Pluridecennale esperienza nel settore creditizio, validità della vasta gamma di prodotti offerta, lungimiranza imprenditoriale di Gualtiero Piersanti sono e continueranno ad essere, pertanto, gli insostituibili ingredienti del successo crescente di Midas Franchising srl.



Entra nel mercato creditizio, con un franchising concreto, professionale e altamente redditizio.

180 AFFILIATI
IN DUE ANNI, SONO LA
PROVA CONCRETA.

E tu cosa aspetti a diventare un affiliato Midas?



Midas Franchising s.r.l. Via Zor Fontana 2210, Roma.
Infofranchising: midas@finmidas.com. Numero Verde 8009433057



Con uno dei 180 affiliati Midas troverai finalmente quello che hai sempre cercato invano. Cosa aspetti entra nella agenzia più vicina!

_mutui fino al 100% con spread dallo 0,70%

_mutui per liquidità non motivata.

_mutui per consolidamento debiti.

_carta revolving MIDAS fino a 3.000,00 €

_fidejussioni e cauzioni

_leasing e renting.



Invia ora una mail per avere un preventivo info@finmidas.com o visita il sito www.finmidas.com. L'affiliato a te più vicino ti aiuterà!!!

Silvio Rezzonico
Giovanni Tucci

Il rogito è il documento finale, l'atto di vendita vero e proprio, il titolo di proprietà. Non dovrebbe essere molto diverso da un preliminare ben fatto, quale il modello riportato nelle pagine precedenti. Già al momento di sottoscrivere il preliminare, infatti, tutti (o quasi tutti) i dubbi dovrebbero essere stati sciolti; va comunque tenuto conto di ciò che non si è potuto chiarire perché, nell'intervallo di tempo tra preliminare e rogito il notaio possa accertare o verificare definitivamente ciò che non era accertato quando fu firmato il preliminare.

Perciò, tutte le volte che il contratto preliminare interviene tra le parti "privatamente", è necessario farne avere una copia al notaio incaricato di redigere il rogito, altrimenti c'è il rischio che le clausole dell'uno siano in contraddizione con quelle dell'altro.

Niente vieta di giungere direttamente al rogito senza sottoscrivere alcun preliminare: è una soluzione auspicabile tutte le volte che la situazione è sufficientemente delineata e si stima di poter mettere insieme tutta la documentazione necessaria in pochi giorni. Diversamente, per «fermare l'affare» è necessario fare ricorso al contratto preliminare.

In ogni caso il rogito deve essere redatto dal notaio che lo "ritaglierà su misura" rispetto alle esigenze di acquirente e venditore e rispetto alle caratteristiche dell'immobile trasferito. Il notaio ha l'obbligo di rece-

pire nel rogito la volontà effettiva delle parti che deve accertare personalmente, senza inserire clausole inutili, ma solo quelle necessarie per fare risultare lo specifico accordo raggiunto tra acquirente e venditore.

In caso di liti successive, tale volontà effettiva, come accertata dal giudice in base ad elementi obiettivi, può prevalere anche su erronee indicazioni inserite nel rogito. Ciò può avvenire, ad esempio, perfino in relazione a risultanze di mappe catastali poco aggiornate, che identifichino la proprietà venduta in modo difforme rispetto alla reale volontà del contraente. Infatti in Italia la documentazione catastale - redatta essenzialmente a fini fiscali - non ha carattere di prova definitiva della proprietà (si veda la sen-

tenza della Cassazione n. 14379 del dicembre 1999).

Il notaio è anche responsabile del fatto che l'atto sia adeguato alle norme imperative di legge (cioè alle norme cui non può essere fatta eccezione per volontà delle parti). È inoltre responsabile se l'atto notarile è nullo perché manifestamente illecito o illegale; e lo è anche se l'atto è annullato perché una parte non aveva la capacità legale di compierlo per l'età o per evidente incapacità di intendere e di volere, o comunque è annullato per altra causa imputabile al notaio stesso.

Il notaio ha infine l'obbligo di versare i tributi e le imposte previsti dalla legge in conseguenza del passaggio di proprietà e di trascrivere l'atto nei registri immobiliari perché esso sia efficace e opponibile anche a terzi.

Le chance. Tra scrittura privata autenticata e atto pubblico, meglio scegliere il secondo

Due strade per arrivare alla stipula

Il rogito può essere stipulato sotto due forme: la scrittura privata autenticata oppure l'atto pubblico.

La differenza non sta nel contenuto del contratto e nemmeno nella sua efficacia: la giurisprudenza ha infatti spesso affermato che, tanto in un caso come nell'altro, il notaio è responsabile anche del contenuto del contratto, nei limiti che gli impone la legge. Anche se i costi della scrittura privata autenticata sono (teoricamente) leggermente inferiori, consi-

gliamo l'atto pubblico poiché è più certo il coinvolgimento del pubblico ufficiale.

La Cassazione (sentenza 18 gennaio 2002, n. 547) ha chiarito che nella compravendita di un immobile effettuata per scrittura privata autenticata, nel caso in cui le parti con clausola espressa sollevino il notaio dall'obbligo di effettuare le cosiddette "visure ipotecarie", egli non ha la responsabilità professionale dell'esistenza di un'ipoteca in seguito rilevata. È evidente però che neanche

mortivi di urgenza dovrebbero spingere l'acquirente a "saltare" un tale controllo.

Attenzione: bisogna anche tener conto che esistono ambiti che possono pesantemente condizionare il contenuto di una compravendita in cui il notaio non ha responsabilità dettate dalla legge (in genere si tratta degli ambiti urbanistico, condominiale, di certificazione degli impianti e così via). Quindi occorre valutare quando e come coinvolgere altri professionisti, se si ritiene sia il caso.

Infine una raccomandazione banale ma utile: quando il notaio legge ad alta voce il contenuto dell'atto, conviene ascoltare con attenzione. Non c'è motivo di farsi prendere da alcuna soggezione: fare tutte le domande possibili sulle frasi o sulle parole che non si capiscono è un diritto, e il notaio è lì per chiarire i dubbi. Se sorge un dubbio o un'incertezza, non esitate a rinviare la firma: non pagherete il rogito due volte!

S.Re.
G.Tu.

I fondi. Meccanismi e nuove soluzioni, come la formula «unilaterale»

Mutuo, le clausole da leggere

Il mutuo è un contratto con il quale una parte, detta mutuatrice (di solito una banca), trasferisce una determinata quantità di denaro a favore dell'altra, detta mutuatario, al fine che quest'ultima possa godersene per un tempo determinato a fronte del pagamento alla prima di un corrispettivo rappresentato da interessi.

Così schematizzata la struttura essenziale e la funzione del contratto, si deve subito evidenziare che un mutuo in concreto è arricchito di svariate clausole non sempre di immediata comprensione, ma necessarie a regolare tutti i rapporti tra le parti per la durata prevista: modalità di erogazione del mutuo, fissazione dei termini di rimborso del capitale e di pagamento degli interessi, determinazione di altre spese per gli oneri di amministrazione del contratto, disciplina e costi di estinzione anticipata, prestazione e manutenzione delle garanzie, conseguenze dei ritardi nel rimborso delle rate, eccetera.

Ciascuno di questi aspetti è a sua volta caratterizzato da molte possibilità e di sfumature, il che rende bene l'idea della effettiva complessità di questo contratto e della necessità di studiare bene le proposte della banca in termini economici e di testo contrattuale (magari con l'aiuto del notaio di fiducia, incaricato di stipulare la pratica, oppure del mediatore creditizio che ha presentato la pratica o di altro professionista di fiducia, come un commercialista o un avvocato).

Questa necessità di comprendere bene ciò che si sta per firmare vale a maggior ragione per il cosiddetto mutuo "unilaterale", un prodotto che le banche hanno lanciato da qualche anno sul mercato: a differenza del mutuo "tradizionale", che è stipulato in forma bilaterale (e cioè con la contemporanea presenza della banca e del cliente), il mutuo unilaterale è stipulato con il solo intervento del cliente presso il nota-

I punti chiave

I contenuti del contratto

■ I contenuti principali sono: modalità di erogazione del mutuo, fissazione dei termini di rimborso del capitale e di pagamento degli interessi, determinazione di altre spese per gli oneri di amministrazione del contratto, disciplina e costi di estinzione anticipata, prestazione e manutenzione delle garanzie, conseguenze dei ritardi nel rimborso delle rate

Alternativa ponte

■ A volte le banche trattengono l'importo fino al momento della effettiva acquisizione della garanzia ipotecaria; si può allora ottenere un finanziamento "ponte" (o "pre-finanziamento"), che copra quel periodo (di regola 15 giorni); ma non tutte le banche sono disponibili e gli interessi sono più alti

Cienti e consumatori. Prevista anche l'estinzione automatica dell'ipoteca

Niente penali e portabilità i benefici della «Bersani»

La legge Bersani ha inciso notevolmente sul pianeta mutui. Innanzitutto è stato disposto che è nullo qualunque patto (come la clausola penale), anche posteriore alla conclusione del contratto di mutuo, con cui si convenga che il mutuatario (il cliente) è tenuto a una prestazione a favore del mutante (la banca), se richiede l'estinzione anticipata o parziale di un mutuo stipulato per l'acquisto o la ristrutturazione di immobili adibiti ad abitazione o per finanziare lo svolgimento dell'attività economica o professionale di una persona fisica.

Il divieto di fissare penali per anticipata estinzione vale per i

contratti di mutuo stipulati dal 1° febbraio 2007.

Per i mutui stipulati in precedenza, l'Abi e le Associazioni dei consumatori hanno raggiunto un accordo per rideterminare, rispetto a quanto stipulato nei singoli contratti, la misura massima dell'importo della penale dovuta per l'estinzione anticipata o parziale dei mutui.

La legge Bersani inoltre ha disposto che l'ipoteca iscritta a garanzia di obbligazioni derivanti da un mutuo concesso da banche o finanziarie si estingue automaticamente alla data di estinzione dell'obbligazione garantita. A tal fine, il creditore

è tenuto a rilasciare al debitore una quietanza che attesti la data di estinzione dell'obbligazione e a trasmettere all'ufficio dei registri immobiliari dell'agenzia del Territorio la comunicazione entro 30 giorni dalla data di estinzione. Una volta ricevuta la comunicazione di estinzione, l'ufficio dei registri immobiliari la rende conoscibile ai terzi e, decorsi 30 giorni dalla data di estinzione dell'obbligazione, provvede alla cancellazione dell'ipoteca entro il giorno successivo.

La procedura di cancellazione dell'ipoteca invece si blocca (e l'ipoteca permane) se il creditore ritiene che sussista un

giusto motivo contrario all'estinzione.

Ancora, la legge Bersani ha inteso facilitare la sostituzione del vecchio mutuo con una nuova operazione, che il cliente ritenga economicamente più conveniente. È stato dunque disposto che la surrogazione della nuova banca alla vecchia banca non comporta il venir meno dei benefici tributari conseguiti con l'operazione di mutuo che è stata surrogata; inoltre, è previsto che all'operazione di surrogazione non si applichino né l'imposta sostitutiva né altre imposte.

Occorre ricordare infine che la legge ha introdotto il principio che le banche hanno "assoluto divieto" di addebitare al cliente le spese relative a predisposizione, produzione e spedizione della documentazione per ottenere il mutuo.

A. Bu.