

## Il passo d'avvio

PARTE IL CONFRONTO

# La proposta di acquisto apre la strada alla trattativa

**Nelle negoziazioni di maggior valore c'è lo scambio di una lettera di intenti**

PAGINA A CURA DI  
**Angelo Busani**

È eccezionale (e probabilmente solo teorica) l'ipotesi che una compravendita immobiliare si perfezioni istantaneamente, ossia con la stipula del contratto definitivo tra il compratore e il venditore, a immediato ridosso del loro primo contatto. Di norma, infatti, per giungere alla formazione di un accordo su un contratto di compravendita immobiliare, occorre il decorso di un lasso più o meno lungo di tempo, affinché tra i futuri potenziali contraenti (e/o i professionisti da questi incaricati), si possa svolgere un negoziato finalizzato a esaminare gli eventuali punti di conflitto, a scambiarsi idee e a proporre possibili soluzioni atte a risolvere le reciproche divergenze di interessi (principalmente dovute al fatto che il compratore intenda pagare il prezzo minore possibile e che il venditore, invece, punti a incassare quello maggiore possibile, entrambi con la pretesa di ottenere le clausole

contrattuali più favorevoli).

### Le negoziazioni di grande valore

La prassi del mercato immobiliare insegna che il percorso da compiere per giungere alla stipula di un contratto di compravendita immobiliare è caratterizzato, di solito, dallo svolgimento di una serie di fasi, articolate diversamente a seconda che si tratti di una negoziazione di grande valore o complessità, oppure una negoziazione senza evidenze di straordinarietà.

Nel caso della negoziazione di grande valore o complessità, solitamente accade che i potenziali contraenti si scambino una reciproca manifestazione di interesse (con una cosiddetta "lettera di intenti") e, successivamente, svolgono una trattativa (spesso con un vincolo di esclusiva, cioè assumendo l'obbligo di non intraprendere trattative "parallele" con altri potenziali contraenti), nel corso della quale vengono affrontati minutamente i problemi da risolvere e vengono via via concordate le clausole destinate a comporre il loro futuro contratto.

### Le negoziazioni minori

Nelle negoziazioni di minore complessità, invece, vi sono almeno tre possibili evenienze:

- si svolge una trattativa tra un potenziale venditore e un potenziale acquirente, in esito alla quale il potenziale acquirente formula una proposta d'acquisto (di solito,

mediante moduli prestampati) al potenziale venditore il quale, con la sua accettazione, provoca la conclusione del contratto proposto dal potenziale acquirente. Meno spesso potrebbe anche accadere il contrario: e cioè che la proposta sia formulata dal potenziale venditore e che l'accettazione sia espressa dal potenziale acquirente. L'esito, comunque, è il medesimo, e cioè si verifica la conclusione del contratto proposto;

- il potenziale acquirente, venuto a conoscenza (ad esempio: mediante la lettura di un annuncio pubblicitario su un giornale quotidiano, o per il tramite di una agenzia immobiliare) della disponibilità di un dato immobile per la vendita, formula (senza che sia svolta alcuna trattativa) una proposta di acquisto (di solito, mediante moduli prestampati) e la sottopone al potenziale venditore il quale, se l'accetta, determina la conclusione del contratto proposto dal potenziale acquirente;

- il potenziale venditore, ricevuta la proposta del potenziale acquirente, di cui al secondo punto, non esprime la propria accettazione, ma formula una contro-proposta: ad esempio, perché ritiene troppo basso il prezzo offerto dal potenziale acquirente, o perché non condivide taluna delle clausole contrattuali proposte dal potenziale acquirente. Questa contro-proposta può essere accettata dal potenziale acquirente (con il che si conclude il contratto

## Gli scenari

### 01 | NEGOZIAZIONI COMPLESSE

Nel caso della negoziazione di grande valore o complessità, solitamente accade che i potenziali contraenti si scambino una reciproca manifestazione di interesse (con una cosiddetta "lettera di intenti") e, successivamente, svolgono una trattativa (spesso con un vincolo di esclusiva), nel corso della quale vengono affrontati minutamente i problemi da risolvere e via via concordate le clausole destinate a comporre il loro futuro contratto

### 02 | NEGOZIAZIONI MINORI

Nelle negoziazioni di minore complessità vi sono almeno tre possibili evenienze: si svolge una trattativa tra un potenziale venditore e potenziale acquirente, in esito alla quale il potenziale acquirente formula una proposta d'acquisto che, se accettata, provoca la conclusione del contratto; il potenziale acquirente formula (senza che si sia svolta alcuna trattativa) una proposta di acquisto (mediante moduli prestampati) la cui accettazione determina la conclusione del contratto; il potenziale venditore, ricevuta la proposta dell'acquirente, formula una contro-proposta che può innescare una trattativa

proposto dal potenziale venditore), oppure può innescare la necessità di una trattativa finalizzata all'esame di tutti quegli aspetti dell'affare sui quali occorre trovare un accordo e che dovranno essere riflessi nelle clausole del contratto di compravendita che verrà stipulato ove le trattative abbiano un esito positivo.

### Il contratto

In tutte le tre ipotesi appena descritte, si è fatto cenno al fatto che si può addivenire alla stipula di un contratto mediante l'accettazione di una proposta.

Il contratto che in tal caso si forma è il contratto ipotizzato nella proposta accettata (il tutto, di solito, svolto mediante l'utilizzo di moduli prestampati): può trattarsi di un contratto definitivo (caso nel quale, se l'oggetto del contratto è un trasferimento immobiliare e la proposta e l'accettazione non sono state confezionate - come accade nella massima parte dei casi - in "forma notarile", occorre la riproduzione del contratto nella forma dell'atto pubblico, o della scrittura privata autenticata del contratto, concluso mediante accettazione della proposta, al fine della sua trascrizione nei registri immobiliari), ma può trattarsi anche di un "contratto preliminare". In quest'ultimo caso ne occorre poi la sua esecuzione, mediante la conseguente stipula di un "contratto definitivo".

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**I contenuti.** L'atto deve specificare se il prezzo richiesto è determinato a corpo oppure a misura

## Da indicare lo stato di fatto e di diritto

■ Affinchè l'accettazione di una proposta possa determinare la conclusione di un contratto, è necessario che, nella proposta, siano indicati tutti gli elementi necessari del futuro contratto che la proposta ipotizza. Volendo qui di seguito descrivere analiticamente quello che dovrebbe essere il contenuto "standard" di una proposta, si può dunque dire che in essa occorre indicare:

- la generalità del proponente e dell'oblatore (con questo termine, nel gergo giuridico, si definisce il destinatario di una proposta);

- l'indicazione del diritto e della aliquota del diritto che si intende compravendere (piena o nuda proprietà, usufrutto; intera piena proprietà o una quota di essa) e dell'immobile oggetto di tale diritto, specificandone i dati catastali e le ragioni

di coerenza con gli immobili limitrofi (e cioè l'indicazione dei confini), allo scopo di evitare ogni incertezza riguardo l'individuazione del bene in questione e, quindi, discongiurare l'evenienza di divergenze interpretative circa la definizione dell'esatto oggetto del contratto;

- il prezzo proposto per la compravendita (ovvero i criteri proposti per determinarlo), con la precisazione dei termini e delle modalità di pagamento. Deve inoltre essere specificato se il prezzo proposto sia stato determinato "a corpo" (e cioè si tratti di un importo forfettario, stabilito con riferimento all'immobile visto nella sua interezza, a prescindere dalla sua estensione), oppure "a misura" (e cioè se si tratti di un prezzo calcolato sulla base delle dimensioni del bene compravenduto: ad esempio, cinquemila euro

per ogni metro quadrato di superficie dell'immobile), dovendosi presumere che, in mancanza di indici di segno contrario, si tratterà di un prezzo determinato "a corpo". Ancora, bisogna indicare:

- l'indicazione dello "stato di fatto" (si pensi al caso che l'appartamento abbia impianti non "a norma") e dello "stato di diritto" (si pensi al caso che si tratti di un immobile attualmente condotto in locazione), in relazione al quale il proponente si dichiara disposto a concludere l'affare: qualora infatti nella proposta non vi siano particolari precisazioni sul punto, si deve probabilmente ritenere che il proponente acquirente intenda acquistare l'immobile "nello stato di fatto e di diritto in cui si trova" (cosicché l'acquirente non può pretendere che il venditore metta gli

impianti a norma e che gli sia consegnato un appartamento libero da rapporti di conduzione);

- l'indicazione di eventuali termini (in particolar modo, del termine di efficacia della proposta, del termine entro il quale il rogito notarile debba essere stipulato, del termine di consegna del bene compravenduto), o condizioni ai quali il proponente intenda subordinare la sua iniziativa. Si pensi al caso che il proponente (avendo la necessità di definire l'affare in un breve tempo) formuli la propria proposta, specificando che l'oblatore potrà accettarla entro il termine di tre mesi, dopodiché la proposta stessa si intenderà caducata; oppure, si pensi al proponente che intenda acquistare l'immobile libero da ogni ipoteca, e che quindi subordini l'efficacia della sua proposta alla cancellazione

di un gravame ipotecario iscritto sull'immobile a carico del proprietario potenziale venditore;

- l'indicazione della data di formazione della proposta: questa indicazione è necessaria ad esempio per stabilire la durata dell'efficacia della proposta, qualora ad esempio essa sia dichiarata valida per un certo periodo di tempo (ad esempio: per tre mesi dalla sua emissione);

- la sottoscrizione del proponente, senza la quale il documento recante la proposta non è considerabile in termini di "scrittura privata", con la conseguenza che si avrebbe in tal caso una proposta priva del requisito (imprescindibile nella contrattazione immobiliare) di dover essere redatta per iscritto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA