

La procedura

Nella proposta di acquisto le basi del futuro contratto

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, essendo di norma occorrente, per giungere alla formazione di un accordo su un contratto di compravendita immobiliare, il decorso di un lasso più o meno lungo di tempo, affinché si possa svolgere, tra i futuri potenziali contraenti (e/o i professionisti da costoro incaricati), 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 (e, principalmente, il fatto che il compratore intende pagare il prezzo minore possibile e che il compratore invece incassare quello maggiore possibile, entrambi con la pretesa di ottenere le clausole contrattuali a sé più favorevoli).

La prassi del mercato immobiliare insegna infatti 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 se-

Se l'affare è complesso i potenziali contraenti si scambiano una lettera di intenti e solo dopo avviano la trattativa

conda 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, svolgano una trattativa (spesso con un vincolo di esclusiva, e 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.

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 (potrebbe anche accadere il con-

trario – ma è infrequente – 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, 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 alcune delle clausole contrattuali proposte dal potenziale acquirente; questa contro-proposta può essere accettata dal potenziale acquirente (con il che si conclude il contratto 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.

In tutte le tre ipotesi appena descritte si è dunque fatto cenno al fatto che si può arrivare 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 – come già accennato – mediante l'utilizzo di moduli prestampati): può trattarsi di un contratto definitivo (caso

LA PROPOSTA

Deve essere identificato il bene
Si indicano lo stato di fatto e l'eventuale termine di validità

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, al che occorre poi la sua esecuzione, mediante la conseguente stipula di un contratto definitivo.

Il percorso

Dalla proposta al contratto

Se si vuole che l'accettazione di una proposta porti alla conclusione di un contratto, è necessario la proposta contenga gli elementi necessari del futuro contratto.

In particolare occorre che siano indicate:

- le generalità del proponente e del destinatario di una proposta);
- l'indicazione del diritto (o della quota di esso) che si intende compravendere (piena o nuda proprietà, usufrutto; intera piena proprietà o una quota di essa) e dell'immobile oggetto di tale diritto (specificando i dati catastali) per dare certezza sull'individuazione del bene in questione;
- il prezzo proposto per la compravendita, i termini e le modalità di pagamento;
- l'indicazione dello “stato di fatto” (ad esempio se l'immobile ha o meno impianti a norma) e dello “stato di diritto” (ad esempio se al momento della vendita è condotto in locazione) del bene in questione;
- l'indicazione del termine di efficacia della proposta, della data entro la quale il rogito notarile debba essere stipulato, del termine di consegna del bene compravenduto;
- l'indicazione della data di formazione della proposta (elemento necessario ad esempio per stabilire la durata dell'efficacia della proposta se essa è valida per un certo periodo di tempo);
- la sottoscrizione del proponente, senza la quale il documento non si può considerare “scrittura privata”

La lettera d'intenti

Se la negoziazione è particolarmente complessa le parti si scambiano una lettera d'intenti con la quale si impegnano a portare avanti una trattativa spesso con vincolo di esclusiva e quindi senza che altri potenziali contraenti possano intervenire sino ad una certa data

Affinché 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 descrivere analiticamente quello che dovrebbe essere il contenuto "standard" di una proposta, può dunque dirsi che in essa occorrerebbe indicare:

- le generalità del proponente e del destinatario di una proposta);
- l'indicazione del diritto e della aliquota di questo diritto che si propone di 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 all'individuazione del bene in questione e, quindi, di scongiurare l'evenienza di divergenze interpretative circa la definizione dell'esatto oggetto del contratto;
- il prezzo proposto per la compravendita (o 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, 5mila 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";
- 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

IL PREZZO

Va chiarito se l'importo è stabilito in maniera forfettaria oppure si intende a metro quadrato

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, eccetera) 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 il destinatario potrà accettarla entro il termine di tre mesi, dopodiché la proposta stessa si intenderà venuta meno; 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 valevole 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

L'impatto del fisco\1

Epoca di costruzione	Opzione per l'Iva	Acquirente	Iva	Reverse charge	Imp. di registro	Imp. ipotecaria	Imp. catastale	Imp. di bollo	Tassa ipotecaria
FABBRICATO ABITATIVO									
Venditore soggetto "privato"									
Qualsiasi	---	Soggetto qualsiasi	Fuori campo	-	9%	50	50	Esente	Esente
		Acquirente prima casa	Fuori campo	-	2%	50	50	Esente	Esente
Venditore impresa costruttrice (b)									
Costruito da meno di 5 anni	---	Soggetto qualsiasi	10%	No	200	200	200	230	90
		Acquirente prima casa	4%	No	200	200	200	230	90
Costruito da più di 5 anni	senza opzione	Soggetto qualsiasi	Esente	-	9%	50	50	Esente	Esente
		Acquirente prima casa	Esente	-	2%	50	50	Esente	Esente
	con opzione	Acquirente diverso da soggetto Iva	10%	No	200	200	200	230	90
		Acquirente soggetto Iva	10%	Si	200	200	200	230	90
		Acquirente prima casa	4%	No	200	200	200	230	90
Venditore impresa ristrutturatrice (c)									
Ristrutturato da meno di 5 anni	---	Soggetto qualsiasi	10%	No	200	200	200	230	90
	---	Acquirente prima casa	4%	No	200	200	200	230	90
Ristrutturato da più di 5 anni	senza opzione	Soggetto qualsiasi	Esente	-	9%	50	50	Esente	Esente
		Acquirente prima casa	Esente	-	2%	50	50	Esente	Esente

L'impatto del fisco\2

Epoca di costruzione	Opzione per l'Iva	Acquirente	Iva	Reverse charge	Imp. di registro	Imp. ipotecaria	Imp. catastale	Imp. di bollo	Tassa ipotecaria
	con opzione	Acquirente diverso da soggetto Iva	10%	No	200	200	200	230	90
		Acquirente soggetto Iva	10%	Si	200	200	200	230	90
		Acquirente prima casa	4%	No	200	200	200	230	90

Venditore impresa non costruttrice e non ristrutturatrice

---	---	Soggetto qualsiasi	Esente	---	9%	50	50	Esente	Esente
---	---	Acquirente prima casa	Esente	---	2%	50	50	Esente	Esente

Venditore banca e società di leasing (non costruttrici né ristrutturatrici) (f)

---	---	Soggetto qualsiasi	Esente	---	200	200	200	230	90
-----	-----	--------------------	--------	-----	-----	-----	-----	-----	----

ALLOGGIO SOCIALE (e)

Venditore impresa

Qualsiasi	con opzione	Acquirente diverso da soggetto Iva	10%	No	200	200	200	230	90
		Acquirente soggetto Iva	10%	Si	200	200	200	230	90
		Acquirente prima casa	4%	No	200	200	200	230	90

FABBRICATO STRUMENTALE (d)

Venditore soggetto privato

Qualsiasi	---	Soggetto qualsiasi	Fuori campo	---	9%	50	50	Esente	Esente
-----------	-----	--------------------	-------------	-----	----	----	----	--------	--------

Nota: (b) Per "impresa costruttrice" si intende qualsiasi soggetto Iva che costruisce; se si tratta di società, indipendentemente dal suo oggetto sociale.

(c) Per "impresa ristrutturatrice" si intende qualsiasi soggetto Iva che svolge interventi di cui all'art. 3, comma 1, lett. c), d) e f), d.P.R. 6 giugno 2001, n. 380, vale a dire interventi di restauro e risanamento conservativo, di ristrutturazione edilizia e di ristrutturazione urbanistica.

(d) Per "fabbricati strumentali" si intendono quelli accatastati nella categoria catastale A/10 (uffici) e nei gruppi catastali B, C, D ed E.

(e) La definizione di "alloggio sociale" è contenuta nel d.m. 22 aprile 2008.

(f) Si deve trattare di cessioni effettuate per riscatto di contratti di leasing o di cessioni di immobili già oggetto di contratti di leasing risolti per inadempimento dell'utilizzatore: art. 35, comma 10-ter.1, d.l. 4 luglio 2006, n. 223, convertito in legge 4 agosto 2006, n. 248.