



Dal preliminare al rogito senza errori

■ EVASIONE

1 Il valore catastale non mette al riparo dalle sanzioni fiscali

A fini di (illecito) risparmio fiscale, spesso negli atti di compravendita si dichiara un prezzo inferiore a quello effettivamente pattuito (le imposte infatti si calcolano applicando una data percentuale al prezzo dichiarato). Per stabilire quanto dichiarare nel rogito, dunque, si fa in genere riferimento al valore catastale e cioè al valore che si ottiene moltiplicando la rendita catastale del fabbricato per certi coefficienti di aggiornamento. Questa prassi si basa sulla considerazione che se si indica nel rogito un prezzo pari o superiore al valore catastale il Fisco non può esplicitare la cosiddetta «azione di accertamento di valore»: l'imposta di registro si basa infatti non tanto sul prezzo quanto sul valore dei beni trasferiti che, appunto, il fisco può controllare pretendendo la conseguente tassazione. Questa azione è però paralizzata, nel caso delle compravendite immobiliari, se viene superata la soglia del valore catastale, dichiarando un prezzo pari o superiore ad essa. Tuttavia, attenzione: un conto è l'accertamento di valore, altro conto è l'occlusione di corrispettivo. Se, infatti, il Fisco accerta che esistono somme non dichiarate, accorgendosi del «nero» vengono comunque applicate pesanti sanzioni pecuniarie.

■ CONTROLLI

2 Indagini sull'appartamento ma anche sul venditore

Nell'accingersi a una compravendita immobiliare, occorre effettuare una nutrita serie di controlli per accertare che tutto sia in regola. Accanto a quelli sullo stato di fatto dell'appartamento che si intende acquistare (che devono essere svolti personalmente dal potenziale acquirente, eventualmente con l'ausilio di un tecnico di fiducia: si pensi ad esempio al controllo degli impianti e della loro messa "a norma"), occorre procedere a verifiche documentali (a molte delle quali peraltro deve provvedere anche il notaio incaricato del rogito). Si tratta innanzitutto di controlli relativi alla persona del venditore. Ad esempio, si deve verificare se per caso non si tratti di un fallito, di un minore, di un interdetto, eccetera. Occorre verificare anche il suo stato coniugale: il fatto che si tratti di un soggetto non sposato oppure coniugato con un certo regime patrimoniale (come la comunione legale, la separazione dei beni o il fondo patrimoniale), comporta infatti notevoli differenze e necessità di particolari attenzioni. Inoltre, bisogna provvedere ai controlli dei documenti relativi al bene: il rogito o la successione ereditaria di provenienza, i dati catastali, il regolamento di condominio con le tabelle millesimali, le licenze di costruzione, il certificato di abitabilità, l'eventuale presentazione di istanze di condono edilizio.

■ IN AGENZIA

3 Se la proposta è irrevocabile dopo la firma scatta l'obbligo

Quando la compravendita è organizzata da un'agenzia immobiliare, il primo modulo con il quale ci si imbatte è la cosiddetta «proposta irrevocabile» (di vendita o di acquisto): un documento nel quale un soggetto esprime la propria volontà di vendere (o di acquistare) un dato bene a certe condizioni (economiche, temporali, eccetera). Se la proposta viene accettata — e cioè se il compratore accetta la proposta del venditore oppure se il venditore accetta la proposta dell'acquirente — il contratto si conclude definitivamente e non c'è più spazio per esprimere pretese ulteriori rispetto a quanto sta scritto nel documento accettato. È per questo che la proposta è un documento assai «delicato» che va vagliato con attenzione prima di essere firmato. Va inoltre sottolineato che la proposta può essere revocata dal soggetto che l'ha firmata fino a che essa non sia stata accettata dalla controparte: tuttavia, chi firma una proposta può disporre anche l'irrevocabilità per un dato periodo di tempo: in questo caso la facoltà di revoca è inibita. In genere l'irrevocabilità delle proposte diventa spesso una «regola» in quanto le agenzie, per evitare spiacevoli «pentimenti» dei loro clienti sulla complessa strada delle compravendite immobiliari, sollecitano appunto la firma di proposte munite della clausola di irrevocabilità per un certo periodo di tempo.

■ CAPARRE E ACCONTO

4 L'anticipo ha diversi effetti in base alla denominazione

Prima del rogito non solo occorre prestare attenzione alle somme che si sborsano (il più possibile limitate) ma anche alla loro qualificazione, dalla quale deriva infatti un differente trattamento in caso di «crisi» contrattuale. Normalmente, il primo pagamento che si effettua è la «caparra confirmatoria»: con questa qualificazione si ottiene il risultato che, se chi riceve la caparra non adempie gli obblighi assunti nel contratto preliminare, deve restituire alla controparte (che voglia sciogliersi dal contratto) il doppio della caparra ricevuta; se invece è inadempiente chi ha dato la caparra, la controparte può ritirarsi dal contratto e trattenere quanto ricevuto. Questi effetti (potere di sciogliere il contratto, di trattenere la caparra ricevuta o di pretendere il doppio di quella data) non si hanno se invece il pagamento effettuato è stato qualificato come «acconto». Dalla caparra «confirmatoria», infine, va distinta la caparra «penitenziale» che è invece la somma di cui viene concordato il pagamento da parte di chi, nel preliminare, ha ottenuto la possibilità di sciogliersi dal contratto stesso (indipendentemente dall'altro inadempimento).

■ PRELIMINARE

5 Una sentenza sostituisce il mancato adempimento

Il preliminare (detto «compromesso») è il contratto con il quale il proprietario di un immobile e il futuro acquirente si accordano per stipulare un contratto definitivo che trasferisce la proprietà di quell'immobile: il rogito. Si ricorre al contratto preliminare perché la particolarità del bene che si compravende impone in genere di fissare in anticipo termini e modi dell'affare rispetto alla stipula dell'atto notarile — di cui però è necessario avere sicurezza — in quanto entrambe le parti hanno bisogno di tempo per organizzarsi. Se il compratore o il venditore non adempiono l'obbligo di stipulare il contratto definitivo, il rimedio più classico è quello della richiesta di risoluzione del contratto e di risarcimento del danno. Poi, visto che normalmente al preliminare si versa una caparra confirmatoria, chi subisce l'inadempimento può recedere dal contratto e trattenere la caparra ricevuta (o pretendere il doppio di quella data). Un rimedio efficace è, infine, quello dell'esecuzione in forma specifica dell'obbligo di concludere un contratto: chi subisce l'inadempimento e sia comunque interessato a ottenere la proprietà dell'immobile può chiedere al giudice l'emissione di una sentenza al posto del contratto non concluso.

Il decalogo per compravendite più sicure

Per arrivare all'acquisto della casa si deve compiere il difficile cammino che, attraverso la firma della «prenotazione» e poi del contratto preliminare o «compromesso», conduce fino alla stipula del rogito notarile. **Attenti a cosa si firma.** La prima regola in questa fase è quella di non firmare nulla senza aver prima letto il testo da sottoscrivere con estrema attenzione e dopo aver capito esattamente tutto ciò che è scritto. L'acquirente può rendersi conto da subito del carattere particolarmente vessatorio di alcune delle clausole che gli vengono proposte: quando infatti gli viene richiesta una doppia firma sul medesimo modulo, ciò significa che il testo contiene condizioni di particolare favore per chi lo ha predisposte, delle quali lo stesso Codice civile diffida (pretendendo appunto una specifica approvazione mediante la duplice firma).

Due le regole fondamentali: firmare solo atti ben analizzati e versare somme molto ridotte



Verifiche indispensabili. Dalla visura catastale alla verifica sui vizi, i passaggi consigliati a chi compra casa (Corbis)

Lo stadio successivo alla stipula del compromesso è poi quello della firma del rogito davanti a un notaio. È la fase in cui le trattative giungono al momento più atteso, quello nel quale di norma il prezzo viene saldato e la proprietà trasferita all'acquirente, con la garanzia che tutta l'operazione è sotto il controllo del notaio. Quest'ultimo deve offrire una prestazione caratterizzata da un'estrema imparzialità nei confronti delle parti, posizione che è imposta dalla sua qualità di pubblico ufficiale.

Tra compromesso e rogito. È una fase di fondamentale importanza. È un periodo

spesso trascurato proprio perché comunemente si pensa che, una volta firmato il compromesso, altro non occorra che recarsi dal notaio per formalizzare il trasferimento di proprietà nel rogito. L'intervallo fra compromesso e rogito è invece delicato: infatti il venditore mantiene la proprietà e la disponibilità dell'immobile e incamera l'anticipo versatogli dal promesso acquirente, questi, invece, non ha in mano che l'impegno del proprietario di stipulare il rogito. Ad esempio, se il proprietaria

trovasse più conveniente vendere a terzi, pur dovendo restituire la caparra e risarcire i danni al futuro acquirente, quest'ultimo non ha alcuna arma da utilizzare a sua difesa. E anche se l'acquirente si oppone non solo deve affrontare un procedimento lungo e dispendioso, ma non ha nemmeno l'assoluta certezza dell'esito favorevole.

Per non parlare poi dell'ipotesi che il venditore fallisca: il curatore ha facoltà di sciogliere il contratto preliminare stipulato dal fallito e al promesso

acquirente resta solo la misera speranza di ottenere la restituzione del prezzo anticipato.

Il periodo di tempo che intercorre tra il compromesso e il rogito è fondamentale anche perché è normalmente in questo lasso temporale che si definiscono tutte le indagini necessarie sulle condizioni della vendita e sullo stato dell'edificio e sulla sua regolarità urbanistica ed edilizia in particolare. E non è raro il caso che la trattativa «salti» proprio perché questi accertamenti forniscono esiti negativi.

I documenti da esibire per il rogito. Il venditore deve procurare: a) il rogito di acquisto o la dichiarazione di successione in cui sia compreso l'immobile da vendere; b) le licenze e le concessioni edilizie, le eventuali varianti, il certificato di abitabilità/agibilità, le domande di condono edilizio con i bollettini di versamento dell'oblazione e dei contributi di urbanizzazione e le concessioni in sanatoria; 3) le planimetrie e i certificati catastali; 4) la copia del regolamento condominiale.

Quando al compratore, è opportuno che egli abbia, ai fini della agevolazione prima casa, un certificato di residenza nel comune dove è situata la casa acquistata oppure l'attestazione del datore del lavoro circa lo svolgimento dell'attività professionale nel comune medesimo. Sia venditore che compratore devono, inoltre, fornire le generalità esatte, comprovate da documento d'identità munito di fotografia non scaduto, il tesserino del codice fiscale, l'estratto per riassunto dell'atto di matrimonio o il certificato di stato libero o vedovile o la sentenza di separazione o di divorzio e/o la copia del rogito di convenzione matrimoniale. Per i rappresentanti, occorre l'eventuale procura in originale o copia autentica di data recente, mentre, se si tratta di società, occorre il certificato camerale dimostrativo dei poteri di firma e l'eventuale deliberazione del cda contenente l'autorizzazione al rappresentante statuario a stipulare l'atto.

PAGINA A CURA DI ANGELO BUSANI

■ MUTUO

6 Sul finanziamento in banca costi di provvigione e perizia

La disponibilità sul mercato di mutui a basso tasso e a durata anche lunghissima stimola non solo l'acquisto immobiliare anche da parte di soggetti che, altrimenti non potrebbero permetterselo, ma pure la propensione a contrarre debiti da parte di chi potrebbe tranquillamente finanziare l'acquisto immobiliare con risorse proprie. Chi, dunque, intende procedere con un finanziamento bancario, oltre a verificare il tasso degli interessi dovuti alla banca e la scansione temporale delle rate di rimborso da pagare alla banca medesima (si vedano i servizi nelle pagine successive *ndt*), deve prestare alcune altre attenzioni non sempre tenute nella dovuta considerazione. Ad esempio, il costo dell'istruttoria: spesso le banche pretendono una commissione di preparazione della pratica (c'è poi da considerare il costo dell'eventuale perizia tecnica sul valore dell'immobile); inoltre, se la pratica è organizzata da un'agenzia occorre pagare la relativa provvigione. Ancora, sono da valutare bene le spese da sostenere durante l'ammortamento (come le commissioni di incasso delle rate) e le commissioni dovute per il caso di estinzione anticipata. Infine è bene valutare l'opportunità di un'assicurazione al fine di estinguere il mutuo qualora il mutuatario incappi in eventi (morte, invalidità permanente) che incidano sulla sua capacità di produrre reddito.

■ ROGITO

7 Sotto la lente la «capacità» di tutti i soggetti coinvolti

Un'analisi accurata va anche svolta con riguardo alle qualità personali dei soggetti coinvolti in una compravendita immobiliare, anche se i controlli di questi aspetti rientrano tra i compiti specifici che spettano al notaio incaricato del rogito. Chi partecipa a un rogito deve possedere la capacità necessaria per formulare dichiarazioni giuridicamente valide: non hanno questa capacità ad esempio i minori e gli interdetti (se non rappresentati dai soggetti preposti a sostituirli, autorizzati dal giudice), mentre particolari attenzioni vanno prestate se intervengono al rogito soggetti inabilitati, falliti o per i quali sia stata effettuata la nomina dell'amministratore di sostegno. Un particolare controllo va poi fatto sulla procura esibita da chi si qualifica come procuratore di uno dei contraenti, per verificarne l'effettiva utilizzabilità. Va verificata la situazione coniugale di chi vende e di chi compra: se il venditore è coniugato in regime di comunione legale bisogna stabilire se per vendere l'immobile occorre il consenso di entrambi i coniugi; se il regime di comunione legale è invece quello vigente nel matrimonio dell'acquirente, occorre sapere che, se anche al rogito interviene uno solo dei coniugi, automaticamente l'acquisto immobiliare si verifica anche in capo all'altro coniuge.

■ LIMITI ED EFFETTI

8 Nulla la clausola che prevede una dichiarazione sottocosto

Come già anticipato (anche se ad altri fini) più sopra, è assolutamente sconsigliabile dichiarare nel rogito un prezzo inferiore a quello effettivamente pagato: un risparmio fiscale di qualche migliaio di euro potrebbe avere disastrose conseguenze. Basti pensare al caso in cui il venditore fallisca e l'acquirente si veda coinvolto nell'azione revocatoria: o al caso in cui il prezzo sia pagato dai familiari dell'acquirente e ne derivino problemi in sede di successione ereditaria; o, ancora, al caso in cui venga alla luce il diritto di prelazione di un terzo all'acquisto dell'immobile. Naturalmente, una parte non può mai opporsi alla richiesta dell'altra di dichiarare nel rogito l'intero prezzo: è nulla ogni clausola in questo senso che sia contenuta nel compromesso. Occorre, tuttavia, sciogliere un equivoco in cui spesso cade chi acquista un'abitazione e intende avvalersi di un mutuo: l'eventuale dichiarazione nel rogito di un prezzo inferiore a quello realmente pagato, non incide affatto sull'entità del mutuo che la banca può concedere. Infatti, il valore del mutuo è stabilito dalla banca mediante una perizia nella quale il tecnico incaricato, sulla base delle caratteristiche dell'immobile, indica il suo valore di mercato, indipendentemente da quanto è dichiarato nel rogito di acquisto.

■ VERSAMENTI

9 Si può pagare in contanti solo fino a 12.500 euro

Nella normalità dei casi si usa pattuire il pagamento di una caparra confirmatoria all'atto del compromesso (non superiore al 20% del prezzo complessivo) e il pagamento del saldo al rogito, momento nel quale avviene la consegna delle chiavi. Se si intendono pattuire pagamenti ante rogito ulteriori rispetto alla iniziale caparra oppure il pagamento di una caparra di importo elevato, è consigliabile garantirsi opportunamente (o con la trascrizione del contratto preliminare o mediante una fidejussione bancaria) per la loro restituzione in caso di «crisi» del rapporto contrattuale. I pagamenti non possono essere effettuati in contanti, se superano i 12.500 euro: quanto al pagamento con assegni, se in sede di compromesso si può tranquillamente ricorrere a quelli bancari, è assai consigliabile che invece, si ricorra all'assegno circolare. Al saldo del prezzo si può provvedere anche mediante accollo del mutuo che eventualmente il venditore abbia ancora in corso di ammortamento: se le condizioni economiche di quel mutuo sono in linea con quelle attualmente vigenti sul mercato, allora, invece di sostenere i costi di apertura di una nuova pratica, è meglio approfittare di quella già stipulata a nome del venditore.

■ DOPO LA CONCLUSIONE

10 Contro i vizi occulti la verifica sugli impianti e parti comuni

Con la stipulazione del rogito si verifica il passaggio di proprietà dell'immobile dal venditore all'acquirente, mentre il venditore diventa proprietario del denaro sborsato a saldo dall'acquirente. Se l'istruttoria della pratica è stata condotta con le dovute attenzioni, dopo il rogito non dovrebbero verificarsi problemi (come invero accade nella grandissima maggioranza dei casi). Tuttavia, in rari casi si verifica anche qualche episodio sfortunato, talvolta causato da disattenzioni nella fase preparatoria, talvolta invece causato da comportamenti truffaldini di uno dei contraenti. Non è possibile fare un inventario completo degli eventi che possono verificarsi: quindi, dando per scontata la correttezza del lavoro svolto dai professionisti coinvolti, si può sottolineare che l'acquirente di un immobile dovrebbe procedere (preferibilmente con l'ausilio di un tecnico esperto) alle verifiche «materiali» dell'immobile cui egli è interessato per non aver a che fare con la scoperta postuma di vizi, più o meno occulti. Un'attenzione particolare va quindi prestata allo stato di fatto del bene e delle sue dotazioni (impianti e loro messa a norma) e allo stato di fatto delle parti condominiali (per non trovarsi inaspettatamente ad affrontare spese tanto ingenti quanto impreviste).

Le parti essenziali del passaggio di proprietà

Punto per punto le diverse clausole contenute in un rogito per la vendita di un appartamento

Oggetto della compravendita	OGGETTO DEL TRASFERIMENTO Il signor MARIO ROSSI vende alla signora GIOVANNA BIANCHI che acquista la piena proprietà delle seguenti unità immobiliari facenti parte dell'edificio condominiale in Parma (PR), via _____ e precisamente: appartamento al piano terzo composto di soggiorno, disimpegno, bagno, camera, cucina e balcone, con annessa cantina e autorimessa al piano interrato.	Disciplina condominiale e altri patti particolari	PATTI E GARANZIE Il contratto in oggetto è stipulato ai seguenti patti e condizioni: a) a corpo, con impianti a norma di legge e regolarmente funzionanti; b) senza rapporti di condizione in corso; c) con tutti i diritti, obblighi, oneri costituiti o richiamati nel citato atto di provenienza; d) con tutti i diritti e gli obblighi del condominio edilizio a norma di legge e con la inerente quota di proprietà in ragione di ____/1000 sugli enti comuni di cui agli artt. 1117 e seguenti del codice civile, tra cui in particolare: l'area sulla quale sorge il fabbricato e quella cortella annessa, il vano scala e il vano ascensore da terra fino al terzo piano, il tetto; e) con garanzia di libertà da ipoteche, trascrizioni pregiudizievoli, oneri reali, privilegi anche fiscali; - con effetto per il godimento delle rendite e per il possesso utile e oneroso a far tempo da oggi.
Confini e dati catastali	Coerenze. Il descritto appartamento confina con: a nord _____, a est _____, a sud _____, a ovest _____. La cantina confina con: a nord _____, a est _____, a sud _____, a ovest _____. L'autorimessa confina con: a nord _____, a est _____, a sud _____, a ovest _____.	Prezzo	PREZZO - IPOTECA LEGALE Il prezzo è dichiarato dalle parti in euro _____ che la parte venditrice dichiara di aver già ricevuto dalla parte acquirente, cui ne rilascia ampia e finale quietanza di saldo con rinuncia all'ipoteca legale.
Titolo di proprietà del venditore	Identificazione catastale. Quanto sopra descritto è distinto al Catasto Fabbricati di Parma, zona censuaria _____ come segue: foglio _____, mappa _____ sub. _____, categoria _____, classe _____, vani _____, rendita catastale euro _____, metri quadrati _____, rendita catastale euro _____.	Agevolazioni fiscali	DISCIPLINA FISCALE E NORME FINALI La parte venditrice dichiara che il presente atto è soggetto ad Imposta sul Valore Aggiunto. La parte acquirente richiede l'applicazione al presente atto del trattamento tributario di cui all'articolo 1, nota II-bis, Tar. Parte I, allegata al d. P. R. 26 aprile 1986 n. 131, e a tal fine, dichiara quanto segue: a) I beni oggetto del presente contratto non sono "di lusso" ai sensi del d. M. Lavori pubblici 2 agosto 1969; b) la parte acquirente ha la propria residenza nel territorio del Comune ove sono ubicati i beni oggetto del presente contratto; c) la parte acquirente non è titolare esclusiva dei diritti di proprietà, usufrutto, uso e abitazione di altra casa di abitazione sita nel territorio del Comune in cui sono situati i beni oggetto del presente contratto; d) la parte acquirente non è titolare, neppure per quote, su tutto il territorio nazionale, dei diritti di proprietà, usufrutto, uso abitazione e nuda proprietà su altra casa di abitazione acquistata dallo stesso acquirente con le agevolazioni disposte dalle norme indicate nel comma 1, lettera c) della predetta nota II-bis); e) la parte acquirente prende atto della possibilità di decadenza dell'agevolazione fiscale qui richiesta in caso di cessione dei beni oggetto del presente contratto prima del decorso di cinque anni dalla data odierna.
Regime patrimoniale coniugale	PROVENIENZA Il fabbricato condominiale di cui fanno parte le unità immobiliari in oggetto appartiene alla parte venditrice per acquisto fattone con atto di compravendita ai rogiti del notaio _____ in data _____, rep. n. _____, registrato a _____ in data _____ al n. _____ trascritto a _____ in data _____ al n. _____ reg. part. _____.		
Abitazioni edificate	STATO CIVILE - ART. 2659 COD. CIV. Il signor Mario Rossi dichiara di essere celibe; la signora Giovanna Bianchi dichiara di essere coniugata in regime di separazione dei beni.		

Il ruolo / È pubblico ufficiale

Notaio «bipartisan» e garante di regolarità

Il notaio esercita un ruolo decisivo nella compravendita immobiliare. Nella sua qualità di pubblico ufficiale ha infatti la funzione di interpretare la volontà delle parti e di attribuire all'atto la pubblica fede, curando inoltre gli adempimenti di legge (registrazione, trascrizione alla Conservatoria dei registri immobiliari, voltura catastale, eventuale richiesta di attribuzione di rendita) necessari per il perfezionamento all'operazione. Come libero professionista, agisce a tutela dei legittimi interessi delle parti, e cioè dell'interesse del venditore di incassare il prezzo e di garantirsi il pagamento di quanto eventualmente dilazionato, e dell'interesse dell'acquirente che il bene acquistato sia venduto da chi ne è il legittimo proprietario e che sia libero da vincoli legali. Nessuna norma stabilisce che il notaio venga scelto dall'acquirente. Il prevalere della volontà del compratore corrisponde dunque a una clausola d'uso comunemente accettata e ritenuta giu-

sta perché trova spiegazione nel fatto che al professionista viene conferito l'incarico di fare tutte le indagini necessarie per tutelare gli interessi di chi compra, sia pur in un'ottica di equilibrata assistenza alle esigenze di entrambi i contraenti. Se l'acquirente non conosce personalmente un notaio, può rivolgersi parte acquirente di far conoscere al venditore con congruo preavviso (almeno 20-30 giorni) il nome del professionista a cui dovranno essere trasmessi i documenti necessari per il rogito. Nel caso di acquisto di un appartamento in un condominio nuovo, l'acquirente non deve diffidare dell'invito del costruttore di recarsi presso il suo notaio di fiducia, incaricato di organizzare le singole vendite nell'ambito della complessiva disciplina dei rapporti condominiali, in quanto il venditore ha l'esigenza di gestire l'intera operazione nel modo meno dispersivo. Il notaio infatti ha sempre il dovere di mantenere l'equidistanza delle parti. Conoscendo a fondo la situazione del condominio e avendo già rogato altri contratti per appartamenti nello stesso edificio, garantisce all'acquirente una prestazione professionale qualificata e a costo più moderato (dal 10 al 15 % in meno) del normale. Anche in questo caso, comunque, il venditore non può opporsi alla richiesta dell'acquirente di valersi dell'opera di un notaio di sua fiducia, cui consegnerà quindi la documentazione necessaria. Ed è comunque consuetudine anche dei notai di fornire all'acquirente la documentazione necessaria per un rogito di cui gli fossero in possesso, per consentirgli la scelta di un altro professionista. In linea di massima comunque è preferibile rivolgersi a un professionista di fiducia o quanto meno a un esperto della materia prima della firma di qualsiasi impegno. Capita molto spesso, infatti, che i notai vengano interpellati quando l'acquirente ha già sottoscritto qualche documento o versato la caparra. In questo caso il notaio non sempre può assicurare all'utente la tutela che si aspetta.

La scelta del professionista viene fatta dall'acquirente

al consiglio dell'Ordine presso ogni distretto notarile (coincidente normalmente con ogni provincia) per ottenere un elenco dei notai. L'indicazione di uno studio notarile nel compromesso dovrebbe quindi essere intesa come fatta a titolo indicativo. È sempre salva quindi la facoltà della