

## Casa &amp; ristrutturazioni

## Il preliminare

VERSO IL ROGITO



**Proposta irrevocabile.** È il modulo in cui ci si imbatte utilizzando l'agenzia

**La trattativa.** In questa fase si devono effettuare indagini catastali e patrimoniali

# Il compromesso «fissa» l'affare

Il primo contratto si rivela decisivo su data e condizioni del passaggio

PAGINA A CURA DI  
Angelo Busani

Con il contratto preliminare (detto "compromesso") l'attuale proprietario di un immobile e il futuro acquirente dello stesso convengono di stipulare, entro una certa data e a determinate condizioni (in particolare a determinate condizioni economiche), un contratto definitivo

## TEMPO E SICUREZZA

Sono i due elementi che rendono indispensabile nel settore immobiliare un'intesa in anticipo tra chi vende e chi compra

(detto "rogito") avente a oggetto il trasferimento della proprietà di quell'immobile.

Nella contrattazione immobiliare si ricorre al contratto preliminare (conosciuto in altri settori ove si passa subito al contratto definitivo) perché la particolarità del bene che si compravende

de impone nella maggior parte dei casi di fissare in anticipo i termini dell'affare rispetto alla stipula dell'atto notarile, in quanto entrambi i contraenti hanno bisogno di tempo per organizzarsi materialmente (ma con la sicurezza di aver seriamente programmato l'evento del rogito): ad esempio spesso il venditore deve trovare un'altra sistemazione abitativa, traslocare, eccetera, mentre il compratore ha necessità di organizzare un mutuo, la vendita di un altro appartamento e, anch'egli, un trasloco. Dal compromesso vanno tenute distinte la proposta di vendita o di acquisto.

## La proposta

Infatti, 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): la proposta è un documento nel quale un soggetto esprime la propria volontà di vendere (o di acquistare) un dato bene a certe

condizioni (economiche, temporali, eccetera).

Solo qualora la proposta venga 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 (salvo ovviamente che le parti concordemente pattuiscono clausole ulteriori). È per questo che la proposta è un documento assai "delicato" che deve essere 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 la irrevocabilità (per un dato periodo di tempo), di modo che la facoltà di revoca è inibita. Se quindi la proposta è di norma revocabile, va notato che l'irrevocabilità delle proposte di

venta 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 della loro irrevocabilità per un certo periodo di tempo.

## Tutti i controlli

Nel compromesso è indispensabile individuare con esattezza ciò che si intende compravendere, indicare il prezzo pattuito e la scansione temporale dei pagamenti e stabilire la data entro la quale il rogito deve essere stipulato.

Nell'accingersi alla stipula di un compromesso inoltre, occorre effettuare una serie di controlli per accertare che tutto sia in regola: accanto alle verifiche sullo stato di fatto dell'appartamento che si intende acquistare (che devono essere svolte personalmente dal potenziale acquirente, eventualmente con l'ausilio di un tecnico di fiducia. Si pensi ad esempio al controllo

## La differenza

### Compromesso

Nel preliminare vengono spesso decisi tutti i dettagli della compravendita; componenti essenziali sono l'individuazione dei confini e delle pertinenze dell'immobile, il suo prezzo, la scadenza di pagamento, la data dell'atto finale (rogito).

### Proposta irrevocabile

È una proposta unilaterale scritta, con cui l'acquirente s'impegna a comprare a un certo prezzo. L'obbligo preso è irrevocabile per un certo periodo, entro il quale il venditore potrà inviare una lettera di accettazione della proposta. Il passo successivo è in genere la firma del compromesso. Alla firma dell'impegno, l'acquirente versa una certa cifra, a titolo di "acconto", destinata a trasformarsi al compromesso in "caparra".

degli impianti e della loro messa "a norma"), occorre procedere a verifiche documentali (a molte delle quali peraltro provvede anche il notaio che si incarica della stipula del compromesso o del rogito).

Si tratta di controlli inerenti la persona del venditore — ad esempio, si deve verificare se per caso non si tratti di un fallito, un minore o un interdetto — e il suo stato coniugale: il fatto che si tratti di un soggetto non sposato oppure coniugato con un certo regime patrimoniale (la comunione legale, la separazione dei beni o il fondo patrimoniale), comporta notevoli differenze e necessità di particolari attenzioni. Inoltre occorre provvedere ai controlli dei documenti che ineriscono il bene compravenduto: il rogito o la successione ereditaria di provenienza, i dati catastali, il regolamento di condominio con le tabelle millimetri, le licenze di costruzione, il certificato di abitabilità, l'eventuale presentazione di istanze di condono edilizio.

**I pagamenti.** Dall'anticipo al saldo

## Caparra, costa fare dietrofront

Nella fase anteriore al rogito non solo occorre prestare attenzione all'entità delle somme che si sborsano — che va limitata il più possibile — ma anche alla "qualificazione" delle stesse: da come queste somme sono "denominate" deriva infatti un differente trattamento in caso di "crisi" contrattuale.

Normalmente, il primo pagamento che si effettua viene denominato "caparra confirmatoria": con questa si ottiene il risultato che, se chi riceve la caparra si rende inadempiente rispetto agli obblighi assunti nel contratto preliminare, egli deve restituire alla controparte (che intenda sciogliersi dal contratto) il doppio della caparra ricevuta; se invece è inadempiente chi ha dato la caparra, la controparte può recedere dal contratto e trattenersi quanto ricevuto. Gli effetti di poter sciogliere il contratto, trattenere la caparra ricevuta e pretendere il doppio di quella data non si hanno se, invece, il pagamento effettuato è stato qualificato come "acconto".

Dalla caparra "confirmatoria" va tenuta distinta la caparra "penitenziale" che è invece la somma di cui viene convenuto il pagamento da parte del soggetto che nel contratto preliminare abbia conseguito la possibilità di sciogliersi dal contratto stesso (indipendentemente dall'altro inadempimento).

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 all'iniziale caparra oppure il pagamento di una caparra di importo elevato, è consigliabile garantirsi opportunamente (o con la trascrizione del contratto). I pagamenti

di quella già stipulata a nome del venditore.

A proposito della consegna del bene, è invece facoltà dell'acquirente non saldare interamente il pagamento di vendita nell'ipotesi in cui il rilascio dell'immobile da parte del venditore non avvenga. Rientra, nel più ampio ambito degli accordi tra le parti, scegliere una delle molteplici soluzioni possibili: pagamento integrale senza consegna, con concessione quindi al venditore di un termine ultimo per il rilascio dell'immobile; previsione di una penale; pagamento del saldo prezzo solo alla consegna; in tale ultimo caso sarà, però, necessario dopo il contratto di compravendita, un ulteriore atto, cosiddetto di quietanza, con il quale il venditore, consegnando l'immobile e ricevendo il saldo prezzo dell'acquirente, rilascia a quest'ultimo ricevuta liberatoria del pagamento del prezzo di vendita.

Se si intendono pattuire pagamenti ante rogito ulteriori rispetto all'iniziale caparra oppure il pagamento di una caparra di importo elevato, è consigliabile garantirsi opportunamente (o con la trascrizione del contratto). I pagamenti

## Le definizioni

### Caparra confirmatoria

Se chi ha ricevuto la caparra è inadempiente, dovrà restituire il doppio della somma all'altra parte; se è inadempiente chi dà la caparra, l'altro contraente può recedere dal contratto e trattenere la caparra ricevuta

### Caparra penitenziale

È il corrispettivo che una delle parti contraenti (se cambia idea) versa all'altra per il solo "disturbo" causato dal venimento dell'impegno assunto di

giungere alla stipula del rogito

### Clausola penale

Con questa clausola le parti convengono che, in caso di inadempimento di una di esse, l'entità di tutti i danni subiti dall'altra parte sia determinata in un dato ammontare

### Acconto

È una pura anticipazione di una parte del prezzo. Se per qualche motivo il rogito non si stipula, l'acconto va restituito

**Il ruolo del notaio.** Diritti e obblighi nella compravendita

## Garante dell'imparzialità

L'acquisto della casa è sempre un passaggio molto importante della nostra vita. Così come la vendita di un immobile sigla momenti densi di significato: dall'investimento, alla trasformazione del patrimonio, dalla necessità ai cambiamenti generazionali. In tutti e due i casi l'acquisto o la vendita di un immobile non sono cose da prendere alla leggera.

Si tratta infatti di operazioni estremamente complesse e dense di insidie. Proprio per garantire il più elevato livello di sicurezza e serietà nell'acquisto di beni di così rilevante valore, quasi tutti gli ordinamenti delle moderne nazioni hanno riservato ad una particolare figura giuridica, il notaio, il compito di assicurare il buon esito dell'investimento.

Con il suo intervento, il notaio, infatti, ponendosi in situazione di imparzialità rispetto al venditore ed all'acquirente, garantisce tanto l'uno che l'altro, assumendo su di sé la piena, incondizionata e, soprattutto, gravosa responsabilità in merito alla positiva conclusione sotto ogni punto di vista, della compravendita. Proprio per questi motivi egli è in grado di fornire tutte le informazioni utili o necessarie per il buon esito dell'affare.

È importante, dunque, fin dai primi passi nel percorso da compiere per l'acquisto di una

casa, muoversi fin da subito con il piede giusto e con l'assistenza di consulenti qualificati; e quindi è utile rivolgersi al notaio (così come a qualsiasi altro professionista esperto nella materia della contrattazione immobiliare) per venire a conoscenza delle insidie, tanto per chi vende quanto per chi acquista, che possono nascondersi dietro una (apparentemente) banale compravendita.

Il momento centrale del rapporto con il notaio è quello dell'atto di compravendita (il

## Chi decide

### La scelta del notaio

È assolutamente libera e rimessa alla discrezionalità delle parti, anche se in genere riservata alla parte acquirente dato che è quella che paga, salvo diverso accordo

### Competenza

Nonostante il notaio non possa fisicamente recarsi fuori del territorio di sua competenza, egli comunque può, sempre restando nella sede assegnata, esercitare la sua opera professionale relativamente ad immobili ovunque posti sul territorio nazionale

"rogito"). Le novità di questi ultimi mesi riguardano le indicazioni obbligatorie sull'agente immobiliare (si veda la pagina precedente) e l'obbligo per i contraenti di indicare il corrispettivo effettivamente pattuito, con sanzioni per chi lo occultava (anche solo in parte) dal 50 al 100% della differenza tra imposta dovuta e quella già versata. Inoltre, le parti hanno l'obbligo di rendere dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà con indicazione analitica delle modalità di pagamento.

La scelta del notaio è assolutamente libera e rimessa alla discrezionalità delle parti: tuttavia nell'ambito delle compravendite immobiliari la scelta del notaio è in genere riservata alla parte acquirente essendo la stessa onerata del pagamento dei compensi spettanti al notaio, salvo diverso accordo.

Nonostante il notaio non possa fisicamente recarsi fuori del territorio di sua competenza, egli comunque può, sempre restando nella sede assegnata, esercitare la sua opera professionale relativamente ad immobili ovunque posti sul territorio nazionale: a titolo esemplificativo le parti di una compravendita di un immobile sito a Palermo possono comunque recarsi presso un notaio di Torino affinché lo stesso provveda alla stipula del contratto.

**Registri immobiliari.** Rischio aste e fallimenti

## Con la trascrizione al riparo da ipoteche

Nel Codice civile già da anni (per effetto della legge 31 dicembre 1996 n. 669) esiste un efficace rimedio per non avere brutte sorprese in sede di trattativa immobiliare.

Questo sistema di tutela si impernia sulla trascrizione del contratto preliminare (detto anche "compromesso", nel gergo commerciale) nei registri immobiliari. In altri termini, per avere questa tutela occorre stipulare il contratto preliminare nella forma della scrit-

tura privata autenticata o dell'atto pubblico (non basta la semplice scrittura privata non autenticata) e poi pubblicarlo nei registri tenuti dall'agenzia del Territorio.

La trascrizione del compromesso nei registri immobiliari ha un duplice rilievo:

a) da un lato, non ha effetto nei confronti dell'acquirente qualsiasi formalità che pervenga nei registri immobiliari successivamente alla data in cui è pubblicato il contratto prelimi-

nare; quindi divengono indifferenti per l'acquirente qualsiasi ipoteca, volontaria o giudiziale, e qualsiasi formalità pregiudizievole come sequestri e pignoramenti, che, in mancanza di trascrizione, nella maggior parte dei casi pregiudicherebbero irrimediabilmente le sorti della contrattazione e determinerebbero la perdita dei pagamenti fino a quel punto sborsati dall'acquirente;

b) d'altro lato, se l'immobile promesso in vendita con preliminare trascritto andasse all'asta a seguito di una procedura esecutiva, anche fallimentare, la distribuzione del ricavato dell'asta stessa vedrebbe il promissario acquirente come creditore privilegiato.

**Contro il default.** La fidejussione di chi vende

## Più tutele sull'acquisto diretto dal costruttore

Maggiori tutele per chi acquista case in corso di costruzione sono arrivate, dopo anni di attesa, con il Dlgs 20 giugno 2005, n. 122, in vigore dal 21 luglio dello stesso anno.

Il decreto non si applica in modo generalizzato a tutte le operazioni immobiliari, ma solo a quelle negoziazioni di edifici ove il venditore (denominato dalla legge "costruttore") sia un soggetto che vende un immobile, costruito da lui medesimo o da altri.

La legge prevede quindi che in sede di stipula del contratto preliminare, il venditore debba rilasciare un'apposita fidejussione (bancaria o assicurativa) che garantisca tutte le somme consegnate o ancora da consegnare prima dell'atto definitivo di compravendita (coincidente dunque con il rogito notarile) e fino a tale momento.

Altra importante novità è costituita dall'obbligo gravante sul costruttore o sul venditore

di immobili in costruzione di rilasciare all'acquirente una polizza assicurativa che, per almeno dieci anni, tenga indenne l'acquirente dai danni derivanti da rovina totale o parziale dell'edificio o da gravi difetti costruttivi delle opere.

Infine, la legge completa il rafforzamento della tutela dell'acquirente, estendendo anche al promissario acquirente il diritto al frazionamento del mutuo e dell'ipoteca gravante sull'immobile in costruzione, e il correlativo divieto di procedere alla vendita prima della suddivisione in quote del finanziamento e frazionamento o della cancellazione dell'ipoteca o del pignoramento, ove non accollati.

## DOMANDE E RISPOSTE

### Rogito e valore da dichiarare

**1** Vorrei fosse chiarito, in materia di accertamento nella compravendita di immobili, la differenza fra valore di mercato del bene (o valore venale in comune commercio) in caso di contratti soggetti a imposta di registro e valore normale (o di cessione?) per i contratti soggetti a Iva. Mi riferisco, naturalmente, alle nuove norme della legge 248 dell'11.8.2006.

In seguito alle novità introdotte con l'articolo 35, comma 23-ter del Dl 223/2006 (che ha inserito il nuovo comma 5-bis all'interno dell'articolo 52 del Dpr 131/86), l'azione di "accertamento di valore" da parte dell'Amministrazione è preclusa per le sole compravendite concluse tra persone fisiche prive di partita Iva e che abbiano a oggetto abitazioni. Relativamente alle compravendite aventi per oggetto qualsiasi tipo di immobile e che abbiano un soggetto Iva nella qualità di venditore, quindi realizzate in ambito Iva, la base imponibile è in ogni caso il prezzo dichiarato nell'atto.

La nuova disposizione prevede infatti che le norme sulla valutazione catastale degli

immobili oggetto di trasferimento si applichino solo alle compravendite per le quali l'imposta di registro venga calcolata sul valore catastale rivalutato indipendentemente dal prezzo dichiarato nel contratto (articolo 1, comma 497 della legge 266/2005).

Questo significa che l'azione di "accertamento di valore" da parte dell'Amministrazione è preclusa per le sole compravendite concluse tra persone fisiche prive di partita Iva e che abbiano a oggetto abitazioni. Per le compravendite realizzate in ambito Iva, il Dl 223/2006 sancisce inoltre il potere di rettificare le dichiarazioni Iva: nelle vendite di fabbricati, il valore del mutuo contratto dall'acquirente per finanziare l'acquisto di un immobile deve intendersi come indice presuntivo del valore normale del bene compravenduto. Va segnalato infine che l'articolo 35, comma 4, Dl 223/2006 ha soppresso l'articolo 15 del decreto "Dini" numero 41/1995.

Quest'ultimo provvedimento riconobbe all'Amministrazione finanziaria il potere di rettificare il prezzo dichiarato nella compravendita di fabbricati classificati nei gruppi A, B e C qualora esso non risultasse almeno pari al valore del

fabbricato determinato secondo il criterio catastale di cui all'articolo 52, Dpr 131/86, salvo che da atti o documenti il corrispettivo non risultasse di maggiore ammontare. La risoluzione 62/E del 29 aprile 1996, al riguardo, precisò tuttavia che quello stabilito dall'articolo 15, Dl 41/95, altro non è che un "criterio selettivo" idoneo a indirizzare l'attività di controllo. La circolare 83/E/T del 9 aprile 1999, inoltre, stabilì che la facoltà di rettifica prevista dall'articolo 15 in questione opera a condizione che il corrispettivo emerga da prove di natura documentale.

(Albino Leonardi)

### Le tasse sull'acquisto all'asta

**2** Mi sono aggiudicato all'asta un appartamento (categoria A/2, classe 3, rendita catastale 383,47) per me seconda casa al prezzo di 100 mila euro; le imposte di registro per il trasferimento saranno calcolate sul prezzo di aggiudicazione o le vigenti disposizioni permettono di calcolarle sul valore catastale aggiornato? All'incirca, quanti e quante saranno le spese totali?

In base al comma 5-bis all'interno

dell'articolo 52 del Dpr 131/86 la valutazione catastale degli immobili oggetto di trasferimento si applica solo alle compravendite per le quali l'imposta di registro venga calcolata sul valore catastale rivalutato indipendentemente dal prezzo dichiarato nel contratto. Tali compravendite, secondo l'articolo 1, comma 497, della legge 266 del 2005 (Finanziaria 2006), sono quelle realizzate tra persone fisiche e aventi per oggetto immobili abitativi e relative pertinenze. In questo caso, infatti, l'acquirente può chiedere al notaio di applicare l'imposta di registro, ipotecaria e catastale, sul valore catastale, a prescindere dal corrispettivo riportato nell'atto.

In assenza di questi requisiti, la base imponibile segue le regole ordinarie ed è dunque costituita dal prezzo del bene indicato nel contratto. La disposizione è modellata sugli atti di cessione volontaria, e per stabilire se la si possa estendere ai trasferimenti coattivi occorre tener presente dell'assenza di indicazioni precise al riguardo sia nella normativa sia nella prassi ufficiale. In questo caso, pertanto, si confrontano due tesi, la prima basata sul dato letterale della norma, la seconda tendente a estendere il trattamento favorevole

previsto per gli atti volontari alle vendite coattive. A sostegno dell'interpretazione letterale, il comma 497, facendo riferimento all'articolo 52, commi 2 e 4, del Dpr 131/86 e alla presenza di un notaio, presuppone l'applicabilità della disposizione alle sole cessioni volontarie (in questo senso, si veda lo Studio numero 116/2005/T, nonché la circolare Assonime numero 7 del 7 febbraio 2006).

Inoltre, l'articolo 44 del Dpr 131, per cui la base imponibile per la tassazione dei decreti di trasferimento è data dal prezzo di aggiudicazione, non è stato modificato dalla Finanziaria.

In base alla tesi opposta, un diverso trattamento fiscale tra cessioni volontarie e vendite coattive non trova alcun fondamento e rischia il rinvio alla Consulta per violazione dell'articolo 3 della Costituzione. Pur preferendo la lettura costituzionalmente orientata della norma, con la conseguenza di rendere applicabile la tassazione sui valori catastali anche alle vendite coattive, si ritiene opportuno suggerire un atteggiamento prudenziale, volto — in attesa che le Entrate si pronuncino — a effettuare il pagamento dei tributi calcolandoli sul prezzo di aggiudicazione, salvo richiedere subito

dopo il rimborso tra quanto versato e l'importo dovuto in base alla tassazione sul valore catastale. Scegliere l'altra via, rappresentata dal pagamento immediato sul valore catastale con il rischio di dover poi procedere al versamento del residuo con gli interessi, come paventato da alcuni tribunali, determinerebbe infatti uno strascico che in genere l'aggiudicatario preferisce evitare. Ciò detto, non è possibile preventivare l'esborso dovuto ai fini delle imposte indirette (7% di imposta di registro, 2% di imposta ipotecaria e 1% di imposta catastale) se non si conosce il corrispettivo della vendita.

(Albino Leonardi)

### Quando chi vende è una società

**3** Devo comprare la mia prima abitazione da una società Srl (la quale un paio di anni fa l'aveva comprata all'asta). L'imponibile fiscale è il valore catastale o il valore di mercato?

Nelle cessioni soggette a Iva, anche se esenti dall'applicazione dell'imposta, la base imponibile è rappresentata dal prezzo effettivamente pattuito e dichiarato nel contratto. (Angelo Busani)