

Rogiti garantiti dal conto ad hoc del notaio

Chi acquista casa ha ora la possibilità di fermare il pagamento fino alla trascrizione nei Registri immobiliari

Angelo Busani

Al riparo da ipoteche «tardive» e vendite doppie. Contro le brutte sorprese, la compravendita immobiliare può diventare più sicura con il conto di deposito. Questo l'obiettivo delle nuove norme (commi 63 e seguenti della legge sulla concorrenza, la 124 del 2017) che consentono all'acquirente di chiedere al notaio di trattenere il prezzo fino a che il contratto non è trascritto nei Registri immobiliari.

I rischi delle compravendite

Il sistema dei Registri immobiliari, nei quali devono essere pubblicati i contratti di compravendita, è impostato sul principio della «priorità temporale». Vale a dire che, utilizzando come esempio la situazione più estrema che può verificarsi, se il venditore Tizio vende lo stesso immobile prima a Caio e poi a Sempronio, incassando il prezzo da entrambi e poi volatilizzandosi con il denaro, tra l'acquisto di Caio e l'acquisto di Sempronio prevale quello che per primo (tramite il notaio che ha rogato la compravendita) viene trascritto nei Registri immobiliari.

Un'altra ipotesi, più plausibile, è quella del venditore Tizio che, trovandosi in una situazione debitoria, viene raggiunto da un'ipoteca giudiziale (sequestro, pignoramento, domanda giudiziale eccetera) nel tempo che passa tra l'ultima ispezione che il notaio rogante ha compiuto nei Registri immobiliari per verificare la «libertà» dell'immobile dai «gravami pregiudizievoli» - verifica che di solito avviene nell'imminenza della stipula del contratto.

to di compravendita - è il momento in cui il notaio stesso trascrive il contratto nei Registri (il che avviene, di solito, nel giro di qualche giorno dopo la firma del rogito).

Pur con tutta la diligenza che il notaio può mettere nello svolgimento delle sue attività (e pur considerando che ogni notaio è comunque obbligatoriamente assicurato contro queste spiacevoli evenienze, per fortuna non frequenti, ma sempre possibili), il compratore può trovarsi nella spiacevole situazione di aver pagato il prezzo e di non aver comprato nulla oppure di aver comprato un bene gravato da vincoli a favore di altri soggetti.

La precauzione più efficace è quella di stipulare il contratto preliminare (il «compromesso») in una forma che ne permetta la trascrizione nei Registri immobiliari: non solo questa trascrizione, infatti, fa da scudo a qualsiasi formalità pregiudizievole che possa cadere sul venditore nel periodo tra il compromesso e il rogito, ma consente anche al compratore, se per qualsiasi motivo non si procede alla stipula del rogito, di non perdere il denaro impiegato per pagare accenti o caparre. Infatti, nel caso di un'eventuale esecuzione a carico dell'immobile, il credito del promissario acquirente è un «credito privilegiato»: cioè dev'essere soddisfatto, nel ripartire il ricavato dall'espropriazione a carico dell'immobile, con priorità rispetto agli altri debiti.

Dopo la legge concorrenza

Se invece non c'è stata la trascrizione del contratto preliminare, si può ora ricorrere, grazie alla

modifica introdotta dalla legge 124/2017, al deposito del prezzo nelle mani del notaio incaricato della stipula del contratto di compravendita: è una facoltà che non deve essere concordata con il venditore, ma che il compratore può esercitare unilateralmente. Il venditore non vi si può opporre e il notaio deve soddisfare la richiesta del cliente. Se dunque il prezzo viene versato al notaio, questi stipula il contratto di compravendita, lo trascrive nei Registri Immobiliari e, solo dopo aver accertato che tutta la procedura è andata a buon fine, versa il denaro al venditore. È un iter che non dura più di 2-5 giorni lavorativi e dal quale, quindi, il venditore non ha particolare nocimento.

IN EVIDENZA

La segnalazione

■ Sul Sole 24 Ore di martedì scorso, 5 settembre, le prime indicazioni sulle nuove modalità degli acquisti di immobili, con il conto dedicato del notaio

Radio24

I nuovi rogiti a «Due di denari»
Questa mattina, dalle 11 alle 12 su Radio 24, Debora Rosciani e Mauro Meazza fanno il punto con gli esperti sulle novità per gli acquisti della casa dopo le innovazioni introdotte per notai, venditori e acquirenti dalla legge sulla concorrenza

sta del cliente. Se dunque il prezzo viene versato al notaio, questi stipula il contratto di compravendita, lo trascrive nei Registri Immobiliari e, solo dopo aver accertato che tutta la procedura è andata a buon fine, versa il denaro al venditore. È un iter che non dura più di 2-5 giorni lavorativi e dal quale, quindi, il venditore non ha particolare nocimento.

Inoltre, se sull'immobile gravano vincoli a favore di terzi (si pensi alla compravendita di un appartamento sul quale sia iscritta un'ipoteca a garanzia di un mutuo che il venditore ha in corso di ammortamento), il notaio provvede al saldo di quanto dovuto a tutti coloro che sono titolari di un gravame sull'immobile e corrisponde infine al venditore la differenza tra quanto ricevuto in deposito e quanto si è reso occorrente per «ripulire» l'immobile da queste limitazioni.

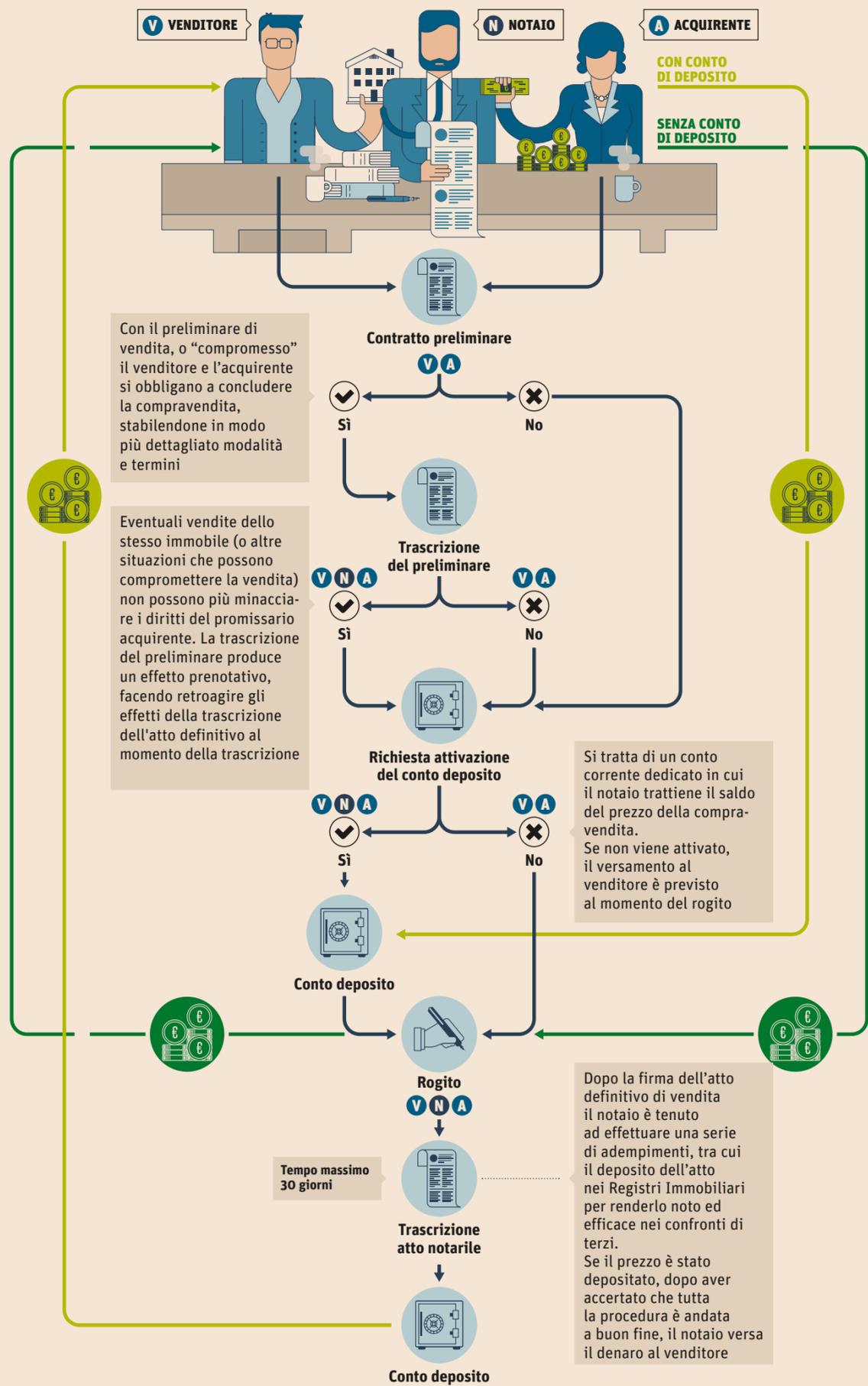
Il denaro depositato nelle mani del notaio è sottoposto a una rigida blindatura:

- il notaio deve avere un conto corrente dedicato sul quale far confluire il denaro ricevuto dai clienti in deposito;
- il notaio non può lucrare interessi prodotti e non può utilizzare quel denaro per altro fine se non per pagare il venditore (al netto del denaro utilizzato per la liberazione dell'immobile da eventuali gravami);
- le giacenze di quel conto corrente sono impignorabili dai creditori personali del notaio, non fanno parte della successione del notaio, non entrano nel regime di comunione dei beni del notaio, se egli si trova in questo regime.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'iter della compravendita

Le tappe (in blu) che scandiscono una tradizionale compravendita immobiliare, dall'eventuale contratto preliminare alla trascrizione del rogito. In evidenza (in verde) i possibili passaggi di denaro da acquirente a venditore relativo al saldo del prezzo di compravendita (escluse caparre e anticipi)



I rischi. Gli agenti immobiliari mettono in luce gli aspetti critici della norma nelle trattative

«Novità che impatta sui termini contrattuali»

Michela Finizio

Le trattative di compravendita immobiliare in corso, nelle quali le parti hanno già definito tempistiche certe per il rilascio degli assegni di anticipo e saldo, potrebbero scontrarsi con il deposito del prezzo dal notaio. L'opzione potrebbe mettere in difficoltà soprattutto i venditori, che non possono essere più certi del momento dell'incasso.

La sostituzione

Gli agenti immobiliari ancora non segnalano problematiche emergenti, dal momento che la legge concorrenza (l.n. 124/2017) è in vigore solo dal 29 agosto, ma si aspettano disagi in caso di applicazione del deposito durante una sostituzione, cioè quando il venditore intende vendere la propria abitazione per comprarne subito un'altra.

La legge, infatti, dice che una delle parti può invocare l'opzione del deposito in qualsiasi momento. Que-

sto vuol dire, ad esempio, che chi si impegna, fissando il rogito per l'acquisto della nuova unità a ridosso della vendita, potrebbe rischiare di trovarsi senza la liquidità necessaria a chiudere l'affare, vincolata all'ultimo momento su richiesta della parte acquirente. «Per questo motivo - afferma Paolo Righi, presidente della Fiaip (Federazione italiana agenti immobiliari professionali) - abbiamo presentato le nostre osservazioni al ministero delle Finanze, chiedendo che la norma venga modificata nella prossima legge di Bilancio. La richiesta di deposito deve avvenire entro certe tempistiche. Se durante la trattativa le parti si accordano per escluderlo, oggi possono comunque richiederlo fino all'ultimo momento, modificando di fatto i termini contrattuali».

L'utilizzo coercitivo

Inoltre, tra privati, potrebbe accadere che il deposito venga richiesto dal-

l'acquirente per altre motivazioni, indipendentemente dalla volontà di tutelarsi: «Se chi compra si accorge, ad esempio, che un tramezzo va spostato oppure va ultimata la ristrutturazione del balcone, può vincolare i soldi finché il venditore non adempie alla richiesta, indipendentemente dagli accordi verbali presi in precedenza. Per questo motivo - conclude Righi - d'ora in poi sarà sempre più necessario trascrivere tutto».

Il rischio di contenzioso

Cosa accade se, tra la data del rogito e il momento della trascrizione che precede lo svincolo del deposito del prezzo, il venditore resta nell'abitazione e procura dei danni? «La legge non definisce su chi ricadono le responsabilità - afferma Vincenzo Albanese, presidente di Fimaa Milano-Monza e Brianza - e tanto meno quando prevedere la consegna delle chiavi. Anche queste ultime potrebbero essere depositate presso il no-

taio in attesa della trascrizione, ma va comunque definito tra le parti».

I tempi della trascrizione

Il saldo del prezzo di compravendita, come ricorda la Fiaip, può restare vincolato nel deposito presso il notaio per un massimo di 30 giorni, termine ultimo per la trascrizione dell'atto, e in media la trascrizione avviene in 13 giorni. «Le tempistiche dipendono dal notaio - aggiunge Albanese - che viene scelto dall'acquirente. Poi, bisogna prevedere i tempi di smobilizzo del denaro, di trasformazione degli assegni circolari dal nome del notaio a quello del beneficiario. E in questa partita potrebbero avere un ruolo le banche, che in passato hanno scelto di liberare le somme al momento del rogito, ma forse ora potrebbero essere interessate a sostenere la nuova garanzia per tutelarsi da eventuali rischi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA