

LA TUA CASA

# Acquisto Le regole

Per dubbi e indicazioni scrivete a [norme@tributi.ilmagazine.com](mailto:norme@tributi.ilmagazine.com), la casella del Sole 24 Ore dedicata a contribuenti e professionisti

## È il «compromesso» il documento-chiave

di Angelo Busani

L'acquisto della casa è un momento molto importante della vita di chiunque e quindi si tratta di una vicenda da non prendere alla leggera, e non solo per i suoi risvolti economici; pretendere di affrontarla senza i consigli di un esperto può essere un errore che potrebbe costare caro.

### La proposta irrevocabile

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). Qualora venga accettata da venditore e acquirente il contratto si conclude definitivamente e non c'è più spazio per espressioni pretese ulteriori rispetto a quanto sta scritto nel documento accettato (salvo ovviamente che le parti, in modo concorde, pattuiscono clausole ulteriori). Va sottolineato che, di regola, 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), di modo che, in tal caso, la facoltà di revoca non è più ammessa per il proponente.

### Il compromesso

Dopo la proposta si passa alla fase del "compromesso" (fase comunque alla quale si può giungere anche senza passare per lo stadio della proposta). Con il contratto preliminare (in gergo detto "compromesso") l'attuale proprietario e il futuro acquirente dell'immobile convengono di stipulare entro una certa data e a determinate condizioni (in particolare a determinate condizioni economiche): quelle indicate nella proposta irrevocabile, se la si è firmata. Le condi-

zioni verranno riportate nel contratto definitivo (in gergo detto "rogito" perché è necessario l'intervento di un notaio) avente ad oggetto il trasferimento della proprietà di quell'immobile.

Nella contrattazione immobiliare si ricorre al contratto preliminare (sconosciuto in altri settori merceologici, ove si passa subito al contratto definitivo) perché la particolarità del bene che si compravende 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 e definitivamente programmato l'evento del rogito): per esempio, spesso il venditore deve trovare un'altra sistemazione abitativa mentre il compratore ha necessità di organizzare un mutuo o la vendita di un altro appartamento.

Nel compromesso è indispensabile individuare con esattezza ciò che si intende com-

pravendere, indicare il prezzo pattuito e la scansione temporale dei pagamenti e stabilire la data entro la quale il rogito deve essere stipulato. Inoltre, occorre indicare le garanzie che il venditore concede: di solito, la garanzia di libertà da ipoteche e altri vincoli, la garanzia di regolarità catastale e urbanistica, la garanzia che l'appartamento è libero da persone e cose, eccetera.

### I controlli

Nell'accingersi alla stipula di un compromesso inoltre, occorre effettuare una nutrita serie di controlli per accertare che tutto sia in regola: accanto ai controlli 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 provvede anche il notaio che sia incaricato della stipula del compromesso o del rogito, che è l'atto finale e di fatto è l'ufficializzazione dei patti di compravendita contenuti nel compromesso).

Si tratta innanzitutto di controlli inerenti la persona del venditore (ad esempio, si deve verificare se per caso non si tratti di un fallito, di un minorenne, di un interdetto, eccetera) e 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. Inoltre occorre provvedere ai controlli dei documenti che riguardano il bene compravenduto: 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.

LA PAROLA CHIAVE  
**Caparra confirmatoria**

● In sede di compromesso occorre prestare attenzione alla "qualificazione" delle somme versate. In particolare, se si versa una "caparra confirmatoria" chi riceve la caparra, in caso di inadempimento rispetto agli obblighi assunti nel contratto preliminare, deve restituire alla controparte (che intenda sciogliersi dal contratto) il doppio della caparra ricevuta; se invece si rende inadempiente chi ha dato la caparra, la controparte può recedere dal contratto e trattenerne quanto ricevuto



## DOMANDE

### I documenti da verificare

Qual è la documentazione da analizzare per realizzare un acquisto sicuro?

La prima cosa da fare quando si compra una casa è leggere attentamente il titolo di provenienza, e cioè il contratto con il quale è stata comprata dal venditore la casa che egli ora promette in vendita. Se l'acquisto del venditore è avvenuto per successione ereditaria, occorre risalire al rogito con il quale fu effettuato l'acquisto dal soggetto poi defunto e che ha lasciato quale erede il venditore. È importante leggere il titolo di provenienza perché esso descrive esattamente ciò di cui il venditore ora dispone: e quindi, la consistenza del bene oggetto di vendita, le sue pertinenze, i vincoli che su di esso gravano, i costi che esso comporta (come quelli condominiali). Tra l'altro, se si volesse fare un'analisi davvero minuziosa, occorrerebbe non solo leggere il titolo di immediata provenienza del venditore, ma anche tutti quelli anteriori, stipulati negli ultimi vent'anni.

### Accurata verifica sulle ipoteche

Come tutelarsi dall'eventualità che la casa oggetto di acquisto non sia gravata da vincoli o ipoteche?

L'inesistenza di vincoli o ipoteche può essere accertata solo compiendo un'accurata ispezione dei Registri immobiliari, che non deve limitarsi solamente al venditore, ma che deve spaziare su tutti i soggetti che siano stati titolari del bene in questione almeno negli ultimi vent'anni. Si tratta di una ispezione che, in alcuni casi, è facile ma che, in molti casi, può presentare un grado di complessità tale da poter essere correttamente effettuata solo da chi abbia dimestichezza nella consultazione dei Registri immobiliari. Per sterilizzare il rischio il sistema ideale è quello della fidejussione bancaria ma è costoso. In alternativa si può trascrivere il contratto preliminare che, in tal caso, deve essere stipulato con atto notarile.

## IL NUOVO ROGITO

### L'obbligo dell'attestato di prestazione energetica

Con la conversione in legge del decreto legge 63/2013 (avvenuta la settimana scorsa) è stata decisa la gravissima sanzione della nullità per quelle compravendite cui non sia allegato il nuovo documento denominato "Attestato di Prestazione Energetica" (Ape) oppure il "vecchio" Ace (in particolare, in quelle Regioni che ne abbiano previsto l'emanazione, come la Lombardia).  
**Cos'è l'Ape**  
L'Ape è il documento redatto in conformità alle norme che lo disciplinano da un esperto qualificato e indipendente che attesta la prestazione energetica di un edificio attraverso specifici descrittori e che fornisce raccomandazioni per il miglioramento dell'efficienza energetica dell'edificio stesso.

### Compravendita nulla senza regolarità catastale

È prescritto (per effetto del DL 78/2010) che non possono essere stipulati atti di compravendita di immobili i quali non abbiano una corretta intestazione catastale e la cui raffigurazione planimetrica catastale sia difforme dallo stato di fatto del bene oggetto di alienazione. Così si stimolano i contribuenti a tenere il Catasto aggiornato e a consentire, quindi, allo Stato una corretta applicazione dei tributi che si assolvono avendo appunto come base di calcolo la rendita catastale, vale a dire il reddito "figurato" che il Catasto attribuisce a ciascun immobile a seconda delle sue caratteristiche (ubicazione, caratteristiche e destinazione).

### Il «rent to buy» per battere la crisi

La crisi del mercato immobiliare ha scatenato la fantasia degli operatori, sempre alla ricerca di nuove formule di contrattazione.  
**Rent to buy**  
La soluzione più gettonata è senz'altro quella del "rent to buy": la concessione in locazione dell'appartamento con il patto che il rapporto si trasformerà in compravendita con il pagamento dell'ultimo canone, imputando a prezzo tutti i canoni pagati dal conduttore).  
**Buy to rent**  
Altra formula è quella del "buy to rent", e cioè la compravendita a prezzo dilazionato cui è aggiunto un patto di riscatto nel caso in cui il compratore non onori le rate che si è obbligato a pagare.

## L'ANDAMENTO

### IN PICCHIATA

La variazione tendenziale del numero di compravendite nel confronto trimestrale 2011-2012 e per il primo trimestre 2012-2013. In %

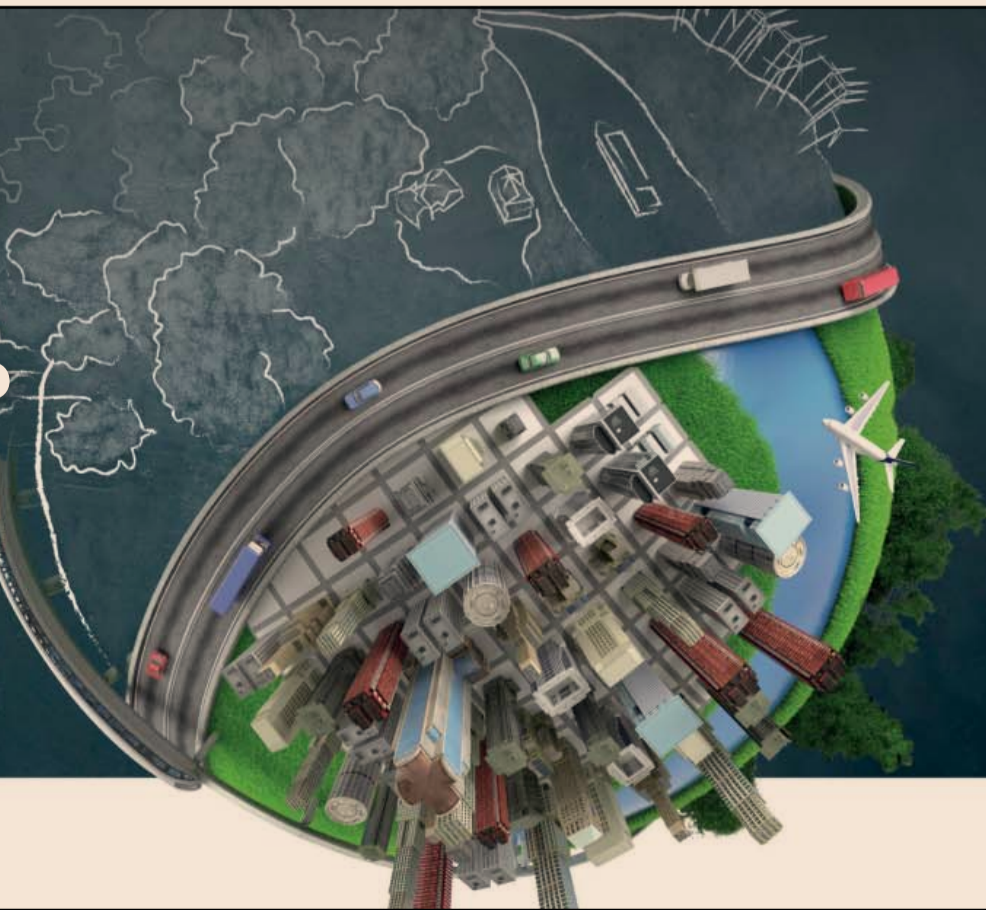
	2011-2012				2012-2013
	I trimestre	II trimestre	III trimestre	IV trimestre	I trimestre
Residenziale	-19,5	-25,2	-26,8	-30,5	-14,2
Terziario	-19,6	-32,7	-27,6	-25,6	-9,2
Commerciale	-17,6	-28,5	-29,7	-23,0	-8,7
Produttivo	-7,8	-26,3	-25,8	-17,1	-5,9
Pertinenze	-17,3	-24,4	-24,8	-29,4	-12,9
Altro	-13,2	-23,4	-24,5	-29,2	-16,5
<b>TOTALE</b>	<b>-17,7</b>	<b>-24,9</b>	<b>-25,8</b>	<b>-29,6</b>	<b>-13,8</b>

Fonte: agenzia delle Entrate

# Pensiamo in grande.

Un'offerta completa e integrata di software dedicati alla pubblica amministrazione

GRUPPO 24ORE



## 24ORE SOFTWARE

Direzione lavori e gestione di tutto l'iter amministrativo dell'opera, dalla progettazione al collaudo

Gestione manutentiva del patrimonio immobiliare

Gestione e governo del territorio, edilizia privata ed espropri

Attività dell'ufficio legale, delle risorse umane, degli adempimenti fiscali e contabili dei sostituti d'imposta.

AVVOCATI COMMERCIALISTI IMPRESE PUBBLICA AMMINISTRAZIONE COSTRUZIONI

[www.24oresoftware.com/pubblica-amministrazione](http://www.24oresoftware.com/pubblica-amministrazione)