

Comprare casa
LA PROPOSTA IRREVOCABILE



Il patto. Il candidato accetta di pagare un dato prezzo e di solito versa un acconto

Doppio obbligo. Nello stesso documento il mediatore fissa anche la sua provvigione

Prenota solo l'acquirente

L'impegno vincola il venditore dopo l'accettazione

A CURA DI
Silvio Rezzonico
Giovanni Tucci

Nove volte su dieci l'agenzia immobiliare propone (o, talvolta, impone) al candidato compratore di firmare un documento, la «proposta irrevocabile d'acquisto». Si tratta di un impegno, preso solo da una parte, l'acquirente, a versare per l'immobile un certo prezzo. L'obbligo preso è irrevocabile solo per un certo periodo (ad esempio, un mese). Entro questo lasso di tempo, il venditore potrà inviare una lettera con la quale accetta la proposta. Dopo l'accettazione, è prevista in genere la firma del compromesso: solo in seguito si andrà al rogito.

Alla firma dell'impegno, l'acquirente versa una certa somma, a titolo di "acconto", destinata a trasformarsi al compromesso in "caparra". Quasi sempre, nello stesso documento il candidato compratore riconosce il versamento dell'onorario all'agenzia (in genere, calcolato in percentuale sul prezzo dell'immobile).

Che cosa è

La proposta irrevocabile viene troppo spesso contrabbandata come una prenotazione dell'immobile, che altrimenti potrebbe essere venduto ad altri. Si tratta al contrario solo di un impegno ad acquistare: il proprietario potrà tranquillamente vendere ad altri. Inoltre vi sono delineate, senza che siano possibili variazioni al compromesso o al rogito, le condizioni poste, non dall'acquirente (come sarebbe

logico), ma dall'agenzia. Ci si potrebbe pentire, quindi, di quanto sottoscritto.

Se inoltre l'agenzia è poco seria, può senza rischi fare firmare diverse proposte di acquisto per lo stesso immobile a più candidati acquirenti, scatenando così un'asta al rialzo sui prezzi. Queste brutte abitudini fa il paio con un'altra: può capitare che l'agente immobiliare sottoscriva con il venditore un patto secondo il quale tutto l'incasso della vendita che oltrepassa una certa cifra finirà nelle sue tasche. Si tratta del cosiddetto "supero", una pratica condannata da tutte le associazioni di mediatori, ma ancora troppo diffusa, che vede l'agenzia incamerare tutti i rialzi dell'asta tra i compratori.

Tuttavia sarebbe un errore

credere che se un mediatore ci chiede la firma della proposta sia per questo un imbroglione. Ne fanno uso anche agenzie professionali e di chiara fama sul mercato. C'è chi la definisce come «una cattiva abitudine consolidata nel tempo», con cui i mediatori tentano di creare certezze e tutele più per sé che per i loro clienti. Infatti in un solo documento l'acquirente assume impegni verso il venditore ma anche verso l'agenzia (per quanto riguarda la provvigione). Solo di recente certe associazioni dei mediatori hanno elaborato formulari in cui si distingue tra gli impegni presi tra le parti contrattuali e quelli assunti con chi intermedia la vendita.

Vi è anche chi considera la proposta uno strumento giuridicamente debole. Si tratta infatti

di un preliminare del preliminare di acquisto, quindi di qualcosa che sta difficilmente in piedi.

Finalità

Gli agenti immobiliari, per difenderla, utilizzano alcuni argomenti non privi di logica. Innanzitutto si tratta di uno strumento che permette di evitare che acquirente e venditore si accordino alla fine dell'incarico di vendita, per non pagare l'agenzia. E in secondo luogo così si presenta al venditore un candidato serio, che non gli farà perdere inutilmente tempo: è probabilmente tale chi si impegna, versando per questo motivo un acconto.

La prima obiezione è la più facile da controbattere. Basterebbe infatti che l'agente tenesse un elenco di tutti i candidati ac-

quirenti che gli si sono rivolti, presentandolo alla fine dell'incarico al venditore. Oppure basterebbe che facesse firmare a ogni candidato acquirente anche un semplice foglio in cui l'aspirante proprietario riconosce di averlo contattato per una determinata casa, magari specificando anche qual è la provvigione che sarà chiesta da parte dell'intermediario. Tali documenti faranno fede nel caso in cui i due contraenti tentino di scavalcare l'agente, concludendo tra di loro il contratto.

Più debole la seconda obiezione: se il mediatore ha un cliente che ha ricevuto un incarico a vendere a un certo prezzo e trova un acquirente che accetta quel prezzo, non dovrà che convocare entrambi per concludere un preliminare di acquisto, invece che incontrare solo l'acquirente per fargli firmare un pezzo di carta. La realtà è che, con la scusa della prenotazione, l'agente forza spesso l'aspirante proprietario, legandolo alle sue condizioni.

Infine la proposta irrevocabile di acquisto potrebbe non essere tutelata dalle norme sulle clausole vessatorie nei contratti, previste nel Codice del consumo per proteggere il privato cittadino dagli inganni dell'imprenditore o del professionista. Infatti non è un contratto, ma è un impegno unilaterale che il cittadino si assume e le agenzie stanno attente, in genere, a non apporre anche le loro firme in calce. Eppure il ruolo dell'agente immobiliare nel redigere e talvolta imporre la proposta c'è.

Istruzioni per «candidarsi» senza errori

■ **La redazione del testo**

La proposta irrevocabile è divenuta una consuetudine applicata sia dalle agenzie corrette sia da quelle poco serie. Se pare difficile non firmarla, ci si dia almeno da fare per limitarne i rischi. Come? Innanzitutto facendo scrivere il documento dal notaio che in seguito redigerà il rogito: la proposta deve contenere infatti tutti gli elementi essenziali del contratto definitivo di acquisto.

■ **La durata**

In secondo luogo stabilendo un periodo limitato in cui la proposta è irrevocabile: per esempio 24 o 48 ore al massimo. È un tempo sufficiente perché l'agente si metta in contatto con il proprietario dell'immobile, che del resto dovrebbe avergli firmato un incarico irrevocabile a vendere a certe condizioni.

■ **L'anticipo**

In terzo luogo, riconoscendo come anticipo una somma minima (poche centinaia di

euro): la caparra vera e propria, di importo ben maggiore, sarà versata al compromesso. Acconto e caparra non vanno consegnati nelle mani dell'agente immobiliare: egli potrebbe infatti trattenersi parte della cifra a liquidazione di reali o supposte competenze, mentre nell'intento del compratore la somma è data a garanzia di chi vende. Su un foglio a parte, eventualmente, si riconoscerà il diritto alla mediazione all'agente.

Tre clausole per trasformare il compromesso in un'«offerta»

Come il preliminare

■ Per la redazione della proposta irrevocabile d'acquisto può servire da riferimento, con qualche modifica, il modulo di preliminare di acquisto che è pubblicato nelle due pagine seguenti.
■ Gli articoli-chiave da variare secondo le

indicazioni fornite a fianco sono i seguenti: 1, 2, 3 e 11. Per il resto basterà sostituire la definizione «promissario acquirente» con «candidato acquirente». In fondo si può inserire un nuovo articolo, il 22 (che a nostro avviso sarebbe però meglio riportare in un documento a parte, controfirmato dal proponente e dall'agente).

■ **Articolo 1**

Il Sig. nato a provincia di , il cod. fiscale stato civile (in regime di), nella sua qualità di in seguito denominato "candidato acquirente".

■ **Articolo 2**

SI IMPEGNA IRREVOCABILMENTE:

per 4 giorni da oggi ad acquistare per sé o per persona, ente o società da nominare all'atto definitivo, le porzioni immobiliari site in Comune di , così identificate: (parametri di identificazione)

■ **Articolo 3**

L'impegno si perfezionerà allorché il venditore, d'ora in poi definito "proponente venditore" anche a mezzo di procuratore speciale, avrà accettato questa proposta per iscritto, a sua volta controfirmandola. La sottoscrizione del proponente venditore comporterà la piena accettazione di tutte le dichiarazioni di sua competenza. Copia della presente, recante la sua accettazione verrà consegnata delle mani del candidato acquirente dall'intermediario sig. dell'agenzia La presente proposta diverrà inefficace se entro 4 giorni non verrà accettata. In tal caso il candidato acquirente avrà diritto alla restituzione della somma versata, come all'articolo 11. Dopo questa data l'intermediario, oltre all'obbligo della restituzione stessa, dovrà corrispondere i relativi interessi legali e di rivalutazione monetaria.

■ **Articolo 11**

L'acquisto è proposto a corpo e non a misura al prezzo di (..... euro). Il candidato acquirente versa contestualmente alla firma di questo proposta (..... euro) nelle mani dell'intermediario, che la trasmetterà al promettente venditore al momento in cui gli verrà comunicata l'accettazione della proposta stessa. Tale somma è versata a titolo di acconto, e diverrà parte della caparra confirmatoria da versarsi al momento della firma dell'eventuale preliminare di acquisto. (seguono le altre rateizzazioni del prezzo)

■ **Articolo 22**

Il candidato acquirente dà atto che intermediario nell'affare è il sig. dell'agenzia E che a questi competerà al momento dell'eventuale (preliminare o rogito) un compenso a suo carico nella misura di (..... euro), pari al per cento del prezzo di vendita, oltre Iva.

In calce alla proposta va messo infine:

Firma del candidato acquirente

Firma dell'intermediatore

per accettazione delle clausole agli articoli 3), 11) e 22) della presente scrittura privata e per quietanza della cifra eventualmente corrisposta all'articolo 11.

Per chi fa marcia indietro

Risarcimenti e scioglimento

■ Nel caso in cui uno dei contraenti si sottragga all'impegno assunto in un contratto preliminare (o "compromesso") di stipulare il contratto definitivo (o "rogito"), la legge dispone conseguenze ulteriori oltre alla perdita della caparra versata o il diritto di esigere il doppio della caparra

Esecuzione in forma specifica

■ Un'altra strada percorribile è l'esecuzione in forma specifica.

Nel caso di inadempimento di un contratto preliminare, infatti, il contraente adempiente può evitare lo scioglimento dal contratto e ottenere l'esecuzione, domandando al giudice l'emanazione di una sentenza che sostituisca la stipula del contratto definitivo che uno dei contraenti si rifiuta di firmare.

Accounti e caparre. Nel rebus della terminologia

Scelte sicure nei pagamenti

Angelo Busani

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

Nella normalità dei casi si usa pattuire il pagamento di una caparra confirmatoria all'atto del compromesso (non superiore al 20 per cento del prezzo complessivo) e il pagamento del saldo al rogito, momento nel quale avviene la consegna delle chiavi. Nei contratti con i costruttori invece spesso viene pattuito di effettuare ante rogito (per lo più con il sistema degli "stati di avanzamento" dei lavori) il pagamento di gran parte della somma dovuta dall'acquirente.

Normalmente, il primo pagamento che si effettua viene quindi denominato "caparra confirmatoria": con questa qualificazione 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 intendeva sciogliersi dal contratto) il doppio della caparra ricevuta; se invece si renda inadempiente chi ha dato la caparra, la controparte può recedere dal contratto e trattenersi quanto ricevuto.

ATTENTI ALLE PAROLE

Le cose cambiano radicalmente a seconda di come vengono qualificate le somme consegnate al venditore

nere la caparra ricevuta, di 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 (independentemente dall'altrui inadempimento).

Se si intendono pattuire pagamenti ante rogito ulteriori rispetto alla iniziale caparra oppure il

IL SALDO

Al versamento finale si può provvedere anche con l'accollo dell'eventuale mutuo in corso di ammortamento

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 12mila 500 euro; quanto al pagamento con assegni, se in sede di compromesso si può tranquillamente ricorrere agli assegni bancari, è assai consigliabile che invece, in sede di rogito, si ricorra all'assegno circolare.

Alsaldo 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 siano ritenute 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.

A proposito della consegna del bene, è invece facoltà dell'acquirente non saldare interamente il prezzo di vendita nell'ipotesi in cui il rilascio dell'immobile da parte del venditore non avvenga.

Rientra peraltro nel più ampio ambito degli accordi tra le parti, scegliere una delle molteplici soluzioni possibili:

a) pagamento integrale senza consegna, con concessione quindi al venditore di un termine ultimo per il rilascio dell'immobile;

b) previsione di una penale (a forfait o giornaliera) per il caso del ritardo nella consegna;

c) pagamento del saldo prezzo solo alla consegna: in tale ultimo caso sarà, però, necessario dopo il contratto di compravendita, un ulteriore atto, cosiddetto "atto di quietanza" (di cui bisogna quindi sopportare il costo), 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.



Mutuo Premium.

Rata sicura, fedeltà premiata.

**UN MUTUO A TASSO FISSO FINO A 30 ANNI.
UNA RATA CHE SCENDE
PER PREMIARE LA TUA FEDELTA' E PUNTUALITA'.**

Messaggio Pubblicitario. Egli informativi disponibili presso le Agenzie, gli Spazi Mutui Negozio e Corner Finanziari e il sito internet www.bancaperlacasa.it.

Copyright © Mulder

**PER SAPERNE DI PIÙ CONTATTACI:
NUMERO VERDE 800.264.264 - WWW.BANCAPERLACASA.IT**

Banca per la Casa
Gruppo UniCredit *Il tuo mutuo abita qui.*