

VERSO IL PASSAGGIO DI PROPRIETÀ

Il contratto preliminare disciplina l'iter per il rogito

Angelo Busani

Il contratto di compravendita è definito dal legislatore come il contratto «che ha per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa o il trasferimento di un altro diritto verso il corrispettivo di un prezzo» (articolo 1470 del Codice civile); in particolare, mediante la compravendita immobiliare, le parti convengono che il diritto di proprietà di un bene immobile (o un altro diritto reale di godimento su un bene immobile) sia trasferito dal titolare di esso ("parte venditrice" o "dante causa") in capo a un nuovo titolare ("parte acquirente" o "avente causa"), verso il corrispettivo di una somma di denaro, secondo le modalità, le condizioni e i termini concordati durante le trattative che hanno condotto alla stipula di quel dato contratto (e descritti nelle clausole di cui il contratto si compone).

Se, in teoria, alla stipula di un contratto di compravendita immobiliare ben si può addivenire "direttamente", e cioè senza che prima sia stipulato alcun altro contratto, in realtà, nella massima parte dei casi, la trattativa finalizzata a una compravendita immobiliare sfocia nella stipula di un "contratto preliminare", e cioè un contratto con il quale le parti contraenti si obbligano alla stipula del "contratto definitivo".

L'utilità del contratto preliminare

Invero, le parti di una contrattazione immobiliare hanno spesso interesse a definire un periodo di tempo (intercorrente tra il giorno in cui si forma il consenso sulla stipula del contratto preliminare di compravendita e il giorno in cui si dà esecuzione a detto consenso, mediante la stipula del contratto definitivo, dal quale deriva l'effetto traslativo) utile a "dar sistemazione" alle loro esigenze:

- entrambe le parti contraenti debbono programmare il proprio trasloco (da e verso l'immobile oggetto di compravendita);
- il venditore deve preparare (o formare) i documenti occorrenti per stipulare il contratto definitivo;
- l'acquirente, a sua volta, deve esaminare i documenti del venditore ed effettuare taluni controlli;
- l'acquirente deve eseguire rilievi dei beni oggetto di compravendita o effettuare lavori di manutenzione o di ristrutturazione.

Ebbene, sarebbe oltremodo rischioso svolgere tutte queste attività senza avere la certezza che la controparte resti libera di prestarsi alla stipula del contratto definitivo; ha senso invece svolgerle sapendo che la controparte ha l'obbligo di firmarlo.

È perciò assai raro che le parti – al termine delle trattative – procedano immediatamente al perfezionamento del contratto definitivo di compravendita, essendo di gran lunga più frequente il caso che, anteriormente alla stipula del contratto definitivo, venga perfezionato il cosiddetto "contratto preliminare", e cioè il contratto mediante il quale le parti convengono di (obbligandosi reciprocamente a) prestarsi in futuro il consenso occorrente per la formazione del cosiddetto "contratto definitivo", vale a dire il contratto che provoca il trasferimento del diritto compravenduto dalla parte venditrice alla parte acquirente.

Gli effetti del preliminare

Invero, il contratto preliminare non ha alcun riflesso immediato sulla titolarità del bene oggetto di negoziazione tra le parti. L'effetto è solamente quello di obbligare i contraenti ad addivenire alla stipulazione di un successivo contratto (il contratto definitivo), con il quale si attuerà compiutamente e definitivamente l'assetto di interessi da essi perseguito, ossia il trasferimento del diritto compravenduto dal venditore all'acquirente.

Con il contratto preliminare le parti si danno atto di avere raggiunto un'intesa su tutti gli elementi della intrapresa negoziazione, ma al contempo convengono di posticipare l'effetto tipico del contratto di compravendita (e cioè l'effetto traslativo del bene oggetto di contrattazione).

Intesa preparatoria alla stipula

In quanto "preparatorio", il contratto preliminare è qualificabile come un contratto "strumentale", dotato di efficacia obbligatoria (poiché da esso origina l'obbligo, a carico dei contraenti, di stipulare un futuro contratto), stipulato con la funzione di programmare, in modo vincolante per i contraenti, il momento in cui verrà stipulato il contratto definitivo e, dunque, il momento in cui si verificheranno gli effetti di quest'ultimo contratto.

Con ciò il contratto preliminare permette la definizione di un periodo di tempo (quello intercorrente tra il contratto preliminare e il contratto definitivo) utile a consentire alle parti contraenti lo svolgimento di quelle attività organizzative che esse debbono (o intendono) compiere in vista della stipula del contratto definitivo.

L'esempio

Si pensi al caso di Tizio che alieni il proprio appartamento al fine di ricavare il

denaro occorrente per finanziare l'ipotizzato acquisto della casa di Caio, da questi posta in vendita; acquisto che non possa poi attuarsi stante il fatto che l'ipotizzato venditore Caio, non vincolato dal rilascio di una proposta irrevocabile o dalla stipula di un contratto preliminare con Tizio, non si presti ad addivenire al contratto la cui stipula era stata immaginata nel corso di contatti, svoltisi tra l'ipotizzato venditore Caio e l'ipotizzato acquirente Tizio, rimasti al livello di contatti informali, ma mai appunto sfociati nel rilascio di dichiarazioni vincolanti.

La stipula di un contratto preliminare consente ai contraenti di programmare serenamente il loro acquisto senza che vi sia il rischio del "pentimento" di uno di essi circa la stipula del contratto definitivo.

Al riguardo, si immagini che il potenziale acquirente Tizio, riponendo affidamento solo "sulla parola" del potenziale venditore Caio, una volta raggiunto un accordo verbale con la controparte circa la vendita da Caio a Tizio di un dato appartamento, proceda alla disdetta del contratto di locazione della casa in cui Tizio attualmente abita; e pure si ipotizzi che, successivamente, Caio si rifiuti di dar seguito alla stipula del contratto di vendita ipotizzato nella trattativa con Tizio non consacrata nella stipula di un contratto preliminare: laddove Tizio si trovi nella situazione di vedersi negata la stipulazione del preconizzato contratto di vendita, non essendo stato assunto alcun obbligo alla conclusione di questo contratto, egli potrà giovare solamente, ove ne ricorrano i presupposti, di un risarcimento del danno per responsabilità precontrattuale, e cioè la responsabilità che sorge in capo a chi viola il dovere di comportarsi con correttezza nel corso delle trattative.