



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO

Guida all'acquisto e alla vendita della casa

Camera di commercio
di Torino

Seconda edizione 2004



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO

Guida all'acquisto e alla vendita della casa

Camera di commercio di Torino

Seconda edizione 2004

Camera di commercio industria artigianato e agricoltura di Torino.
Tutti i diritti riservati. Vietata la riproduzione a terzi.

Coordinamento editoriale: Progetto Trasparenza del mercato, Camera di commercio di Torino

Coordinamento grafico: Settore Comunicazione Istituzionale e Relazioni Esterne

Ideazione Grafica: Animatef Comunicazione

Impaginazione e Stampa: Visual Data Sas - Torino

Finito di stampare: novembre 2004

Seconda edizione 2004

Indice

<i>Premessa</i>	1
-----------------------	---

Capitolo primo

L'idea e la ricerca

1.1 Le dimensioni dell'immobile	5
---------------------------------------	---

Capitolo secondo

Come comprare o vendere

2.1 Come comprare e vendere personalmente	7
2.2 Come comprare e vendere tramite un intermediario professionale ..	7
2.2.1 Agente immobiliare	7
2.2.2 Mandatario	8
2.2.3 Consigli utili	9

Capitolo terzo

La documentazione e le informazioni importanti per comprare o vendere un immobile

3.1 Titolo di proprietà e/o di provenienza	11
3.2 Aspetti urbanistici	12
3.2.1 Certificato di destinazione urbanistica	12
3.2.2 Autorizzazione alla lottizzazione	12
3.2.3 Immobili vincolati - Diritto di prelazione	12
3.3 Aspetti edilizi	13
3.3.1 Liceità Urbanistica	13
3.3.2 Concessione in sanatoria Leggi n. 47/85, n. 724/94 e n. 326/2003	14
3.3.3 Certificato di agibilità	14
3.4 Aspetti catastali	15
3.5 Aspetti condominiali	16
3.6 Aspetti tecnico - amministrativi	17

Capitolo quarto

Le fasi dell'acquisto e/o della vendita

4.1 La trattativa	19
4.2 La proposta di acquisto	20
4.3 Il prezzo dichiarato	23
4.4 La trascrizione del preliminare	24
4.5 In caso di mutuo	25
4.5.1 Tipologia dei mutui	27
4.6 Il notaio	28
4.7 Il rogito	29

Capitolo quinto

Condizioni e conseguenze del contratto di compravendita definitivo o rogito

5.1 Responsabilità, garanzie e termini di azione	31
--	----

Capitolo sesto

Le imposte sulla casa

6.1 Le condizioni per acquistare con le agevolazioni "prima casa"	33
6.2 Le comunicazioni dovute agli enti	34

Capitolo settimo

Consigli utili

7.1 Affidabilità dei soggetti	35
7.2 Acquisto della nuda proprietà	35
7.3 Acquisto sulla carta	36
7.4 Acquisto in multiproprietà	37
7.5 Acquisto in cooperativa	38
7.6 Fallimenti immobiliari	39
7.7 Garanzia (fideiussione bancaria - fideiussione assicurativa)	40
7.8 Acquisto tramite vendita giudiziaria	41

Allegati

Allegato A	43
Allegato B	44

Premessa

A pochi mesi dall'uscita della prima edizione, in seguito all'elevatissima richiesta proveniente non solo da utenti della provincia di Torino, ma da cittadini e operatori di tutta Italia, la Camera di commercio di Torino presenta questa seconda edizione della Guida all'acquisto e alla vendita della casa. Il successo dell'iniziativa conferma l'utilità dell'azione svolta dal Progetto Trasparenza del Mercato della Camera di commercio di Torino nell'ambito di quei settori, come quello della casa, in cui regole e procedure non sono spesso del tutto chiare al cittadino.

Il gruppo di studio, che in questa seconda fase ha potuto contare anche sul contributo del Collegio dei Costruttori, ha colto l'occasione per apportare qualche seppur lieve rettifica al testo.

La Camera di commercio curando la redazione di questa guida, come delle precedenti, e rimanendo aperta a suggerimenti per redigerne di nuove, intende rispondere efficacemente alla sua funzione istituzionale volta a diffondere condotte uniformi per una maggior trasparenza e chiarezza nei rapporti contrattuali tra consumatori e imprenditori.

Nel ringraziare tutti i componenti del gruppo di studio che hanno collaborato alla stesura del testo, si ricorda che il volume è in distribuzione presso l'Ufficio Relazioni con il Pubblico della Camera di commercio di Torino, in via S. Francesco da Paola 24, Torino, tel. 011 571 6407, o scaricabile da Internet all'indirizzo www.to.camcom.it/compravenditacasa.

Torino, novembre 2004

Associazioni aderenti

Associazione dei consumatori:

- Adiconsum - Associazione Difesa Consumatori e Ambiente - Via Barbaroux 38, 10122 Torino tel. 011 5613666
- Adoc - Associazione Difesa e Orientamento dei Consumatori - Via Alessandria 8 bis, 10152 Torino tel. 011 2406626
- Federconsumatori - Via Pedrotti 25, 10152 Torino, tel. 011 285981

Associazione degli Agenti Immobiliari:

- Anama - Associazione Nazionale Agenti e Mediatori d'Affari - Corso Principe Eugenio 7/D, 10122 Torino, tel. 011 52201
- Fiaip – Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali - Via Sagra di San Michele 46/DX, 10141 Torino, tel. 011 799111
- Fimai - Federazione Italiana Mediatori e Agenti Immobiliari - Via G. Casalis 33, 10143 Torino, tel. 011 4733030

Camera di commercio di Torino

L'idea e la ricerca

L'acquisto della casa per una famiglia è l'investimento più importante, per diversi motivi:

- economici (evitare dispendio di risorse, continuando a vivere in case in affitto)
- affettivi (disporre di una casa propria, allestita secondo le esigenze della persona o della famiglia, vicina al luogo di lavoro o di studio, senza i rischi di precarietà di un contratto di affitto)
- di prestigio
- di sicura collocazione del proprio risparmio, in considerazione della comprovata attitudine degli immobili alla conservazione ed all'incremento nel tempo del proprio valore.

Il rovescio della medaglia può essere rappresentato dai costi di manutenzione, dal peso della fiscalità locale (ICI), essendo quello della fiscalità nazionale (IRPEF) per la prima casa ormai estremamente ridotto, e dalla non immediatezza di smobilizzo in caso di bisogno.

Impegnarvi quindi tutte le risorse familiari, comprese quelle future, nel caso sia necessario ricorrere ad un mutuo per coprire la spesa, può rappresentare un rischio in caso di improvvise necessità a venire, soprattutto considerando che non tutti possono avere certezze sul perdurare delle condizioni di reddito attuali (perdita del posto di lavoro, cattivo andamento della propria attività, morte del familiare unico portatore di reddito).

Dopo aver attentamente riflettuto sulle considerazioni fatte nella premessa, arriviamo alla vera e propria domanda: quanto è possibile spendere?

La stessa domanda si articola a sua volta in una serie di altri approfondimenti:

- su quali disponibilità possiamo contare?
- pagheremo in contanti o ricorreremo ad un mutuo?
- quanta parte del nostro reddito possiamo destinare alla rata di mutuo?

Non dimentichiamo che al prezzo della casa vanno aggiunte altre spese: imposte, onorari notarili e provvigioni per l'intermediazione immobiliare, come si specificherà meglio in seguito.

Fissare il limite di spesa è particolarmente utile per evitare di perdere tempo visitando appartamenti al di fuori delle proprie possibilità. È vero peraltro che un

Capitolo I

certo numero di visite può essere comunque utile per rendersi conto dei prezzi correnti sul mercato, soprattutto se si è orientati a muoversi da soli.

Indicazioni sull'andamento del mercato si possono trarre anche ricercando nelle edicole pubblicazioni specializzate, consultando i periodici editi dai più importanti gruppi di intermediazione immobiliare e dalle associazioni di categoria, dalla lettura degli inserti economici dei normali quotidiani che periodicamente dedicano pagine al mercato immobiliare.

Occorre sempre tener presente che i prezzi degli immobili, addirittura nello stesso stabile, possono variare di molto.

Moltissimi i fattori da considerare:

- dove acquistare l'immobile;
In città o fuori città?
In appartamento o in casa indipendente?
In centro o in periferia?
In una zona o quartiere particolare?
Vicino al posto di lavoro?
Quali sono le caratteristiche cui non vogliamo rinunciare? (zona ben servita da mezzi pubblici e vicinanza ai principali servizi, ecc.)
- necessità del nucleo familiare;
Quante camere ci servono? Quanti servizi igienici?
Quali sviluppi sono prevedibili, nel breve/medio periodo (nascita di figli, matrimonio dei figli con conseguente uscita dalla casa familiare, necessità di ospitare persone anziane)?
È necessario disporre di un posto auto?
È necessario che sia presente l'ascensore?
È necessario che lo stabile non presenti barriere architettoniche?
Meglio un appartamento nuovo di limitata metratura o uno ampio ma da ristrutturare?
Quanto mi costa una ristrutturazione?
- caratteristiche della casa di interesse;
La disponibilità dell'immobile (se libero, oppure occupato dal proprietario o da un inquilino)
Lo stato di manutenzione dell'appartamento e delle parti comuni dell'edificio
Lo stato degli impianti tecnici
Il piano a cui è situato l'appartamento che ci interessa e la presenza/assenza di ascensore
Il numero di esposizioni
La superficie e la fruibilità degli spazi (la buona disposizione dei locali)
La presenza di balconi o terrazzi
La presenza di ripostigli e cantina di pertinenza

Il tipo di riscaldamento esistente (autonomo o centralizzato)
L'entità delle spese condominiali
La presenza di aree verdi nella zona
La presenza/assenza di attività rumorose
La comodità ai trasporti pubblici, a negozi e mercati, alle scuole
Il rispetto della normativa sulle barriere architettoniche (accessibilità al piano)
La presenza di TV via cavo
La presenza di giardino condominiale privato
La presenza di aree esterne in uso esclusivo

1.1 Le dimensioni dell'immobile

Nelle compravendite immobiliari si sente parlare di due concetti:

- la superficie calpestabile o utile, formata appunto dalla superficie su cui si può camminare, quindi al netto dei muri interni ed esterni e dei vani di altezza inferiore a m. 1,70
- la superficie commerciale, in base alla quale è generalmente definito il prezzo della casa.

Questo metodo è unanimemente riconosciuto sulla piazza di Torino e Provincia.

Spesso l'acquirente ha ben fisso il concetto di superficie utile o calpestabile e non comprende come la superficie commerciale sia superiore, con il sospetto che il venditore voglia "truccare" a suo favore i metri quadri. Invece non è così, la superficie commerciale risponde alla logica imprenditoriale del "pagabile perché costruito" e quindi comprenderà anche la superficie dei muri interni ed esterni secondo i criteri che illustriamo in seguito.

Ci sembra utile premettere che non esistono norme dettate da leggi per la misurazione delle planimetrie, ma solo norme codificate dalle usanze:

- muri esterni: la superficie occupata dai muri esterni è calcolata al 100% nella misurazione, limitatamente alle porzioni esclusive
- muri confinanti: la superficie occupata dai muri confinanti con altro appartamento o con parti comuni nello stesso immobile è calcolata al 50%
- muri interni: superficie calcolata al 100%
- balconi: la superficie dei balconi è compresa in quella dell'appartamento nella misura del 50%
- terrazzi: non esiste una regola precisa, comunque la percentuale di superficie del terrazzo che deve essere compresa in quella dell'appartamento è di un terzo o di un quarto (o addirittura di un quinto) a seconda della superficie

Capitolo I

del terrazzo rispetto a quella dell'appartamento. Ciò significa che più la superficie del terrazzo è grande rispetto a quella dell'appartamento, meno essa dovrà incidere sul calcolo complessivo della superficie

- accessori: la superficie della cantina o del solaio non viene conteggiata. Un caso a parte è quando cantina o solaio abbiano una superficie notevolmente più grande rispetto alla media (20 – 25 mq.). In questo caso la maggior superficie può dar luogo ad un lieve ritocco del prezzo complessivo dell'appartamento.

Indicare i metri quadrati su un contratto di compravendita di un appartamento può dare adito ad interminabili controversie. Ecco perché nella quasi totalità dei contratti si stabilisce che la vendita è fatta "a corpo" e non "a misura".

Camera di commercio di Torino

Come comprare o vendere

2.1 Come comprare e vendere personalmente

Operare personalmente nella ricerca della casa da acquistare o nell'attività di pubblicizzazione e vendita del proprio immobile richiede necessariamente tempo e attenzione.

Potremmo provare a fare una ricerca, un'offerta su Internet (numerosi ormai sono i portali immobiliari che propongono offerte on-line), oppure attivare il passaparola tra gli amici, i conoscenti, i commercianti della zona di nostro interesse, consultare gli annunci sui giornali specializzati o effettuare un annuncio di ricerca o offerta in cui segnaliamo cosa stiamo cercando o vendendo, dove, di quanti vani, ecc.. È possibile esporre un cartello VENDESI sul portone dell'immobile in vendita, oppure, nel caso di acquisto, fare un giro nel quartiere che ci interessa per appuntarci tutti i numeri di telefono presenti sui cartelli VENDESI affissi sui portoni. Agire personalmente ovviamente consente di risparmiare le spese di intermediazione immobiliare; tuttavia il privato che voglia avventurarsi in questo settore delicato e complicato, senza appoggiarsi ad un professionista, dovrebbe avere un certo bagaglio di nozioni sulle leggi e regolamenti, nazionali e locali, che riguardano gli immobili.

Senza una conoscenza di base di tutto questo, che consenta almeno di sapere in quali uffici andare a cercare le informazioni che interessano, si può correre il serio rischio di ritrovarsi proprietari di una casa, ma con problemi legali di lunga e onerosa soluzione.

La possibilità di agire per responsabilità contro il privato venditore scorretto, o semplicemente anch'egli ignaro, non offre un gran sollievo, visti i tempi ed i costi delle azioni giudiziarie. Meglio dunque cercare di evitare i rischi con una corretta analisi degli aspetti qui descritti.

2.2 Come comprare e vendere tramite un intermediario professionale

2.2.1 Agente immobiliare

Data la complessità dell'operazione di compravendita e la difficoltà di raggiungere il maggior numero possibile di potenziali controparti (acquirenti o venditori), una parte preponderante delle transazioni immobiliari è portata a termine

attraverso un operatore che si occupa professionalmente di compravendite immobiliari: all'agente immobiliare (mediatore in immobili) i consumatori conferiscono incarico di ricercare una casa che possibilmente soddisfi le loro esigenze, oppure, più frequentemente, un compratore per la casa che si intende vendere.

Chi è l'agente immobiliare? Secondo l'art. 1754 del Codice Civile si definisce mediatore (agente immobiliare) colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza. Può essere definito legittimamente agente immobiliare, e come tale ha diritto ad essere remunerato in base alla provvigione concordata, esclusivamente l'imprenditore commerciale iscritto al Ruolo degli Agenti d'Affari in Mediazione presso una Camera di commercio. Chi pertanto non è iscritto a tale Ruolo, disciplinato dalla L. 39/89 e segg., non è agente immobiliare, ma esercita abusivamente l'attività, ed è punito con la sanzione amministrativa del pagamento di una somma compresa tra 516,00 e 2.065,00 euro. È inoltre tenuto alla restituzione alle parti contraenti delle provvigioni percepite, poiché non ha diritto di richiedere provvigioni o compensi, e gli saranno applicate le pene previste dall'art. 348 del Codice Penale.

L'agente immobiliare iscritto deve provare la legittimità della sua qualifica esibendo un tesserino di riconoscimento rilasciato da una Camera di commercio, presso la quale ci si può rivolgere in caso di dubbio.

Il compito dell'agente immobiliare è di trovare e mettere in contatto le parti interessate a concludere un contratto; egli agisce pertanto nell'interesse delle due parti contemporaneamente, e da entrambe ha diritto al pagamento della provvigione che, se non stabilita diversamente in contratto, generalmente ammonta, in Provincia di Torino, al 3% da ciascuna delle parti sul prezzo pagato, come riportato sull'ultima edizione (1995-2000) della *"Raccolta Provinciale degli Usi"* pubblicata dalla Camera di commercio industria artigianato ed agricoltura di Torino.

Ricordiamo che l'agente immobiliare non si limita a mettere in relazione la domanda con l'offerta, ma condivide con i clienti le proprie conoscenze e tutte le informazioni che ottiene riguardanti l'immobile posto sul mercato.

2.2.2 Mandatario

Talvolta l'agente immobiliare agisce come mandatario, cioè riceve il mandato da una parte sola ed agisce nel suo solo interesse: in tal caso ha diritto alla provvigione solo dalla parte che gli ha conferito mandato.

Avvalersi di un agente immobiliare iscritto (mediatore o mandatario che sia) dovrebbe mettere il consumatore al riparo da molte amare sorprese, in quanto questi sarebbe tutelato da un operatore professionale esperto nel particolare settore, che dovrebbe avvertirlo se esistono problemi a lui noti, o anche fare (o quanto meno avvertire che sarebbe opportuno fare) le indagini necessarie, se

Come comprare o vendere

richiesto e su rimborso spese da regolare a parte dalle provvigioni di mediazione, trattandosi spesso di pratiche lunghe e costose da eseguire.

Ricordiamo, infatti, che l'agente immobiliare, ai sensi dell'art. 1754 del Codice Civile, mette in contatto le parti, avendo l'obbligo di evidenziare eventuali problemi inerenti l'affare di cui sia a conoscenza, ma non è tenuto a fare indagini particolari se non ne viene espressamente incaricato.

Si ricordi altresì che:

- l'agente immobiliare ha diritto alla provvigione da ciascuna delle parti, se l'affare è concluso per effetto del suo intervento (art. 1755 Codice Civile)
- il contratto è concluso nel momento in cui chi ha fatto la proposta ha conoscenza dell'accettazione dell'altra parte (art. 1326 Codice Civile).

Pertanto, il diritto alla provvigione dell'agente immobiliare matura alla conclusione del contratto così come sopra specificato. D'abitudine comunque gli agenti immobiliari seguono i clienti fino alla firma del rogito notarile, cioè fino alla conclusione definitiva e formale dell'affare.

La vigilanza sull'esercizio dell'attività di mediazione spetta alla Commissione per la tenuta del Ruolo, istituita dalla L. 39/89, presso la Camera di commercio. Tale Commissione segnala alla Giunta Camerale eventuali irregolarità degli iscritti al Ruolo nell'attività di mediazione e la mancata osservanza degli obblighi previsti dalla L. 39/89 e s.m.i. La Giunta Camerale ha la competenza in materia disciplinare e può comminare sanzioni amministrative e disciplinari, dalla sospensione dall'attività (fino a 6 mesi) alla radiazione dal Ruolo.

Anche le associazioni degli agenti immobiliari esercitano sui loro iscritti una sorveglianza di fatto, se non di diritto ovviamente, a tutela del buon nome della categoria. A garanzia dei contraenti, la legge prescrive che i mediatori debbano avere una polizza assicurativa contro i rischi professionali e per la tutela dei clienti.

Ovviamente anche i clienti devono comportarsi correttamente; la provvigione deve essere corrisposta in ogni caso all'agente immobiliare:

- se l'affare è concluso con persona contattata per suo tramite
- se l'affare è concluso direttamente dal cliente o tramite altro agente immobiliare nel caso in cui l'incarico contenga la clausola di esclusiva.

2.2.3 Consigli utili

Per chi si affida ad un'agenzia immobiliare è opportuno ricordare e verificare i seguenti punti:

- tutti i moduli (incarico, proposta d'acquisto, ecc.) devono essere compilati in tutte le loro parti
- occorre barrare le voci che appositamente non si vogliono compilare
- l'agenzia deve usare i modelli di cui copia è stata depositata alla segreteria della Commissione per la tenuta del Ruolo presso la locale Camera di com-

Capitolo II

mercio, come prescritto dalla L. 39/89 ai mediatori che per l'esercizio della propria attività si avvalgono di moduli o formulari nei quali sono indicate le condizioni del contratto

- tali moduli o formulari devono recare gli estremi dell'iscrizione nel Ruolo dell'agente o, nel caso si tratti di società, gli estremi della iscrizione nel Ruolo della società stessa e del o dei legali rappresentanti
- deve essere sempre definita con chiarezza la provvigione spettante all'agenzia ed il prezzo cui è posto in vendita l'immobile
- la provvigione spettante all'agente immobiliare è determinata dal libero accordo tra le parti, in mancanza è determinata dalla Giunta della Camera di commercio di Torino, tenuto conto degli usi locali e sentito il parere della Commissione provinciale ruolo agenti e affari in mediazione
- si deve respingere fermamente ogni proposta di "supero", vale a dire di quel surplus che l'agente riesce eventualmente ad ottenere dall'acquirente rispetto al prezzo pattuito con il proprietario: si deve pretendere quindi che il prezzo al quale l'immobile viene messo sul mercato sia esattamente quello concordato
- si deve stabilire che, durante la validità dell'incarico, l'agenzia debba, su semplice richiesta del cliente, fornirgli tutte le informazioni sull'attività mediatrice effettuata
- si deve pretendere dall'agente immobiliare copia di qualsiasi modulo che si è sottoscritto
- deve essere precisata la durata dell'incarico e la possibilità o meno di tacito rinnovo: nel secondo caso, il tacito rinnovo deve essere previsto per una sola volta a meno che non sia disdetto almeno quindici giorni prima della data di scadenza tramite lettera raccomandata
- l'agente immobiliare si deve impegnare ad eseguire diligentemente il proprio incarico e, su richiesta specifica del cliente, a provvedere all'espletamento di tutte le indagini preliminari affinché la compravendita non abbia strascichi negativi.

In ogni caso, il cliente che formula una proposta di acquisto non rilasci mai un assegno intestato all'agente immobiliare, ma al proprietario, con la clausola di non trasferibilità e si ricordi che il diritto alla provvigione dell'agente immobiliare matura al momento della conclusione dell'affare, vale a dire quando il proponente viene a conoscenza che la sua proposta è stata accettata. Dà tuttavia prova di particolare attenzione professionale l'agente immobiliare che s'impegna a seguire diligentemente il proprio cliente fino a rogito avvenuto.

Occorre infine valutare con particolare favore la presenza, nel contratto di incarico, di una clausola che, in caso di controversia tra le parti e l'agente immobiliare, privilegi la possibilità di trovarvi soluzione, in tempi brevi ed a costi simbolici, ricorrendo al servizio di conciliazione presso la Camera di commercio.

La documentazione e le informazioni importanti per comprare o vendere un immobile

Il privato che intende acquistare una casa dovrebbe esaminare e raccogliere, al fine di evitare sorprese, alcuni documenti ed informazioni relative all'immobile. La compravendita di un bene immobile, infatti, si formalizza davanti al notaio con la stipula del rogito dove le parti (Promissaria Acquirente e Promittente Venditrice) presentano una serie di documenti, relativi all'immobile ed alle parti, necessari alla redazione del rogito notarile. Questi documenti sono gli stessi che si dovrebbero richiedere al professionista incaricato e/o all'agente immobiliare. È importante che questi documenti siano esaminati con l'aiuto di un esperto se non si è in grado di valutarne bene il significato.

Questi documenti tuttavia non sono di facile reperibilità e comprensibilità per il privato, in genere sono forniti dal professionista che si occupa della formalizzazione del contratto di compravendita, il notaio. È bene tuttavia che il privato ne abbia una qualche nozione, a sua tutela.

3.1 Titolo di proprietà e/o di provenienza

È il documento attestante la proprietà del bene immobile, prodotto dal venditore, che può esserne divenuto proprietario mediante compravendita, donazione o successione. In questo documento sono indicati eventuali limiti come, ad esempio diritti d'uso o di abitazione, usufrutto e servitù da parte di terzi, ecc.

È tuttavia opportuno controllare che i dati riportati nel titolo di provenienza non siano nel frattempo cambiati (ad esempio, che l'immobile non sia già stato venduto ad altri, o siano state iscritte ipoteche o altri diritti di terzi) e quindi che non esistano trascrizioni pregiudizievoli contro l'immobile da acquistare. Ciò si può fare con una visura presso l'Agenzia del Territorio (ex Conservatoria dei Registri Immobiliari, competente per territorio e distretto per il luogo ove trovasi l'immobile) che consenta di accertare, dal repertorio corrispondente al nominativo del proprietario (occorre anche la data di nascita), l'esatta proprietà dell'immobile, il regime familiare del proprietario, l'esistenza di diritti di terzi sull'immobile come ipoteche, usufrutti, vincoli, servitù, ecc. Si ricorda che l'ipoteca segue

l'immobile, quindi continua a gravare sul bene, anche nel caso di passaggio di proprietà dello stesso.

Particolare attenzione va usata quando si acquista un immobile derivante da eredità o donazione. In questi casi si consiglia di approfondire con un professionista questi aspetti perché ciò potrebbe causare ostacoli per l'accesso ai mutui garantiti da ipoteca. Se sull'immobile gravano mutui preesistenti, con le relative iscrizioni ipotecarie, occorre, prima del rogito notarile, qualora l'acquirente non si accolli il mutuo già esistente, procedere all'estinzione anticipata del mutuo ed ottenere l'assenso alla cancellazione dell'ipoteca, il tutto a cura e spese del venditore.

Ove quindi dalla visura in Conservatoria risultino trascritti dati (oneri, crediti, ipoteche, ecc.) non indicati dal venditore conviene chiarire immediatamente la situazione con la controparte.

3.2 Aspetti urbanistici

3.2.1 Certificato di destinazione urbanistica (art. 30 DPR 6 giugno 2001, n. 380 e s.m.i.)

Gli atti tra vivi, sia in forma pubblica sia in forma privata, aventi ad oggetto trasferimento o costituzione o scioglimento della comunione di diritti reali relativi a terreni, sono nulli e non possono essere stipulati né trascritti nei pubblici registri immobiliari ove agli atti stessi non sia allegato il certificato di destinazione urbanistica contenente le prescrizioni urbanistiche riguardanti l'area interessata.

Questa disposizione non si applica quando i terreni costituiscano pertinenze di edifici censiti nel nuovo catasto edilizio urbano, purché la superficie complessiva dell'area di pertinenza medesima sia inferiore a 5000 metri quadrati.

Questo certificato deve essere rilasciato dal dirigente o responsabile del competente ufficio comunale entro il termine perentorio di trenta giorni dalla presentazione della domanda. Conserva la validità di un anno dalla data del rilascio se, per dichiarazione dell'alienante o di uno dei dividendi, non siano intervenute modificazioni degli strumenti urbanistici. In tal caso deve essere nuovamente richiesto.

3.2.2 Autorizzazione alla lottizzazione

La L. 765/67 prevede la nullità delle compravendite di lotti di terreno che non siano dotati di specifica autorizzazione alla lottizzazione residenziale, nel caso in cui tale circostanza non sia esplicitamente indicata nell'atto notarile.

3.2.3 Immobili vincolati - Diritto di prelazione

Tutti i beni immobili, sottoposti a vincolo artistico o storico (L. del 1° giugno 1939) a mezzo di notificazione in forma amministrativa da parte del Ministero

dei beni culturali ed ambientali, sono soggetti al diritto di prelazione a favore del Ministero dei Beni culturali.

Il proprietario di uno dei beni ritenuti di interesse storico-artistico è tenuto a denunciare al soprintendente del luogo dove si trova il bene ogni atto, a titolo oneroso o gratuito, che ne trasmetta, in tutto o in parte, la proprietà (se la trasmissione avviene per successione a causa di morte, obbligato alla denuncia sarà l'erede). L'obbligo di denuncia vale sia nel caso di trasmissione della proprietà a titolo gratuito (es. la donazione) che in quella a titolo oneroso (es. la compravendita, cui è equiparata anche la dazione in pagamento).

In casi dubbi occorre rivolgersi a professionisti e/o alla Soprintendenza delle belle arti competente per territorio (organo periferico del Ministero per i Beni e le Attività Culturali che ha, tra i diversi compiti, quello di gestire anche l'elenco dei beni soggetti a vincolo).

Gli edifici di cui all'art.2 comma 1 lettera a) del D.L. 490/99 (già L. 1089/1939 e altre), di proprietà di Enti Pubblici o di Persone Giuridiche Private senza fini di lucro, ed aventi più di 50 anni, sono comunque sottoposti alle disposizioni di tale decreto, anche se non sono stati oggetto di specifico provvedimento di vincolo, salva diversa comunicazione scritta da parte della Soprintendenza per i Beni Architettonici e per il Paesaggio del Piemonte.

Per le autorizzazioni alla alienazione di immobili di cui al punto precedente occorre presentare la richiesta, ai sensi del D.P.R. 283/2000 art. 7, alla Soprintendenza per i Beni e le Attività Culturali (Piazza San Giovanni 2, Torino).

3.3 Aspetti edilizi

3.3.1 Liceità Urbanistica

Ai sensi dell'art. 41 L. 47/85, ai fini della commerciabilità dei beni immobili oggetto di vendita, qualora la costruzione risulti iniziata successivamente al 1° settembre 1967, occorre fare menzione (dichiarazione) in atto degli estremi autorizzativi (licenza edilizia, concessione edilizia o D.I.A. - Denuncia Inizio Attività). Ovviamente, qualora la costruzione dell'immobile fosse iniziata anteriormente a tale data e pertanto non ricada nei presupposti sopra indicati, occorre comunque provvedere alla verifica relativamente alla liceità urbanistica.

Questa semplice dichiarazione, riportata nel rogito notarile a carico del venditore, non sta a significare che il fabbricato e/o l'immobile sia conforme dal punto di vista edilizio alla Licenza Edilizia o alla Concessione Edilizia o alla Denuncia di Inizio Attività o al Permesso Edilizio rilasciati; restano, infatti, a carico del venditore e dell'acquirente le verifiche di conformità del fabbricato e/o dell'immobile alla legge urbanistica.

Con l'entrata in vigore del Testo Unico delle disposizioni legislative e regolamentari in materia Edilizia D.P.R. 6 giugno 2001 n. 380 e s.m.i. (D.L. 301/2002) sono cambiate le indicazioni letterali delle autorizzazioni/concessioni ad edificare ma non cambiano le condizioni sostanziali relative alla necessità della verifica urbanistica di conformità dell'immobile alla normativa vigente (il TU Edilizia è entrato in vigore il 30 giugno 2003 a seguito della proroga di cui alla Legge 1° agosto 2002 n. 185).

3.3.2. Concessione in sanatoria leggi n. 47/85, n. 724/94 e n. 326/2003

Viene rilasciata al richiedente che ha prodotto la relativa istanza ai sensi delle succitate leggi. Detta concessione, regolarizza opere edili o parte di opere esistenti, realizzate in assenza o difformità dei necessari atti autorizzativi. Attualmente (febbraio 2004) la nuova sanatoria è percorribile nel rispetto della Legge 24 novembre 2003, n. 326 (a seguito della conversione in legge con modificazioni del decreto-legge 30 settembre 2003, n. 269).

Fa eccezione la concessione in sanatoria conseguita ai sensi dell'art. 13 della legge 47/85 (ora con l'art. 36 del Testo Unico Edilizia definita permesso in sanatoria) la quale pone dei limiti circa la conformità delle opere realizzate agli strumenti urbanistici generali, vigenti o adottati sia al momento della presentazione dell'istanza che all'epoca di realizzazione delle opere.

Con l'entrata in vigore del **Testo Unico Edilizia** la legge 47/85 resta quasi integralmente in vigore. Sulla richiesta di permesso in sanatoria, ai sensi dell'art. 36 del Testo Unico Edilizia, il dirigente o il responsabile del competente ufficio comunale si pronuncia con adeguata motivazione entro sessanta giorni, decorsi i quali la richiesta si intende rifiutata.

3.3.3 Certificato di agibilità

È un documento rilasciato dal comune in cui si trova l'immobile. Si ricorda che lo stesso è obbligatorio dall'anno 1934 (TU delle leggi sanitarie R.D. 27/07/1934 n.1265) limitatamente a finalità igienico-sanitarie.

Con l'introduzione del D.P.R. 425 del 22/04/94 detto certificato assume valenza anche ai fini della conformità urbanistica dell'opera realizzata (se l'opera è stata ultimata successivamente al 1 gennaio 1995) in quanto viene richiesta al direttore dei lavori una specifica dichiarazione di conformità rispetto al progetto approvato oltre all'avvenuta prosciugatura dei muri e salubrità degli ambienti. Il nuovo TU Edilizia, con l'art. 24 del D.P.R. 6 giugno 2001 n. 380 e s.m.i., unifica le diverse procedure regolate dalla legislazione previgente ed individua così il certificato di agibilità:

- il certificato di agibilità attesta la sussistenza delle condizioni di sicurezza, igiene, salubrità, risparmio energetico degli edifici e degli impianti negli stes-

- si installati, valutate secondo quanto dispone la vigente normativa;
- il soggetto titolare del permesso di costruire o il soggetto che ha presentato la denuncia di inizio attività, o i loro successori o aventi causa, sono tenuti a chiedere il rilascio del certificato di agibilità in caso di nuove costruzioni, ricostruzioni o sopraelevazioni, totali o parziali, ed interventi sugli edifici esistenti che possano influire sulle condizioni di cui al punto precedente (entro 15 giorni dall'ultimazione dei lavori di finitura dell'intervento). La mancata presentazione della domanda comporta l'applicazione della sanzione amministrativa pecuniaria da 77 a 464 euro;
 - alla domanda per il rilascio del certificato di agibilità deve essere allegata copia della dichiarazione presentata per la iscrizione al catasto, redatta in conformità alle disposizioni dell'art. 6 del regio decreto legge 13 aprile 1939, n. 652 e s.m.i.;
 - il nuovo TU Edilizia con l'art. 25 definisce la procedura per il rilascio del certificato di agibilità, unificando le diverse procedure regolate dalla legislazione precedente. La casistica è varia.

Il dirigente o il responsabile del competente ufficio comunale, fatte salve le eventuali ispezioni e le dovute verifiche, entro 30 giorni dalla ricezione della domanda completa o della documentazione integrativa richiesta rilascia il certificato di agibilità.

Trascorsi 30 giorni dall'avvenuto completamento, senza che il comune abbia rilasciato il certificato, l'istanza si intende accettata qualora sia stato rilasciato il parere dell'ASL (quando tale parere non possa essere sostituito da autocertificazione).

In caso di autocertificazione il termine per la formazione del silenzio assenso è di 60 giorni a decorrere dalla data di ricezione della domanda completa o della documentazione integrativa.

Il certificato di agibilità è un documento molto importante. Conviene sempre chiederne riscontro alla controparte e citarne la sua esistenza al momento della proposta di acquisto.

3.4 Aspetti catastali

Presso l'Agenzia del Territorio è possibile attuare la verifica circa l'esatta consistenza dell'unità immobiliare oggetto di compravendita mediante la consultazione dei documenti depositati, in particolare, occorre rilevare la planimetria catastale e confrontarla con lo stato attuale dell'immobile. Qualora si evidenziassero delle difformità, in termini di consistenza catastale, occorrerà provvede-

re alla regolarizzazione mediante la presentazione di una denuncia di variazione, tendente ad un'esatta rappresentazione grafica. Si ricorda che non è necessario presentare la variazione catastale qualora siano state realizzate, all'interno dell'unità immobiliare, opere ininfluenti ai fini della rendita.

È possibile richiedere presso l'Agenzia del Territorio una visura relativa all'unità immobiliare, nella quale vengono evidenziati i dati relativi alla proprietà nonché quelli relativi al classamento (categoria, consistenza e rendita). Per ottenerla occorre fornire i dati dell'intestatario o i riferimenti catastali (foglio mappale subalterno).

Si sottolinea che la visura catastale non ha funzione probatoria (non fornisce, cioè, la prova giuridica della proprietà) per ciò che riguarda il reale possessore del bene. Talvolta, pertanto, l'indicazione dell'intestatario potrebbe non coincidere con la persona attualmente in possesso del bene (a causa di errori, omissioni e/o mancati aggiornamenti e/o volteure).

3.5 Aspetti condominiali

Il regolamento di condominio stabilisce i rapporti tra le parti per l'uso comune del fabbricato. Fondamentale la parte riguardante i diritti, gli obblighi, i divieti contenuti e le spese a carico dell'unità immobiliare. Occorre altresì prestare particolare attenzione qualora si volessero compiere delle trasformazioni nell'unità immobiliare relativamente ai mutamenti di destinazione d'uso (da abitazione ad ufficio o trasformazione di sottotetti non abitabili in abitabili).

Le spese condominiali insolute relative all'anno in corso ed all'anno precedente, sono dovute in solido dal precedente e dal nuovo proprietario. *“Chi subentra nei diritti di un condomino è obbligato, solidalmente con questo, al pagamento dei contributi relativi all'anno in corso e a quello precedente”* (art. 63, Il comma, disposizioni attuative del Codice Civile).

Occorre, pertanto, verificare la regolarità dei pagamenti per evitare di incorrere in spese impreviste, chiedendo all'amministratore, previa autorizzazione della parte venditrice, copia della documentazione relativa a detti pagamenti o una dichiarazione liberatoria.

Conviene sempre, nei rapporti tra venditore ed acquirente, stabilire su chi grava in concreto la singola spesa regolamentando ogni specifico punto nell'atto definitivo di compravendita.

Si corre il rischio, se non pattuito diversamente, che la quota spese relativa ai lavori di straordinaria amministrazione, successivi al contratto di compravendita ed alla immissione in possesso, gravi sull'acquirente, che dovrà poi rivalersi nei confronti del venditore, anche se i lavori siano stati deliberati prima del rogito.

3.6 Aspetti tecnico – amministrativi

- **Sicurezza cantieri** (D. Lgs. 494/96)
Tutti i fabbricati costruiti dopo l'entrata in vigore del d.lgs. 494/96 e s.m.i. devono essere corredati, oltre che dalla documentazione già descritta, del fascicolo del fabbricato. Se l'alloggio fa parte di un condominio, è sufficiente controllare che esista depositata presso l'Amministratore del condominio tale documentazione (utile in caso di successive modifiche e/o manutenzione del complesso condominiale).
- **Sicurezza impianti** (D.P.R. 547/55 – L. 186/68 – L. 46/90 - Regolamento d'attuazione D.P.R. 447/91 – D.P.R. 392/94)
Tutti i fabbricati costruiti dopo l'entrata in vigore della L. 46/90 e s.m.i. devono essere corredati delle certificazioni di conformità degli impianti realizzati. Se l'alloggio fa parte di un condominio, è sufficiente controllare che esista depositata presso l'Amministratore del condominio tale documentazione (utile in caso di successive modifiche e/o manutenzione del complesso condominiale). Le nuove disposizioni indicate nel TU Edilizia relative alle attività impiantistiche (disciplinate dalla L. 46/90 e dai decreti attuativi) entrate in vigore il 1° gennaio 2004 con l'art. 4 della L. 200/03 di conversione del D.L. 147/03, in quanto introducono una parziale revisione delle disposizioni attualmente in vigore con però alcune imprecisioni e complicazioni procedurali contenute nel testo che necessitano di un maggiore approfondimento.
- **Barriere architettoniche** (L. 13/89 e s.m.i.)
Tutti i fabbricati costruiti dopo l'entrata in vigore della L.13/89 e s.m.i. (norme per favorire il superamento e l'eliminazione in favore dei portatori di handicap) devono essere corredati, oltre che dalla documentazione già descritta, della certificazione del grado di accessibilità/visitabilità/adattabilità del fabbricato.
In base all'articolo 11 del D.M. 236 del 14 giugno 1989, il sindaco, nel rilasciare la licenza di abitabilità o di agibilità, deve accertare che le opere siano state realizzate nel rispetto della legge. A tal fine può richiedere al proprietario dell'immobile una dichiarazione resa sotto forma di perizia giurata redatta da un tecnico abilitato.
Può avere rilevanza nella valutazione del bene immobile verificarne la sua compatibilità con la normativa vigente in materia di inquinamento fisico, chimico, biologico (rumori, presenza di amianto, vicinanza ad elettrodotti, ecc.).

Camera di commercio di Torino

Le fasi dell'acquisto e/o della vendita

Se siete convinti d'aver trovato la casa giusta per voi e/o il soggetto giusto per la vendita del vostro immobile, si possono avviare le procedure di compravendita.

4.1 La trattativa

La prima cosa da fare è avviare una trattativa, necessaria per diversi motivi:

- definire il prezzo della compravendita e modalità e tempi dei pagamenti
- concordare i tempi di consegna
- decidere circa la possibilità di ottenere un mutuo
- definire la ripartizione delle spese condominiali nel tempo che trascorrerà tra preliminare di compravendita e rogito
- definire la suddivisione delle spese di manutenzione straordinaria già deliberate
- definire le spese occorrenti per sanare eventuali abusi edilizi.

4.2 La proposta d'acquisto

La formulazione della proposta è la fase più importante della trattativa in quanto, dal momento della sottoscrizione, vincola la parte proponente all'acquisto per il periodo stabilito. Occorre ricordare che alla proposta di acquisto non si applica la legge sul diritto di recesso. Allo scadere del termine di validità la proposta diviene inefficace.

Se l'appartamento che ci interessa è nel portafoglio immobiliare di un'agenzia, dobbiamo proporre alla parte venditrice, tramite l'agente immobiliare e per iscritto, modalità e termini che regoleranno la compravendita. La proposta irrevocabile di acquisto viene sottoposta al candidato compratore dall'agente immobiliare, perché solo in questo modo si riesce ad offrire al venditore un candidato acquirente serio, e non un perditempo. Occorre anche ricordare che, trattandosi di beni immobili, la legge esige che i relativi contratti siano stipulati per iscritto, altrimenti non sono validi; quindi, una proposta di acquisto verbale non avrebbe alcun valore giuridico.

La proposta irrevocabile di acquisto, potendo contenere delle clausole particolari, va analizzata attentamente prima di essere sottoscritta. La proposta di acquisto, che impegna il proponente all'acquisto per un certo periodo, non vincola il venditore che ancora non ha dato il proprio consenso alla proposta.

La proposta è solitamente accompagnata da un deposito infruttifero, sotto forma di assegno bancario intestato al venditore, di circa il 10%, del valore dell'immobile (somma che verrà restituita nel caso il venditore non accettasse) che **solo al momento della conclusione del contratto**, cioè il momento in cui al compratore giunge notizia scritta dell'accettazione del venditore, **diverrà caparra confirmatoria**.

Solitamente, nello stesso documento, l'aspirante acquirente riconosce di dovere la provvigione all'agente immobiliare nel caso di conclusione del contratto. Entro un tempo prestabilito il venditore potrà accettare integralmente la proposta irrevocabile di acquisto, e comunicare la sua accettazione, sempre per iscritto, all'acquirente, direttamente o tramite l'agenzia. A questo punto, dopo che il proponente (acquirente) è venuto a conoscenza dell'accettazione della proposta irrevocabile di acquisto da parte del venditore, il contratto è concluso. Infatti l'art. 1326 del Codice Civile recita: *"Il contratto è concluso nel momento in cui chi ha fatto la proposta ha conoscenza dell'accettazione dall'altra parte"*, mentre l'art. 1385 sulla caparra confirmatoria afferma: *"Se al momento della conclusione del contratto una parte dà all'altra, a titolo di caparra, una somma di danaro, o di altre cose fungibili, la caparra, in caso di adempimento deve essere restituita o imputata alla prestazione dovuta. Se la parte che ha dato la caparra è inadempiente, l'altra può recedere dal contratto ritenendo la caparra; se inadempiente è invece la parte che l'ha ricevuta, l'altra può recedere dal contratto ed esigere il doppio della caparra. Se però la parte che non è inadempiente preferisce domandare l'esecuzione o la risoluzione del contratto, il risarcimento del danno è regolato dalle norme generali"*.

Fermo restando che la proposta accettata con comunicazione al proponente perfeziona il contratto ed impegna le parti, si può giungere alla formulazione di una scrittura integrativa, da sottoscrivere contestualmente da ambo le parti, che disciplini eventuali aspetti marginali non contenuti nella proposta.

In ogni caso, il contratto concluso vincola il venditore (promittente) a rendersi disponibile al trasferimento del bene mediante il rogito notarile al termine fissato, mentre il futuro compratore (promissario) sarà obbligato ad acquistare il bene ed a pagarne il relativo prezzo.

Questo contratto, per essere il più possibile sicuri che sia formalmente completo e corretto, può essere redatto con l'assistenza di un professionista di fiducia, avvocato, lo stesso notaio che curerà la redazione dell'atto definitivo, o anche l'agente immobiliare.

Le fasi dell'acquisto e/o della vendita

Prima della firma del contratto preliminare, comunemente detto compromesso, è importante verificare l'identità delle parti.

Se il venditore è una società bisognerà accertare che il firmatario dell'atto abbia potere di firma (per statuto o per deliberazione specifica, in quanto tratta si di atto di straordinaria amministrazione, i poteri sono desumibili da visura presso il registro imprese della Camera di commercio).

In regime di comunione legale tra i coniugi, il contratto preliminare di vendita assume la caratteristica di straordinaria amministrazione, in quanto potenzialmente pregiudizievole all'interesse della comunione. Se viene stipulato dal coniuge senza la partecipazione dell'altro, può esserne chiesto l'annullamento da parte del coniuge non consenziente. Pertanto, se l'azione di annullamento non venga proposta, l'atto è produttivo di effetti nei confronti di terzi.

Nel contratto preliminare o proposta irrevocabile deve essere chiaramente indicato se si intende usufruire di un mutuo.

In caso di presenza di vincoli non dichiarati dal venditore ostativi alla compravendita, l'acquirente potrà sospendere i pagamenti e chiedere il risarcimento del danno (artt. 1479 e 1482 del Codice Civile).

Il **preliminare di compravendita** è una scrittura privata che a volte è opportuno far autenticare dal notaio e trascrivere presso la Conservatoria dei Registri Immobiliari, per esempio nel caso si tema che una parte possa diventare insolvente, perché in tal caso il proprio diritto sarà assistito da privilegio superiore a quello ipotecario.

Nel contratto preliminare di vendita occorre specificare i seguenti elementi:

- dati anagrafici delle parti
- il prezzo concordato
- le modalità di pagamento, con particolare riguardo alla rateazione
- la data entro cui le parti si accordano per stipulare il rogito notarile
- esistenza o meno di vincoli ipotecari
- l'accollo dell'eventuale mutuo residuo al compratore o la sua estinzione da parte del venditore
- la provenienza dell'immobile, cioè come l'immobile è venuto in proprietà del venditore
- la composizione dell'immobile e dei suoi accessori, e altri dati che gli afferiscono, come proprietà comuni, pertinenze ecc.

Ogni modifica o correzione nei formulari contrattuali o contratti prestampati deve essere specificamente approvata per iscritto dalle parti.

La stipula del contratto preliminare o compromesso è il momento in genere in cui si comincia a pagare una quota del prezzo pattuito, intestando esclusivamente al venditore l'assegno, si consiglia vivamente con la clausola "non trasferibile".

L'acconto è un'anticipazione del prezzo che verserà il compratore al momento del rogito e va imputato al prezzo complessivo e restituito se il rogito non si stipula. La caparra confirmatoria è una garanzia degli obblighi assunti ed è sottoposta alla normativa di cui all'art. 1385 del Codice Civile, come già detto.

Fare pertanto molta attenzione nel contratto alla scaletta dei pagamenti, e a quale titolo vengono imputate le diverse somme indicate in pagamento. In genere il primo versamento impegnativo viene indicato come caparra confirmatoria. Gli altri pagamenti scadenzati possono assumere il titolo di ulteriore caparra confirmatoria, acconti o saldo. Le caparre di solito sono fissate tra il 10-30% del prezzo totale dell'immobile. Quando la caparra supera questa cifra conviene che venga indicata come acconto. Per ogni versamento effettuato a titolo di caparra, acconto o saldo, farsi rilasciare una quietanza.

Ricapitoliamo questo importante paragrafo, poiché è da questo punto che nascono gli impegni fra le parti:

- **Se ci si serve di un'agenzia**

Il primo passo di solito è la firma presso un'agenzia di una proposta d'acquisto, normalmente irrevocabile per un certo periodo o di un incarico di vendita in esclusiva con l'indicazione di un termine di scadenza. Le clausole dell'incarico di vendita pertanto impegnano per il tempo prefissato a servirsi solo dell'agenzia scelta e comportano il pagamento di penali qualora il venditore rifiuti di accettare una proposta d'acquisto contenente condizioni conformi all'incarico di vendita. È importante notare che se si addivenisse alla conclusione dell'affare anche dopo la scadenza dell'incarico con persona contattata tramite l'agenzia, la stessa avrà diritto alla provvigione. Nelle proposte di acquisto, che in genere si firmano quando la casa da acquistare è già scelta e quindi si conosce il nome della controparte, è prevista la consegna all'agenzia di una certa somma, in genere dal 10 al 30% del totale (si raccomanda con assegno circolare non trasferibile intestato al possibile venditore) affinché a sua volta la consegna alla proprietà, di solito come caparra confirmatoria, se questa accetta la proposta, altrimenti detto assegno dovrà essere restituito all'aspirante compratore. Da notare ancora che se l'agenzia fosse incaricata di svolgere attività particolari, pubblicitarie o di indagine, queste devono essere compensate a parte da chi le ha commissionate, indipendentemente dall'esito dell'affare, salvo diverso accordo.

Il secondo passo è il sorgere del contratto, ovvero dei reciproci obblighi fra le parti, compresa la parte intermediaria. Questo avviene quando chi ha fatto la proposta (contenente gli elementi essenziali) ha conoscenza dell'accettazione scritta dell'altra parte. In tale momento il contratto è concluso e quindi sorge l'obbligo di corrispondere la provvigione all'agenzia, da ambo le parti se questa ha

agito da "mediatore", solo da chi ha dato l'incarico se ha agito da "mandatario". Tale contratto è un vero e proprio contratto preliminare ad effetti obbligatori, cioè fa nascere obblighi reciprocamente tra le parti. Nello stesso momento l'agenzia consegna l'assegno di cui s'è detto al venditore e questo diventa "caparra confirmatoria". Ciò significa che la parte che da tale momento in poi volesse ritirarsi dall'affare non solo perderebbe la "caparra", ma potrebbe essere costretta ad adempiere, cioè a vendere o a comprare comunque, o a risarcire i maggiori danni derivanti dalla sua condotta.

Fermo restando quanto sopra e cioè che il contratto tra le parti nasce a seguito della comunicazione alla parte proponente dell'avvenuta accettazione della proposta, sovente le agenzie immobiliari provvedono successivamente a far incontrare le parti e far loro sottoscrivere contestualmente una scrittura che andrà quindi ad integrare gli accordi precedenti, prevedendo anche alcuni aspetti marginali giuridicamente, ma di interesse per le parti (vedi elenco paragrafo precedente). Si ricorda che in tema di compravendita immobiliare affinché si costituiscano validi contratti occorre che sia la proposta che l'accettazione e la comunicazione della stessa avvengano per iscritto.

- **Se si opera direttamente (senza intermediari)**

Il primo passo potrebbe essere la firma di un contratto preliminare con cui le parti si obbligano ad addivenire alla stipulazione di un contratto definitivo (rogito) che riconosca il passaggio di proprietà. Generalmente in tale momento il compratore consegna la caparra confirmatoria, con le conseguenze già descritte.

Le parti potrebbero accordarsi per arrivare direttamente al rogito, atto di fronte al notaio che per dovere professionale svolge le indagini e le pratiche d'ufficio affinché il passaggio di proprietà avvenga senza strascichi che possano dare origine a successive liti. Il consumatore è comunque consigliato ad affidare al notaio il compito di procedere a tutte le verifiche necessarie.

4.3 Il prezzo dichiarato

Il prezzo dichiarato determina in genere la tassazione che ne consegue. Il prezzo rappresenta la base imponibile su cui si applicano le imposte di registro, ipotecarie e catastali, oppure l'IVA, a seconda dei casi. Per legge queste spese (salvo esplicito patto contrario) sono sempre a carico di chi compera l'immobile. È nota la propensione delle parti (acquirente e venditore) a stipulare accordi illeciti per aggirare parte della dovuta tassazione dichiarando in atto solo una quota del prezzo pattuito. Questo atteggiamento determina rischi di sanzioni amministrative (attenzione ai pagamenti in contanti che superano i 12.500 euro, sono

soggetti a sanzione pari al 40 % dell'importo pagato), fiscali (da 2 fino a 4 volte il valore dell'imposta non dichiarata) e civili.

Il prezzo inferiore dichiarato abbassa il valore dell'eventuale mutuo, riducendo così anche la possibilità di detrarre gli interessi passivi per la parte non dichiarata.

Il prezzo inferiore dichiarato è pericoloso in questi casi:

- quando il contratto di compravendita non venga tradotto in atto pubblico, registrato e trascritto per inadempienze delle parti (nullità, annullamento, rescissione, risoluzione)
- quando soggetti terzi possono vantare un diritto di prelazione
- quando la parte venditrice non è affidabile e può fallire prima della avvenuta presa di possesso
- in caso di fallimento del venditore, se il prezzo risulta essere troppo basso, l'acquirente può essere sottoposto ad un'azione di revocatoria da parte del curatore fallimentare.

In tutti questi casi l'acquirente può richiedere la restituzione di quanto dichiarato, risultando molto improbabile il recupero di quanto non dichiarato in atti, promesse e/o documenti probatori, oltre al rischio di sanzioni fiscali ed amministrative conseguenti.

L'imposta di registro, sottoposta al vaglio dell'Ufficio del Registro, può non essere ritenuta congrua quando il prezzo dichiarato nell'atto di vendita sia inferiore al cosiddetto parametro catastale (ovvero la rendita aggiornata e moltiplicata per il corrispondente coefficiente stabilito dal Ministero delle Finanze). In questo caso l'Ufficio del Registro notificherà l'accertamento di valore per ottenere il pagamento della differenza di imposta di registro. Accertarsi del valore catastale dell'immobile prima di impegnarsi è quanto mai opportuno.

4.4 La trascrizione del preliminare

Dal gennaio 1997 esiste la possibilità di trascrivere i preliminari di compravendita con le firme autenticate da un pubblico ufficiale. La trascrizione ha un duplice effetto: rende pubblico il contratto e determina priorità sulle trascrizioni dell'immobile che intervenissero tra il compromesso ed il rogito (art. 2645 bis del Codice Civile, I e II comma).

La trascrizione comporta dei costi per cui è conveniente farla solo in alcuni casi: se il venditore è un imprenditore che potrebbe, in teoria, fallire, o quando è previsto un lasso di tempo molto lungo tra preliminare di compravendita e rogito notarile.

Secondo i principi generali della norma, nell'ipotesi di fallimento del promittente venditore, il curatore ha due possibilità: può decidere, a sua discrezione,

di eseguire il contratto o, al contrario, di sciogliere lo stesso. Prima della novità introdotta con il D.L. 669/96, se il curatore adottava la seconda soluzione, il promissario acquirente poteva tutelare il proprio credito solo tramite l'insinuazione al passivo del fallimento in via chirografaria (cioè come un qualsiasi creditore, sprovvisto di particolari garanzie o privilegi), con il conseguente rischio di ottenere poco o nulla. Ora, invece, con le nuove disposizioni il promissario acquirente ha una possibilità: se ha trascritto il contratto preliminare beneficia di una rilevante garanzia e cioè del privilegio speciale riferito all'immobile oggetto del preliminare trascritto.

4.5 In caso di mutuo

Il credito fondiario ha per oggetto la concessione, da parte delle banche, di finanziamenti a medio lungo termine garantiti da ipoteca normalmente di primo grado su immobili.

Il mutuo è pertanto un finanziamento a medio o lungo termine, erogato da una banca o da altro istituto finanziario autorizzato, rimborsabile secondo il piano di ammortamento fissato contrattualmente.

Se si utilizzano i servizi di un intermediario finanziario, si ricorda che per tutta questa categoria di operatori è obbligatoria la registrazione all'Albo dei Mediatori Creditizi presso l'Ufficio Italiano Cambi, salvo che si tratti dello stesso Agente immobiliare che tratta la compravendita, il quale non ha l'obbligo di essere iscritto, ma solo per le compravendite da lui procurate.

L'accensione di un mutuo si rende necessaria per coprire parte del prezzo d'acquisto dell'immobile.

A titolo indicativo, per erogare un mutuo, le istituzioni creditizie si basano, principalmente, su tre parametri:

- valore dell'immobile
- reddito del richiedente
- capacità di rimborso dell'obbligato-richiedente.

Ogni banca, all'interno dei tre parametri, ne usa di propri, ed è impossibile conoscerli ed esporli tutti. In linea generale, la rata massima che le banche ritengono il mutuatario possa pagare è compresa tra il 30 ed il 40 % del reddito dello stesso.

La richiesta di mutuo rivolta ad un intermediario bancario o finanziario viene presentata, normalmente, dopo la sottoscrizione del contratto preliminare. La concessione del mutuo comporta l'iscrizione di un'ipoteca sull'immobile (art. 2825 del Codice Civile) quale garanzia per il finanziatore. Il valore dell'ipoteca varia tra 1 e 3 volte l'importo del finanziamento. Sono rarissime le banche che accettano un'ipoteca di II grado.

Un mutuo fondiario finanzia, di norma, tra il 75 e l' 80 % del valore dell'immobile. Il finanziamento può anche superare tali valori percentuali purché siano fornite adeguate garanzie accessorie (trattasi di casi molto particolari che esulano dalla presente trattazione generica).

Il Codice Civile all'art. 2808 prevede che l'ipoteca attribuisca al creditore il diritto di espropriare, anche nei confronti del terzo acquirente, i beni vincolati a garanzia del suo credito e di essere soddisfatto con preferenza sul prezzo del ricavato dall'espropriazione! Il terzo acquirente avrà solo la possibilità di richiedere il risarcimento dei danni al debitore originario. Vale inoltre il principio giuridico della inscindibilità dell'ipoteca, ovvero tutti gli immobili offerti in garanzia per l'ipoteca garantiscono il credito della banca. Nel caso di mutuo si parla di ipoteca volontaria in quanto, formalmente, il debitore decide in maniera spontanea di iscrivere il vincolo sul proprio bene. L'iscrizione di ipoteca al registro ha validità ventennale (dopo vent'anni l'ipoteca è inefficace) salvo istanza di rinnovo, prima della scadenza, da parte del creditore.

Ecco perché è così importante controllare che sull'immobile oggetto di compravendita non gravino ipoteche, che il debito sia estinto e che ci sia l'assenso del creditore alla cancellazione dell'ipoteca.

Il contratto di mutuo fondiario è sottoposto alle norme sulla trasparenza bancaria, per cui presso ogni agenzia bancaria debbono essere esposti ed asportabili avvisi sulle condizioni praticate. Il cliente può contrattare le condizioni del finanziamento. Non si deve aver paura di farsi spiegare i meccanismi di pagamento e/o le clausole che non si sono ben comprese.

Si consiglia pertanto di approfondire tutti gli aspetti, sommariamente indicati, presso un consulente professionista e/o istituto bancario di fiducia in modo da arrivare all'atto con certezza di tempi e costi.

Occorre fare molta attenzione all'ammontare di tutte le spese e dei tempi di erogazione, ovvero:

- ai tempi di istruttoria della pratica
- ai costi della perizia fatta eseguire dall'istituto bancario
- ai costi in caso di rinuncia al mutuo prima della stipula del contratto di mutuo
- ai costi in caso di rinuncia al mutuo a causa di difformità edilizie evidenziate dal perito incaricato alla valutazione dell'immobile
- ai costi delle assicurazioni (sui mutui è normalmente accesa una polizza rischio scoppio - incendio sull'intero valore del bene)
- all'ammontare della rateizzazione
- ai costi di mora in caso di ritardato pagamento
- ai costi in caso di estinzione anticipata del prestito.

Nell'apprestarsi alla richiesta di mutuo, il richiedente deve conoscere anche le difficoltà cui può andare incontro. Alcune cause di mancata concessione del

finanziamento possono essere:

- l'esistenza di protesti bancari
- l'esistenza di un forte indebitamento
- il fatto di essere cliente segnalato nella lista dei "cattivi pagatori"
- il fatto che l'immobile oggetto di garanzia per il mutuo sia pervenuto al proprietario attuale tramite donazione, per evitare problemi di impugnazione della donazione stessa
- mancanza di abitabilità e/o agibilità
- abusivismo, ovvero il fatto che l'immobile oggetto di garanzia per il mutuo abbia subito ristrutturazioni senza le dovute concessioni per le quali la domanda di condono edilizio non abbia ancora ottenuto una risposta affermativa da parte del comune.

Nell'assunzione dei reciproci impegni tra le parti relativi alle modalità di pagamento è opportuno che le stesse verifichino, in caso di mutuo, i tempi di erogazione da parte della banca

Per ulteriore garanzia e tranquillità contro perdite di tempo o spiacevoli sorprese, una volta scelta la banca ed il mutuo che si desidera e quindi prima di iniziare a portare tutta la documentazione richiesta, è bene ottenere dalla banca un parere preliminare sulla fattibilità dell'operazione cui si vuole procedere, meglio se per iscritto. Pur non essendo vincolante (occorrerà la verifica della documentazione), consente di sapere in modo molto semplice e veloce se il finanziamento, in linea di massima, può essere concesso alle condizioni e necessità personali fatte presenti preventivamente alla banca.

Il notaio davanti al quale si sottoscrive il contratto di mutuo ha l'obbligo di spiegare in modo chiaro e soddisfacente tutte le clausole del contratto nonché di leggerlo per intero.

I costi del rogito sono indicati da tabelle emanate dal Collegio Notarile.

Le spese per marche da bollo, trascrizione, volture catastali, tassa archivio notarile, di norma sono corrisposte al notaio che provvede a tutte le incombenze.

4.5.1 Tipologia dei mutui

Possono essere a **tasso fisso**, a **tasso variabile**, possono avere **formule miste**, possono essere **in valuta** o **in valuta con la clausola multicurrency** (ovvero con la possibilità di cambiare valuta di riferimento del prestito nel tempo).

Possono essere **agevolati** (sono finanziamenti, di norma, a tasso fisso per i quali lo Stato e gli enti locali contribuiscono al rimborso), ad esempio per i dipendenti statali (attraverso l'INPDAP, ente nato dallo scioglimento di vari enti pubblici) così come per molte altre categorie convenzionate.

Nel caso in cui esista un mutuo preesistente, la parte che ancora resta da pagare alla banca può essere accollata, cioè trasmessa, all'acquirente. Pagare una parte del prezzo con un mutuo già concesso potrebbe essere vantaggioso sia per chi vende, sia per chi compra.

Chi vende evita di dover pagare penalità spesso previste se il mutuo viene estinto prima del tempo; chi compra ha già una rateizzazione pronta senza doversene sobbarcare i costi (è fondamentale verificare le condizioni applicate soprattutto se si tratta di vecchi contratti).

Per sapere qual è la quota di mutuo ancora da pagare, è sufficiente controllare l'ultima ricevuta di pagamento, sotto la voce "capitale residuo".

Nel valutare il problema mutuo occorre ricordare che esistono molti casi in cui la legge consente al contribuente di scaricare le spese effettuate.

Gli interessi passivi e relativi oneri accessori sui mutui ipotecari finalizzati all'acquisto di una casa rientrano, per una determinata percentuale, tra le detrazioni ammissibili dall'IRPEF lorda. La casistica è varia e pertanto si rimanda al consulente specializzato.

Può usufruire della detrazione anche il "nudo proprietario" (ossia il proprietario che non possiede materialmente la casa perché occupata da altri), sempre che ricorrano tutte le condizioni richieste. L'usufruttuario, invece, non può avvalersi delle agevolazioni previste, in quanto egli non acquista l'immobile.

4.6 Il notaio

La scelta del notaio è fatta dall'acquirente poiché tocca a lui pagare la parcella.

Fra i compiti principali del notaio v'è quello di consigliare il cliente nel caso la documentazione inerente la casa presentasse manchevolezze. In tal caso potrebbe anche consigliare la rottura del contratto preliminare, con le conseguenze di cui s'è detto parlando della caparra.

Dal 1° gennaio 1991, il notaio può rifiutarsi di rogitare se il venditore non dichiara di aver pagato le tasse sulla casa che sta vendendo.

Il passaggio di proprietà può avvenire in due modi:

- per atto pubblico, il notaio garantisce di aver controllato la veridicità di tutti gli accordi contenuti nel contratto
- per scrittura privata autenticata, il notaio prende atto delle dichiarazioni dei contraenti e si accerta solo della loro identità autenticandone le firme.

Bisogna dire che solitamente i notai, a prescindere dalla forma in cui redigeranno l'atto, si accertano comunque che il venditore possa realmente alienare l'immobile.

4.7 Il rogito

Il preliminare di compravendita sarà la base su cui si stilerà il rogito. Il contratto definitivo, con cui formalmente avviene il trapasso di proprietà con consegna delle chiavi e viene pagato il saldo, è detto rogito notarile.

È stilato dal notaio di fiducia del compratore e contiene tutti gli elementi necessari ad individuare l'immobile da trapassare, in pratica i dati già contenuti (o che sarebbe stato bene fossero contenuti) nel compromesso, ma aggiornati, per scrupolo, a date immediatamente precedenti il rogito (in particolare sussistenza di ipoteche, controllo dati catastali, copia atto di provenienza).

Il notaio deve procedere alla registrazione dell'atto **entro 20 giorni** pagando le relative imposte per conto dell'acquirente (art. 13 e art. 1 tariffe, TU Imposte Registro).

Il notaio deve anche procedere alla trascrizione dell'atto presso la Conservatoria dei Registri Immobiliari (ora Agenzia del Territorio) nel più breve tempo possibile, ed è tenuto al risarcimento dei danni in caso di ritardo, salva l'applicazione delle pene pecuniarie previste dalle leggi speciali, se lascia trascorrere 30 giorni, o più, dalla data dell'atto ricevuto o autenticato (art. 2671 del Codice Civile). Inoltre è tenuto a compiere tutte le formalità di legge connesse ai trapassi di beni immobili.

In caso di comproprietà, l'atto deve essere firmato da tutti i comproprietari o da un loro rappresentante cui sia stata conferita una procura notarile.

Si ribadisce ancora che, anche se tutte le rate di un precedente mutuo sulla casa sono state pagate, l'ipoteca rimane in vita se nessuno ne chiede l'assenso alla cancellazione. La cancellazione di un'ipoteca ha un costo che è a carico del venditore.

Condizioni e conseguenze del contratto di compravendita definitivo o rogito

5.1 Responsabilità, garanzie e termini di azione

Garanzia per i vizi della cosa venduta (art. 1490 del Codice Civile)

Il venditore è tenuto a garantire che la cosa venduta sia immune da vizi che la rendano inidonea all'uso cui è destinata o ne diminuiscano in modo apprezzabile il valore. Il patto con cui si esclude o si limita la garanzia non ha effetto se il venditore ha in mala fede taciuto al compratore i vizi della cosa.

Termini e condizioni per l'azione (art. 1495 del Codice Civile)

Il compratore decade dal diritto alla garanzia se non denuncia i vizi al venditore entro otto giorni dalla scoperta, salvo il diverso termine stabilito dalle parti o dalla legge. La denuncia non è necessaria se il venditore ha riconosciuto l'esistenza del vizio o se l'ha occultato. L'azione si prescrive, in ogni caso, in un anno dalla consegna della cosa.

Difformità e vizi dell'opera (art. 1667 del Codice Civile)

L'appaltatore è tenuto alla garanzia per le difformità e i vizi dell'opera. Il committente deve denunciare all'appaltatore le difformità o i vizi entro sessanta giorni dalla scoperta. La denuncia non è necessaria se l'appaltatore ha riconosciuto le difformità o i vizi o se li ha occultati. L'azione contro l'appaltatore si prescrive entro due anni dal giorno della consegna dell'opera.

Rovina e difetti di cose immobili (art. 1669 del Codice Civile)

Quando si tratta di edifici o altre cose immobili destinate per loro natura a lunga durata, l'appaltatore (impresa venditrice) è responsabile nei confronti del committente (acquirente) e dei suoi aventi causa per gravi difetti, rovina o pericolo di rovina dell'edificio causati da vizio del suolo o da difetto di costruzione riscontrati fino a 10 anni dal compimento dell'opera stessa, alla condizione che il compratore denunci i vizi al venditore entro un anno dalla scoperta ed agisca giudizialmente entro un anno dalla denuncia.

Accettazione dell'opera (art. 2226 del Codice Civile)

L'accettazione espressa o tacita dell'opera libera il prestatore d'opera dalla responsabilità per difformità o per vizi della medesima, se all'atto dell'accettazione questi erano noti al committente o facilmente riconoscibili, purché in questo caso non siano stati dolosamente occultati. Il committente deve, a pena di decadenza, denunciare le difformità e i vizi occulti al prestatore d'opera entro otto giorni dalla scoperta. L'azione si prescrive entro un anno dalla consegna. I diritti del committente nel caso di difformità o vizi dell'opera sono regolati dall'art. 1668 del Codice Civile.

Responsabilità dei professionisti (art. 2236 del Codice Civile)

Il professionista incaricato in un contratto di prestazione d'opera intellettuale, se la prestazione implica la soluzione di problemi tecnici di speciale difficoltà, risponde dei danni nel solo caso di dolo e colpa grave.

Camera di commercio di Torino

Le imposte sulla casa

Le imposte variano molto secondo che si tratti di prima o seconda casa.

Le imposte sulla casa si possono suddividere in:

- tributi da corrispondere all'atto di compravendita, a carico dell'acquirente, si differenziano non solo in base alla prima o seconda casa, ma anche alle caratteristiche del venditore (privato, impresa costruttrice o non costruttrice);

Tabella 1

Alcuni esempi di tassazione

Acquisto	Imposta di registro	Imposte ipotecaria e catastale	IVA
Abitazione principale non di lusso da privato	3%	Euro 258,22	Esente
Abitazione non principale o di lusso da un privato	7%	3%	Esente
Abitazione principale non di lusso da un'impresa	Euro 129,11	Euro 258,22	4%
Abitazione non principale non di lusso da un'impresa	Euro 129,11	Euro 258,22	10%
Abitazione di lusso da un'impresa	Euro 129,11	Euro 258,22	20%
Abitazione non di lusso e non principale ma soggetta a vincolo delle belle arti	3%	2+1%	Esente

- tributi di gestione: IRPEF (con riferimento alla rendita dell'immobile) ed ICI (Imposta Comunale sugli Immobili, in genere dal 4 al 7 per mille del valore catastale dell'immobile).

6.1 Le condizioni per acquistare con le agevolazioni "prima casa"

Chi acquista dovrà essere una persona fisica e non agire nell'esercizio di impresa, arte o professione. Dovrà stabilire la residenza nel comune ove si trova l'immobile acquistato entro 18 mesi dalla data di acquisto, oppure dimostrare di prestare la prevalente attività lavorativa nel comune dove si trova l'immobile.

Il personale in servizio permanente presso le forze armate e le forze di polizia può usufruire delle agevolazioni senza dover stabilire entro 18 mesi la residenza nel comune di acquisto.

Non dovrà essere titolare esclusivo o in comunione con il coniuge di diritti di proprietà, uso, usufrutto e abitazione nel comune ove acquista.

Non dovrà essere titolare, neppure per quote, su tutto il territorio nazionale, dei diritti di proprietà, abitazione, uso e usufrutto su altra casa di abitazione acquistata con agevolazione "prima casa". Non dovrà trattarsi di un'abitazione di lusso (per le caratteristiche delle abitazioni di lusso vedere D.M. 2 agosto 1969); secondo la tabella di categoria catastale corrispondono ai gruppi A1 (abitazioni di tipo signorile) o A8 (abitazioni in ville).

Per evitare speculazioni, l'immobile acquistato con le agevolazioni "prima casa" non dovrà essere rivenduto prima di cinque anni dalla data di acquisto, pena la perdita dell'agevolazione ed il pagamento di una soprattassa del 30%. Ciò può essere evitato acquistando nuovamente casa entro un anno dalla data di vendita; in tal caso si potrà usufruire di uno sconto di imposta sul nuovo acquisto pari alla tassa pagata per il primo.

Data la vastità e la variabilità della legislazione fiscale, per avere dati sempre aggiornati è consigliabile consultare il sito internet del Ministero dell'Economia – Agenzia Entrate: www.agenziaentrate.it/documentazione/guide.

6.2 Le comunicazioni dovute agli enti

- Denuncia di cessione fabbricato (Antiterrorismo), da depositare entro 48 ore dall'avvenuta cessione dell'immobile in Questura e/o presso il Comando di Polizia preposto per zona, a seconda dei casi
- denuncia TARSU (Tassa rifiuti solidi urbani) a carico del conduttore dell'immobile e/o del proprietario se l'alloggio risulta libero da persone e cose
- comunicazione all'amministratore del condominio (in ottemperanza in genere ai regolamenti di condominio)
- volture e/o attivazione dei contratti di fornitura, se dovute (luce, gas, telefono, ecc.)
- comunicazione all'eventuale inquilino dell'avvenuta cessione della proprietà dell'immobile
- denunciare al Soprintendente per i beni architettonici e il paesaggio competente per territorio ogni contratto che comporti la cessione della detenzione, per esempio contratti di locazione, comodato.

Consigli utili

7.1 Affidabilità dei soggetti

Ferme restando tutte le precauzioni descritte in precedenza, l'aspetto più importante è la certezza sull'affidabilità dell'impresa costruttrice e/o del soggetto con il quale si conclude la trattativa di compravendita. È opportuno sempre assumere informazioni dirette ed indirette sul nostro interlocutore. Non sempre un prezzo basso è indice di risparmio.

7.2 Acquisto della nuda proprietà

Si può acquistare una casa con una formula particolare: una persona, solitamente anziana, vende l'immobile in cui continua ad abitare con diritto di usufrutto o abitazione vita natural durante, e riceve dal compratore un vitalizio oppure l'intera somma concordata.

Con questo tipo di contratto il diritto di proprietà si divide in due: l'usufrutto e la nuda proprietà. Il contratto si andrà a consolidare al momento del decesso dell'usufruttuario o quando l'appartamento viene lasciato da una persona che si è riservata il diritto di usufrutto a termine. L'acquirente ha il vantaggio di avere uno sconto sul prezzo della casa, che diminuisce con l'aumentare dell'età del venditore.

Quanto si può risparmiare acquistando la nuda proprietà?

Tabella 2

Percentuali di abbattimento del valore di un immobile in relazione all'età del venditore – tasso legale d'interesse attuale 2,5% (dall'1.1.2004)

Età del beneficiario (Anni compiuti)	Coefficiente	Usufrutto	Nuda proprietà
da 00 a 20	38	95	5
da 21 a 30	36	90	10
da 31 a 40	34	85	15
da 41 a 45	32	80	20
da 46 a 50	30	75	25
da 51 a 53	28	70	30

Capitolo VII

da 54 a 56	26	65	35
da 57 a 60	24	60	40
da 61 a 63	22	55	45
da 64 a 66	20	50	50
da 67 a 69	18	45	55
da 70 a 72	16	40	60
da 73 a 75	14	35	65
da 76 a 78	12	30	70
da 79 a 82	10	25	75
da 83 a 86	8	20	80
da 87 a 92	6	15	85
da 93 a 99	4	10	90

Nella tabella 2 vengono indicate le percentuali di abbattimento del valore di un immobile in relazione all'età del venditore. Nel caso in cui l'usufrutto vada a due coniugi, il coefficiente va maggiorato di 5 punti. È bene tenere presente, comunque, che trattasi di valori orientativi.

Il meccanismo di calcolo: una casa è valutata 200.000,00 euro, all'interesse legale attuale del **2,5%** la rendita annua corrispondente a detto capitale sarà 5.000,00 euro = $(200.000/100 \times 2,5)$.

Il valore dell'usufrutto per una persona di 80 anni sarà, desumendolo dalla tabella, 50.000,00 euro (5.000×10); il valore della nuda proprietà, per differenza, sarà 150.000,00 euro.

Gli stessi valori si possono trarre direttamente dal capitale iniziale applicando le percentuali delle due colonne di destra ($200.000/100 \times 25$) = valore per l'usufrutto e ($200.000/100 \times 75$) = valore per la nuda proprietà.

7.3 Acquisito sulla carta

Se si compra sulla carta, o in pianta, è meglio non rilasciare effetti cambiari a pagamento prima che l'immobile non sia in fase di ultimazione. In questo caso è sempre consigliabile stabilire modalità di pagamento "*ad avanzamento lavori*". Si faccia inoltre attenzione alle revisioni di prezzo che talvolta le imprese si riservano di attuare. Le clausole di adeguamento del prezzo, se accettate, vengano previste in modo chiaro nel contratto, si consiglia di limitarle a parti di prezzo volta per volta ancora da pagare e di evitare possibilità di revisioni su rate già pagate.

Spesso capita di sottoscrivere dei disegni non esecutivi, pertanto non impegnativi per la parte venditrice, che rappresentano l'immobile oggetto di compravendita sulla carta. In corso d'opera i locali promessi in vendita possono essere modificati per esigenze tecniche quali nuove pilastrate, riseghe per passaggio impianti, porte che si trasformano in finestre per il posizionamento di radiatori, bagni che si allargano in quanto non si riescono a posizionare gli elementi, e così via, a scapito spesso delle misure delle stanze di abitazione, normalmente ritenute più importanti.

Occorre pertanto chiarire, in modo certo, ad esempio quali sono le misure di progetto non modificabili e quali sono le posizioni non modificabili da strutture e/o passaggio di canalizzazioni per impianti.

Nel caso di vendita di immobili sulla carta è necessario che il prezzo sia determinato a corpo o a misura, in modo tale che si possano applicare, a garanzia dell'acquirente, i dettami del Codice Civile (vedere art. 1537 o art. 1538, secondo il caso).

7.4 Acquisto in multiproprietà

Sotto il profilo giuridico, la multiproprietà presenta notevoli difficoltà di inquadramento essendo definibile come una nuova forma di proprietà, caratterizzata dalla turnarietà del godimento della singola unità abitativa, ed essendo riconducibile per molti aspetti al regime della comunione, specie per quanto riguarda le parti comuni dell'edificio.

A ciò si aggiunge che gli effetti della multiproprietà possono essere realizzati anche con contratti molto diversi. Accanto alla più diffusa multiproprietà immobiliare, che comprende anche quella alberghiera, esiste una multiproprietà azionaria che si caratterizza per il fatto che oggetto dell'acquisto non è la quota di un immobile, ma semplici azioni privilegiate alle quali è collegato il diritto di godimento di un immobile per un periodo determinato. I vantaggi di tale forma sono una maggiore semplicità nell'acquisto del diritto e minori oneri fiscali. Ma minori sono anche le garanzie offerte all'acquirente che, non acquistando la proprietà bensì una o più azioni della società, rimane esposto all'andamento delle vicende societarie. Anche per questo minor livello di garanzie il modello di multiproprietà azionaria è passato in secondo piano rispetto a quello della multiproprietà immobiliare, oggi presente.

Il meccanismo per l'acquisto di una multiproprietà si basa innanzitutto sulla stipula di un contratto preliminare di compravendita. L'acquirente viene raggiunto dalla società venditrice attraverso moderne tecniche di marketing, molto accattivanti.

Il sistema della multiproprietà non si è granché sviluppato in Italia, forse anche per motivi psicologici, a differenza di altri Paesi in cui il senso di appartenenza della casa è meno sentito e le vacanze sono più scaglionate. Dato il non indifferente impegno finanziario momentaneo e successivo e costante per le spese di manutenzione ed amministrazione, si ponderi bene se tale soluzione è veramente adatta per trascorrere le proprie vacanze e/o per investire una quota dei propri risparmi. Si consiglierebbe pertanto di riservarsi un certo lasso di tempo per esaminare bene il contratto prima di impegnarsi firmando dei documenti.

Si ricorda che l'acquirente gode di un diritto di recesso di 10 giorni, ed inoltre in questo periodo non gli si può chiedere alcun versamento per alcun titolo (artt. 5 e 6 D. Lgs. n. 427/98)

7.5 Acquisto in cooperativa

Tutti coloro che, non disponendo di un capitale consistente, preferiscono pagamenti dilazionati nel tempo ed in qualche modo agevolati, si rivolgono alle cooperative per l'acquisto della casa.

I tipi di acquisto che possono essere effettuati come socio di una cooperativa riguardano:

- la quota del terreno edificabile
- la quota di un alloggio in costruzione
- la quota di un alloggio già costruito e pronto da abitare.

Le modalità di acquisto sono invece sostanzialmente due:

- direttamente dalla cooperativa, attraverso la domanda di ammissione a socio della stessa
- acquistando parte delle quote di un socio uscente.

È necessario chiarire che in tutti i casi di acquisto esistono diversi gradi di rischio (ad es. incertezza dell'ottenimento della concessione edilizia, indeterminatezza dei costi di progettazione, oneri di concessione, costi di costruzione, costi di accatastamento, costi di allacciamento ai servizi, rischio di fallimento della cooperativa per costi troppo elevati e quindi rischio di liquidazione, possibile revisione dei prezzi, aumento del mutuo originariamente contratto per il prolungarsi delle procedure di costruzione ed assegnazione della quota di mutuo frazionato ad ogni socio, ecc.).

La responsabilità per un mancato pagamento grava su tutti i soci della cooperativa fino a quando davanti al notaio non avviene l'assegnazione dell'alloggio e della sua corrispondente quota di mutuo frazionato. Solo a questo punto l'acquirente può stare più tranquillo.

Si consiglia espressamente il potenziale nuovo socio della cooperativa a **non**

firmare nulla ed a non versare alcuna somma di denaro a nessun titolo se non dopo aver valutato attentamente gli atti (statuto, atto costitutivo, regolamento condominiale, convenzione con il comune, concessione edilizia, ecc.) e gli effetti di una tale decisione (i costi definiti - quali ad esempio: lista di attesa, associazione, gestione annuale - e quelli descritti a carico dei soci ma non espressamente quantificati - quali ad esempio: costi extra capitolato, costi di allacciamento ai servizi, opere di finitura dell'immobile e delle aree esterne, opere di urbanizzazione, accatastamento e regolamento di condominio, ICI, tassa rifiuti ecc.).

Le cooperative possono essere a proprietà divisa o indivisa, utilizzando terreni espropriati dagli enti locali in diritto di superficie con concessioni lunghissime (99 anni rinnovabili) e/o utilizzando terreni in proprietà e/o riscattati in modo oneroso con specifiche procedure.

La cooperativa a proprietà indivisa, dopo un certo numero di anni, può trasformarsi, con le necessarie modifiche statutarie, in cooperativa a proprietà divisa, con mutui che possono essere trasferiti ai singoli soci con il consenso della banca mutuante.

La vendita di immobili acquisiti con diritto di superficie è soggetta a diritto di prelazione da parte degli enti concedenti.

Nella valutazione della qualità di una cooperativa si può verificare se la stessa è iscritta ad una grande associazione di cooperative e se è iscritta all'Albo nazionale delle cooperative; si possono altresì controllare i verbali di revisione del bilancio dell'attività (revisione annuale per le cooperative iscritte all'albo che ricevono contributi pubblici, revisione biennale per le altre).

7.6 Fallimenti immobiliari

Le vittime dei fallimenti delle imprese costruttrici e/o delle cooperative secondo le stime ANCE (Associazione nazionale costruttori edili) sono 60.000, secondo le stime CO.NA.FI. (Coordinamento Nazionale Comitati Vittime Fallimenti Immobiliari) sono 200.000.

Si tratta, in genere, di famiglie che hanno già pagato in tutto o in parte la casa in costruzione. Ma non sono creditori privilegiati: la banca che ha finanziato l'operazione è di regola beneficiaria di un'ipoteca, quindi l'immobile (o l'area) viene messo all'asta ed i promissari acquirenti sono, in genere, costretti a pagarselo due volte.

Non solo, il Codice Civile stabilisce che perfino dopo due anni dal rogito l'atto può essere revocato, ed il proprietario privato del suo bene, se non dimostra la sua buona fede nell'ignorare lo stato di insolvenza dell'impresa costruttrice e/o della cooperativa al momento dell'acquisto.

È in corso di valutazione presso il Parlamento Italiano una legge che, al pari dei principali stati europei, tuteli il cittadino nell'acquisto di case in costruzione.

7.7 Garanzia (*fideiussione bancaria - fideiussione assicurativa*)

La garanzia quando si acquista sulla carta da un'impresa o quando si entra in qualità di socio in una cooperativa, e quando tali *soggetti attuatori*, a volte, devono ancora comperare il terreno, e ottenere la concessione edilizia per edificare, costruire il fabbricato, ecc., dovrebbe essere un sacrosanto diritto del candidato acquirente.

L'acquisto su progetto è sempre molto allettante perché, in genere, chi compra ritiene di poter personalizzare l'appartamento nelle fasi della costruzione. In realtà questo aspetto della personalizzazione può determinare per i non addetti ai lavori delle sorprese nei prezzi!

Raramente l'acquisto "*chiavi in mano*" (ovvero tutto compreso) consente di individuare tutti i costi a cui deve sottostare l'acquirente.

Inoltre pagare il costruendo fabbricato a stato avanzamento dei lavori garantisce solo in parte l'acquirente. L'impresa o la cooperativa male amministrata può sempre correre il rischio di fallire. Le informazioni, che si devono sempre preliminarmente assumere sui soggetti attuatori, non possono garantire per eventi futuri.

In Italia le imprese non sono tenute né a partecipare ad un Fondo di garanzia dei fallimenti immobiliari, né a sottoscrivere fideiussioni.

Pertanto il consiglio che viene dato al lettore che intende affrontare questo tipo di acquisto è quello di esigere la copertura fidejussoria dal soggetto attuatore.

Tale "copertura" in pratica non è facilmente ottenibile per i costi richiesti all'impresa o alla cooperativa che deve produrla a mezzo di una banca e/o di un'assicurazione (i costi richiesti possono aggirarsi attorno all'1-2% delle somme da garantire).

Le banche sono altresì riluttanti ad assumersi un rischio imprenditoriale quando è assai più comodo concedere finanziamenti basati su ipoteca, con la certezza che se l'impresa non paga saranno i consumatori a coprire il buco finanziario (vedasi quanto già detto in precedenza).

In definitiva si consiglia l'acquirente come segue:

- assumere informazioni dirette sul soggetto attuatore
- assumere informazioni dirette sullo stato delle procedure edilizie
- evitare eccessivi anticipi nella fase di prenotazione (indicativamente non oltre il 2% del prezzo pattuito)

- pagare a stato avanzamento dei lavori con scalette di pagamento precise rispetto a precise e facilmente riscontrabili avvenute esecuzioni dei lavori, con riferimento all'intero immobile
- tenere un congruo saldo (indicativamente non inferiore al 10%) disponibile da liquidare al rogito notarile con certezza di avvenuta esecuzione dei lavori in conformità alla normativa vigente
- ottenere dal soggetto attuatore una fideiussione che copra progressivamente le somme versate
- definire in atto le responsabilità del venditore circa il rilascio della licenza di Abitabilità, ora Agibilità.

Si ricorda che è opportuno assumere informazioni sull'impresa venditrice e richiederle adeguate garanzie.

7.8 Acquisto tramite vendita giudiziaria

In caso di procedimento esecutivo o fallimentare si procede alla vendita dei beni ipotecati dal debitore. La legge attribuisce al giudice (da qualche anno anche al notaio con L. 302/98) delegato per l'esecuzione, l'emissione del decreto di trasferimento del bene pignorato attraverso una procedura che viene schematicamente detta vendita giudiziaria.

Tutti possono partecipare alle vendite giudiziarie. Non occorre l'assistenza di un legale o di altro professionista. Ogni immobile è stimato da un perito del Tribunale e la perizia è consultabile prima della vendita. Oltre al prezzo si pagano solo gli oneri fiscali, con le agevolazioni di legge. Nulla è dovuto per spese notarili. La trascrizione nei registri immobiliari è fatta a cura del Tribunale.

La partecipazione alle vendite giudiziarie avviene tramite le Cancellerie Vendite Fallimenti ed Esecuzioni Immobiliari.

A seguito dell'abolizione del FAL (Foglio degli Annunzi Legali della Provincia - L. 340/2000) e l'introduzione della Finanziaria 2002, la pubblicazione degli avvisi giudiziari inerenti vendite immobiliari è diventata obbligatoria dal 1° gennaio 2002 *"sui quotidiani di informazione locali aventi maggiore diffusione nella zona interessata o, quando opportuno, sui quotidiani di informazione nazionali e, quando occorre, che sia divulgato con le forme della pubblicità commerciale"*.

Nel caso in cui dalla perizia consultabile risultino individuate difformità edilizie, queste possono essere sanate (nel periodo di validità dei termini del condono edilizio) a cura dell'acquirente entro 120 giorni dalla data di assegnazione.

Capitolo VII

Si osservi che l'incanto non termina con l'assegnazione del bene: ci sono ancora dieci giorni di tempo entro i quali uno o più acquirenti potrebbero avanzare un'offerta superiore ad $1/6$ del prezzo di assegnazione perché la gara si riapra, anche se non più sotto forma di incanto.

Si ricorda, infine, per ogni eventualità che presso la Camera di commercio di Torino è attivo il Servizio di conciliazione per risolvere in tempi rapidi e a costi contenuti eventuali liti e controversie, anche in materia immobiliare (si veda allegato B).

Camera di commercio di Torino

Allegato A

Tabella a)

Voci di spesa della compravendita

Costo immobile
Imposta registro
Imposta ipotecaria
Imposta catastale
IVA (nel caso acquisto da impresa costruttrice o impresa di compravendita immobili)
Parcella notaio rogante
Parcella notaio per mutuo
Provvigione agenzia immobiliare
Spese istruttoria mutuo
Spese per verifiche tecniche a professionisti
TOTALE

Tabella b)

Decorrenza principali spese gestione di un immobile

Rata annua mutuo	Data rogito
Incidenza IRPEF	Data rogito
ICI	Data rogito
TARSU	Giorno immissione in possesso
Spese condominiali	Giorno immissione in possesso
Spese pregresse	
TOTALE	

Allegato B



Il Servizio di conciliazione della Camera di commercio permette ai consumatori e alle imprese di trovare una soluzione alle loro controversie in tempi brevi e a costi molto contenuti.

Il Servizio è stato istituito nel 1996 e da un anno è disciplinato dal Nuovo Regolamento Unico di conciliazione, adottato dalle Camere di commercio delle principali città italiane ed in corso di adozione da parte delle altre, per garantire procedure e tariffe uniformi su tutto il territorio nazionale.

L'impresa o il consumatore che voglia percorrere questa via alternativa, potrà rivolgersi alla Segreteria, che si trova presso la Camera di commercio, e presentare una domanda di conciliazione oppure inserire una clausola nel contratto, come già fanno alcuni mediatori immobiliari.

La procedura è snella, rapida e riservata, ed è condotta da un conciliatore neutrale, il quale non impone decisioni ma ha il compito di favorire fra le parti una soluzione amichevole della controversia. Se l'accordo viene raggiunto, il verbale di conciliazione, sottoscritto dalle parti e dal conciliatore, ha valore di contratto ed obbliga i soggetti ad adempiere.

I conciliatori sono persone che hanno seguito appositi corsi per la gestione di procedure conciliative e possono essere degli esperti nella materia del contendere.

All'incontro di conciliazione devono presentarsi personalmente i diretti interessati, che possono farsi assistere da un rappresentante delle associazioni di tutela dei consumatori o delle associazioni di categoria degli imprenditori.

Per quanto riguarda i costi: nulla è dovuto per la presentazione della domanda, mentre per l'incontro ciascuna parte pagherà un contributo proporzionale al valore della controversia (le tariffe sono comunque molto contenute).

I documenti informativi e la modulistica sono reperibili anche presso le sedi decentrate della Camera di commercio di Torino a Ivrea, Moncalieri, Pinerolo, Rivoli, Settimo e Susa e all'indirizzo www.to.camcom.it/conciliazione.

Per informazioni e assistenza contattare il Servizio di conciliazione della Camera di commercio di Torino, via San Francesco da Paola 24, 2° piano, tel. 011 571 6963, fax 011 571 6965; su appuntamento dal lunedì al giovedì ore 9-12.15 e 14.30-15.45; il venerdì ore 9-12.15.

Camera di commercio di Torino