



UNIONE NAZIONALE
CONSUMATORI

COMITATO REGIONALE
E PROVINCIALE DI MILANO



CONIACUT



GUIDA PRATICA ALLA COMPRAVENDITA DELLA CASA



Progetto cofinanziato dal Ministero delle Attività Produttive

Regione Lombardia
Commercio, Fiere e Mercati

Testi di: Simona Pigni

Disegni di: Mario Dalbon

Con il contributo di: R. Motta (Struttura tutela del consumatore sostegno al sistema Commerciale - Direzione Generale Commercio Fiere e Mercati - Giunta regionale - Regione Lombardia).

Si ringrazia F.I.M.A.A. Milano per i dati forniti.

(febbraio 2005)



LA RICERCA DELLA CASA



La ricerca della casa “giusta” può sembrare un’operazione facile.

In realtà tale ricerca può diventare difficile e faticosa.

E’ importante **non farsi prendere dalla “fretta”** di concludere l’“affare” e avere le idee chiare su alcuni aspetti. L’acquisto della casa è un momento importante che richiede un notevole dispendio economico e, pertanto, bisogna evitare di fare **“errori”** e di rimanere vittime di veri e propri **“imbrogli”**.

Innanzitutto si deve stabilire la cifra che si vuole spendere. Il preventivo di spesa deve considerare non solo il prezzo dell’immobile, ma anche le spese accessorie: ad esempio la provvigione dell’Agenzia, i costi fiscali e del Notaio, le spese per il trasloco o l’arredo.

Se si intende stipulare un mutuo occorre sapere che la Banca solitamente non concede un finanziamento che comporti il pagamento di una rata che superi un terzo dello stipendio.

Una volta stabilito il preventivo di spesa si può iniziare la ricerca.

Si può “girare” nella zona dove si intende acquistare e annotare i numeri telefonici indicati nei cartelli affissi sugli stabili oppure consultare riviste e giornali specializzati o navigare in “internet” o, come accade più frequentemente, rivolgersi ad una Agenzia immobiliare.

Quando si visita un appartamento è bene verificare la collocazione rispetto

al sole, lo stato di pavimenti e infissi, il tipo di riscaldamento, l'impianto idraulico e la conformità dell'impianto elettrico alla normativa vigente. E', inoltre, opportuno verificare lo stato della facciata e dell'interno scale dello stabile, oltre che del tetto. Potrebbero esserci a breve dei lavori straordinari con conseguenti ulteriori spese da prevenire.

Se l'appartamento va bene ma non si conosce la zona è meglio recarsi nei paraggi durante le diverse ore del giorno e della notte. Si potrebbe, ad esempio, scoprire l'esistenza di "rumorosi" locali notturni.

Trovata la casa "giusta" è consigliabile rivolgersi ad un esperto per essere seguiti nelle fasi ulteriori.



In ogni caso, **prima di firmare qualsiasi impegno all'acquisto, è necessario effettuare alcune verifiche.**



LE VERIFICHE



✓ **PER CHI COMPRA.**

Anche se il venditore e/o l'agente immobiliare "mettono fretta", **prima di sottoscrivere il preliminare ed anche la proposta d'acquisto** è necessario effettuare alcune verifiche.



Bisogna in primo luogo **farsi consegnare l'atto di provenienza** e cioè l'at-

to con cui il venditore è divenuto proprietario con la relativa **nota di trascrizione**. Se il venditore ha ricevuto l'immobile in eredità o gli è stato donato bisogna essere particolarmente prudenti.



Con i dati del venditore, compreso il codice fiscale, si devono poi effettuare delle **“visure” o “ispezioni” ipotecarie** presso l'Agenzia del Territorio, ex Conservatoria dei Registri Immobiliari, per poter verificare l'assenza di ipoteche, pignoramenti, vincoli, azioni giudiziarie o altro.

E' importante anche verificare che il venditore sia proprietario esclusivo del bene: possono esserci degli altri comproprietari che non hanno alcuna intenzione di vendere l'immobile.



Bisogna, inoltre, controllare la **situazione catastale** e la **conformità** dell'immobile alle norme **urbanistico-edilizie**. Si deve, pertanto, acquisire la copia della documentazione catastale con le relative planimetrie, nonché copia dei certificati di destinazione d'uso, di destinazione urbanistica, di condoni, concessioni, licenze, concessioni in sanatoria, certificati di abitabilità e agibilità, attestazione di conformità degli impianti, ecc.



Se si acquista da una **società** è indispensabile verificare la **“solvibilità” del venditore** effettuando, ad esempio, oltre alle ispezioni sull'immobile, anche il **controllo protesti**.



Infatti **se il venditore fallisce** e non è ancora stato stipulato il rogito il curatore fallimentare può risolvere il contratto. In questo caso **l'ac-**

quirente non avrà la casa e potrà solamente insinuarsi al passivo fallimentare. Nella maggior parte dei casi significa perdere i soldi versati.

Il rischio che venga annullata la vendita in caso di fallimento del venditore permane anche a seguito della stipula del rogito. Infatti se il venditore fallisce nei due anni successivi al rogito c'è la possibilità che la vendita venga revocata se il compratore conosceva lo stato d'insolvenza del venditore.

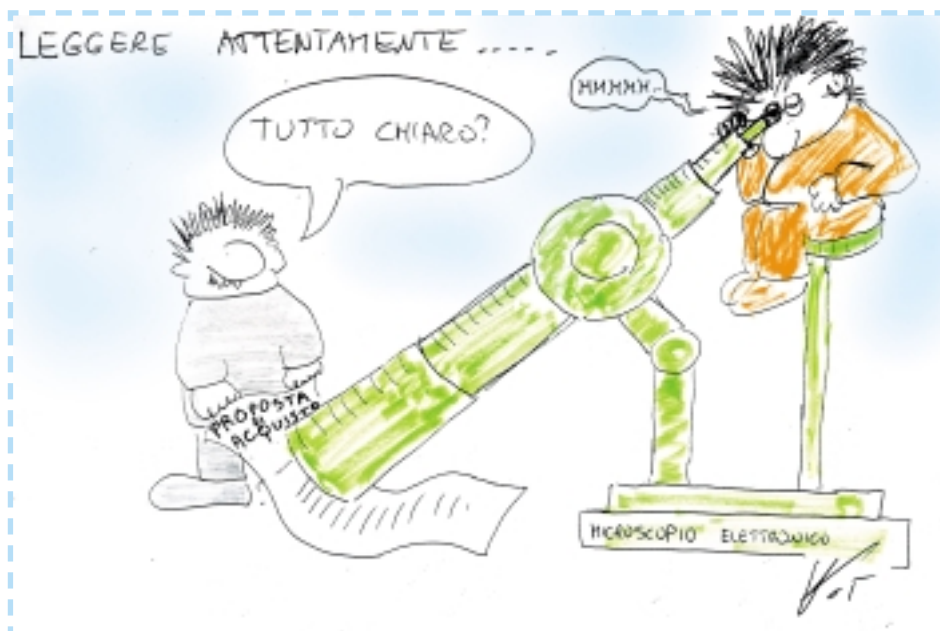
Il rischio di fallimento del venditore è maggiore quando si compra dal costruttore. La Legge 204/2004 prevede che il Governo emani un decreto legislativo per tutelare gli acquirenti di case in costruzione o la cui costruzione deve essere ultimata. Il decreto legislativo è in via di definizione: lo schema dello stesso è stato già approvato dal Consiglio dei Ministri.



E' necessario, infine, **contattare l'amministratore del condominio** per sapere se il venditore è in regola con i pagamenti delle spese condominiali. Infatti chi subentra risponde in solido con il venditore delle spese condominiali relative all'anno in corso e a quello precedente. E' inoltre



opportuno farsi consegnare il **regolamento di condominio** e chiedere all'amministratore se esistano eventuali **delibere assembleari pregiudizievoli**, come ad esempio interventi di manutenzione straordinaria o un contenzioso giudiziario.



✓ PER CHI VENDE.



Chi vende deve sincerarsi di potersi validamente impegnare: potrebbero, ad esempio, esserci dei vincoli. Il consiglio è sempre lo stesso: **non avere fretta e consultarsi con un esperto.**

L'AGENZIA IMMOBILIARE

La sottoscrizione del “modulo” proposto dall'Agente immobiliare è un momento molto importante e delicato.

E' bene sapere che la normativa a tutela dei consumatori relativa alla possibilità di recedere dal contratto non si applica alle compravendite immobiliari.



Firmare una proposta d'acquisto vuol dire impegnarsi a comprare la casa. Se infatti la proposta viene, poi, accettata dal venditore la stessa diventa come un vero e proprio “compromesso”.

Ci sono, pertanto, alcune regole fondamentali da seguire quando ci si rivolge ad un' Agenzia immobiliare. La prima è di **non avere fretta di “firmare”**.



In secondo luogo bisogna accertarsi che la persona con cui si tratta sia un **Agente Immobiliare regolarmente iscritto al Ruolo dei Mediatori presso la Camera di Commercio**, come prescritto dalla Legge.

Ulteriori garanzie possono derivare dalle seguenti circostanze:

- l'iscrizione dell'Agente ad un'associazione di categoria



- l'approvazione del “modulo” da parte di un'associazione di tutela dei consumatori

I moduli utilizzati dall' Agenzia devono essere **depositati presso la Camera di Commercio** e contenere gli estremi dell'iscrizione del Ruolo del mediatore, indicare il nome del proprietario ed il titolo di proprietà, il termine di stipula del rogito e devono essere controfirmati dal mediatore. **Tutte le parti del modulo devono essere compilate** e si deve barrare quelle non utilizzate.



Tutti gli accordi devono sempre risultare per iscritto. Se ad esempio il compratore deve chiedere un mutuo alla Banca nella proposta d'acquisto deve essere indicato che la stessa è subordinata alla erogazione del finanziamento.

Deve essere concordata per iscritto anche l'entità della provvigione e le modalità di pagamento della stessa.



In mancanza di un diverso accordo tra le parti il **mediatore matura il diritto alla provvigione** all'atto dell'accettazione della proposta e quindi **prima del rogito**.

Nel modulo deve, inoltre, risultare chiaramente quali servizi sono compresi nella provvigione e quali invece ne sono esclusi e dovranno essere pagati a parte.

Ci sono Agenzie immobiliari che offrono assistenza e servizi per la buona riuscita della vendita e compiono le verifiche necessarie. Ma non tutte. Bisogna, pertanto, **informarsi prima** sul tipo di assistenza che offre l'Agenzia e sui relativi costi.



Gli importi versati a titolo di acconto o caparra devono essere corrisposti sempre e soltanto mediante **assegno non trasferibile intestato al venditore**.

Alcune Agenzie immobiliari offrono gratuitamente una **polizza di assicurazione a garanzia delle caparra versata**: nel caso di mancata conclusione del contratto la polizza garantisce all'acquirente la restituzione della caparra.

Il venditore deve prestare particolare attenzione alla durata dell'incarico, che può essere conferito anche non in esclusiva. Se il mandato è dato in esclusiva il proprietario non può vendere autonomamente l'immobile o dare il mandato a vendere ad altri, salvo il pagamento di eventuali penali.



E' molto importante in ogni caso sia per chi compra che per chi vende non avere fretta di "firmare" l'incarico di mediazione o la proposta d'acquisto e verificare tutte le clausole. E' meglio, pertanto, farsi consegnare il modulo dall'Agente immobiliare prima di firmarlo e leggerlo attentamente a casa o preferibilmente farlo visionare da un esperto.

IL PRELIMINARE

Se sono state effettuate tutte le necessarie verifiche e si è giunti ad un accordo con il venditore su tutti gli aspetti del contratto si può sottoscrivere il preliminare, meglio conosciuto come "compromesso".



Con il contratto preliminare le parti si impegnano a stipulare, successivamente, il rogito davanti al Notaio. Devono, pertanto, essere definiti nel preliminare tutti gli elementi dell'accordo che andranno poi riportati nel rogito:

- i dati anagrafici delle parti ed il titolo di proprietà del venditore
- la precisa indicazione dell'immobile con i confini e le pertinenze
- il prezzo e le modalità di pagamento
- l'assenza o l'esistenza di ipoteche od altri vincoli
- la conformità alle norme urbanistico-edilizie
- la data entro la quale verrà stipulato il rogito
- le somme che vengono date a titolo d'acconto o caparra



Il preliminare deve essere sottoscritto da tutti i comproprietari venditori.

Solitamente quando si firma il contratto preliminare viene versata al venditore una somma che può anche essere di una certa rilevanza. E' importante capire a che titolo viene data detta somma e che differenza c'è tra l'acconto, la caparra confirmatoria e la caparra penitenziale.

L'acconto

L'acconto è una anticipazione del prezzo concordato e deve essere restituito qualora non si pervenga alla conclusione del contratto.

La caparra confirmatoria

Nella maggior parte dei casi al momento della firma del compromesso viene corrisposta dal compratore una somma a titolo di "caparra confirmatoria". In caso di adempimento del contratto la caparra viene imputata al prezzo dovuto per la compravendita.

In caso di inadempimento del compratore il venditore può recedere dal contratto trattenendo la caparra.

Se è il venditore ad essere inadempiente il compratore può recedere dal contratto e chiedere il doppio di quanto versato.

La parte adempiente, se preferisce, può chiedere l'adempimento del contratto ossia l'esecuzione della vendita, oppure la risoluzione del contratto ed il risarcimento dei danni subiti.

La caparra penitenziale

La “caparra penitenziale” è, invece, il corrispettivo per il recesso pattuito dalle parti. Le parti, cioè, possono nel contratto preliminare riservarsi il diritto di recedere dallo stesso con la sola conseguenza di perdere la caparra data o di restituire il doppio della caparra ricevuta.



La trascrizione del preliminare

Il contratto preliminare può essere trascritto come il rogito. La trascrizione comporta dei costi aggiuntivi ma è sicuramente una **“garanzia” in più per l’acquirente** perché può salvarlo, ad esempio, da eventuali ipoteche che potrebbero essere iscritte sull’immobile tra il preliminare ed il rogito. Inoltre in caso di fallimento del venditore il compratore diventa creditore “privilegiato”.

La trascrizione del preliminare è consigliabile soprattutto quando il venditore è un imprenditore, quando è previsto un lungo lasso di tempo tra il preliminare ed il rogito e quando è stata versata una caparra di importo elevato. Prima bisogna informarsi sui costi dell’operazione.

IL ROGITO

Con l’atto di compravendita, chiamato anche rogito, si diventa finalmente proprietari della casa.



L’atto di compravendita può essere fatto per atto pubblico o per scrittura privata autenticata. **Al momento del rogito la casa deve risultare priva di ipoteche e/o altre trascrizioni pregiudizievoli.**

E’ preferibile che sia il compratore a scegliere il Notaio di propria fiducia che provvederà alla stipula dell’atto, alla registrazione ed alla trascrizione dello stesso all’Agenzia del Territorio (ex Conservatoria dei registri immobiliari).

E’ importante, inoltre, valutare la possibilità di poter usufruire delle agevolazioni concesse dalla Legge (ad esempio l’agevolazione “prima casa”) che permettono in alcuni casi di risparmiare molti soldi.

LA CASA EREDITATA O DONATA

Se il venditore è diventato proprietario dell'immobile perché lo ha ricevuto in eredità o in donazione il compratore deve essere particolarmente prudente.

Infatti gli eredi non soddisfatti ai quali spetta una quota di legittima, ad esempio il coniuge e i figli, possono impugnare il testamento e/o la donazione e chiedere la restituzione dell'immobile anche al terzo acquirente. In questi casi si consiglia di rivolgersi ad un esperto.



LA CASA IN COSTRUZIONE

L'acquisto della casa in costruzione può comportare dei vantaggi: si può avere una casa nuova adattata alle proprie esigenze con un costo inferiore rispetto ad un appartamento vecchio da ristrutturare.

Ci sono, però, anche dei **rischi** di cui bisogna tener conto.

Innanzitutto se la casa è ancora da costruire il **termine di consegna** potrebbe non essere rispettato dal costruttore.



Il rischio maggiore, però, è rappresentato dal **fallimento del costruttore**. Come già sopra indicato la Legge 210 del 2004 delega il Governo ad

adottare decreti legislativi per la tutela degli acquirenti degli immobili ancora da costruire o la cui costruzione non risulti ultimata in modo da non consentire ancora il rilascio del certificato di agibilità. Nel febbraio del 2005 il Consiglio dei Ministri ha approvato uno schema di decreto legislativo.


Tale decreto, come previsto nelle Legge-delega, introduce l'obbligo di una fideiussione a carico del costruttore. La fideiussione è una "garanzia" rilasciata da un terzo (Banca, Assicurazione, Intermediario Finanziario autorizzato) che deve, appunto, garantire la restituzione di quanto versato dal compratore in caso di "situazione di crisi" del costruttore. La situazione di crisi ricorre nei casi di pignoramento dell'immobile oggetto del contratto, di fallimento, amministrazione straordinaria, concordato preventivo e liquidazione coatta amministrativa.


E' prevista anche l'istituzione di un Fondo di solidarietà a beneficio dell'acquirente che ha subito la perdita di quanto versato e non ha conseguito la proprietà della casa a seguito del fallimento o della "situazione di crisi" del costruttore. Le procedure devono rientrare in un periodo compreso tra il 31.12.93 e la data di emanazione dei decreti legislativi che il Governo deve adottare.





LA DENUNCIA DEI VIZI DELLA CASA

La Legge prescrive dei termini di decadenza di denuncia dei vizi dell'immobile comprato e termini di prescrizione per proporre l'azione.

 **I vizi, infatti, devono essere denunciati al venditore entro otto giorni dalla scoperta** e l'azione si prescrive in un anno dalla consegna della casa.

 **In caso di appalto ci sono sessanta giorni dalla scoperta per la denuncia** dei vizi e delle difformità all'appaltatore-costruttore e due anni dalla consegna per proporre l'azione.

 Il costruttore è responsabile **per gravi difetti dell'immobile fino a dieci anni dalla consegna**. In tal caso i vizi devono essere denunciati entro un anno dalla scoperta e bisogna agire giudizialmente entro un anno dalla denuncia.

 Si consiglia in ogni caso, una volta scoperti eventuali vizi, di **denunciarli tramite raccomandata con ricevuta di ritorno** e di rivolgersi ad un legale.



10 REGOLE PER CHI COMPRA LA CASA

- 1** *Non farsi prendere dalla fretta di concludere “l’affare”*

- 2** *Farsi consegnare dal venditore “l’atto di provenienza” con la nota di trascrizione prima di firmare*

- 3** *Effettuare le visure ipotecarie, le verifiche catastali ed urbanistico-edilizie prima di firmare*

- 4** *Verificare la solvibilità del venditore se soggetto a fallimento prima di firmare*

- 5** *Farsi consegnare il regolamento di condominio e contattare l’amministratore per conoscere eventuali morosità del venditore o l’esistenza di eventuali delibere condominiali pregiudizievoli.*

- 6** *Leggere attentamente il modulo sottoposto dall’Agente immobiliare prima di firmare*

- 7** *Scegliere un Notaio di propria fiducia*

- 8** *Trascrivere anche il contratto preliminare quando il venditore è un imprenditore e quando la caparra versata è di importo elevato*

- 9** *Versare acconti e/o caparre esclusivamente con assegni non trasferibili e sbarrati intestati al venditore*

- 10** *Informarsi sui costi del Notaio, sugli aspetti fiscali e sulle possibili agevolazioni*



UNC Unione Nazionale Consumatori
Comitato Provinciale e Regionale di Milano
Via Ugo Foscolo, 3
20121 MILANO
Tel. 02 86463134 - Fax 02 72003439
E-mail: consumatorimilano@libero.it



CONIACUT
Via Santa Maria Segreta, 7/9
20123 MILANO
Tel. 02 8051717 - Fax 02 8052452
E-mail: coniacut@virgilio.it



REGIONE LOMBARDIA
D.G. Commercio Fiere e Mercati
Struttura Tutela del Consumatore
Via Pola, 14 - 20124 MILANO
Tel. 02 67656812 - Fax 02 67652120
E-mail: tutelaconsumatore@regione.lombardia.it