



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO

Compri o vendi *casa*?
Vai sul sicuro

Direzione scientifica della collana Guide ai diritti
Raffaele Caterina, Sergio Chiarloni, Lucia Delogu – Docenti del Dipartimento di Scienze Giuridiche dell'Università degli Studi di Torino, componenti della Commissione di regolazione del mercato, Camera di commercio di Torino

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

Autore
Ludovica Airola

Coordinamento editoriale
Claudia Savio, Maria Elena De Bonis, Arianna Bortolotti – Settore Conciliazione e Regolazione del mercato, Camera di commercio di Torino

Coordinamento grafico: Comunicazione esterna e URP, Camera di commercio di Torino

Ideazione Grafica copertina: Art Collection Snc

Impaginazione e stampa: Alzani Tipografia - Pinerolo

Finito di stampare: aprile 2011

Stampa su carta ecologica certificata "Symbol Free Life"

Indice

Capitolo primo

Comprare e vendere immobili personalmente	5
1.1 Come procedere alla compravendita di un immobile tra privati	5
1.2 Consigli utili per venditori ed acquirenti	5
1.3 La superficie e la stima di un immobile	8
1.4 La vendita a corpo e a misura	9

Capitolo secondo

Documentazione e informazioni per procedere alla compravendita	11
2.1 I documenti necessari per procedere alla compravendita	11
2.2 Il certificato di agibilità	12
2.3 Il certificato sulla conformità degli impianti	14
2.4 La certificazione energetica	16
2.5 Gli aspetti catastali	17
2.6 Gli aspetti condominiali	18

Capitolo terzo

Fasi della compravendita	21
3.1 L'inizio delle trattative	21
3.2 L'atto preliminare di vendita	22
3.3 Il rogito notarile	26
3.4 Il ruolo e i costi del notaio	28
3.5 La trascrizione del contratto	29
3.6 La trascrizione del preliminare	30
3.7 La caparra e l'acconto	31
3.8 L'ipoteca immobiliare	34
3.9 La cessione di fabbricato	35

Capitolo quarto

Tassazione della compravendita immobiliare	37
4.1 Le imposte sull'acquisto della casa	37
4.2 Il sistema prezzo-valore	38

Indice

Capitolo quinto

Agevolazioni "prima casa"	41
5.1 I requisiti necessari per fruire delle agevolazioni "prima casa"	41
5.2 La decadenza dalle agevolazioni	42
5.3 Il credito d'imposta	43

Capitolo sesto

Responsabilità e garanzie cui è tenuto il venditore	45
6.1 Gli obblighi del venditore e le relative garanzie	45
6.2 I termini e le condizioni per l'azione	48

Capitolo settimo

Alcune ipotesi particolari di compravendita	49
7.1 L'acquisto della nuda proprietà	49
7.2 L'acquisto in cooperativa (cenni)	53
7.3 L'edilizia convenzionata	54

Allegato A

Normativa di riferimento	57
--------------------------------	----

Comprare e vendere immobili personalmente

1.1 Come procedere alla compravendita di un immobile tra privati

L'acquisto di una casa rappresenta un passo importante e, allo stesso tempo, un investimento consistente per molte famiglie. Per questi motivi, chi intende vendere o acquistare una casa deve affrontare la compravendita in maniera consapevole.

Agire senza l'intervento di un mediatore è più semplice di quanto si possa pensare, infatti sono numerose le vendite che avvengono mediante accordo diretto delle parti (acquirente e venditore). Ciò consente uno snellimento della procedura di vendita ma richiede un maggior impegno da parte degli interessati, per evitare i rischi connessi ad un importante affare quale è quello della compravendita di un immobile.

1.2 Consigli utili per venditori ed acquirenti

Il primo passo da fare è mettersi a tavolino e stabilire quali sono le proprie priorità.

Consigli per chi vuole vendere:

- al fine di stabilire il giusto prezzo della casa può essere utile fare delle ricerche sulla città e sulla zona in cui è situato l'immobile da vendere, utilizzando siti internet o giornali specializzati nel settore. Se il prezzo richiesto è più alto della media dei prezzi della zona, si farà maggior fatica a concludere un affare

- è utile fare un elenco delle caratteristiche positive della casa e degli eventuali lavori di ristrutturazione recentemente effettuati, evidenziando le qualità che potrebbero contraddistinguerla da altre abitazioni
- è opportuno anche individuare gli aspetti da migliorare (ad esempio tubature da riparare o infissi da sostituire); se non è possibile effettuare gli interventi necessari, è bene applicare uno sconto sul prezzo di vendita, facendolo presente ai potenziali acquirenti
- un passaggio fondamentale consiste nel pubblicizzare al meglio la propria casa avvalendosi di strumenti efficaci e poco costosi; può essere opportuno pubblicare l'annuncio di vendita on-line: internet, infatti, rappresenta uno strumento facile e veloce per arrivare ad un notevole numero di acquirenti
- anche se sembra scontato, può essere utile affiggere sullo stabile un cartello VENDESI, che sia ben visibile e che indichi il recapito telefonico del venditore; se il cartello è formato standard (A4) e lo si affigge di fianco al portone di ingresso non si deve pagare nulla, se, invece, il formato è diverso e lo si appone altrove (ad esempio di fianco al balcone dell'appartamento), bisogna recarsi presso l'ufficio affissioni del comune e pagare i relativi diritti.
- una volta iniziati i contatti da parte di soggetti interessati, occorre preparare la casa per farla visitare ai potenziali acquirenti, facendola apparire pulita ed impersonale (sarebbe opportuno togliere oggetti di troppo, foto e simili).

Consigli per chi vuole acquistare:

- occorre innanzitutto valutare che tipo di spesa è possibile affrontare ed accertarsi della possibilità di ottenere un finanziamento. A tal fine è possibile percorrere tre strade: la prima consiste nel recarsi presso la propria banca e chiedere un preventivo, di cui bisogna farsi rilasciare una copia scritta (la banca di riferimento conosce le reali condizioni dei propri clienti perché,

ad esempio, è al corrente di tutti i movimenti bancari o dell'esistenza di finanziamenti in corso, ma non è detto che sia la sede in cui si può trovare la soluzione migliore); la seconda possibilità, invece, consiste nel rivolgersi ad un mediatore creditizio, il cui compito è quello di contattare varie banche paragonando le possibilità ed i prodotti da queste offerti; infine si può procedere personalmente facendo dei preventivi di mutuo on-line attraverso vari siti internet in cui vengono indicate le principali caratteristiche del finanziamento

- una volta stabilita la cifra che, indicativamente, è possibile investire per acquistare un immobile, conviene fare un elenco di tutte le caratteristiche che deve presentare la casa desiderata (ad esempio la metratura e il numero di camere necessarie, la presenza di balconi o dell'ascensore e così via) per soddisfare le proprie esigenze. Per lo stesso motivo è bene valutare la zona in cui si intende comprare, considerando alcuni fattori pratici come la presenza nell'area di scuole, giardini, negozi e di un comodo servizio di trasporti pubblici. Si tenga presente che l'esistenza o meno dei suddetti servizi può far variare i prezzi dal 5 al 10%
- nel momento in cui ci si reca a visitare le case che si desiderano acquistare, è necessario valutare con attenzione sia le condizioni interne dell'immobile che quelle esterne. Sotto il primo profilo è bene non lasciarsi sfuggire eventuali macchie su muri e soffitti e verificare lo stato degli infissi. Un aspetto da non sottovalutare è la presenza di servitù: nella maggior parte dei casi potrà trattarsi di servitù di passaggio, come si verifica quando l'accesso all'alloggio di un vicino avviene attraverso uno spazio che è pertinenza dell'immobile che si vuole acquistare (ad es. un balcone, un ballatoio o un giardino).

Le **servitù** sono diritti gravanti sull'immobile a favore di altri immobili vicini. Esse devono risultare dai pubblici registri immobiliari. Il notaio davanti al quale viene redatto l'atto di vendita verifica la presenza di eventuali servitù e, se sussistono, ne dà atto nel rogito (cioè nell'atto definitivo di vendita).



In questi casi è necessario comprendere che vincoli come quelli sopra descritti comportano una diminuzione del valore dell'immobile; pertanto essi devono essere tenuti presenti al fine di valutare il prezzo ragionevole:

- è buona regola chiedere se gli impianti sono a norma e se hanno le certificazioni di conformità; in caso contrario, è bene tenerne conto in sede di trattativa ed in particolare nel momento di determinazione del prezzo
- alcune verifiche preliminari sono fondamentali: tra queste, in particolare, la verifica che il venditore non sia un soggetto fallito (questo controllo è possibile mediante una visura presso la Camera di Commercio), che l'unità immobiliare interessata sia stata costruita nel rispetto della normativa edilizia e che non siano stati effettuati lavori abusivi o siano stati condonati, la verifica dell'assenza di gravami (come ipoteche o altri vincoli di garanzia) sull'immobile ed, infine, la verifica che non ci siano contratti di locazione in essere o appena disdetti; è consigliabile chiedere al proprietario un'espressa dichiarazione in tal senso.

1.3 La superficie e la stima di un immobile

Per una corretta valutazione di un immobile si individuano due tipi di superficie:

- la superficie calpestabile, costituita dalla superficie su cui si può camminare e, quindi, calcolata al netto dei muri interni ed esterni
- la superficie commerciale, che comprende anche quella dei muri divisorii interni e dei muri perimetrali verso gli spazi aperti e metà di quella dei muri di separazione, nonché la superficie dei balconi e dei terrazzi che viene conteggiata al 50 % fino alla larghezza di m 1,20 ed al 30% per la larghezza eccedente.

Per una valutazione puramente indicativa della superficie commerciale si può incrementare del 20% quella calpestabile. Il prezzo degli immobili viene stimato e quantificato sulla base della superficie commerciale e, quindi, non bisogna stupirsi del fatto che lo spazio effettivo della casa sia minore rispetto a quello indicato.

Per la stima di un immobile occorre innanzitutto individuare il valore medio al metro quadro delle abitazioni situate nella stessa zona. Il risultato ottenuto viene quindi moltiplicato per la superficie commerciale del bene; bisogna poi quantificare eventuali aggiunte o detrazioni. Queste consistono in dotazioni al di sopra (aggiunte) o al di sotto (detrazioni) dell'ordinarietà direttamente valutabili, come ad esempio piscine, campi da tennis, giardini o viceversa lavori di ristrutturazione da effettuare o assenza dell'ascensore.

1.4 La vendita a corpo e a misura

La compravendita di case di abitazione di norma è una vendita a corpo. Con tale espressione si intende una vendita in cui il prezzo è determinato in relazione all'immobile nel suo complesso e non alla sua misura. Pertanto, anche ove questa sia stata indicata nel contratto, un'eventuale divergenza tra la misura indicata e quella effettiva non è rilevante, salvo che sia superiore o inferiore di un ventesimo. Solo in questo caso si farà luogo ad un supplemento o ad una diminuzione del prezzo in proporzione alla differenza risultante. Nel caso in cui si debba pagare un supplemento di prezzo, al compratore è riconosciuta la possibilità di scegliere se recedere dal contratto oppure corrispondere al venditore la maggiorazione del costo dell'immobile.

La così detta vendita a misura si ha invece quando un immobile è venduto con l'indicazione della sua misura e per un prezzo stabilito in ragione di un tanto per ogni unità di misura. In tal caso qualsiasi differenza di metratura comporta la diminuzione o l'aumento del prezzo. In quest'ultima ipotesi, qualora l'aumento superi il 20%, si applicano le stesse regole previste per la vendita a corpo.

Documentazione e informazioni per procedere alla compravendita

2.1 I documenti necessari per procedere alla compravendita

I privati che intendono iniziare una trattativa per l'acquisto o la vendita di un immobile, devono procurarsi una completa documentazione su alcuni aspetti relativi alla casa oggetto di compravendita. È opportuno prestare particolare attenzione a questo, poiché i documenti in questione serviranno anche per la stipulazione dell'atto definitivo di compravendita. In caso di dubbi sulla documentazione che occorre è consigliabile rivolgersi ad un professionista, come ad esempio un notaio, per evitare problemi che, seppur risolvibili, potrebbero prolungare i tempi della procedura.

La documentazione necessaria è costituita da:

- la fotocopia della carta di identità e del codice fiscale delle parti
- il titolo di proprietà o di provenienza, che consiste nel documento attestante la proprietà dell'immobile. Viene fornito dal venditore e serve a dimostrare la proprietà dell'abitazione e ad indicare se essa è stata acquistata mediante compravendita, donazione¹ o successione.

Note

¹ Chi compra un immobile da un soggetto che lo ha acquistato mediante donazione non sempre può stare tranquillo: può, infatti, capitare che una terza persona si rivolga al proprietario per ottenere la propria quota di legittima, cioè quella parte di eredità che la legge riserva ai parenti stretti come il coniuge o i figli. Per capire meglio tale concetto si pensi a questo caso: Tizio è un vedovo che ha due figli, Caio e Sempronio. Il padre dona a Caio un immobile e Caio lo vende a un terzo. Quando Tizio muore, Sempronio potrebbe aver diritto di recuperare la parte di eredità che la legge gli riconosce; a tal fine può rivolgersi al terzo che in precedenza aveva acquistato l'immobile da Caio. Infatti, per calcolare l'ammontare della quota di legittima, si conta anche ciò che il defunto ha donato quando era ancora in vita.

- Occorrerà, quindi, la fotocopia integrale dell'atto notarile di acquisto o donazione, oppure la dichiarazione di successione
- la scheda catastale contenente la piantina aggiornata dell'immobile, che deve corrispondere allo stato di fatto dell'abitazione
- la visura catastale, necessaria per determinare la categoria dell'immobile e la rendita attribuita
- la visura ipotecaria per verificare se l'immobile è gravato da eventuali pesi ed oneri (per il caso in cui dalla visura risultasse un'ipoteca, si rimanda al paragrafo 3.8 del terzo capitolo)
- il regolamento condominiale, se l'immobile si trova in un condominio
- l'estratto dell'atto di matrimonio, se chi vende è sposato ed in regime di comunione dei beni
- i documenti che attestino la conformità degli impianti dell'immobile.

2.2 Il certificato di agibilità

Il certificato di agibilità è un documento che attesta le condizioni di sicurezza, igiene, salubrità, risparmio energetico degli edifici e degli impianti in essi installati e, di conseguenza, l'idoneità degli immobili ad essere utilizzati ai fini abitativi. La norma di riferimento è il D.P.R. (Decreto del Presidente della Repubblica) 380/2001: "Testo unico delle disposizioni legislative e regolamenti in materia edilizia"².

Note

² Per informazioni più dettagliate si consiglia di consultare il testo normativo sul sito del Parlamento italiano all'indirizzo www.parlamento.it

Una volta si distingueva tra il certificato di abitabilità e quello di agibilità: il primo riguardava le unità immobiliari adibite ad uso abitativo, mentre il secondo era riferito alle unità immobiliari da destinare ad altro uso. Grazie alle opere di snellimento delle pratiche burocratiche, questa distinzione è stata soppressa, essendo tutto confluito nell'agibilità intesa come idoneità degli edifici ad essere abitati e frequentati da persone.

Il certificato viene rilasciato con riferimento alle nuove costruzioni, alle costruzioni o sopraelevazioni totali o parziali e agli interventi su edifici esistenti che possano influire sulle loro condizioni di sicurezza, igiene, salubrità, risparmio energetico e degli impianti installati.

Per quanto riguarda il trasferimento dei beni immobili occorre specificare che il rilascio e la menzione del certificato di agibilità non sono necessari per la validità degli atti stipulati dalle parti; tuttavia, qualora oggetto di compravendita sia un'abitazione priva del certificato in questione, è bene regolare i rapporti tra le parti in relazione a tale aspetto. Se il certificato non esiste è opportuno che il venditore lo dichiari espressamente per evitare future liti con il compratore.

Se il compratore deve attivarsi in prima persona per ottenere il certificato di agibilità, si potrà pattuire uno sconto sul prezzo di vendita dell'immobile.

Sarebbe dunque opportuno inserire già nel preliminare (si veda capitolo terzo, paragrafo 3.3) anche gli aspetti relativi alla presenza o meno dell'agibilità. Se viene trasferito un immobile già dichiarato agibile, è bene che tale circostanza risulti nell'atto preliminare; in caso contrario (ad esempio se oggetto della compravendita è un immobile da ristrutturare o che sia in uno stato tale da non consentire ancora la richiesta del certificato al Comune) bisogna stabilire a chi spetterà il compito di realizzare la ristrutturazione o il completamento dei lavori non ultimati e di presentare la domanda per il rilascio del certificato di agibilità.

2.3 Il certificato sulla conformità degli impianti

Il Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico 22 gennaio 2008 n. 37 ha previsto che alcuni impianti posti negli edifici, indipendentemente dalla tipologia e dalla destinazione d'uso dei fabbricati e a prescindere dall'epoca di costruzione degli stessi, debbano essere installati a regola d'arte e mediante l'utilizzo di materiali dotati di meccanismi di sicurezza. Possono svolgere l'attività di installazione e realizzazione degli impianti le imprese abilitate e cioè iscritte al Registro delle Imprese Artigiane, i cui responsabili aziendali abbiano determinati requisiti di professionalità. La conformità degli impianti alla normativa in materia di sicurezza viene certificata nella dichiarazione rilasciata dalla ditta installatrice al termine dei lavori effettuati.

La disciplina in questione si applica agli impianti posti all'interno degli edifici o delle relative pertinenze; in particolare, vi rientrano:

- impianti di produzione, trasformazione, trasporto, distribuzione, utilizzazione dell'energia elettrica, impianti di protezione contro le scariche atmosferiche, nonché impianti per l'automazione di porte, cancelli e barriere
- impianti radiotelevisivi, antenne e impianti elettronici in genere
- impianti di riscaldamento, di climatizzazione, di condizionamento e di refrigerazione di qualsiasi natura o specie, comprese le opere di evacuazione dei prodotti della combustione e delle condense e di ventilazione ed aerazione dei locali
- impianti idrici e sanitari di qualsiasi natura o specie
- impianti per la distribuzione e l'utilizzazione di gas di qualsiasi tipo, comprese le opere di evacuazione dei prodotti della combustione e ventilazione ed aerazione dei locali
- impianti di sollevamento di persone o di cose per mezzo di ascensori, di montacarichi, di scale mobili e simili
- impianti di protezione antincendio.

Come il certificato di agibilità, anche la dichiarazione di conformità degli impianti non si pone quale condizione necessaria per la validità degli atti di compravendita di beni immobili. Resta il fatto, però, che è interesse di entrambe le parti regolare anche questo aspetto. È consigliabile che al momento della stipulazione del preliminare il venditore dia atto dello stato degli impianti; come vedremo, infatti egli è tenuto a garantire che il bene è esente da vizi, e la non conformità degli impianti costituisce, appunto un vizio dell'immobile, che può comportare una riduzione del prezzo ed anche il risarcimento degli eventuali danni che il compratore venga a subire. Invece, come vedremo, il venditore non è tenuto a garanzia per i vizi di cui il compratore è a conoscenza, ad esempio perché il venditore li ha espressamente dichiarati al momento della vendita (sul punto si confronti il sesto capitolo).

L'acquirente, dal canto suo, ha interesse a conoscere prima del contratto definitivo se potrà usufruire o meno di impianti adeguati: se essi non sono conformi potrà, infatti, scegliere se subordinare la stipula del contratto definitivo di compravendita alla esecuzione dei lavori di adeguamento, oppure se accettare di acquistare un immobile dotato di impianti non conformi assumendosi personalmente l'onere di provvedere ai necessari adeguamenti, e tenendo presente tale circostanza nella determinazione del prezzo.

La dichiarazione di conformità deve essere rilasciata anche per gli impianti delle parti condominiali come, ad esempio, l'ascensore di uno stabile: il venditore può evitare di consegnare all'acquirente la documentazione relativa agli impianti condominiali se ne è in possesso l'amministratore del condominio al quale l'acquirente si può rivolgere.

2.4 La certificazione energetica

Il Decreto Legislativo 19 agosto 2005, n. 192 costituisce la normativa nazionale in materia di efficienza energetica degli immobili, il cui scopo è quello di stabilire i criteri, le condizioni e le modalità per migliorare le prestazioni energetiche degli edifici. La disciplina è stata integrata dal Decreto Legislativo 29 dicembre 2006, n. 311 e, successivamente, sono state definite le Linee Guida Nazionali per la Certificazione energetica con il Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico 26 giugno 2009. Anche le Regioni hanno approvato proprie leggi in materia, che sono da coordinare con la disciplina nazionale. Per la Regione Piemonte la normativa di riferimento è costituita dalla Deliberazione della Giunta Regionale 4 agosto 2009, n. 43-11965³ che attua la Legge Regionale 28 maggio 2007, n. 13, in armonia con il Decreto Legislativo 19 agosto 2005, n. 192.

Alcuni edifici, tra i quali quelli costruiti o completamente ristrutturati in forza di un titolo edilizio (permesso di costruire o denuncia di inizio attività) richiesto dopo l'8 ottobre 2005, dovrebbero già essere muniti di certificazione energetica e non presentare problemi in occasione del loro trasferimento.

La procedura di certificazione energetica comprende la valutazione della prestazione energetica dell'edificio, la sua classificazione attraverso il confronto con opportuni valori di riferimento e la redazione dell'attestato di certificazione.

Alcune unità immobiliari restano escluse dall'obbligo di certificazione energetica, tra queste i box, le cantine, le autorimesse, i parcheggi multipiano, i locali adibiti a deposito e le altre indicate al paragrafo 5.2 della Deliberazione della Giunta Regionale 4 agosto 2009, n. 43-11965.

Note

³ È possibile consultare il testo integrale sul sito della Regione Piemonte all'indirizzo www.regione.piemonte.it

La legge indica espressamente i soggetti che sono abilitati al rilascio dell'attestato di certificazione energetica: tra questi rientrano ingegneri, architetti, geometri e periti iscritti ai relativi ordini o collegi professionali e abilitati all'esercizio della professione relativa alla progettazione di edifici ed impianti asserviti agli edifici stessi, nell'ambito delle competenze ad essi attribuite dalla legislazione vigente.

L'attestato di certificazione energetica documenta l'efficienza energetica degli edifici e consente di valutare e paragonare la prestazione energetica degli stessi: in questo modo gli acquirenti possono scegliere in maniera più consapevole la casa da acquistare. Esso infatti attribuisce all'edificio una determinata classe energetica che viene indicata con una lettera che va dalla A+, per gli immobili a maggior efficienza energetica, alla G che individua, invece, gli immobili con una scadente efficienza energetica. Se l'immobile si trova in una categoria alta si avrà un notevole risparmio sui costi di gestione futura della casa.

Il venditore ha, quindi, l'obbligo di mettere a disposizione dell'acquirente la certificazione necessaria per conoscere la classe energetica dell'immobile che intende comprare. Secondo quanto disposto dalla normativa regionale, "in caso di compravendita o di locazione degli edifici l'attestato di certificazione energetica è redatto in tempo utile per essere reso disponibile al momento della stipula dell'atto di compravendita o del contratto di locazione". In realtà è consigliabile avere tutte le informazioni necessarie già al momento della stipula del preliminare.

2.5 Gli aspetti catastali

Per effetto del decreto-legge n. 78 del 31 maggio 2010, dal 1° luglio 2010, negli atti aventi ad oggetto la compravendita di beni immobili, devono obbligatoriamente essere riportati i seguenti elementi:

- l'identificazione catastale

- il riferimento alle planimetrie depositate in catasto
- la dichiarazione, resa in atti dagli intestatari, della conformità allo stato di fatto dei dati catastali e delle planimetrie.

Ove mancasse uno dei requisiti sopra riportati, la conseguenza sarebbe la nullità dell'atto di compravendita. Nell'atto notarile, dunque, il venditore dovrà dichiarare la piena conformità tra la planimetria catastale e lo stato della casa.

La nuova disciplina ha come finalità quella di favorire l'aggiornamento delle banche catastali, impedendo il trasferimento di fabbricati non denunciati al catasto o non denunciati nella loro effettiva consistenza.

Se il venditore ha apportato modifiche rilevanti nell'immobile (ad esempio ha cambiato il numero dei vani) dovrà, prima di procedere alla vendita, far adeguare la planimetria catastale alla situazione vigente.

Per chi è interessato a comprare casa è utile rilevare la rendita catastale assegnata all'immobile per calcolare le imposte che bisognerà pagare. A tal fine è possibile richiedere all'ufficio competente la visura catastale (basta recarsi presso l'Agenzia del Territorio che a Torino ha sede in Via Guicciardini n. 11).

2.6 Gli aspetti condominiali

Se oggetto della compravendita è un appartamento sito in un condominio, è opportuno effettuare alcune verifiche. Nello specifico, è bene leggere il Regolamento di condominio, verificare l'ammontare delle spese annue di ordinaria amministrazione ed accertarsi, presso l'amministratore, della regolarità dei pagamenti e della presenza di eventuali spese condominiali arretrate, nonché di eventuali lavori di manutenzione previsti o già deliberati dall'assemblea condominiale e rientranti nelle spese di straordinaria amministrazione (come, ad esempio, rifacimento del tetto, della facciata o delle scale). Per quanto riguarda le eventuali spese arretrate,

è obbligato in solido con il venditore al pagamento dei contributi dovuti per l'anno in corso e per quello precedente. Ciò vuol dire che il condominio può chiedere il pagamento delle spese relative ai suddetti periodi di tempo indifferentemente al compratore o al venditore. Ove si rivolga all'acquirente, se le parti non hanno stabilito nulla a riguardo nel contratto di compravendita, questi potrà poi rivolgersi al venditore per recuperare quanto pagato. È, quindi, opportuno regolare i rapporti in ordine alle spese condominiali già in sede di contratto preliminare. Qualora emerga che non tutto è stato regolarmente pagato, l'acquirente può decidere di accollarsi le spese tenendone conto nella determinazione del prezzo di vendita dell'appartamento.

Se il venditore dichiara che non ci sono arretrati, il compratore può chiedere lettera liberatoria dell'amministratore comprovante l'avvenuto pagamento delle spese ordinarie.

È anche possibile che nel momento in cui le parti stipulano il contratto, siano previste spese di straordinaria amministrazione già deliberate dall'assemblea condominiale ma non ancora eseguite. Questa situazione è abbastanza delicata perché l'acquirente potrebbe trovarsi costretto a pagare elevate spese deliberate da un'assemblea a cui non ha partecipato e delle quali potrebbe non essere stato informato al momento delle trattative di compravendita. Non tutti sono d'accordo nell'individuazione del soggetto che ha l'obbligo sobbarcarsi tali spese. Nelle controversie che si sono verificate nella prassi, la maggior parte dei giudici ritiene che sia tenuto alla spesa colui che è proprietario nel momento in cui si rende necessario effettuarla, a prescindere dal momento in cui essa è stata decisa. Qualche giudice, però, ha deciso in senso diverso, ritenendo che il soggetto che deve effettuare le spese in questione, è colui che era proprietario dell'alloggio nel momento in cui c'è stata la relativa delibera.

È bene dunque chiedere all'amministratore se ci sono lavori straordinari già deliberati o in fase di delibera ed eventualmente regolare tali aspetti in sede di contratto preliminare. Le parti possono cioè stabilire espressamente su chi gravino le spese già deliberate; di ciò si terrà ovviamente conto nell'individuare il prezzo della vendita.

Fasi della compravendita

3.1 L'inizio delle trattative

Dopo aver individuato la casa che si intende acquistare, il primo passo da fare per procedere nelle trattative è costituito dalla formulazione della proposta d'acquisto che deve essere redatta in forma scritta e consegnata al venditore. Per quanto riguarda il contenuto, è opportuno che essa indichi:

- i dati identificativi dell'acquirente e del venditore
- l'indirizzo e la descrizione della casa
- il prezzo della casa e le modalità del pagamento
- la data ed il luogo degli atti successivi (preliminare di vendita e atto definitivo)
- il termine per l'accettazione da parte del venditore.

Nel momento in cui il venditore accetta la proposta per iscritto e il proponente acquirente viene a conoscenza dell'accettazione⁴, il contratto tra le parti si considera concluso con la conseguenza che sia venditore che compratore rimangono vicendevolmente obbligati. Se le parti intendono subordinare l'assenso definitivo al contratto al chiarimento di aspetti ulteriori (come, ad esempio, i tempi di consegna o le modalità di pagamento), è bene che ciò sia fatto espressamente.

Nel caso sia stato richiesto un mutuo, è opportuno che ciò sia menzionato espressamente nella proposta d'acquisto, ad esempio con l'inserimento di clausola come: *"proposta valida subordinatamente all'ottenimento del mutuo"*.

Note

⁴ L'accettazione si ritiene conosciuta dal proponente nel momento in cui perviene al suo indirizzo.

Se nulla viene specificato in relazione all'eventuale concessione del mutuo, il compratore correrà il rischio di essere vincolato alla compravendita anche in caso di mancata accettazione della richiesta di finanziamento da parte della banca o dell'istituto di credito a cui si è rivolto.

Entro il termine stabilito, che solitamente varia tra i 15 giorni e 1 mese, questi dovrà far conoscere all'acquirente la sua decisione circa l'accettazione o meno della proposta.

Se, entro il suddetto termine, l'acquirente non viene a conoscenza dell'accettazione da parte del venditore, la proposta diviene inefficace.

È opportuno che le comunicazioni tra le parti avvengano con un mezzo idoneo a provare facilmente ciò che è avvenuto; per questo motivo, per la proposta d'acquisto, si consiglia di utilizzare una lettera raccomandata con ricevuta di ritorno.

Se non è dichiarato esplicitamente che la proposta si considera irrevocabile, essa può essere revocata attraverso una comunicazione scritta al venditore (anche in questo caso è consigliabile utilizzare una lettera raccomandata).

Attenzione: la revoca della proposta è possibile solo fino al momento in cui il venditore non ha dichiarato di accettare. A seguito dell'accettazione, infatti, il contratto è concluso ed entrambe le parti sono ormai vicendevolmente impegnate.

Il proponente, se vuole, può tuttavia impegnarsi a mantenere ferma la propria proposta; in questo caso non è possibile, fino alla scadenza del termine stabilito, revocare la proposta.

3.2 L'atto preliminare di vendita

Prima della conclusione della compravendita, è spesso previsto un passaggio intermedio, che consiste nella stesura e sottoscrizione del cosiddetto contratto preliminare. Come abbiamo visto in precedenza, con l'accettazione della proposta

Fasi della compravendita

però, prima di arrivare all'atto definitivo, venditore e compratore, al fine di definire compiutamente tutti gli aspetti della compravendita, redigono il preliminare. Esso è un contratto con il quale le parti assumono l'obbligo giuridico di concludere, in un secondo momento, il contratto definitivo con cui si trasferisce la proprietà dell'immobile. La sua funzione è, dunque, quella di rinviare ad un momento futuro la vendita vera e propria affinché le parti possano definire alcuni aspetti dell'affare e risolvere eventuali questioni pratiche, come avviene, ad esempio, nel caso in cui l'acquirente debba accendere un mutuo o il venditore debba attendere la consegna della sua nuova abitazione.

La stipulazione del contratto preliminare costituisce una fase importante e particolarmente delicata della procedura di compravendita, per questo motivo è consigliabile farsi aiutare da una persona professionalmente competente come, ad esempio, un notaio.

Questo atto impegna e vincola ambedue le parti, con precise conseguenze in caso di mancato rispetto degli accordi. Dopo la firma del preliminare, se una parte si rifiuta ingiustificatamente di procedere alla compravendita e l'altra è comunque interessata alla conclusione dell'affare, quest'ultima può chiedere ad un giudice di emettere una sentenza che produca gli stessi effetti del contratto definitivo di vendita (cioè da un lato il trasferimento della proprietà dell'immobile e dall'altro l'obbligo di pagare il relativo prezzo). Per così dire, una volta concluso il contratto preliminare ognuna delle due parti può "costringere" l'altra a procedere alla vera e propria compravendita.

Di fronte al rifiuto ingiustificato di una delle due parti di concludere il contratto definitivo, l'altra parte potrebbe anche non essere più interessata alla conclusione dell'affare; anche in questo caso, però, la parte che si è rifiutata di sottoscrivere l'atto definitivo potrebbe essere condannata a risarcire gli eventuali danni subiti dall'altra (ad esempio: a rimborsare le spese che l'altra parte ha affrontato in previsione della compravendita).

È dunque necessario prestare la massima attenzione al momento della conclusione del contratto preliminare. In particolare, è opportuno che esso contenga già tutte le clausole essenziali del contratto di compravendita.

L'atto definitivo deve cioè già essere individuato nei suoi elementi essenziali dallo stesso preliminare, il cui contenuto non deve tralasciare alcun aspetto.

Gli elementi fondamentali da indicare nel contratto preliminare sono:

- i dati anagrafici del venditore e dell'acquirente
- la provenienza dell'immobile
- le caratteristiche e i dati catastali dell'immobile (è bene allegare al contratto preliminare le planimetrie catastali)
- i confini con altri immobili
- la presenza di eventuali vincoli sul bene, quali ipoteche o servitù
- la data entro cui si intende stipulare il rogito notarile
- il prezzo e le modalità di pagamento
- il tempi del pagamento
- la regolarità edilizia dell'immobile
- il versamento della caparra
- gli accordi delle parti circa la consegna dell'immobile
- le garanzie del venditore (per le quali si rimanda al sesto capitolo).

Un elemento che può dare adito a non poche controversie è quello che riguarda la possibilità di "entrare" nella casa prima del passaggio di proprietà. Il compratore, ad esempio, può avere la necessità di effettuare dei lavori di sistemazione o di ristrutturazione. In tal caso è bene inserire nel preliminare una clausola come questa: *"Il promissario acquirente ha la facoltà di accedere ai locali prima della data dell'atto notarile al solo scopo di far eseguire, a sua totale cura e spese, sotto la sua personale responsabilità e nel più rigoroso rispetto della vigente legislazione urbanistica ed amministrativa, lavori di sistemazione e ristrutturazione interna dei locali. La parte promittente compratrice si obbliga a tenere esente la parte promittente venditrice da qualsiasi responsabilità che le dovesse derivare dall'esecuzione*

Fasi della compravendita

di tali lavori ed a risarcirla totalmente di ogni somma che a qualsiasi titolo dovesse pagare in relazione agli stessi”.

Indipendentemente da eventuali ristrutturazioni, le parti si possono mettere d'accordo circa la possibilità di iniziare ad abitare la casa prima del contratto definitivo. Anche in questo caso, se il venditore accetta tale possibilità, è opportuno chiarirlo espressamente nel preliminare, tenendo comunque presente che fino all'atto di vendita il compratore non diviene proprietario dell'immobile. È inoltre necessario comunicare all'Autorità di Pubblica Sicurezza la consegna dell'abitazione con le modalità descritte nel paragrafo 3.8.

Il preliminare deve avere la stessa forma prevista per il contratto definitivo, in caso contrario verrà ritenuto nullo. Dovrà, quindi, essere necessariamente redatto in forma scritta.

In genere con la stipula del preliminare il compratore inizia a pagare una quota del prezzo pattuito, a titolo di caparra confirmatoria, di norma in una misura compresa tra il 20 e il 30% del corrispettivo della vendita.

Tra la firma del contratto preliminare e quella del contratto definitivo può succedere che il venditore dell'immobile fallisca. In questo caso se il curatore fallimentare (cioè colui che ha l'amministrazione del patrimonio fallimentare) decide di dare esecuzione al contratto, l'acquirente diviene ugualmente proprietario dell'immobile; se, invece, il curatore sceglie di non dare esecuzione al contratto, il compratore può soltanto ottenere il rimborso delle somme che ha anticipato, a condizione che rimanga disponibile una parte del patrimonio del soggetto fallito dopo il pagamento delle somme dovute ai creditori privilegiati (ad esempio le banche che abbiano ottenuto un'ipoteca sull'immobile). Pertanto è piuttosto improbabile che il promissario acquirente riesca a recuperare integralmente le somme versate. Proprio per far fronte a questa situazione, è stata introdotta la possibilità di trascrivere il contratto preliminare (si veda a proposito il paragrafo 3.6).

3.3 Il rogito notarile

Il contratto definitivo di compravendita di un immobile, con cui avviene il passaggio della proprietà all'acquirente, è di norma stipulato dalle parti interessate, venditore e compratore, in forma di atto pubblico davanti al notaio (così detto rogito). Le parti potrebbero anche concludere un valido contratto di compravendita attraverso una semplice scrittura privata, in assenza di un notaio. Tuttavia è consigliabile, per un atto di questa importanza, avvalersi dell'assistenza di un professionista, anche considerando che comunque, ai fini della trascrizione (di cui parleremo fra poco), il passaggio da un notaio è in ogni caso inevitabile.

Chi non può essere presente al rogito può conferire una procura con atto notarile ad una persona di fiducia, che avrà il compito di firmare l'atto al posto del soggetto assente. In caso di immobile in comproprietà, l'atto deve essere firmato da tutti i comproprietari o da un loro rappresentante a cui venga conferita una procura notarile. Nel caso in cui siano coinvolti nella compravendita come venditori coniugi in regime di comunione dei beni, vi deve essere il consenso di entrambi.

D'altra parte, quando un soggetto sposato in comunione dei beni compie un atto di acquisto successivamente al matrimonio, il bene acquistato rientra automaticamente nella comunione. È pertanto necessario che tutti e due i coniugi si presentino davanti al notaio e firmino l'atto perché in tal modo risulteranno entrambi nella trascrizione ed al catasto.

Nel momento in cui viene stipulato il contratto definitivo di compravendita, le parti devono presentare al notaio una serie di documenti.

Il venditore deve fornire:

- il documento di identità e il codice fiscale
- la copia del suo atto di acquisto o la denuncia di successione o donazione
- la planimetria catastale dell'immobile

Fasi della compravendita

- i provvedimenti edilizi e/o urbanistici (eventuali condoni, concessioni edilizie e altro)
- il certificato di stato libero o, se sposato, l'estratto dell'atto di matrimonio
- il certificato di agibilità
- la certificazione energetica
- se l'immobile è gravato da ipoteca: la copia del contratto di mutuo, la ricevuta del versamento di estinzione del mutuo e la copia dell'atto di assenso alla cancellazione dell'ipoteca.

Il venditore deve inoltre comunicare se gli impianti interni all'immobile sono a norma di legge, fornendo la relativa documentazione. Se il venditore non allega al contratto l'attestato di certificazione energetica, è punito con una sanzione amministrativa che va da 1.000,00 a 10.000,00 euro, graduata a seconda della superficie utile dell'immobile.

Nel caso in cui l'immobile sia occupato deve, inoltre, fornire il contratto di locazione. A questo proposito si ricorda che, a seguito della vendita, la locazione in corso non cessa ma il contratto prosegue in capo al nuovo proprietario.

L'acquirente deve fornire:

- il documento di identità e il codice fiscale
- il certificato di stato libero o, se sposato, l'estratto dell'atto di matrimonio
- copia di eventuali assegni rilasciati al venditore prima del rogito.

Egli deve, inoltre, specificare se l'immobile costituisce la "prima casa", in tal caso potrà usufruire delle agevolazioni fiscali che vedremo in seguito.

Spesso con l'atto di compravendita viene firmato anche l'atto di mutuo e, successivamente a questa operazione, il notaio provvede anche all'iscrizione ipotecaria a favore della banca o dell'istituto di credito che ha concesso il finanziamento al compratore⁵.

Note

⁵ Per maggiori informazioni sul mutuo si rimanda alla guida ad esso inerente.

Con la stipula del contratto definitivo viene poi pagato il saldo del prezzo concordato e, di norma, vengono consegnate le chiavi di casa.

3.4 Il ruolo e i costi del notaio

Prima della firma del contratto definitivo, il notaio effettua tutte le necessarie verifiche relative all'immobile oggetto di compravendita. Tali controlli si riferiscono all'accertamento del diritto di proprietà del venditore, all'esistenza di ipoteche o altri vincoli sull'immobile, al rispetto delle norme edilizie e alla conformità del rogito rispetto a precedenti atti, quali il preliminare di vendita. Il professionista garantisce l'identità delle parti, la legalità dell'atto e la data della stipulazione. L'aspetto più delicato del suo lavoro è quello relativo all'analisi della situazione ipotecaria e catastale della casa e dei titoli in base ai quali il venditore ha acquisito i suoi diritti sopra l'immobile che intende alienare. Il notaio ha una grossa responsabilità verso le parti; egli, infatti, risponde personalmente di eventuali errori o imprecisioni compiute nella stesura degli atti.

Dopo la stipula del rogito, il notaio procede alla trascrizione dell'atto entro 20 giorni, pagando le relative imposte per conto dell'acquirente (per la trascrizione si veda il paragrafo successivo).

Ovviamente l'assistenza del notaio nella compravendita ha un costo che è costituito dal suo onorario, dai diritti e dalle spese anticipate. L'onorario rappresenta la retribuzione dell'opera professionale del notaio e varia a seconda del valore della pratica.

Normalmente il notaio viene scelto e pagato dall'acquirente, ma nulla vieta alle parti di pattuire diversamente.

3.5 La trascrizione del contratto

La trascrizione è un mezzo che consente di rendere conoscibili a tutti determinati atti, tra cui quelli di compravendita di immobili, consistente nella annotazione degli atti stessi presso appositi registri pubblici, detti registri immobiliari.

La trascrizione, che avviene a cura del notaio, viene eseguita presso l'ufficio territorialmente competente per la tenuta dei registri immobiliari nella cui circoscrizione è situata la casa oggetto del contratto. Possono essere trascritti solo i contratti redatti nella forma di atto pubblico o di scrittura privata autenticata, essendo escluse le mere scritture private.

L'**atto pubblico** è un documento redatto con certe formalità da un notaio o da un altro pubblico ufficiale autorizzato ad attribuirgli pubblica fede nel luogo in cui esso è formato.



La **scrittura privata autenticata** è una scrittura privata sottoscritta alla presenza di un notaio o di un altro pubblico ufficiale a ciò autorizzato.

La trascrizione è estremamente importante; infatti soltanto con la trascrizione è possibile far valere l'acquisto anche nei confronti di soggetti terzi rispetto al contratto. Ciò significa, in pratica, che nei conflitti tra più soggetti che abbiano acquistato la proprietà o un altro diritto su uno stesso bene immobile prevale chi ha trascritto per primo.

Tizio vende un alloggio di sua proprietà a Caio e il 10 aprile stipula con lui un contratto di compravendita. Il 15 aprile, però, Tizio cede l'appartamento a Sempronio sempre mediante valido contratto di compravendita. Entrambi gli acquirenti decidono di trascrivere i rispettivi contratti: Sempronio esegue la trascrizione pochi giorni prima rispetto a Caio che, quando intende procedere alla trascrizione, trova, nei Registri Immobiliari, quella già effettuata da Sempronio. Tra i due soggetti sarà Sempronio a prevalere anche se il suo contratto è stato stipulato 5 giorni dopo rispetto a quello di Caio. Quest'ultimo potrà comunque avvalersi degli altri strumenti di tutela previsti dalla legge, in particolare potrà chiedere la restituzione del prezzo dell'immobile, se già pagato, e il risarcimento dei danni subiti.



3.6 La trascrizione del preliminare

Prima del 1997 non era possibile trascrivere l'atto preliminare di compravendita, ma solo il contratto definitivo. La legge 28 febbraio 1997, n. 30 ha introdotto nel codice civile l'art. 2645-bis che ha reso trascrivibili anche i contratti preliminari.

La trascrizione ha un duplice effetto: rende pubblico il contratto stipulato dalle parti e determina una prevalenza rispetto alle altre trascrizioni che venissero fatte nel periodo intercorrente tra il preliminare e il rogito. Una volta trascritto il preliminare, ad esempio, il promissario acquirente potrà prevalere rispetto a un soggetto che abbia trascritto un contratto definitivo di compravendita relativa allo stesso immobile in data successiva.

Si pensi a questo caso: Caio (promissario acquirente), in data 6 maggio 2010, conclude con Tizio un contratto preliminare di compravendita che viene trascritto il 10 maggio 2010. Sempronio, nel luglio dello stesso anno, conclude con Tizio un contratto di compravendita relativo alla casa oggetto del preliminare di cui sopra e, sempre a luglio, provvede a trascrivere il trasferimento nei pubblici registri immobiliari. Qualora successivamente Caio concluda effettivamente il contratto definitivo di compravendita e poi lo trascriva, egli prevarrà su Sempronio in forza della trascrizione del preliminare.

La trascrizione consente, inoltre, una maggior tutela in caso di fallimento del venditore e conseguente mancato adempimento del contratto preliminare. La legge, infatti, riconosce al promissario acquirente, in caso di trascrizione del contratto preliminare, il diritto di essere preferito rispetto agli altri creditori e di essere pagato prima di questi a seguito della vendita forzata del bene immobile. Ciò è utile per recuperare le somme che a vario titolo il promissario acquirente abbia versato al momento del contratto preliminare.

La trascrizione del preliminare è soggetta a termini tassativi: i suoi effetti decadono se entro 1 anno dalla data convenuta tra le parti per la redazione del

contratto definitivo, e in ogni caso entro 3 anni dalla trascrizione stessa, non venga redatto il rogito. Trascorsi inutilmente i suddetti termini, si considera come se la trascrizione del preliminare non fosse mai avvenuta.

La trascrizione comporta alcuni costi ed, in particolare, bisogna pagare:

- l'imposta di registro che varia a seconda del valore dell'immobile
- l'imposta fissa di registrazione che, attualmente, ammonta a 168,00 euro
- i diritti fissi di trascrizione che, attualmente, ammontano a 35,00 euro
- l'onorario del notaio.

Mentre per il contratto definitivo la trascrizione è una scelta obbligata, per il contratto preliminare è una mera possibilità. Tuttavia, si possono individuare delle situazioni in cui la trascrizione è fortemente consigliabile: ciò soprattutto quando sia stata versata una somma elevata di denaro a titolo di anticipo o di caparra.

3.7 La caparra e l'acconto

Non bisogna fare confusione tra l'acconto e la caparra. Tali strumenti, infatti, non coincidono e comportano conseguenze diverse anche dal punto di vista giuridico.

L'acconto rappresenta una somma di denaro che viene imputata al prezzo della vendita e che deve essere restituita se per qualche motivo non si arriva alla conclusione dell'affare.

Si può far ricorso all'acconto anche al momento dell'atto definitivo: è possibile, infatti, che, nel caso in cui non vi sia in tal sede il saldo del prezzo dell'immobile, l'acquirente versi al venditore una somma di denaro a titolo di acconto dando un'apposita garanzia per la parte rimanente che, solitamente, consiste in una fidejussione bancaria.

La **fideiussione** è quel negozio giuridico con cui un soggetto (fideiussore) garantisce un'obbligazione altrui, obbligandosi personalmente nei confronti del creditore del rapporto obbligatorio. Nel caso della fideiussione bancaria è l'istituto di credito a fare da fideiussore. La banca, infatti, garantisce la buona condotta dell'acquirente, provvedendo a versare il debito al suo posto nel caso in cui egli sia inadempiente.



La caparra è sempre una somma di denaro ma, a differenza dell'acconto, rappresenta una sorta di garanzia. Si distingue tra due tipi di caparra: quella confirmatoria e quella penitenziale.

La caparra confirmatoria è un anticipo sul prezzo d'acquisto dell'immobile ed ha la funzione di confermare l'impegno assunto, al quale le parti non possono venir meno.

Venditore ed acquirente sono vincolati dal contratto e ciascuno può pretendere l'adempimento. Come abbiamo visto, se è stato stipulato un preliminare di vendita, qualora una delle parti si rifiutasse senza giustificato motivo di stipulare l'atto definitivo, l'altra può rivolgersi al giudice e ottenere una sentenza sostitutiva dell'atto di vendita.

Se è stata versata una caparra confirmatoria, ove una delle due parti si rifiuti di concludere il contratto definitivo, l'altra parte, fermo restando il suo diritto a ottenere che il contratto sia eseguito, può tuttavia, a sua discrezione, decidere di rinunciare all'affare, trattenendo la caparra (se a rifiutarsi di concludere il contratto è colui che l'ha versata), oppure pretendendo il doppio della caparra (se a rifiutarsi di concludere il contratto è colui che l'ha ricevuta).

Ad esempio: Tizio, promissario acquirente, conclude un contratto preliminare con Caio, promettente venditore, relativo alla compravendita di un appartamento di proprietà di Caio per la somma di 100.000,00 euro. Tizio versa, al momento della stipulazione del contratto preliminare, una caparra confirmatoria di 20.000,00 euro. Se Tizio, avendo trovato un altro immobile che soddisfa meglio

giudice una sentenza che produca il trasferimento della proprietà dell'appartamento in capo a Tizio e contemporaneamente lo condanni a pagare l'intero prezzo concordato, oppure rinunciare all'affare e trattenere i 20.000,00 euro versati da Tizio. Se invece fosse Caio a non voler più concludere il contratto, Tizio potrebbe pretendere a sua volta una sentenza che gli attribuisca la proprietà in cambio del saldo dell'intero prezzo, oppure rinunciare all'affare e pretendere da Caio 40.000,00 euro.

Il contratto può peraltro prevedere, in capo ad una o a entrambe le parti, il diritto di recedere (cioè di sciogliersi, a propria discrezione, dal vincolo nascente dal contratto). In tal caso, le parti possono concordare che sia versata una somma di denaro a titolo di caparra penitenziale. Questa costituisce il corrispettivo per potere esercitare il diritto di recesso. Chi recede, dunque, perde la caparra data o deve restituire il doppio di quella che ha ricevuto; in questo caso, l'altra parte non può invece ricorrere al giudice per ottenere che il contratto sia rispettato, proprio perché è stato previsto un diritto di recesso.

In caso di conclusione del contratto, di norma si concorda che la caparra versata sia imputata al prezzo dell'immobile. Così, nel nostro esempio, se il contratto va a buon fine, Tizio pagherà a Caio soltanto 80.000,00 euro.

In alternativa alla caparra le parti possono prevedere nel contratto la cosiddetta multa penitenziale. Anch'essa costituisce il corrispettivo del diritto di recesso convenzionalmente stabilito ma, a differenza della caparra, la multa penitenziale viene pagata al momento del recesso stesso (e non prima come nel caso della caparra penitenziale).

3.8 *L'ipoteca immobiliare*

La maggior parte delle compravendite immobiliari è accompagnata da un mutuo. Le banche che lo concedono richiedono una valida garanzia a tutela del finanziamento dato. È in questo contesto che si parla di ipoteca, cioè di un diritto reale di garanzia. L'ipoteca è uno strumento finalizzato a garantire la restituzione delle somme ottenute in prestito. Il creditore, se il debitore non riconsegna puntualmente quanto dovuto, può ottenere la vendita forzata del bene sottoposto ad ipoteca e soddisfarsi sul ricavato della vendita, con preferenza rispetto ad altri eventuali creditori dello stesso soggetto non assistiti da garanzie.

L'ipoteca si costituisce mediante l'iscrizione nei registri immobiliari. L'ipoteca, che si estende anche alle pertinenze dell'immobile (ad esempio un garage), non determina la cessazione della disponibilità del bene ipotecato in capo al debitore: egli, infatti, può tranquillamente usufruire della casa.

Un'importante caratteristica della garanzia ipotecaria consiste nel cosiddetto diritto di sequela, che consiste nella possibilità per il creditore a favore del quale è stata iscritta l'ipoteca, di continuare ad essere garantito anche se l'immobile cambia proprietario. Ciò significa, in altre parole, che l'ipoteca "segue" il bene su cui grava anche quando esso cambia proprietario (ad esempio perché debitore vende l'immobile su cui è stata iscritta ipoteca).

Quando il debito è pagato, l'ipoteca non serve più e si estingue.

Una volta estinto il debito, occorre chiedere la cancellazione dell'ipoteca; attualmente è la banca stessa che, entro 30 giorni dal saldo del mutuo, ne dà comunicazione alla Conservatoria, che provvede ad eseguire questa operazione. È comunque sempre possibile rivolgersi al notaio affinché sia lui a richiedere la cancellazione dell'ipoteca.

3.9 La cessione di fabbricato

Dopo la conclusione della compravendita, il venditore deve comunicare all'Autorità di Pubblica Sicurezza l'avvenuta consegna dell'immobile al nuovo proprietario.

La comunicazione di cessione di fabbricato viene fatta mediante la compilazione di un modulo nel quale vanno indicati:

- i dati del cedente
- i dati del cessionario
- i dati dell'unità immobiliare che viene ceduta, precisando l'indirizzo, il piano, l'interno, il numero dei vani che la compongono, il numero degli accessori e degli ingressi.

Il modulo deve essere presentato al Commissariato locale di Pubblica Sicurezza o, se questo non è presente (magari perché l'immobile si trova in una piccola cittadina) presso l'Ufficio competente del comune. È anche possibile inviarlo tramite raccomandata con ricevuta di ricevimento. La comunicazione deve obbligatoriamente essere fatta entro 48 ore dalla consegna dell'immobile, altrimenti si deve pagare una multa di circa 500,00 euro.

Tassazione della compravendita immobiliare

4.1 Le imposte sull'acquisto della casa

L'acquisto di una casa comporta il pagamento di alcune imposte che variano a seconda della destinazione dell'immobile (prima o seconda casa) e del soggetto che vende. Come si vedrà nel prossimo capitolo, quando si compra la "prima casa" è previsto un regime fiscale agevolato che consente di pagare in misura inferiore rispetto a quanto ordinariamente dovuto.

Le imposte a carico dell'acquirente sono: l'imposta di registro, l'imposta ipotecaria e l'imposta catastale; se l'acquisto avviene da un'impresa invece che da un privato, alle suddette imposte deve essere aggiunto il pagamento dell'Iva.

La tassazione applicabile ai fini dell'imposta di registro e delle imposte ipotecaria e catastale è strettamente connessa al trattamento Iva.

La cessione di immobili ad uso abitativo è soggetta ad Iva se viene fatta dall'impresa che ha costruito o ristrutturato la casa e non sono trascorsi più di 4 anni dalla data di ultimazione dei lavori (per l'individuazione di tale data, si ritiene che debba considerarsi la denuncia di fine lavori presentata all'ufficio tecnico del Comune competente). L'aliquota dell'Iva, per le abitazioni non "prima casa" e non di lusso ammonta al 10% per quelle di lusso⁶ al 20%.

Note

⁶ Si considerano abitazioni di lusso quelle che hanno le caratteristiche individuate nel Decreto Ministeriale 2 agosto 1969.

L'iva non viene applicata quando il venditore è l'impresa che ha costruito o ristrutturato l'immobile, ma sono trascorsi più di 4 anni dalla data di ultimazione dei lavori, oppure quando il venditore è un soggetto privato.

Alle cessioni soggette ad Iva, l'imposta di registro e le imposte ipotecaria e catastale si applicano in misura fissa (168,00 euro), alle cessioni non soggette ad Iva, le tre imposte si applicano, invece, in misura proporzionale (7% per l'imposta di registro, 2% per l'ipotecaria e 1% per la catastale).

La legislazione in materia fiscale sulle vendite immobiliari è in continua evoluzione, per questo motivo è bene verificarne l'attualità consultando il sito dell'Agenzia delle Entrate oppure rivolgendosi al notaio.

4.2 Il sistema prezzo-valore

La disciplina del prezzo-valore è stata inizialmente introdotta con la finanziaria 2006 (Legge 23 dicembre 2005, n. 266), ed è stata successivamente oggetto di due modificazioni con il cosiddetto Decreto Bersani (Legge 4 agosto 2006, n. 248) e con la finanziaria 2007 (Legge 27 dicembre 2006, n. 296). Per effetto di tale normativa la tassazione del trasferimento degli immobili viene calcolata sulla base del loro valore catastale consentendo, così, l'emersione dei valori delle compravendite. La finalità della disciplina in questione è quella di rendere più trasparente possibile il sistema della contrattazione immobiliare, a fronte dell'equità nel relativo prelievo fiscale. I soggetti coinvolti nella compravendita immobiliare, a fronte dei vantaggi di questo sistema, sono pertanto disincentivati ad effettuare simulazioni del prezzo facendo dichiarazioni finalizzate all'evasione fiscale.

Il sistema del prezzo-valore si applica alle cessioni di immobili ad uso abitativo, comprese le relative pertinenze come box e cantine, effettuate a favore di un privato e indipendentemente che si tratti di prima o di seconda casa. Deve inoltre trattarsi di vendite soggette ad imposta di registro, sono, quindi, escluse le cessioni

Tassazione della compravendita immobiliare

Come accennato sopra, il meccanismo in questione comporta la possibilità di assumere come base imponibile per il calcolo delle imposte, il valore catastale dell'abitazione anziché il corrispettivo pagato dall'acquirente. Quando, invece, la vendita della casa è soggetta ad Iva, la base imponibile è costituita dal prezzo pattuito e dichiarato nell'atto dalle parti e non dal valore catastale.

Il regime del prezzo-valore non è automaticamente applicabile ma si applica a seguito di una richiesta che l'acquirente fa al notaio al momento del rogito, tale richiesta è opportuno che risulti nella stesura dell'atto di acquisto.

La nuova normativa prevede che nel caso in cui la compravendita sia tassata sulla base del valore catastale, le tariffe notarili siano ridotte del 30%. La riduzione non si riferisce soltanto all'onorario, che costituisce una singola voce della parcella del notaio, ma al suo compenso complessivo.

Il Decreto Bersani ha integrato la disciplina del prezzo-valore, prevedendo che sull'atto di compravendita deve comunque essere riportato l'effettivo prezzo pattuito: l'occultamento anche solo parziale del prezzo stabilito dalle parti, implica l'applicazione dell'imposta sull'intero corrispettivo effettivamente pagato e di una sanzione amministrativa "dal cinquanta al cento per cento della differenza tra l'imposta dovuta e quella già applicata in base al corrispettivo dichiarato, detratto l'importo della sanzione eventualmente irrogata".

Se viene adottato il sistema del prezzo-valore e viene dichiarato nell'atto il reale corrispettivo della vendita, non vengono effettuati gli accertamenti delle imposte sui redditi e non assume rilevanza per la determinazione del reddito tassabile, la spesa sostenuta per comprare l'immobile.

La legge prevede che nel rogito le parti debbano inserire una dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà⁷ contenente l'indicazione analitica delle modalità di

Note

⁷ La dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà è un documento sottoscritto dall'interessato in cui egli dichiara stati, qualità personali o fatti che riguardino se stesso o altri soggetti.

pagamento, con la descrizione dei mezzi utilizzati (assegni, bonifici ecc.). A titolo di esempio, per l'assegno deve essere indicato il soggetto emittente, la banca trattaria, il numero e la data di emissione, l'importo ed il soggetto beneficiario. Nell'atto di notorietà devono essere specificati anche tutti i pagamenti effettuati prima dell'atto definitivo (caparre o acconti). In caso di dichiarazioni omesse, false o incomplete, oltre alla sanzione penale che prevede la reclusione fino a 2 anni, si applica una sanzione amministrativa che va dai 500,00 euro ai 10.000,00 euro ed, inoltre, i beni trasferiti sono assoggettati ad accertamento di valore.

Agevolazioni “prima casa”

5.1 I requisiti necessari per fruire delle agevolazioni “prima casa”

Quando si acquista la “prima casa” sono previste delle agevolazioni che consistono nel pagamento dell’imposta di registro, con aliquota del 3% invece che del 7% e nell’applicazione delle imposte ipotecaria e catastale sempre in misura fissa (168,00 euro). Inoltre, se l’immobile viene acquistato da un’impresa, l’Iva viene pagata al 4%.

Per poter fruire di queste agevolazioni, devono essere soddisfatti determinati requisiti relativi alla natura e all’ubicazione dell’immobile nonché alle condizioni soggettive dell’acquirente.

Per quanto riguarda l’immobile:

- deve essere un’abitazione non di lusso
- deve essere situato nel comune in cui l’acquirente abbia o stabilisca entro 18 mesi dall’acquisto la propria residenza o, se diverso, in quello in cui egli svolge la propria attività ovvero nel comune in cui ha sede o esercita l’attività il datore di lavoro da cui dipende l’acquirente che si sia trasferito all’estero per motivi di lavoro. Nel caso in cui l’acquirente sia un cittadino italiano residente all’estero, l’immobile può essere acquistato come prima casa in qualsiasi comune del territorio italiano.

Vengono qualificati di lusso, e dunque non possono essere acquistati con le agevolazioni “prima casa”, gli immobili aventi le caratteristiche indicate nel Decreto Ministeriale 2 agosto 1969. Ad esempio, sono considerate di lusso le abitazioni unifamiliari dotate di piscina di almeno 80 mq di superficie o campi da tennis e le singole unità immobiliari aventi superficie utile complessiva superiore a 240 mq (esclusi i balconi, le terrazze, le cantine, le soffitte, le scale e posto macchine).

Per poter fruire dei benefici "prima casa", l'acquirente deve dichiarare:

- di non essere titolare, esclusivo o in comunione con il coniuge, di diritti di proprietà, usufrutto, uso e abitazione di altra casa di abitazione nel territorio del comune dove si trova l'immobile oggetto dell'acquisto
- di non essere titolare, neppure per quote, anche in regime di comunione legale, su tutto il territorio nazionale di diritti di proprietà, usufrutto, uso, abitazione e nuda proprietà su altra casa di abitazione acquistata dallo stesso soggetto o dal coniuge, usufruendo delle agevolazioni per l'acquisto della prima casa.

Qualora siano presenti i suddetti requisiti, il regime agevolato viene applicato a tutti i soggetti indipendentemente dalla loro nazionalità.

L'Ufficio dell'Agenzia delle Entrate territorialmente competente può verificare la sussistenza dei requisiti "prima casa" entro il termine massimo di 3 anni.

Coloro che intendono usufruire delle agevolazioni fiscali per l'acquisto della "prima casa" devono dichiararlo espressamente al notaio al momento del rogito.

5.2 La decadenza dalle agevolazioni

L'acquirente perde i benefici della tassazione agevolata nei seguenti casi:

- quando le dichiarazioni rese nell'atto di acquisto sono false
- quando vende l'immobile prima che siano trascorsi 5 anni dalla data di acquisto, a meno che, entro 1 anno dall'alienazione dell'immobile acquistato con i benefici "prima casa", egli acquisti un altro immobile da adibire a propria abitazione principale (in questo caso, come si chiarirà nel paragrafo che segue, la normativa riconosce al contribuente un credito d'imposta).

In caso di decadenza dalle agevolazioni, l'Ufficio dell'Agenzia delle Entrate presso cui sono stati registrati gli atti recupera la differenza tra l'imposta ordinaria e quanto già corrisposto dall'acquirente. Viene anche irrogata una sanzione amministrativa pari al 30% del suddetto importo, oltre agli interessi di mora.

5.3 Il credito d'imposta

Per sostenere il mercato immobiliare e per andare incontro a sopravvenute necessità ed esigenze di cambiamento da parte degli acquirenti e al fine di non perdere le agevolazioni relative all'acquisto della “prima casa”, la legge concede a coloro che vendono l'immobile per il quale, al momento dell'acquisto, hanno fruito delle agevolazioni previste per la “prima casa”, un credito d'imposta se acquistano, entro 1 anno dalla vendita, un'altra abitazione non di lusso. Tale credito spetta ai soggetti che non sono decaduti dal beneficio “prima casa” i quali possono così detrarre l'ammontare dell'imposta pagata per il primo acquisto da quella che deve pagarsi per il secondo acquisto. Il credito, infatti, è pari all'ammontare dell'imposta di registro o dell'Iva corrisposta in relazione al primo acquisto agevolato. In ogni caso esso non può essere superiore all'imposta di registro o all'Iva dovuta per il secondo acquisto.

Chi intende fruire del credito d'imposta deve manifestare la propria volontà davanti al notaio e farne apposita dichiarazione nell'atto di acquisto del nuovo immobile. Il contribuente deve inoltre specificare se intende o meno utilizzarlo in detrazione dall'imposta di registro dovuta per lo stesso atto.

Oltre all'ipotesi in cui il contribuente sia decaduto dai benefici “prima casa” in relazione all'acquisto precedente, il credito d'imposta non spetta nei seguenti casi:

- se il contribuente ha comprato il precedente immobile con aliquota ordinaria, cioè senza usufruire delle agevolazione “prima casa”

Capitolo V

- se il nuovo immobile non ha i requisiti "prima casa"
- se l'immobile è pervenuto al contribuente per successione o donazione, a meno che sul trasferimento siano state pagate le relative imposte.

Responsabilità e garanzie cui è tenuto il venditore

6.1 Gli obblighi del venditore e le relative garanzie

Oltre a dover consegnare l'immobile, nei modi e tempi previsti dal contratto, nello stato in cui si trovava al momento della vendita, il venditore garantisce che esso sia esente da vizi, cioè imperfezioni che rendano l'abitazione inidonea all'uso cui è destinata o ne diminuiscano sensibilmente il valore. L'unità immobiliare deve possedere le qualità promesse dal venditore e comunque tutte quelle essenziali per l'uso che l'acquirente ne deve fare. Gli eventuali difetti rilevano qualora abbiano una natura tale da rendere l'immobile inadatto all'utilizzo o da svalutarlo in maniera rilevante, come succede, ad esempio, nel caso in cui il tetto perda acqua.

La legge esclude la garanzia se, quando è stato firmato il contratto, il compratore conosceva i vizi o se questi erano facilmente riconoscibili. In altre parole, il venditore non è tenuto a prestare la garanzia quando, per esempio, al momento dell'acquisto erano presenti macchie sui muri significative di difetti delle tubature che il compratore avrebbe potuto facilmente constatare. Questa limitazione, però, non si applica nell'ipotesi in cui il venditore abbia esplicitamente negato l'esistenza del difetto.

In presenza di vizi dell'immobile, il compratore può scegliere tra due possibilità: può, infatti chiedere la risoluzione del contratto, oppure una proporzionale riduzione del prezzo. Nel primo caso si ha lo scioglimento del contratto: il venditore deve restituire il prezzo e rimborsare al compratore le spese e i pagamenti sostenuti per la vendita, mentre l'acquirente è tenuto a restituire l'immobile. È bene sottolineare che quest'ultimo può ottenere la risoluzione del contratto a condizione che il difetto di qualità vada oltre i limiti di tolleranza stabiliti dagli usi. Nel secondo caso

il contratto tra le parti rimane in vita ma il compratore può chiedere al venditore la restituzione di una parte del prezzo, qualora esso sia stato interamente pagato, altrimenti può ottenere uno sconto su quanto sarebbe tenuto a versare.

Il venditore ha inoltre l'obbligo di risarcire all'acquirente i danni derivanti dai vizi. Mentre per la risoluzione del contratto o la riduzione del prezzo è irrilevante la colpa del venditore, per ottenere il risarcimento dei danni è, invece, necessario provare l'esistenza della colpa. Supponiamo, ad esempio, che un difetto strutturale dell'immobile provochi delle pretese d'acqua. Mentre il compratore potrà senz'altro chiedere una riduzione del prezzo o, se il difetto è grave, la risoluzione del contratto, se intende ottenere il risarcimento dei danni ulteriori (come i danni arrecati al mobilio) egli dovrà provare che il venditore era consapevole del difetto o avrebbe dovuto esserlo. Quest'ultimo, per evitare di risarcire i danni subiti dal compratore, deve dimostrare che involontariamente e non per mancanza di diligenza, non era a conoscenza dei vizi dell'immobile. Il risarcimento riguarda i danni relativi al mancato o parziale utilizzo della casa e le spese necessarie per l'eliminazione dei vizi accertati.

Tra le garanzie che deve prestare il venditore rientra anche la garanzia dall'evizione. Si parla di evizione quando il compratore viene privato dei suoi diritti sull'immobile a seguito di una decisione del giudice che dichiara un difetto di titolarità del venditore, a fronte dell'accertamento della proprietà o di altro diritto di un terzo sulla casa oggetto di compravendita. Può, infatti, accadere che l'immobile in realtà appartenga a persona diversa dal venditore e che vuole rivendicare i propri diritti. Se l'azione da questi promossa viene accolta dal giudice, il compratore si vedrà portare via il bene.

Occorre distinguere tre tipi di situazioni:

- in caso di evizione totale (che si verifica quando l'immobile è interamente di proprietà altrui), il compratore può proporre azione di risoluzione del contratto e chiedere che il venditore sia condannato alla restituzione del prezzo o al risarcimento dei danni

- in caso di evizione parziale (che si verifica quando solo una parte dell'immobile è di proprietà altrui), se il compratore, al momento della conclusione del contratto, avrebbe comunque acquistato l'abitazione nonostante fosse a conoscenza che non avrebbe potuto godere interamente della proprietà, può chiedere la riduzione del prezzo e il risarcimento del danno. Se, invece, il compratore non avrebbe acquistato la casa può chiedere, oltre al risarcimento del danno, la risoluzione del contratto. Se, ad esempio, una minima parte del giardino di casa appartiene ad un terzo, è verosimile che il compratore avrebbe acquistato ugualmente l'immobile, cosa che probabilmente non avrebbe fatto se, invece, il terzo fosse proprietario dell'intero giardino
- in caso di evizione limitativa (che si verifica qualora terze persone vantino sull'immobile diritti reali minori quali, ad esempio, l'usufrutto), si applica la disciplina prevista per l'evizione parziale.

La garanzia, quale strumento di tutela, è prevista nell'interesse del compratore: egli può anche rinunciare o accontentarsi di una garanzia minore. La legge, infatti, ammette che le parti possano modificare o escludere la garanzia mediante l'inserimento di un'apposita clausola nel contratto di compravendita oppure con un apposito contratto stipulato successivamente. Bisogna, però, fare molta attenzione ad inserire nel contratto clausole che in qualche modo limitano le garanzie dovute dal venditore perché il compratore può comunque pretendere la restituzione del prezzo ed il rimborso delle spese, ma non riesce a farsi risarcire gli eventuali danni subiti.

In presenza di tali clausole è dunque consigliabile chiedere il parere di un professionista al fine di comprenderne la portata ed evitare eventuali spiacevoli sorprese.

6.2 I termini e le condizioni per l'azione

Se l'unità immobiliare presenta dei vizi, il compratore deve farlo presente entro un termine piuttosto breve: egli, infatti, perde il diritto di garanzia se non denuncia i vizi al venditore entro 8 giorni dalla scoperta. Per scoperta del vizio si intende il momento in cui l'acquirente sia certo della sua esistenza, non essendo sufficiente il semplice sospetto.

Se il venditore riconosce l'esistenza dei vizi o se li ha occultati, cioè nascosti, non è necessaria la denuncia.

In ogni caso, l'azione per ottenere la risoluzione del contratto, la riduzione del prezzo e il risarcimento del danno deve essere proposta entro 1 anno dalla consegna dell'immobile.

Alcune ipotesi particolari di compravendita

7.1 *L'acquisto della nuda proprietà*

Il diritto di usufrutto è un diritto su una cosa che comporta la facoltà per il titolare di poterla utilizzare e di poterne ricavare i frutti, come se fosse il proprietario, con i soli limiti di non danneggiarla e di non alterarne la destinazione economica (ad esempio, l'usufruttuario non può trasformare una casa di abitazione in uno studio professionale). L'usufrutto ha una durata necessariamente limitata nel tempo; in ogni caso esso si estingue con la morte del titolare⁸. Quando su un immobile è costituito un diritto di usufrutto, i diritti del proprietario sono compressi; il proprietario in pratica non ha più alcun diritto di godimento sul bene fino all'estinzione dell'usufrutto. Per definire questa condizione si parla di nuda proprietà. Quando l'usufrutto si estingue la nuda proprietà si trasforma in proprietà piena: la piena disponibilità dell'immobile passa, quindi, al proprietario, senza dover stipulare ulteriori atti.

L'usufrutto può essere costituito in modi diversi, ad esempio un soggetto potrebbe, con testamento, lasciare l'usufrutto della casa alla sorella e la nuda proprietà al figlio.

A noi interessa la prassi che si sta affermando sempre di più, per cui un soggetto decide di vendere la sola nuda proprietà della propria abitazione mantenendone l'usufrutto.

Note

⁸ È possibile che l'usufrutto sia creato per un tempo più breve rispetto a quello della vita dell'usufruttuario (ad esempio per 20 anni). Anche in questo caso esso si estingue comunque con la morte qualora intervenga prima della scadenza del termine.

Con questa operazione, viene diviso in due parti il diritto di piena proprietà immobiliare: da un lato si ha la nuda proprietà e dall'altro l'usufrutto. La prima viene venduta all'acquirente mentre il venditore mantiene l'usufrutto dell'abitazione; in altre parole, chi compra la nuda proprietà lascia l'immobile nella disponibilità di chi lo vende.

Entrambe le parti (usufruttuario e nudo proprietario) hanno dei vantaggi in quanto l'operazione consente a chi compra l'immobile di avere uno sconto sul prezzo di mercato che varia tra il 20 ed il 50%, mentre chi mantiene l'usufrutto può continuare ad abitare nella casa oggetto dell'operazione per tutta la durata della sua vita o fino alla scadenza del termine eventualmente stabilito.

I casi in cui si utilizza frequentemente questa possibilità si verificano quando persone anziane vogliono assicurarsi del denaro per vivere più serenamente senza privarsi della possibilità di continuare a vivere nella propria casa, oppure quando i genitori acquistano la nuda proprietà di un appartamento allo scopo di adibirlo, in un secondo tempo, ad abitazione dei figli.

La legge divide tra le parti gli oneri legati alla conservazione e alla manutenzione dell'immobile, nonché i carichi fiscali. Per quanto riguarda il nudo proprietario, egli deve sostenere le spese per le riparazioni straordinarie dell'immobile (come quelle necessarie ad assicurare la stabilità dei muri maestri e delle volte, la sostituzione delle travi, il rinnovamento dei tetti, solai, scale o muri di sostegno) e pagare le imposte che gravano sulla proprietà. All'usufruttuario, invece, spettano le spese per l'ordinaria manutenzione dell'abitazione e le imposte che gravano sul reddito, quindi l'Irpef sulla rendita catastale dell'immobile e l'Ici, cioè l'imposta comunale sugli immobili. Durante l'usufrutto, chi gode del relativo diritto deve, inoltre, corrispondere al nudo proprietario l'interesse legale, nella misura stabilita dalla legge, delle spese sostenute per le riparazioni straordinarie. Se il nudo proprietario non si fa carico delle suddette riparazioni, oppure ne ritarda l'esecuzione senza alcuna giustificazione, l'usufruttuario può provvedere personalmente, facendosi successivamente rimborsare dal proprietario le spese sostenute.

Alcune ipotesi particolari di compravendita

Qualora l'immobile sia situato in un condominio, in sede di assemblea condominiale è riconosciuto diritto di voto all'usufruttuario nelle discussioni relative all'ordinaria amministrazione ed al godimento delle cose comuni; per le deliberazioni che riguardano opere di manutenzione straordinaria, il diritto di voto spetta, invece, al nudo proprietario.

All'usufruttuario viene anche riconosciuto il potere di concedere in locazione l'immobile (cioè affittarlo a terzi), in questo caso il nudo proprietario corre il rischio di trovarsi, alla morte dell'usufruttuario, uno scomodo inquilino che, in virtù di un valido contratto di locazione, ha pieno diritto di continuare ad abitare nell'immobile. Per evitare questa situazione si consiglia di concordare con il venditore, al momento dell'acquisto della nuda proprietà, l'obbligo di comunicare l'intenzione di concedere l'immobile in locazione, con conseguente possibilità del nudo proprietario di esercitare un diritto di prelazione. In altre parole si può prevedere nel contratto che se l'usufruttuario decida di dare in locazione l'immobile ad un terzo, egli debba prima offrirlo, alle stesse condizioni, al nudo proprietario.

Come accennato, l'acquisto della nuda proprietà comporta una riduzione sul prezzo dell'immobile; lo "sconto" dipende da una serie di fattori tra i quali hanno molta influenza l'età e le condizioni di salute del venditore. Se questi è molto anziano lo "sconto" sarà minore perché il nudo proprietario avrà una maggiore probabilità di recuperare in breve tempo la piena disponibilità dell'immobile. In alternativa al pagamento di una somma di denaro predeterminata, chi acquista la nuda proprietà può impegnarsi a versare al venditore una rendita vitalizia che consiste in una prestazione periodica di denaro per tutta la durata della vita del venditore.

Per quanto riguarda la tassazione, la base imponibile per il calcolo delle imposte sull'atto di compravendita, è costituita dalla nuda proprietà (risultante dalla differenza tra il valore della piena proprietà e quello dell'usufrutto). I valori del diritto di usufrutto e della nuda proprietà dell'immobile variano a seconda dell'età del venditore.

Capitolo VII

Anche in questo tipo di vendita, l'acquirente può usufruire delle agevolazioni fiscali previste per l'acquisto della "prima casa".

Nella tabella che segue sono riportati i coefficienti per la determinazione del diritto di usufrutto, come fissati dal decreto del ministero dell'economia e delle finanze 23 dicembre 2009 in vigore dal 1° gennaio 2010, ai fini del calcolo delle imposte.

(È opportuno verificare che i dati che seguono non siano, nel tempo, oggetto di modifica legislativa).

La tabella vale solo a determinare il valore di usufrutto e nuda proprietà ai fini del calcolo delle imposte; la fissazione del prezzo per l'acquisto della nuda proprietà è comunque rimessa al libero accordo delle parti.

<i>Età usufruttuario</i>	<i>Coefficiente</i>	<i>Valore dell'usufrutto %</i>	<i>Valore della nuda proprietà %</i>
da 0 a 20	95	95	5
da 21 a 30	90	90	10
da 31 a 40	85	85	15
da 41 a 45	80	80	20
da 46 a 50	75	75	25
da 51 a 53	70	70	30
da 54 a 56	65	65	35
da 57 a 60	60	60	40
da 61 a 63	55	55	45
da 64 a 66	50	50	50
da 67 a 69	45	45	55
da 70 a 72	40	40	60
da 73 a 75	35	35	65
da 76 a 78	30	30	70
da 79 a 82	25	25	75
da 83 a 86	20	20	80
da 87 a 92	15	15	85
da 93 a 99	10	10	90

7.2 L'acquisto in cooperativa (cenni)

Le cooperative edilizie sono delle società senza scopo di lucro, che hanno come scopo la costruzione o l'acquisto di abitazioni destinate ai propri soci.

Comprare casa in cooperativa può essere vantaggioso per chi non ha grandi disponibilità economiche perché il prezzo al metro quadro degli immobili messi in vendita dalle cooperative non può superare un tetto massimo fissato dal Cer (Comitato per l'Edilizia Residenziale). Spesso le cooperative usufruiscono del credito edilizio agevolato rilasciato dalla Regione. In questo caso, per potere usufruire dei benefici, bisogna essere in possesso di certi requisiti quali la residenza nel comune in cui si trova l'immobile e un reddito rientrante in determinate fasce prestabilite. La presenza dei requisiti necessari permette di concorrere alla graduatoria per l'aggiudicazione della casa costruita dalla cooperativa. Per diventarne soci occorre versare, al momento dell'iscrizione, una somma di denaro, che normalmente è piuttosto bassa, e pagare annualmente una quota altrettanto bassa.

Prima dell'iscrizione è bene valutare attentamente la serietà della cooperativa, informandosi su eventuali lavori svolti precedentemente e verificando che sia iscritta alle associazioni di categoria e che sia presente nell'Albo nazionale delle cooperative edilizie di abitazione, al quale devono essere iscritte le cooperative che intendono avvalersi dei contributi pubblici previsti per il settore edilizio.

Esistono due tipi di cooperative:

- le cooperative a proprietà indivisa, che assegnano al socio il godimento a tempo indeterminato di un immobile. I soci contribuiscono personalmente alla costruzione degli alloggi, sia attraverso il versamento della quota sociale che attraverso eventuali ulteriori contributi. L'immobile così realizzato è di proprietà della cooperativa ed il socio ha un diritto di utilizzarlo. Il socio dovrà versare un canone di godimento (cioè una sorta di affitto) indicato nel regolamento della cooperativa

- le cooperative a proprietà divisa, che assegnano ai soci la piena proprietà di un immobile mediante un regolare atto notarile. Anche in tal caso i soci contribuiscono alla realizzazione dell'immobile mediante il versamento della quota sociale ed eventuali altre elargizioni. Una volta realizzato l'immobile il socio potrà acquistare il suo appartamento (ad un prezzo inferiore rispetto a quelli normalmente applicati sul mercato) e ne diventerà proprietario esclusivo.

Ai nuovi soci di cooperative si consiglia di non firmare nessuna carta e non versare alcuna somma di denaro prima di aver valutato attentamente gli atti, come lo statuto, l'atto costitutivo ed il regolamento della cooperativa.

7.3 L'edilizia convenzionata

L'edilizia convenzionata è una particolare forma di edilizia residenziale basata su una convenzione stipulata tra il Comune e soggetti privati come imprese costruttrici o cooperative, al fine di permettere alle famiglie con un reddito basso di accedere al mercato immobiliare. L'obiettivo è quello di destinare certe aree originariamente di proprietà degli enti pubblici all'edificazione di immobili, con caratteristiche prefissate, destinati ad essere rivenduti a prezzi calmierati (ridotti di circa il 20-40% rispetto al prezzo di mercato).

Al momento della cessione delle aree destinate allo scopo di cui sopra, il Comune stipula un accordo con i soggetti privati in cui sono prestabiliti sia i criteri economici per individuare il prezzo a cui dovranno essere venduti gli immobili, sia i requisiti che devono avere gli acquirenti. Riguardo a quest'ultimo aspetto, i potenziali beneficiari dovranno:

- avere un reddito non superiore a quanto stabilito per convenzione
- essere residenti nella regione in cui si richiede l'abitazione

Alcune ipotesi particolari di compravendita

- non essere in possesso di altri immobili nella provincia di riferimento o in comuni confinanti
- non aver già beneficiato di alloggi convenzionati.

Chi compra un immobile in edilizia convenzionata deve sapere che sono previsti anche dei vincoli: in particolare, l'abitazione non può essere venduta o affittata per un certo periodo di tempo, solitamente per i 5 anni successivi all'acquisto; mentre per i 20 anni successivi non è possibile rivendere la casa ad un prezzo superiore rispetto a quello pagato per l'acquisto.

Normativa di riferimento

Codice Civile

Artt. 1001 ss. Usufrutto

Art. 1351. Contratto preliminare

Art. 1385. Caparra confirmatoria

Art. 1386. Caparra penitenziale

Art. 1470. Nozione (vendita)

Art. 1476. Obbligazioni principali del venditore

Art. 1480. Vendita di cosa parzialmente altrui

Art. 1483. Evizione totale della cosa

Art. 1486. Modificazione o esclusione convenzionale della garanzia

Art. 1488. Effetti dell'esclusione della garanzia

Art. 1490. Garanzia per i vizi della cosa venduta

Art. 1491. Esclusione della garanzia

Art. 1492. Effetti della garanzia

Art. 1493. Effetti della risoluzione del contratto

Art. 1494. Risarcimento del danno

Art. 1495. Termini e condizioni per l'azione

Art. 1537. Vendita a misura

Art. 1538. Vendita a corpo

Art. 2645-bis. Trascrizione dei contratti preliminari

Art. 2932. Esecuzione specifica dell'obbligo di concludere un contratto

Disposizioni di attuazione Codice Civile

Art. 63. Per la riscossione dei contributi in base allo stato di ripartizione approvato dall'assemblea, l'amministratore può ottenere decreto di ingiunzione immediatamente esecutivo, nonostante opposizione.

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.

In caso di mora nel pagamento dei contributi, che si sia protratta per un semestre, l'amministratore, se il regolamento di condominio ne contiene l'autorizzazione, può sospendere al condominio moroso l'utilizzazione dei servizi comuni che sono suscettibili di godimento separato.

Decreto Ministeriale 2 agosto 1969. "Caratteristiche delle abitazioni di lusso".

Decreto del Presidente della Repubblica 380/2001. "Testo unico delle disposizioni legislative e regolamentari in materia edilizia".

Decreto Legislativo 19 agosto 2005, n. 192. "Attuazione della direttiva 2002/91/CE relativa al rendimento energetico nell'edilizia".

Legge 23 dicembre 2005, n. 266. "Disposizioni per la formazione del bilancio annuale e pluriennale dello Stato (legge finanziaria 2006)".

Legge 4 agosto 2006, n. 248. "Conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 4 luglio 2006, n. 223, recante disposizioni urgenti per il rilancio economico e sociale, per il contenimento e la razionalizzazione della spesa pubblica, nonché interventi in materia di entrate e di contrasto all'evasione fiscale".

Normativa di riferimento

Legge 27 dicembre 2006, n. 296. "Disposizioni per la formazione del bilancio annuale e pluriennale dello Stato (legge finanziaria 2007)".

Decreto Legislativo 29 dicembre 2006, n. 311. "Disposizioni correttive ed integrative al decreto legislativo 19 agosto 2005, n. 192, recante attuazione della direttiva 2002/91/CE, relativa al rendimento energetico nell'edilizia"

Legge Regionale 28 maggio 2007, n. 13. "Disposizioni in materia di rendimento energetico nell'edilizia".

Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico 22 gennaio 2008, n. 37. "Regolamento concernente l'attuazione dell'articolo 11-quaterdecies, comma 13, lettera a) della legge n. 248 del 2 dicembre 2005, recante riordino delle disposizioni in materia di attività di installazione degli impianti all'interno degli edifici".

Deliberazione della Giunta Regionale 4 agosto 2009, n. 43-11965. "Disposizioni attuative in materia di certificazione energetica degli edifici".

Decreto Legge 31 maggio 2010, n. 78 (convertito nella **Legge 30 luglio 2010, n. 122**). "Misure urgenti in materia di stabilizzazione finanziaria e di competitività economica".

