

# Dal compromesso al rogito

**U**na volta individuata la casa da comprare — e ammesso di avere già i fondi necessari per l'acquisto e che non sia necessario ricorrere a un mutuo (si veda altrimenti la sezione più avanti) — è essenziale sapere quali sono i passi da compiere per arrivare al contratto di acquisto finale. Ecco passo passo cosa occorre sapere.

## Il contratto preliminare

Detto anche «compromesso» è il contratto con il quale il proprietario di un immobile e il futuro acquirente convengono di stipulare, entro una certa data e a determinate condizioni (in particolare a determinate condizioni economiche), un contratto definitivo (in gergo detto «rogito») avente ad oggetto il trasferimento della proprietà di quell'immobile.

Nella contrattazione immobiliare si ricorre al contratto preliminare (sconosciuto in altri settori merceologici, nei quali si passa subito al contratto definitivo) perché la particolarità del bene che si compravende impone nella maggior parte dei casi di fissare in anticipo i termini dell'affare rispetto alla stipula dell'atto notarile, in quanto entrambi i contraenti hanno bisogno di tempo per organizzarsi materialmente (ma con la sicurezza di aver seriamente programmato l'evento del rogito): ad esempio spesso il venditore deve trovare un'altra sistemazione abitativa, traslocare, eccetera, mentre il compratore ha necessità di organizzare un mutuo, la vendita di un altro appartamento e, anch'egli, un trasloco.

## La proposta

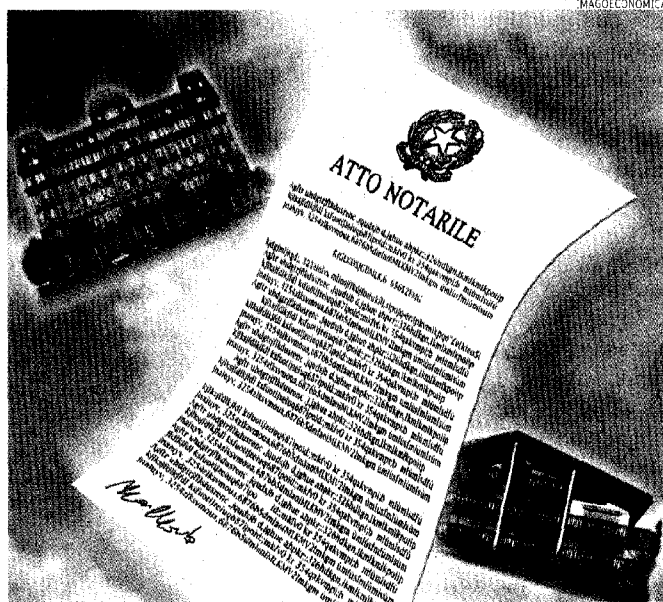
Dal compromesso vanno tenute distinte la proposta di vendita o di acquisto. Infatti, quando la compravendita è organizzata da un'agenzia immobiliare, il primo modulo con il quale ci si imbatte è la co-

**Quando la vendita è gestita dall'agenzia il primo documento da firmare è la proposta irrevocabile**

siddetta «proposta irrevocabile» (di vendita o di acquisto): la proposta è un documento nel quale un soggetto esprime la propria volontà di vendere (o di acquistare) un dato bene a certe condizioni (economiche, temporali, eccetera).

Solo qualora la proposta venga accettata (e cioè se il compratore acconsente alla proposta del venditore oppure se il venditore dice sì alla proposta dell'acquirente) il contratto si conclude definitivamente e non c'è più spazio per esprimere pretese ulteriori rispetto a quanto sta scritto nel documento accettato (salvo ovviamente che le parti concordemente pattuiscano clausole ulteriori). È per questo che la proposta è un documento assai «delicato» che deve essere vagliato con attenzione prima di essere firmato.

Va inoltre sottolineato che la proposta può essere revocata dal soggetto che l'ha firmata fino a che essa non sia stata accettata dalla controparte: tuttavia, chi firma una proposta può disporre anche l'irre-



vocabilità (per un dato periodo di tempo), di modo che la facoltà di revoca è inibita.

Se quindi la proposta è di norma revocabile, va notato che l'irrevocabilità delle proposte diventa spesso una regola in quanto le agenzie, per evitare spiacevoli «pentimenti» dei loro clienti sulla complessa strada delle compravendite immobiliari, sollecitano appunto la firma di proposte munite della clausola dell'irrevocabilità per un certo periodo di tempo.

### Il contenuto del compromesso

Nel compromesso è indispensabile individuare con esattezza ciò che si intende compravendere, indicare il prezzo pattuito, la scansione temporale dei pagamenti e stabilire la data entro la quale il rogito deve essere stipulato.

Nell'accingersi alla stipula di un compromesso, inoltre, occorre effettuare una nutrita serie di controlli per accertare che tutto sia in regola: accanto ai controlli sullo stato di fatto dell'appartamento che si intende acquistare (che devono essere svolti personalmente dal potenziale acquirente, eventualmente con l'ausilio di un tecnico di fiducia: si pensi, ad esempio, al controllo degli impianti e della loro messa «a norma»), occorre procedere a verifiche documentali (a molte delle quali peraltro provvede anche il notaio incaricato della stipula del compromesso o del rogito).

Si tratta innanzitutto di controlli inerenti la persona del venditore (ad esempio, si deve verificare se per caso non si tratti di un fallito, di un minorenni, di un interdetto, eccetera) e il suo stato coniugale: il fatto che si tratti di un soggetto non sposato oppure coniugato con un certo regime patrimoniale (come la comunione legale, la separazione dei beni o il fondo patrimoniale) comporta infatti notevoli differenze e necessità di particolari attenzioni.

Inoltre occorre provvedere ai controlli dei documenti che ineriscono il bene compravenduto: il rogito o la successione ereditaria di provenienza, i dati catastali, il regolamento di condominio con

## Le regole per i pagamenti

Se superano i 12.500 euro, i pagamenti non possono essere effettuati in contanti. Quanto al pagamento con assegni, se in sede di compromesso si può tranquillamente ricorrere a quelli bancari, è assai consigliabile che invece, in sede di rogito, si ricorra all'assegno circolare.

Al saldo del prezzo si può provvedere anche mediante accollo del mutuo che eventualmente il venditore abbia ancora in corso di ammortamento: se le condizioni economiche di quel mutuo siano ritenute in linea con quelle attualmente vigenti sul mercato, allora invece di sostenere i costi di apertura di una nuova pratica, è meglio approfittare di quella già stipulata a nome del venditore.

A proposito della consegna del bene, è invece facoltà dell'acqui-

rente non saldare interamente il prezzo di vendita nell'ipotesi in cui il rilascio dell'immobile da parte del venditore non avvenga. Rientra nel più ampio ambito degli accordi tra le parti scegliere una delle molteplici soluzioni possibili: pagamento integrale senza consegna, con concessione quindi al venditore di un termine ultimo per il rilascio dell'immobile; previsione di una penale; pagamento del saldo solo alla consegna. In quest'ultimo caso sarà, però, necessario dopo il contratto di compravendita, un ulteriore atto, cosiddetto di quietanza, con il quale il venditore, consegnando l'immobile e ricevendo il saldo prezzo dell'acquirente, rilascia a quest'ultimo ricevuta liberatoria del pagamento del prezzo di vendita.

le tabelle millesimali, le licenze di costruzione, il certificato di abitabilità, l'eventuale presentazione di istanze di condono edilizio.

### La trascrizione del contratto preliminare

Nel codice civile già da anni (per effetto della legge 31 dicembre 1996, n. 669) esiste un efficace rimedio per non avere brutte sorprese in sede di trattativa immobiliare.

Questo sistema di tutela si impernia sulla trascrizione del contratto preliminare (detto anche «compromesso», nel gergo commerciale) nei registri immobiliari. In altri termini, per avere questa tutela occorre stipulare il contratto preliminare nella forma della scrittura privata autenticata o dell'atto pubblico (non basta la semplice scrittura privata non autenticata) e poi pubblicarlo nei registri tenuti dall'Agenzia del territorio.

La trascrizione del compromesso nei registri immobiliari ha un duplice rilievo:

a) da un lato, non ha effetto nei con-

fronti dell'acquirente qualsiasi formalità che pervenga nei registri immobiliari successivamente alla data in cui è pubblicato il contratto preliminare; quindi divengono indifferenti per l'acquirente qualsiasi ipoteca, volontaria o giudiziale, e qualsiasi formalità pregiudizievole come sequestri e pignoramenti, che, in mancanza di trascrizione, nella maggior parte dei casi pregiudicherebbero irrimediabilmente le sorti della contrattazione e determinerebbero la perdita dei pagamenti fino a quel punto sborsati dall'acquirente;

b) d'altro lato, se l'immobile promesso in vendita con preliminare trascritto andasse all'asta a seguito di una procedura esecutiva, anche fallimentare, la distribuzione del ricavato dell'asta stessa vedrebbe il promissario acquirente come creditore privilegiato.

#### Caparre e acconti

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

Normalmente, il primo pagamento che si effettua viene denominato «caparra confirmatoria»: con questa qualificazione si ottiene il risultato che, se chi riceve la caparra si rende inadempiente rispetto agli obblighi assunti nel contratto preliminare, egli deve restituire alla controparte (che intenda sciogliersi dal contratto) il doppio della caparra ricevuta; se invece si renda inadempiente chi ha dato la caparra, la controparte può recedere dal contratto e trattenersi quanto ricevuto. Questi effetti (il potere di sciogliere il contratto, di trattenere la caparra ricevuta, di pretendere il doppio di quella data) non si hanno se invece il pagamento effettuato è stato qualificato come «acconto».

Dalla caparra confirmatoria va tenuta distinta la caparra «penitenziale» che è invece la somma di cui viene convenuto il pagamento da parte del soggetto che

nel contratto preliminare abbia conseguito la possibilità di sciogliersi dal contratto stesso (indipendentemente dall'altrui inadempimento).

Nella normalità dei casi si usa pattuire il pagamento di una caparra confirmatoria all'atto del compromesso (non superiore al 20% del prezzo complessivo) e il pagamento del saldo al rogito, momento nel quale avviene la consegna delle chiavi.

Se si intendono pattuire pagamenti ante rogito ulteriori rispetto alla iniziale caparra oppure il pagamento di una caparra di importo elevato, è consigliabile garantirsi opportunamente (con la trascrizione del contratto preliminare o mediante una fideiussione bancaria) per la loro restituzione in caso di «crisi» del rapporto contrattuale.

Angelo Busani

## Il ruolo del professionista

#### I titoli di provenienza

« Il "cuore" della prestazione notarile in una compravendita immobiliare consiste nell'approfondimento di due tematiche.

In primo luogo il notaio effettua lo studio dei cosiddetti "titoli di provenienza" dell'immobile oggetto di vendita, cioè degli atti o dei fatti giuridici in base ai quali chi vende è diventato titolare dei diritti oggetto di vendita: spesso il titolo di provenienza è rappresentato da un altro contratto di compravendita, però può accadere che chi oggi vende sia diventato proprietario non in forza di un contratto di compravendita, come ad esempio avviene per l'acquisto verificatosi a causa di successione ereditaria, per usucapione o per un decreto di trasferimento di un giudice (si pensi a un decreto di separazione coniugale o all'acquisto all'asta in una procedura espropriativa).

Questa indagine che il notaio svolge è assai importante: infatti l'acquirente può comprare solo ciò di cui il venditore è titolare (e, a sua volta, chi vende ha comprato a suo tempo ciò di cui il suo "dante causa" era titolare; e così via).

#### La storia dell'immobile

« In secondo luogo il notaio effettua l'esame della "storia" dell'immobile (almeno degli ultimi 20 anni) per verificare che l'immobile stesso non sia stato oggetto di ipoteche o di altre vicende che in gergo sono dette "pregiudizievoli": si pensi alla possibilità che l'immobile abbia subito un pignoramento o un sequestro, che sia oggetto di una controversia giudiziaria o che vi siano impressi vincoli del più vario tipo.

#### Responsabilità

« Di tutti questi accertamenti il notaio risponde verso il cliente per i danni che il cliente eventualmente subisca a causa di una non diligente prestazione del notaio stesso.

Sotto questo profilo, va comunque sottolineato che i casi di litigiosità provocata da negligenza professionale notarile sono rari. Occorre infine ricordare, comunque, che i notai italiani sono soggetti a un sistema di assicurazione obbligatoria stipulata dal Consiglio nazionale del notariato per tutti i componenti della categoria.