
FIAIP[®] NEWS 24

La newsletter del Centro Studi FIAIP
in collaborazione con GRUPPO²⁴ORE

Newsletter di aggiornamento
e approfondimento
in materia di
immobili, ambiente, edilizia e urbanistica



n. 41 – chiuso in redazione il 6 marzo 2017

Sommario

	Pagina
<p>NEWS Immobili, ambiente, edilizia e urbanistica</p>	4
<p>RASSEGNA DI NORMATIVA Leggi, decreti, circolari: sintesi e classificazione</p>	15
<p>RASSEGNA DI GIURISPRUDENZA Immobili, ambiente, edilizia e urbanistica</p>	17
<p>APPROFONDIMENTI</p>	
<p>PROFESSIONE PROPOSTA DI ACQUISTO IMMOBILIARE: ACCETTAZIONE E COMPENSO DEL MEDIATORE <i>Nella compravendita immobiliare l'accettazione della proposta di acquisto dà vita a un vero e proprio preliminare? È dovuto il compenso al mediatore in questa fase?</i> Patrizia Felcioloni, Il Sole 24 ORE – Ventiquattrore Avvocato, 24 gennaio 2017 - n. 1 - p. 53-62</p>	26
<p>L'ESPERTO RISPONDE Immobili, ambiente, edilizia e urbanistica</p>	38



GRUPPO**24ORE**

Proprietario ed Editore: Il Sole 24 Ore S.p.A.

Sede legale e amministrazione: Via Monte Rosa 91- 20149 Milano

Redazione: Redazioni Editoriali Professionisti e Aziende – Direzione Publishing - Roma

Comitato scientifico e Coordinamento Editoriale FIAIP: Centro Studi FIAIP – Delegato nazionale **Marco Magaglio**

© 2017 Il Sole 24 ORE S.p.a.

Tutti i diritti riservati.

È vietata la riproduzione anche parziale e con qualsiasi strumento.

I testi e l'elaborazione dei testi, anche se curati con scrupolosa attenzione, non possono comportare specifiche responsabilità per involontari errori e inesattezze.

News

Mercato immobiliare e mutui

■ **Entrate: le vendite residenziali salgono a 528mila nel 2016 (+18,9%)**

Nel suo complesso il real estate italiano residenziale e non (compresi quindi i settori uffici, retail e industriale) ha messo a segno un aumento delle compravendite del 16,4% da ottobre a dicembre 2016 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. E per la prima volta dal 2011 gli immobili compravenduti nell'anno superano il milione di unità: 1.141.012 (177mila in più del 2015). Bisogna però sottolineare che 411.003 unità sono pertinenze, in molti casi vendute insieme alla casa.

Se si concentra l'analisi sulle transazioni relative al segmento residenziale l'aumento nel trimestre è stato del 15,2%, con 146.896 unità passate di mano contro l'aumento del 17,5% del trimestre precedente (123.476 le unità vendute nel terzo quarter 2016). Migliori sono stati i primi sei mesi dell'anno passato con crescita delle compravendite rispettivamente del 20,7% e del 23% per il primo e il secondo quarter.

L'intero anno si è chiuso quindi con compravendite residenziali in aumento del 18,9% a quota 528.865 unità scambiate. Il 2015 si era chiuso con compravendite pari a 444.636 case scambiate, in rialzo del 6,5% sull'anno precedente (963.903 gli immobili passati di mano nel complesso durante l'anno).

Le compravendite di pertinenze, che in sostanza sono cantine, box e posti auto, mostrano su base trimestrale (+18,4%) un risultato in linea con la media di fine anno (+19,2%).

La crescita è diffusa su tutto il territorio nazionale, anche se ancora una volta è il Nord a trainare il resto del Paese (+18,7%), facendo segnare circa 7-8 punti percentuali in più rispetto alle altre due macro aree. Risulta più allineata rispetto al passato la performance tra grandi centri e città minori. Con quasi 49mila transazioni i capoluoghi crescono nell'ultimo trimestre 2016 del 13,2%, solo tre punti percentuali in meno rispetto agli altri comuni, dove peraltro il mercato risulta di dimensioni ben superiori, soprattutto al Nord e al Sud. Sempre nei capoluoghi le compravendite salgono nell'anno a un tasso del 18,7%, nei non capoluoghi del 19,1 per cento. Il rialzo maggiore viene messo a segno dai capoluoghi del Nord: +23,7%.

Tra le otto maggiori città italiane per popolazione Torino migliora ulteriormente il tasso di crescita del trimestre precedente raggiungendo il +25,2%. Torino è la migliore anche a livello annuale, avendo chiuso il 2016 con un balzo del 26,4 per cento. Poco distante Bologna, nel trimestre, (+20%), seguita da Napoli (+17,4%).

I volumi si confermano in crescita sia nelle aree metropolitane (+12,6%) sia nei comuni delle rispettive province (+18,4%). La crescita di Milano si ferma al +10,4%. Solo Roma (+8,7%) e Firenze (+6,8%) registrano nel quarto trimestre 2016 un rialzo al di sotto dei dieci punti percentuali. Se si guardano i dati annuali la maglia nera va a Palermo, con una performance del 9,2 per cento.

Se si guarda alle province delle otto grandi città si evince un quarto trimestre ampiamente positivo, con rialzi che vanno dal +9% di Genova al +25% di Torino. Su base annua, nel 2016 rispetto al 2015, i rialzi sono compresi tra il +6,5% di Palermo e il +24,2% di Torino.

Le abitazioni trasferite per nuda proprietà nel 2016 sono 23.955, in aumento dell'11,5% rispetto al 2015. La crescita nelle transazioni annue risulta più accentuata nei comuni non capoluogo, +12,5%, mentre nei capoluoghi il rialzo è del 9,5%.

(Paolo Dezza, Il Sole 24 ORE – Quotidiano Edilizia e Territorio, 2 marzo 2017)

■ **Agenti immobiliari: prezzi ancora giù, ma mercato residenziale in ripresa**

Gli agenti immobiliari attendono ancora flessioni dei prezzi, dopo che anche la fine del 2016 è stata all'insegna di un lieve ma costante ridimensionamento delle quotazioni. La domanda di case rimane comunque in aumento mentre diminuisce la differenza tra il prezzo richiesto e quello effettivamente pagato alla fine della trattativa.

Di conseguenza è in aumento la quota di operatori ottimisti sulle prospettive del settore, che in termini di transazioni sta già dando buoni riscontri come dimostra l'ultimo dato ufficiale sulle compravendite nel terzo trimestre 2016 fornito dall'agenzia delle Entrate (+17,4%), che mercoledì 1° marzo diffonderà i dati relativi all'intero anno. Ripresa del mercato per cui è fondamentale il ruolo dei mutui, che sostengono quasi l'80% degli acquisti effettuati tramite agenzia. Sono le principali evidenze del sondaggio congiunturale della Banca d'Italia sul mercato delle abitazioni in Italia, condotto tra il 27 dicembre 2016 e il 27 gennaio 2017 presso 1.507 agenzie immobiliari.

Più nel dettaglio, relativamente ai prezzi, la nota Bankitalia sottolinea come «il saldo fra le percentuali di risposte che indicano prezzi di vendita in aumento e quelle che li indicano in diminuzione è rimasto negativo, ma ha continuato a ridursi (a -24,9, da -33,2 punti percentuali nella precedente rilevazione), soprattutto a seguito della contrazione della quota di agenti che segnala una flessione. Questa tendenza, in atto dall'inizio del 2015, ha riflesso la dinamica delle aree non urbane – in particolare del Nord e del Mezzogiorno – e non metropolitane».

Sono in generale miglioramento gli indicatori che misurano lo stato di salute del lavoro degli intermediari: la quota di agenzie che ha venduto almeno un'abitazione è aumentata per il secondo trimestre consecutivo (dal 72,9% all'80,6%), e di conseguenza il saldo tra le percentuali di risposte che indicano aumento e diminuzione delle giacenze di incarichi a vendere è diventato negativo per la prima volta dal 2009, anno d'inizio della rilevazione (-4 da 0,7 punti percentuali). Anche il saldo delle risposte relative ai nuovi mandati è migliorato, «quasi esclusivamente – nota Bankitalia – per la minore incidenza di agenzie che segnalano una riduzione (soprattutto nelle aree urbane e metropolitane).

Il margine medio di sconto sui prezzi di vendita rispetto alle richieste iniziali del venditore si è ridotto dal 13% all'11,6%, «riflettendo in particolare il calo registrato nelle regioni settentrionali; rispetto a un anno fa, la flessione è pari a 2,6 punti». I tempi di vendita si sono ridotti di circa un mese da 8,9 dell'ottobre scorso a 7,7 mesi, «senza apprezzabili distinzioni territoriali».

La quota di acquisti finanziati con mutuo ipotecario è intorno all'80 per cento, mentre il rapporto tra ammontare del prestito e valore dell'immobile si è attestato al 75,5%.

Le aspettative degli agenti restano orientate all'ottimismo. Secondo il sondaggio, infatti, «le prospettive sull'evoluzione a breve del mercato immobiliare nazionale sono nettamente migliorate rispetto allo scorso trimestre: lo scostamento tra la quota che attende un miglioramento e quella che prevede un peggioramento è più che raddoppiato (17,0 da 8,1 punti percentuali), riflettendo il maggiore ottimismo degli agenti operanti nelle regioni settentrionali. In un orizzonte di medio termine (due anni), le prospettive di miglioramento continuano a prevalere su quelle di peggioramento».

(Emiliano Sgambato, Il Sole 24 ORE – Casa24, 23 febbraio 2017)

■ Acquisto sulla carta con fideiussione

Il 2017 sta portando in dote segnali di ripresa anche sul fronte degli immobili acquistati “su carta”, direttamente dal costruttore. Il Governo ha prorogato per tutto l'anno gli sgravi sull'Iva a favore di chi acquista un'abitazione nuova in classe energetica A o B. E anche la domanda sembra tornare: (...) nel secondo semestre 2016 le abitazioni nuove avevano raggiunto il 22% del totale delle transazioni (+4% rispetto al 2015), con punte del 23,5% negli “hinterland” e del 17,1% nelle grandi città. «A livello di volumi il mercato delle nuove costruzioni però si assottiglia», ragiona Marco Dettori, presidente Assimpredil-Ance delle province di Milano, Lodi, Monza e Brianza. I dati dell'associazione, a livello nazionale, prevedono nel 2017 un calo dell'1,6% degli investimenti residenziali. «A Milano città negli anni del boom – continua Dettori – si facevano anche 6-7.000 abitazioni l'anno. Oggi siamo a non più di 2.500». Ed è calato anche il numero dei costruttori: circa 100mila sono usciti dal mercato rispetto ai 630mila del 2008. «Però la qualità dell'offerta è migliorata. Un appartamento con dieci anni di età viene considerato ancora semi nuovo, ma è indietro anni luce rispetto a una classe A o B di oggi, grazie a soluzioni più moderne in fatto di coibentazione, serramenti, recupero del calore, domotica».

Ma quali sono i rischi e gli accorgimenti da seguire quando si acquista “sulla carta”? Informazioni preliminari e cautela negli acconti sono le parole chiave. «È bene partire leggendo con attenzione il capitolato, per comprendere il più possibile le metodologie costruttive e la classe energetica. Ed è opportuno chiedere informazioni dettagliate sui costi di gestione e di riscaldamento», **consiglia Paolo Righi, presidente dell'associazione degli agenti immobiliari Fiaip**. Occorre poi informarsi sull'impresa. Ad esempio, verificando tramite una visura camerale se ha anni di attività alle spalle, o chiedendo agli agenti di zona quali altri edifici abbia già costruito e commercializzato. Quanto ai pagamenti, l'iter tipico prevede una caparra confirmatoria del 10% del prezzo pattuito da versare per bloccare l'immobile. Poi si possono concordare altre tranches in specifici punti di avanzamento dei lavori (da scrivere sul contratto preliminare) lasciando il saldo (in genere almeno il 20%) al rogito. «L'atto di acquisto coincide con la consegna dell'alloggio. Ma molte imprese concedono di abitare la casa già in un periodo precedente, ad esempio un paio di mesi, così l'acquirente verificare eventuali difetti da sanare prima della conclusione del contratto. Un'opportunità che è bene farsi accordare», continua Righi.

E le garanzie? Purtroppo si tratta di un capitolo dolente. La legge (Dlgs 112/2005) obbliga il costruttore a consegnare una fideiussione all'acquirente nel momento del preliminare di compravendita: questa serve da garanzia in caso di fallimento, amministrazione straordinaria, concordato preventivo o liquidazione coatta. Nei fatti, però, la maggior parte delle trattative avviene senza questo elemento. Tanto è vero che la norma obbligherebbe a inserire, nel preliminare, gli estremi della fideiussione. Ma in caso di omissione, non sono previste sanzioni per l'impresa, se non l'annullabilità del contratto su richiesta dell'acquirente. Che però, se non chiede da subito la fideiussione, spesso si trova nella paradossale situazione di dover decidere se chiedere l'annullamento a un'impresa in fallimento e a cui ha versato già molto denaro. «In effetti c'è ancora molto da lavorare su questo aspetto. Non ci sono controlli e tanti imprenditori edili non rispettano la norma», ammette Dettori di Ance. «Purtroppo anche i costruttori che vogliono essere onesti – aggiunge Righi – faticano ad adempiere all'obbligo, perché in pochi possiedono le garanzie richieste dalla banca, per emettere la fideiussione». Questa viene rilasciata sul valore di vendita e segue un iter totalmente slegato dall'analisi creditizia condotta sull'impresa per concedere il mutuo utilizzato ai fini dell'avvio del cantiere. «Senza un accordo ampio tra Governo, Ance e Abi che la renda davvero praticabile – conclude Righi – questa norma non troverà mai applicazione diffusa».

(Adriano Lovera, Il Sole 24 ORE – Casa24, 23 febbraio 2017)

■ Per Scenari Immobiliari il fatturato real estate è cresciuto del 2,7% nel 2016

L'Italia procede a una velocità dimezzata rispetto a quella degli altri Paesi europei. Almeno sul fronte immobiliare. Lo rivela l'outlook di Scenari Immobiliari appena pubblicato, come lo sottolineava nei giorni scorsi anche Standard & Poor's.

Nel corso del 2016, secondo Scenari Immobiliari, il fatturato immobiliare italiano è cresciuto del 2,7% (a quota 114 miliardi di euro) contro il 4,6% degli altri Paesi europei. Solo nel Regno Unito si è registrata una perdita significativa: -14%. Ma qui Brexit ha giocato un ruolo rilevante nell'influenzare il mercato e continuerà a interferire con il recupero del settore.

Un gap che continuerà anche nel 2017. In Italia il mercato dovrebbe crescere quest'anno del 4% e dell'8,4% in Europa, sui livelli degli Stati Uniti. In ripresa anche il mercato inglese, con l'incognita di Londra secondo alcuni esperti inglesi. "Ormai la crisi è superata – ha dichiarato Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari – ma siamo in una fase di 'ripresina' del mercato nazionale. Disoccupazione che non cala e tassazione elevata rappresentano ostacoli a una vera ripresa. Nonostante una domanda potenziale stimata in 850mila case". Scenari Immobiliari comunque prevede almeno 550mila compravendite residenziali nel corso del 2017. La stessa previsione resa nota da Nomisma qualche settimana fa. Segno che gli esperti sono allineati.

Rispetto a dieci anni fa tutti i mercati europei (con l'eccezione della Germania) si sono contratti, mediamente del 13%. Nello stesso arco di tempo anche le quotazioni residenziali nella maggior parte delle città europee si sono ridotte. Roma è sui livelli di dieci anni fa, mentre Milano cresce del 3%. Parigi ha perso il 15% e Madrid il 40%. Bene le città del nord Europa, dove è in corso un vero boom immobiliare. Per il 2017 in molti Paesi europei molti studi prevedono un aumento dei prezzi, aumento che rallenta dove lo scorso anno sono state registrate le migliori performance.

Positivo il trend del segmento corporate. A fine anno il volume degli investimenti commerciali (non residenziale) ha registrato dieci miliardi di scambi, per il 60% da parte di stranieri.

Mario Abbadessa, responsabile in Italia di Hines, ha dichiarato molto interesse per il nostro Paese, che presenta grandi opportunità nel segmento uffici, nel retail, high street e hotel di lusso. C'è una corsa all'acquisto degli asset migliori. Hines vuole entrare anche nel segmento residenziale. "Negli Usa siamo i primi proprietari di case da dare in affitto".

Secondo Savills l'innovazione nel mercato è un tema importante per allargare il profilo degli asset da acquistare. Il 2017 sarà comunque condizionato da una elevata volatilità. Molte le incognite che nel 2017 potrebbero condizionare il mercato immobiliare. Rimane la propensione elevata a riversare liquidità nel real estate, anche in mercati periferici come quello italiano. Il trend conferma la discesa dei cap rate. Gli investitori sono disponibili a ridurre il proprio rendimento rispetto agli anni scorsi.

(Paola Dezza, Il Sole 24 ORE – casa24, 21 febbraio 2017)

■ Frena la domanda di mutui, a gennaio +1,8%. Importo medio giù

Le istruttorie avviate dalle banche per nuovi mutui o surroghe nel mese di gennaio registrano un aumento dell'1,8%. Seppur il trend rilevato da Crif resti in terreno positivo, si tratta di una frenata rispetto agli ultimi due anni di crescita a doppia cifra. Nell'analisi, infatti, non si può non tener conto del picco di richieste di gennaio 2016: se si confronta infatti il dato del mese appena concluso con il 2015, si registra un incremento del 51%. Rimane tuttavia un saldo negativo nel confronto con i mesi di gennaio degli anni 2010 e 2011 (rispettivamente -6,5% e -1%, ndr), «ovvero quando gli effetti della congiuntura economica negativa _ sottolinea Crif – dovevano ancora avere effetto sulle scelte di acquisto casa delle famiglie».

A sorpresa cala bruscamente l'importo medio richiesto, dopo i rialzi degli ultimi mesi. Questo è infatti di 121.193 euro contro i 125.360 euro di dicembre. Su base annua si registra però un lieve incremento (+0,9%).

A gennaio le preferenze si sono nuovamente concentrate nella classe di importo compresa tra 100mila e i 150mila euro, con una quota pari al 29,1% del totale. Nel complesso più di 4 domande su 5 presentano un importo inferiore ai 150mila euro. Le durate più richieste sono tra 15 e 20 anni (23,8%) e tra 21 e i 25 anni (21,1%).

«Nonostante abbia perso un po' di sprint rispetto ai mesi precedenti – commenta Simone Capecchi, executive director di Crif – si conferma il consolidamento del comparto mutui casa che continua a beneficiare dell'onda lunga delle numerose offerte a tassi vantaggiosi degli istituti di credito e di condizioni di acquisto degli immobili che rimangono favorevoli. Il dato positivo di gennaio fa ben sperare che il 2017 si confermi come il terzo anno consecutivo di crescita. Indubbiamente la prospettiva macro economica sembra essere cambiata e potrebbero aumentare i tassi, i quali, a lungo ai minimi storici, hanno sostenuto il progressivo recupero del credito immobiliare. Gli istituti di credito hanno davanti la sfida di continuare a stimolare e a intercettare la domanda delle famiglie».

(Il Sole 24 ORE – Casa24, 17 febbraio 2017)

■ **Prezzi delle case: in Europa non cresce solo l'Italia (e fino al 2018)**

In Europa, i prezzi delle case continueranno il loro percorso di recupero nel 2017 e 2018, ma non in Italia che sarà l'unico Paese ad avere una crescita zero. È quanto emerge da un report sul settore di Standard&Poor's. «Il mercato della casa continuerà a espandersi quest'anno nella maggior parte dei Paesi europei grazie a condizioni ancora molto favorevoli nella concessione di credito e alla ripresa economica in atto – spiegano gli analisti –. Tuttavia, ci aspettiamo che i prezzi delle case saliranno più lentamente rispetto allo scorso anno nella maggior parte dei mercati perchè la lenta ripresa dell'inflazione riporta verso l'alto la traiettoria dei tassi di interesse e di quelli sui mutui».

Il discorso è diverso per l'Italia, che «probabilmente sarà il mercato più debole in termini di performance a causa delle incertezze sull'outlook politico ed economico». S&P stima che nel 2016 i prezzi delle case siano calati dell'1% in Italia e prevede una variazione nulla nei prossimi due anni. «Ci aspettiamo che i prezzi delle case in Italia rimarranno depressi e mostreranno una crescita pari a zero per i prossimi due anni nonostante il sostegno economico che i tassi di interesse ultra-bassi stanno fornendo - sottolineano gli analisti - Il miglioramento limitato dell'economia italiana implica che i prezzi delle case rimarranno piatti».

Nel resto d'Europa, al contrario, i prezzi continueranno a salire nel corso del 2017, soprattutto in Irlanda (+7%), Germania (+6%) e Olanda (+5%) mentre il Regno Unito risentirà della Brexit rallentando il ritmo di crescita dei valori al 2,5% (dal 7,5% del 2016). In Francia è atteso un progresso dei valori del 2% e in Spagna del 2,5%.

(Radiocor Plus, Il Sole 24 ORE – Casa24, 16 febbraio 2017)



Immobili e condominio

■ **Nel 2016 il costo dell'Ape cresce del 17%: 145 euro la media nazionale**

La sistematicità dei controlli sui certificati di prestazione energetica e la sensibilità sempre maggiore nei confronti dell'ambiente in cui viviamo hanno contribuito nell'ultimo anno all'aumento dei costi per la redazione degli attestati detti comunemente APE. Secondo i dati

dell'Osservatorio di ProntoPro.it, nel 2016 in Italia il costo medio nazionale di un certificato di prestazione energetica è aumentato del 17% rispetto alla spesa sostenuta nel 2015, con un budget pari a 145 euro.

Prendendo a campione un bilocale di 79 metri quadrati emerge che sicuramente non tutte le città hanno prezzi simili. Il podio delle città più care è dominato da tre capoluoghi del Nord Italia: a Trento, Trieste e Aosta si spende di più rispetto al resto d'Italia con un budget medio pari rispettivamente a 200 euro, 170 e 165 euro. Anche se non appare sul podio, la città di Milano si rivela in linea con i prezzi delle città del Nord Italia considerato che il costo medio per un APE è di 160 euro.

Per quanto riguarda le città in cui la redazione di un attestato energetico costa meno, i prezzi sono mediamente molto inferiori nelle città dell'Italia meridionale: a Potenza si spendono 100 euro, a Napoli 115 euro e a Campobasso 120.

“Il leggero aumento dei costi dell'ultimo anno non va letto in chiave negativa. – ha detto Marco Ogliengo, amministratore delegato di ProntoPro.it – Esso rappresenta la dimostrazione del fatto che, nonostante la crescita numerica dei professionisti che offrono questo servizio, la concorrenza non sta più virando verso l'abbattimento dei costi a danno della qualità e della validità del documento”.

L'importanza dell'attestato di prestazione energetica è confermata dal fatto che lo studio dei consumi energetici e l'analisi delle attività svolte nella conduzione e nella gestione degli edifici permettono di individuare le misure di efficientamento energetico e di definire gli strumenti per una gestione più sostenibile degli immobili.

IL QUADRO

Regione	Città	Costo Certificazione
ABRUZZO	L'Aquila	€ 155,00
BASILICATA	Potenza	€ 100,00
CALABRIA	Catanzaro	€ 130,00
CAMPANIA	Napoli	€ 115,00
EMILIA ROMAGNA	Bologna	€ 145,00
FRIULI VENEZIA GIULIA	Trieste	€ 170,00
LAZIO	Roma	€ 125,00
LIGURIA	Genova	€ 165,00
LOMBARDIA	Milano	€ 160,00
MARCHE	Ancona	€ 150,00
MOLISE	Campobasso	€ 120,00
PIEMONTE	Torino	€ 135,00
PUGLIA	Bari	€ 140,00
SARDEGNA	Cagliari	€ 155,00
SICILIA	Palermo	€ 125,00
TOSCANA	Firenze	€ 140,00
TRENTINO ALTO ADIGE	Trento	€ 200,00
UMBRIA	Perugia	€ 160,00
VALLE D'AOSTA	Aosta	€ 165,00
VENETO	Venezia	€ 150,00
MEDIA ITALIA		€ 145,00

(Il Sole 24 ORE – Quotidiano del Condominio, 2 marzo 2017)

■ **Contro il degrado norme più severe per chi imbratta i muri o spaccia**

Il recentissimo decreto legge n. 14 del 20 febbraio 2017 disciplina la promozione della sicurezza integrata e definisce (articolo 4) la sicurezza urbana quale bene pubblico che afferisce alla vivibilità e al decoro delle città da perseguire con interventi di riqualificazione e recupero delle aree o dei siti più degradati, l'eliminazione dei fattori di marginalità e di esclusione sociale, la prevenzione delle criminalità, in particolare di tipo predatorio, la promozione del rispetto della legalità e l'affermazione dei più elevati livelli di coesione sociale e convivenza civile.

È prevista (articolo 11) una procedura rafforzata da parte del prefetto, nella determinazione delle modalità esecutive di provvedimenti dell'Autorità Giudiziaria, concernenti occupazioni arbitrarie di immobili, sentito il comitato provinciale per l'ordine e la sicurezza pubblica, per emettere le disposizioni per prevenire il pericolo di turbative per l'ordine e la sicurezza pubblica. La durata della sospensione dell'attività dei pubblici esercizi, in caso di reiterata inosservanza delle ordinanze della pubblica autorità, è aumentata a giorni 15. Il questore (articolo 13) può disporre il divieto di accesso ai pubblici locali o a esercizi analoghi ovvero di stazionamento nelle immediate vicinanze degli stessi nei confronti delle persone condannate con sentenza definitiva o confermata in grado di appello nel corso degli ultimi anni per la vendita o la cessione di sostanze stupefacenti o psicotrope (sanzionate dall'articolo 73 del Dpr 309/1990).

Il divieto non può avere durata inferiore a un anno, né superiore a cinque. Per tali soggetti, se condannati negli ultimi tre anni con sentenza definitiva, il questore può disporre, per la durata massima di due anni, l'obbligo di presentazione due volte alla settimana nei locali delle forze di polizia, l'obbligo di rientrare e di uscirne entro una certa ora nella propria abitazione, il divieto di allontanarsi dal comune di residenza, l'obbligo di comparire in un ufficio o in un comando di polizia negli orari di entrata ed uscita dagli istituti scolastici. Tali divieti possono essere disposti anche nei confronti di soggetti minori di diciotto anni che hanno compiuto il quattordicesimo anno di età ed il provvedimento è notificato a coloro che esercitano la responsabilità genitoriale. La violazione di detti obblighi è sanzionata con il pagamento di una somma da 10.000 a 40.000 euro e con la sospensione della patente di guida da sei mesi ad un anno.

Nel caso di condanna per la commissione del reato di cui all'articolo 73 del Dpr 309/1990 (produzione, detenzione e spaccio di droga) commesso all'interno o nelle vicinanze di un locale di pubblico esercizio, il giudice può subordinare la concessione della sospensione condizionale della pena, in base all'articolo 163 del Codice penale, al divieto di accedere in locali pubblici e pubblici esercizio specificamente individuati. Al reato di cui all'articolo 639 del Codice penale (Deturpazione o imbrattamento di cose altrui) è aggiunta la facoltà (articolo 16) per il giudice di imporre al condannato, ai sensi dell'articolo 165 del Codice penale, l'obbligo di ripristino e di ripulitura dei luoghi ovvero, qualora ciò non sia possibile, l'obbligo di sostenere le spese o a rimborsare sostenute o, se il condannato non si oppone, la prestazione di attività non retribuita a favore della collettività per un tempo determinato comunque non superiore alla durata della pena sospesa, secondo le modalità indicate nella sentenza di condanna.

(Giulio Benedetti, Il Sole 24 ORE – Quotidiano del Condominio, 28 febbraio 2017)

■ **Gli ambiti della delibera**

Negli atti giudiziali o nel discorrere comune si parla di impugnare il "verbale" o anche l'"assemblea" del condominio, non anche il prodotto di questi due "presupposti": vale a dire la delibera assembleare.

La delibera può essere definita come ciò che nasce dall'incontro di più volontà manifestatasi in sede assembleare in virtù del principio maggioritario.

La delibera come atto collettivo e collegiale prescinde, dunque, dalle manifestazioni di voto espresse dai singoli condomini, le quali, in quanto tali e seppur eterogenee, in essa si fondono e trovano un equilibrio perfetto.

Il contenuto delle delibere deve essere naturalmente contestualizzato nell'ambito delle attribuzioni riconosciute dalla legge all'assemblea dei condomini (si veda l'articolo 1135 del Codice civile). Nondimeno, visto il tenore esemplificativo assolto dall'elencazione normativa, si può riferire che l'assemblea dei condomini è in grado di deliberare su qualsivoglia materia purché la stessa non assolva finalità extracondominiali.

La statuizione assembleare, indipendentemente dal suo contenuto, è sempre provvista di efficacia esecutiva, da cui discende l'obbligo da parte dei condomini e/o dell'amministratore di darvi prontamente seguito.

L'obbligatorietà della delibera, espressamente prevista dall'articolo 1137 codice civile (primo comma), comporta l'automatica operatività della stessa fino all'eventuale sospensione del provvedimento nel giudizio di impugnazione, ai sensi del secondo comma del citato articolo.

L'esame del contenuto di un deliberato, laddove oggetto di censura, va condotto attraverso analisi ermeneutica, richiamando i canoni di cui all'articolo 1362 codice civile, in tema di interpretazione della volontà dei contraenti; e, quindi, privilegiando l'elemento letterale. Ove questo poi si appalesi insufficiente, ricorrendo ai criteri interpretativi sussidiari (sistematico, teleologico, e così via).

Talvolta il carattere di una delibera è ben lungi dal rasentare una decisione vera e propria è assolve, invece, valore programmatico.

Si dovrebbe escludere l'interesse ad agire – di cui all'articolo 100 codice di procedura civile - in capo ai condomini rispetto l'impugnazione di tali statuizioni, nella misura in cui esse esprimono un intendimento da porre in essere in modo postumo, dunque, non contengono alcuna "attuale" decisione di sorta (si pensi al caso in cui l'assemblea decida di rimandare la nomina del tecnico all'accertamento di dati requisiti).

Al pari non sembra suscettibile ad essere assoggettabile ad azione di gravame la "delibera a contenuto confermativo", ovverosia quella decisione che avalla una determinazione precedentemente assunta.

Viceversa, nel caso in cui l'assemblea dei condomini deliberi in merito alla conferma o meno del precedente deliberato, enucleando espressamente l'ipotesi della "revoca"; potrebbe sorgere l'interesse ad impugnare in capo ai condomini che originariamente ebbero a votare favorevolmente, dato che, in fin dei conti, gli stessi i hanno ritenuto opportuno riesaminare la materia per decidere di conseguenza anche soluzioni alternative a quella originariamente adottata.

L'interesse ad impugnare va valutato anche in funzione delle delibere cosiddette "esecutive", quelle volte a stabilire le modalità per dare luogo all'applicazione di una precedente determinazione. In linea teorica tali delibere non dovrebbero essere suscettibili di impugnazione, a meno che non stabiliscano azioni esorbitanti lo stesso ambito di rilievo condominiale (si pensi ad un indebita intromissione all'interno di una proprietà privata, senza alcuna preliminare autorizzazione da parte del proprietario).

Più difficile è invece valutare l'impugnabilità di una "delibera negativa". In particolare, si discorre di "delibera negativa" ogni qual volta l'assemblea dei condomini, rispetto a un dato argomento posto all'ordine del giorno, "decide di non decidere".

In via astratta, si potrebbe ritenere che rispetto a una decisione del genere non sussista alcun interesse ad impugnare; in realtà, non sono rare le ipotesi in cui tale interesse non pare affatto

affievolito; anzi, molti studiosi ritengono che, in date circostanze, tali deliberazioni suscettibili di impugnazione (*si veda il volume di Alberto Celeste "L'impugnazione delle delibere del condominio", Gruppo24ore, Ed. 2010*). Si pensi, ad esempio, alla delibera negativa espressa dall'assemblea rispetto l'esecuzione di opere ritenute tecnicamente improcrastinabili per la sicurezza comune.

In una simile fattispecie, viene argomentato che l'interesse ad impugnare, di cui all'articolo 1137 codice civile, si concretizza nel diritto a ricorrere in giudizio al fine di ottenere una provvedimento che supplisca alla manifestazione di volontà "negativa" dell'assemblea. In altri termini, si riconosce il diritto di un condòmino ad impugnare una delibera avente contenuto negativo nel caso in cui lo stesso, nel medesimo giudizio o in altra sede, chieda parimenti l'accertamento del proprio diritto negato (si pensi, ad esempio, al diritto al distacco dall'impianto di riscaldamento).

(Rosario Dolce, Il Sole 24 ORE – Quotidiano del Condominio, 27 febbraio 2017)



Immobili ed edilizia

■ Costruzioni: nel 2016 produzione -0,9%

A dicembre 2016, l'indice destagionalizzato della produzione nelle costruzioni sale dell'1% su mese; l'indice grezzo mostra un calo del 3,5% su anno. Gli indici di costo del settore aumentano dello 0,1% per il tronco stradale con tratto in galleria e dello 0,3% per quello senza; rimangono invariati per il fabbricato residenziale.

Nel quarto trimestre dell'anno la produzione nelle costruzioni è scesa dello 0,7% congiunturale. Nella media 2016 il calo della produzione nelle costruzioni è dello 0,9%. In termini tendenziali, a dicembre gli indici del costo di costruzione aumentano dello 0,3% per il fabbricato residenziale, dello 0,6% per il tronco stradale con tratto in galleria e dell'1% per quello senza; in media annua i valori sono rispettivamente +0,3% e -0,8% per entrambi gli indici dei tronchi stradali. Gli aumenti sono ascrivibili soprattutto al rincaro dei materiali.

(Il Sole 24ORE – Tecnici24, 20 febbraio 2017)



Immobili e fisco

■ Sisma bonus più difficile in casa

Con la legge di Bilancio 2017, approvata il 21 dicembre 2016, veniva sancito il ruolo del bonus antisismico, oggi detto "Sismabonus", come opportunità per stimolare un piano volontario dei cittadini, con forti incentivi statali, di valutazione e prevenzione nazionale del rischio sismico degli edifici.

Il decreto ministeriale del Mit, attivo a partire ieri, è lo strumento attuativo che istituisce le linee guida e indica le modalità per l'attestazione dell'efficacia degli interventi da parte di professionisti abilitati.

Le linee guida inserite nel decreto affrontano il tema della classificazione del rischio sismico delle costruzioni esistenti con un nuovo approccio, che va a coniugare da una parte il rispetto del valore della salvaguardia della vita umana (mediante i livelli di sicurezza previsti dalla vigenti norme tecniche per le costruzioni) e dall'altra la considerazione delle possibili perdite economiche e delle perdite sociali (in base a robuste stime convenzionali basate anche sui dati della ricostruzione post sisma Abruzzo 2009).

Le stesse linee guida consentono di attribuire ad un edificio una specifica classe di rischio sismico, mediante un unico parametro che tenga conto sia della sicurezza sia degli aspetti economici. Sono state individuate otto classi di rischio sismico: da A+ (meno rischio), ad A, B, C, D, E, F e G (più rischio). La nomenclatura è affine a quella adottata in ambito comunitario per definire la prestazione energetica di edifici o elettrodomestica.

Tra le spese detraibili per la realizzazione degli interventi finalizzati alla riduzione della classe di rischio sismico, sia su singoli immobili che su condomini vengono incluse anche le spese che dovranno essere sostenute per ottenere la classificazione e verifica sismica degli immobili fatte da parte di professionisti abilitati.

Cosa bisogna fare per accedere all'incentivo:

- 1) il proprietario che intende accedere al beneficio, incarica un professionista della valutazione della classe di rischio e della predisposizione del progetto di intervento;
- 2) Il professionista individua la classe di rischio della costruzione nello stato di fatto prima dell'intervento;
- 3) Il professionista progetta l'intervento di riduzione del rischio sismico e determina la classe di rischio della costruzione a seguito del completamento dell'intervento;
- 4) Il professionista assevera i valori delle classi di rischio e l'efficacia dell'intervento;
- 5) Il proprietario può procedere ai primi pagamenti delle fatture ricevute;
- 6) Il direttore dei lavori e il collaudatore statico attestano al termine dell'intervento la conformità come da progetto.

Va sottolineato che il "sismabonus" non è cumulabile con agevolazioni spettanti per le medesime finalità, sulla base di norme speciali per interventi in aree colpite da eventi sismici. Per i soli lavori condominiali, viene prevista la possibilità di cedere la detrazione fiscale alle imprese esecutrici o a soggetti privati ma con esclusione esplicita degli istituti di credito e degli intermediari finanziari.

È ammessa a favore del cessionario che riceve il credito la facoltà di successiva rivendita dello stesso beneficio.

Si deve però considerare che, a differenza degli altri interventi di ristrutturazione edilizia o di riqualificazione energetica, dove tecnicamente è possibile operare su singole unità immobiliari anche in un contesto "condominiale", l'intervento di messa in sicurezza antisismica risultata essere difficilmente praticabile in una analoga condizione immobiliare. Sembra infatti complicato immaginare un intervento che migliori la classe sismica di un immobile, che per sua natura è collegato strutturalmente ad un altro, senza coinvolgere quest'ultimo.

Le linee guida sono sicuramente perfettibili, ma si tratta comunque di un importante cambio di passo sia per i professionisti che per la società civile nell'approccio al rischio sismico. Con un periodo di affinamento progressivo e un riscontro sereno e obiettivo a seguito dell'attuazione si potranno sicuramente migliorare alcuni elementi che però ad oggi non diminuiscono la fondamentale portata del provvedimento.

(Mirco Mion, Il Sole 24ORE – Quotidiano del Condominio, 2 marzo 2017)

■ **Classi A e B con sconto Iva del 50%**

Resta in vigore per tutto il 2017 la detrazione del 50% dell'Iva versata per l'acquisto di un immobile nuovo, da società costruttrice, a patto che rientri nella categoria "residenziale" e che

sia in classe energetica A o B. Una norma commentata con favore sia da Confedilizia sia da Ance. Lo sgravio, ai fini Irpef, viene spalmato su dieci anni, a partire dall'anno in cui si è effettuato l'acquisto.

Si applica a tutte le tipologie di abitazione, comprese quelle di lusso, è valido sia per l'abitazione principale sia per la seconda casa, e riguarda l'Iva calcolata sul totale dell'importo, comprese le pertinenze quali box o cantine. Nel corso del 2016, con alcune circolari, l'agenzia delle Entrate ha chiarito punti interpretativi importanti. Un aspetto fondamentale è che può essere sfruttata anche per le ristrutturazioni e non strettamente agli acquisti di immobili nuovi. L'espressione "imprese costruttrici" va intesa infatti nel senso più ampio di «impresa che applica l'Iva all'atto del trasferimento», comprese anche le imprese di ripristino. L'importante è che non si tratti di manutenzione ordinaria né straordinaria, ma di interventi che ricadano sotto la definizione di «restauro e risanamento conservativo», come definiti dall'articolo 3, comma 1, lettere c, d ed f del Testo Unico dell'edilizia (Dpr n. 380/2001).

Inoltre, si può fruire della facilitazione indipendentemente da quanto tempo sia trascorso tra le fine dei lavori e la vendita, quindi anche superati 5 anni, e anche se in passato l'alloggio era già stato abitato, a patto che trattasse di affitto pagato dal locatore all'impresa.

(Il Sole 24ORE – Casa24, 23 febbraio 2017)

Rassegna di normativa

(G.U. 6 marzo 2017, n. 54)

MINISTERO DELL'ISTRUZIONE, DELL'UNIVERSITA' E DELLA RICERCA DECRETO 28 novembre 2016

Standard minimi dimensionali e qualitativi e linee guida relative ai parametri tecnici ed economici concernenti la realizzazione di alloggi e residenze per studenti universitari. (Decreto n. 936/2016).

(G.U. 9 febbraio 2017, n. 33)

MINISTERO DELL'ISTRUZIONE, DELL'UNIVERSITA' E DELLA RICERCA DECRETO 29 novembre 2016

Procedure e modalità per la presentazione dei progetti e per l'erogazione dei finanziamenti relativi agli interventi per strutture residenziali universitarie. (Decreto n. 937/2016).

(G.U. 9 febbraio 2017, n. 33)

MINISTERO DELL'ISTRUZIONE, DELL'UNIVERSITA' E DELLA RICERCA DECRETO 11 gennaio 2017

Adozione di un modello informatizzato per la formulazione delle richieste di cofinanziamento relative agli interventi per alloggi e residenze per studenti universitari, di cui alle leggi 14 novembre 2000, n. 338, e 23 dicembre 2000, n. 388 e note per la compilazione. (Decreto n. 26/2017).

(G.U. 9 febbraio 2017, n. 33)

DECRETO DEL PRESIDENTE DEL CONSIGLIO DEI MINISTRI 16 febbraio 2017

Modifica dei decreti del Presidente del Consiglio dei ministri 25 maggio 2016 e 6 dicembre 2016 in materia di riqualificazione e sicurezza delle periferie.

(G.U. 17 febbraio 2017, n. 40)

DECRETO-LEGGE 20 febbraio 2017, n. 14

Disposizioni urgenti in materia di sicurezza delle città.

(G.U. 20 febbraio 2017, n. 42)

MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO COMUNICATO

Espropriazione definitiva in favore del Ministero dello sviluppo economico degli immobili siti nel Comune di Castelgrande nell'ambito del progetto n. 39/60/COM/6057/03-01 «strada di collegamento dell'abitato di Muro Lucano con la S.S. 401 Ofantina» 3° lotto 1° stralcio.

(G.U. 28 febbraio 2017, n. 49)

**AGENZIA DEL DEMANIO
COMUNICATO**

Regolamento di amministrazione e contabilità
(G.U. 2 marzo 2017, n. 51)

**MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE
DECRETO 21 febbraio 2017**

Commissione onnicomprensiva da riconoscere alle banche per gli oneri connessi con le operazioni di credito agevolato per il settore fondiario-edilizio.
(G.U. 6 marzo 2017, n. 54)

Rassegna di giurisprudenza



Immobili: condominio

■ Corte di Cassazione – Sentenza 7 febbraio 2017, n. 3221

Seminterrato abitabile, il condominio può opporsi solo con regolamento contrattuale

Se non espressamente vietato dal regolamento condominiale contrattuale, il condominio non può opporsi alla trasformazione delle cantine e dei volumi del lastrico solare in abitazioni. È quanto stabilito dalla Cassazione con la sentenza 7 febbraio 2017, n. 3221, che ha rinviato alla Corte d'appello la discussione di una questione lunga oltre vent'anni. Tutto ha inizio negli anni Novanta, quando il costruttore di un edificio decide di trasformare in abitazioni dieci piccole cantine del seminterrato e due volumi nel lastrico solare, dotando i locali di servizi igienici e collegandoli all'impianto idrico e fognario dello stabile. Il condominio si oppone e chiede al Tribunale di Bari la demolizione delle nuove costruzioni e, in subordine, il divieto che gli spazi siano destinati ad abitazione. La questione è di particolare attualità dopo il varo della legge regionale della Lombardia che facilita la concessione dell'agibilità ai seminterrati.

Nell'agosto del 2000, i giudici di primo grado accolgono la richiesta del condominio, specificando come i locali possano essere esclusivamente utilizzati come depositi. La Corte d'appello di Bari conferma il giudizio del Tribunale, in quanto "il cambio di destinazione delle dieci cantinette e dei due vani insistenti sul lastrico solare" contrasta "con le disposizioni del regolamento condominiale di natura contrattuale e, per altro verso" aggrava "le servitù a carico degli impianti condominiali". I proprietari degli appartamenti "abusivi" nel 2012 ricorrono allora in Cassazione: i giudici supremi ribaltano le sentenze precedenti, facendo notare che nel regolamento condominiale contrattuale non vi è alcuna disposizione espressa che vieti di destinare quelle unità ad abitazione (sono invece vietati laboratori, officine, ambulatori, ecc...) e che la Corte distrettuale "avrebbe dovuto indicare le ragioni per le quali dal regolamento condominiale potesse desumersi il divieto di mutamento di destinazione delle cantinole e dei volumi tecnici sul lastrico solare".

Nel 2015, a seguito del successivo giudizio di rinvio, la Corte d'appello spiega come le cantinole e i volumi tecnici non abbiano comunque ottenuto la certificazione di abitabilità di cui all'articolo 221 del testo unico delle leggi sanitarie, vigente all'epoca dei fatti (poi sostituito dall'articolo 24 del D.p.R. 380/01). Inoltre, secondo i giudici del rinvio "il pregiudizio per l'igiene dei singoli appartamenti si rifletterebbe inevitabilmente, negativamente, sul profilo dell'igiene dell'intero condominio, determinando il peggioramento delle condizioni di igiene e salubrità dello stabile, per il maggior carico umano impreveduto e per il sovraccarico, fra l'altro, dell'impianto fognario".

La vicenda arriva per la seconda volta in Cassazione, ma anche stavolta i giudici supremi rinviando la causa alla Corte d'appello. "L'affermazione della corte territoriale secondo cui il mancato rispetto dei requisiti fissati dal D.M. 5/7/75 implicherebbe non solo l'insalubrità delle

unità immobiliari in questione, ma anche un pregiudizio per l'igiene dell'intero fabbricato - si legge nelle motivazioni - contiene effettivamente un salto logico, in quanto sovrappone la nozione di salubrità di una unità immobiliare con la nozione, che è quella rilevante ai fini dell'articolo 13 del regolamento condominiale, di contrarietà all'igiene dell'attività a cui l'unità immobiliare venga destinata".

(Marco Panzarella e Silvio Rezzonico, II Sole24ORE – Quotidiano del Condominio, 3 marzo 2017)

Immobili: vendita e locazione

■ Corte di Cassazione - Sezione II Civile - Sentenza 30 gennaio 2017, n. 2294

Non commerciabile l'appartamento senza abitabilità

L'appartamento a uso abitazione non è commerciabile se manca il certificato di abitabilità. Lo ha affermato la Cass. civ., Sez. II, con la sent. n. 2294 del 30 gennaio, confermando la linea dura nei confronti degli abusi edilizi, ha ribadito che si tratta di una consegna di aliud pro alio.

Secondo i giudici, infatti, il venditore di un immobile destinato ad abitazione ha sempre l'obbligo di consegnare all'acquirente il certificato di abitabilità. La violazione di tale obbligo, peraltro, può legittimare sia la domanda di risoluzione del contratto, sia quella di risarcimento del danno sia l'eccezione di inadempimento, e non è sanata dalla circostanza che il venditore, al momento della stipula, abbia già presentato una domanda di condono per sanare l'irregolarità amministrativa.

(II Sole24ORE – Tecnici24, 6 marzo 2017)

■ Corte di Cassazione - Sezione III Civile - Sentenza 28 febbraio 2017, n. 5044

La Cassazione «apre» al mobbing immobiliare

La Corte di cassazione apre al "mobbing immobiliare", inteso come atteggiamento persecutorio per via legale del padrone di casa nei confronti dell'inquilino.

Con la sentenza 5044/17 depositata ieri la Terza civile ha restituito gli atti alla Corte d'appello di Roma, che aveva agevolmente dribblato la domanda di un ex inquilino Enasarco, invitandola a prendere posizione sul punto.

L'ex inquilino sosteneva, tra i vari motivi di ricorso, di aver dovuto sopportare negli ultimi 15 anni di contratto una serie di iniziative giudiziarie temerarie nei suoi confronti - tutte peraltro risoltesi a suo favore. A giudizio del ricorrente, definitivamente allontanato nel 2009 per finita locazione, il comportamento ossessivo e reiterato del proprietario dell'immobile appare palesemente in contrasto con la regola codicistica (articolo 1575) che impone al locatore di assicurare al conduttore il «pacifico godimento» della cosa locata. La Corte d'Appello di Roma, davanti a cui l'inquilino aveva lamentato il mobbing immobiliare, aveva liquidato la questione con un semplice tecnicismo; scartato il tema della responsabilità aquiliana (2043 del codice civile) sotto cui inquadrare le condotte extracontrattuali del conduttore, la corte di merito si era limitata a "spezzettare" i vari processi civilistici, indicando nella responsabilità per lite temeraria (articolo 96 del codice di procedura) l'unico strumento di tutela "caso per caso" che il conduttore avrebbe dovuto semmai mettere in campo.

La Cassazione ha però definito «eccentrico» questo approccio, limitandosi ad osservare che in tal modo il giudice di merito ha evitato di verificare del tutto se sia esistita o meno una «sequenza persecutoria della Fondazione Enasarco» nei confronti dell'inquilino. La Terza ricorda infine che, nel farlo, l'Appello dovrà confrontarsi con una fattispecie illecita «composta

da una pluralità di condotte poste in essere in un anche ampio lasso temporale».
(Alessandro Galimberti, *Il Sole24ORE – Quotidiano del Diritto*, 1 marzo 2017)

■ **Corte di Cassazione - Sezione II Civile - Sentenza 9 maggio 2016, n. 9320**

Mutuo ipotecario, se ci sono vincoli sull'immobile il notaio deve informare anche la banca

Se sussistono vincoli sull'area oggetto di garanzia, il notaio è obbligato ad informare anche la banca mutuante (Cass. civ., sez. II, 9 maggio 2016, n. 9320)

Nell'ambito della contrattazione immobiliare, l'opera del notaio si incentra essenzialmente sull'esame della documentazione legale attinente la proprietà immobiliare. Il notaio incaricato di rogare il contratto di compravendita ha infatti un duplice obbligo: l'obbligo di informazione, che comporta l'onere di informare le parti di tutte le conseguenze che la stipulazione di un atto implica – con particolare riferimento alla situazione ipotecaria sull'immobile – e l'obbligo degli accertamenti ipo-catastali. Si rammenta, per quello che qui maggiormente rileva, che le visure ipotecarie – le quali si effettuano presso la Conservatoria dei Registri immobiliari del luogo ove è sito l'immobile – hanno appunto lo scopo di far conoscere l'effettiva titolarità del bene e la sua libertà da vincoli, pesi, iscrizioni e trascrizioni pregiudizievoli.

Si tratta, com'è chiaro, di adempimenti della massima importanza: per il notaio richiesto della preparazione e stesura di un atto pubblico di trasferimento immobiliare, la preventiva verifica della libertà e disponibilità del bene e, più in generale, delle risultanze dei registri immobiliari attraverso la loro visura, costituisce, salvo espressa dispensa per concorde volontà delle parti, obbligo derivante dall'incarico conferitogli dal cliente e, quindi, fa parte dell'oggetto della prestazione d'opera professionale (Cass. civ., 20 agosto 2015, n. 16990; Cass. civ., 26 agosto 2014, n. 18244; Cass. civ., 13 giugno 2013, n. 14865, richiamate in motivazione dalla sentenza in commento).

Ebbene, a carico del notaio si configura analogo obbligo «con riguardo all'attività istruttoria concernente un mutuo ipotecario», laddove il professionista venga incaricato di redigere la relazione preliminare prodromica alla concessione del mutuo medesimo.

Il caso. Un istituto di credito citava in giudizio il notaio, chiedendone l'accertamento della responsabilità e la condanna al risarcimento dei danni subiti: la banca assumeva che il convenuto, nell'ambito dell'istruttoria di una serie di mutui che la banca medesima avrebbe poi concesso ad una società immobiliare, aveva omesso di accertare che sull'area interessata dalla realizzazione del programma edificatorio – e acquistata (nel 1989) dalla società mutuataria – gravasse un vincolo archeologico, imposto nel 1980 dal Ministero dei beni culturali; la sussistenza di detto vincolo aveva determinato l'annullamento della concessione edilizia e la demolizione delle opere realizzate. Lamentava dunque la banca che «il mancato rilievo da parte del notaio del vincolo di inedificabilità aveva causato l'erronea valutazione di idoneità della garanzia ipotecaria prestata con riguardo ai consistenti finanziamenti» concessi alla società immobiliare – peraltro poi dichiarata fallita. Soccombente in primo e in secondo grado, il notaio è ricorso in cassazione, affermando in particolare che il provvedimento del vincolo in questione «comportasse non un divieto assoluto di edificabilità, ma solo "il divieto di eseguire nuove costruzioni, impianti [...] tali da alterare la visibilità della zona attualmente esistente", ovvero un vincolo prospettico a tutela del sito archeologico. Ciò escludeva che il vincolo incidesse sul valore del bene ipotecato e quindi non avrebbe indotto la Banca, ove pure resa edotta della sua esistenza, a negare il finanziamento, trattandosi di mutuo edilizio e non fondiario». Il notaio ricorrente ha altresì rilevato che, avendo ricevuto l'incarico dalla società edilizia, non si sarebbe configurato alcun rapporto negoziale tra il medesimo e l'istituto di credito erogante, rimasto «terzo non beneficiario della prestazione contrattuale».

La decisione: obbligo di diligenza e responsabilità civile. La Suprema Corte ha rigettato il ricorso, valutando tutti i motivi prospettati non accoglibili. Al pari di quanto avviene, come

segnalato in apertura, nelle fasi preliminari di una compravendita immobiliare, anche nella prassi bancaria, nell'ambito delle istruttorie prodromiche alla concessione di mutui, è frequente la predisposizione di relazioni preliminari notarili con «valenza di perizie di carattere tecnico». Confermando il riferito orientamento giurisprudenziale – che annovera fra gli obblighi gravanti sul notaio incaricato della stipula di un contratto di trasferimento immobiliare «lo svolgimento delle attività accessorie e successive necessarie per il conseguimento del risultato voluto dalle parti, ed in particolare il compimento delle cd. “visure” catastali e ipotecarie», la Suprema Corte, anche nel caso di specie, ha ribadito, da un lato, che il mancato compimento di dette attività genera in capo al professionista incaricato una «responsabilità da inadempimento nei confronti di tutti i contraenti dell'atto rogato»; dall'altro, ha precisato che, in sede di preparazione di una relazione istruttoria per l'erogazione di un mutuo ipotecario, «la preventiva verifica e disponibilità del bene e le visure dei registri immobiliari, in quanto funzionali alla corretta informazione del cliente sulla convenienza dell'atto, fanno parte dell'oggetto della prestazione notarile» – prestazione che deve essere eseguita «secondo i canoni della diligenza qualificata di cui all'art. 1176, comma 2, c.c.». E ha altresì affermato la sussistenza di una responsabilità, a carico del notaio, non solo nei confronti del soggetto mutuatario (nella fattispecie, la società immobiliare) che lo abbia incaricato di effettuare le visure, ma anche nei confronti della banca mutuante: ciò sia ove si voglia considerare l'istituto di credito quale soggetto terzo ex art. 1411 c.c., «che si beneficia del rapporto contrattuale di prestazione professionale concluso dal cliente mutuatario»; sia ove si voglia ritenere configurabile, nella fattispecie in questione, «un'ipotesi di responsabilità da “contatto sociale”, fondata sull'affidamento che la banca mutuante ripone nel notaio, in quanto esercente un'professione protetta, ed avente perciò lo stesso contenuto di un'obbligazione contrattuale [...], e ciò indipendentemente dalla formale assunzione della qualità di committente nel contratto di opera professionale».

Il vincolo archeologico come limitazione legale della proprietà. Pur convenendo poi sull'obiezione del ricorrente, secondo cui il vincolo in questione non sarebbe configurabile astrattamente come assoluto – dal momento che si sarebbe potuto immaginare un intervento edificatorio non lesivo della conservazione e dell'integrità dei reperti archeologici –, la Corte di legittimità ha osservato come un vincolo archeologico «concorra certamente alla configurazione giuridica della proprietà ed incida negativamente sul valore di mercato dei beni coinvolti». Pertanto, come correttamente rilevato dal giudice dell'appello, ove fosse stata resa nota l'esistenza di un vincolo di inedificabilità – e a prescindere dal suo carattere assoluto o relativo –, la banca mutuante avrebbe perlomeno proceduto ad ulteriori accertamenti rispetto alla validità delle concessioni, «nella prospettiva di un annullamento totale, considerata l'inscindibilità del progetto edificatorio»: nel caso di specie, si trattava infatti di otto contratti di mutuo, di identico contenuto, che prevedevano l'erogazione dei fondi non all'atto della stipula, ma a seguito dell'iscrizione dell'ipoteca sull'immobile – a condizione che, ovviamente, lo stesso fosse risultato libero da ipoteche o trascrizioni pregiudizievoli.

A causa dell'inesatta informazione contenuta nella relazione notarile, l'istituto bancario aveva invece accettato in ipoteca un bene inidoneo a garantire la restituzione del credito erogato: il danno cagionato all'ente mutuante va dunque addebitato alla condotta negligente e colposa del notaio incaricato.

(Marta Jerovante, Il Sole24ORE – Tecnici24, 20 febbraio 2017)

■ **Tribunale di Treviso - Sentenza del 10 ottobre 2016 n. 2471**

Perde la caparra l'acquirente che non rogita a causa di modeste infiltrazioni

In una compravendita immobiliare, dopo la sottoscrizione del preliminare, non è giustificabile il rifiuto del promittente acquirente di stipulare il rogito «per la sussistenza di modeste infiltrazioni dal caminetto, la necessità di sostituire la cassetta del w.c. e di adeguare i locali caldaia e cucina con realizzazione dei fori di areazione». Una simile condotta, infatti, è «contraria a buona fede» e costituisce una «reazione del tutto sproporzionata a fronte di problematiche facilmente emendabili». Lo ha stabilito il Tribunale di Treviso, con la sentenza

del 10 ottobre 2016 n. 2471, accogliendo la domanda riconvenzionale del venditore convenuto che aveva chiesto dichiararsi la legittimità del recesso dal contratto e dunque il diritto a ritenere la caparra di 35mila euro versata dal venditore.

La sentenza riafferma il principio secondo cui «nei contratti con prestazioni corrispettive, quando le parti si addebitino inadempimenti reciproci o una di esse contrasti la domanda di risoluzione avversaria giustificando la propria inadempienza con quella dell'altro contraente, il giudice del merito, prima di assumere una qualsiasi decisione, è tenuto a procedere ad una valutazione unitaria e comparativa dei rispettivi comportamenti inadempienti, che, al di là del pur necessario riferimento all'elemento cronologico degli stessi, li investa nel loro rapporto di dipendenza (sul piano causale) e di proporzionalità, nel quadro della funzione economico - sociale del contratto, in maniera da consentire di stabilire su quale dei contraenti debba ricadere l'inadempimento colpevole idoneo a giustificare quello dell'altro». Così stando le cose, prosegue il giudice, «la disamina dei documenti e delle risultanze dell'istruttoria orale fa sì che l'esito della valutazione comparativa si risolva nettamente a sfavore dell'attore». Infatti, i testimoni del convenuto hanno dichiarato che l'attore «effettuò visite accurate, anche con un impresario di sua fiducia», e che era stato informato della «vetustà dell'immobile», di cui si tenne anche conto nella determinazione del prezzo. Mentre, secondo un'altra testimonianza, era stato sufficiente mettere del silicone all'esterno del muro per risolvere i problemi di umidità. Invece, i testi dell'attore, per via della stretta parentela, non sono stati ritenuti attendibili. Infine, anche la documentazione offerta dal venditore (richiesta di permesso in sanatoria; quietanza di versamento della sanzione; permesso in sanatoria; planimetrie catastali aggiornate) dimostra che egli «si sia diligentemente attivato per risolvere, in tempo utile per il rogito, le criticità di natura edilizia e catastale riscontrate».

Del resto, prosegue la sentenza, l'attore avrebbe dovuto domandare «in luogo della risoluzione, l'esecuzione in forma specifica del contratto ex art. 2932 c.c. con la contestuale richiesta di riduzione del prezzo per le sopravvenienze che egli avesse dimostrato non contemplate dalle parti in sede di trattative». Infatti, la giurisprudenza di legittimità, «ha da tempo superato il dogma dell'identità contenutistica tra preliminare e definitivo, ammettendo il cumulo delle azioni ex art. 2932 c.c. e della actio quanti minoris». La sentenza n. 3855/2016, infatti, ha affermato che: «In materia di contratto preliminare, il promissario acquirente non resta soggetto alla sola alternativa della risoluzione del contratto o dell'accettazione senza riserve della cosa viziata o difforme ma può esperire l'azione di esecuzione specifica dell'obbligo di concludere il contratto definitivo e, cumulativamente, proporre un'actio quanti minoris" per vizi della cosa, chiedendo l'eliminazione delle accertate difformità o la riduzione del prezzo».

In definitiva, la domanda di risoluzione non ha trovato accoglimento, «risultando di gran lunga più grave, il radicale rifiuto alla stipula del definitivo e l'iniziativa giudiziale ex art. 1453 c.c., a fronte dell'insorgenza di problematiche secondarie ed agevolmente superabili». Le stesse considerazioni hanno fatto ritenere legittimo il recesso del convenuto.

(Francesco Machina Grifeo, Il Sole24ORE – Guida al Diritto online, 15 febbraio 2017)



Immobili e fisco

■ Commissione tributaria regionale del Lazio - Sezione XI - Ordinanza 16 dicembre 2016, n. 1471

Rivalutazioni "massive" degli immobili davanti alla Corte Costituzionale: sospetta incostituzionalità

È legittimo che l'Agenzia delle entrate possa intervenire sulle rendite delle abitazioni in una determinata area cittadina, per iniziativa del Comune?

La Commissione tributaria regionale del Lazio (sez. XI, ord. 16 dicembre 2016, n. 1471) ha sottoposto alla Corte Costituzionale, in riferimento agli artt. 3, 53 e 97, Cost., la questione di legittimità costituzionale dell'art. 1, comma 335, della legge 30 dicembre 2004, n. 311, ossia delle disposizioni che consentono all'Agenzia delle Entrate, su impulso dei Comuni, di intervenire sulle rendite catastali degli immobili attraverso il meccanismo del riclassamento.

Il disposto normativo "sospetto"

La norma contestata stabilisce specificamente che «La revisione parziale del classamento delle unità immobiliari di proprietà privata site in microzone comunali, per le quali il rapporto tra il valore medio di mercato individuato ai sensi del regolamento di cui al decreto del Presidente della Repubblica 23 marzo 1998, n. 138, e il corrispondente valore medio catastale ai fini dell'applicazione dell'imposta comunale sugli immobili si discosta significativamente dall'analogo rapporto relativo all'insieme delle microzone comunali, è richiesta dai comuni agli Uffici provinciali dell'Agenzia del territorio. Per i calcoli di cui al precedente periodo, il valore medio di mercato è aggiornato secondo le modalità stabilite con il provvedimento di cui al comma 339. L'Agenzia del territorio, esaminata la richiesta del comune e verificata la sussistenza dei presupposti, attiva il procedimento revisionale con provvedimento del direttore dell'Agenzia medesima».

La critica della Commissione: il classamento riguarda la natura qualitativa dell'immobile

Il classamento delle singole unità immobiliari private andrebbe dunque rivisto – semplifica la stessa Commissione – «ove il valore di mercato di queste si sia maggiormente accresciuto rispetto a quanto risultava dall'accatastamento, fenomeno che riguarda in particolar modo gli immobili di costruzione maggiormente datata poiché caratterizzati da accatastamento risalente» (ord. n. 1471/16).

Il comma 335 mira ad avvicinare valori catastali e valori di mercato, mentre per superare quelle sperequazioni che si sono venute a creare a seguito di interventi di ristrutturazione eseguiti, nei decenni, sui singoli appartamenti e che ne hanno mutato la natura, il legislatore ha dettato un'altra norma, il comma 336, che prevede appunto specifiche modalità di aggiornamento per situazioni di fatto non più coerenti con i classamenti catastali per intervenute variazioni edilizie.

Il punto di obiezione è allora il seguente: in considerazione del fatto che «il classamento era, è e resta un'operazione che interessa necessariamente una singola unità immobiliare [...], non si comprende come possa adattarsi al sistema la previsione di una revisione parziale del classamento di intere microzone a causa di scostamenti tra valori di mercato e valori catastali».

Come chiarisce la Commissione tributaria nell'ordinanza di rimessione alla Corte, il classamento va ad individuare precise caratteristiche, ossia l'identità, la natura e la qualità del singolo immobile, che restano tali salvo che siano intervenute trasformazioni specifiche per effetto di opere di risanamento o di ristrutturazione – ma, come si è indicato, per tali fattispecie soccorre il comma 336, non il comma 335. In maniera più esemplificativa la Commissione si riferisce ad un'unità immobiliare, con due vani più bagno, senza cucina, posta al quinto piano di un vecchio fabbricato senza ascensore e con una superficie complessiva di 40 mq: anche se il valore commerciale di questa unità dovesse aumentare per effetto dei movimenti del mercato immobiliare, ciò non vuol dire che se ne possa cambiare l'accatastamento, dal momento che l'aumento di valore non ne muta l'identità: «un forte sbalzo dei valori dell'argento sui mercati internazionali non potranno mai permettere di definirlo oro», chiosa la Commissione tributaria regionale.

Le norme violate

Il meccanismo delineato dal comma 335 sembra in definitiva violare una serie di previsioni costituzionali:

l'art. 3, «perché il singolo contribuente si troverebbe irrazionalmente esposto a rivalutazione

del proprio bene in relazione alla significativa rivalutazione di beni altrui sol perché situato in una "microzona" oggetto di attenzione da parte del Comune, con disparità di trattamento rispetto ad altre "microzone", pur significativamente da rivalutare, ma non oggetto di richiesta da parte del Comune medesimo all'Agenzia del territorio»;

l'art. 53, «perché un riaccatastamento di una serie di edifici collegato ai soli valori di mercato di zona e senza modificazioni nella realtà si porrebbe inevitabilmente in contrasto con la capacità contributiva dei singoli»: sebbene il classamento non sia un vero atto di imposizione fiscale, tuttavia, incidendo sulla rendita del bene, finisce per produrre effetti ai fini dell'imposizione diretta di quella locale;

l'art. 97 Cost., «in quanto la rivalutazione "massiva" non assicura né il buon andamento né l'imparzialità dell'amministrazione, colpendo indiscriminatamente tutte le unità immobiliari (di una determinata microzona) senza alcuna verifica concreta del singolo bene (non essendo necessario il sopralluogo, Cass. n. 21176 del 2016; Cass. n. 21923 del 2012), esponendo l'Amministrazione medesima ad una altrettanto "massiva" opposizione da parte dei contribuenti interessati».

(Marta Jerovante, Il Sole24ORE – Tecnici24, 6 marzo 2017)

Professione

■ Cassazione civile, sezione II, sentenza 21 febbraio 2017 n. 4415

Responsabilità del mediatore – Mediazione – Mancata conclusione del contratto per assenza del certificato di abitabilità.

Una responsabilità del mediatore, affermano i giudici, può porsi, in ordine alla mancata informazione circa la conseguibilità del certificato di abitabilità, nei soli casi in cui il mediatore abbia taciuto informazioni e circostanze delle quali era a conoscenza, ovvero abbia riferito circostanze in contrasto con quanto a sua conoscenza, ovvero ancora laddove, sebbene espressamente incaricato di procedere ad una verifica in tal senso da uno dei committenti, abbia omesso di procedere ovvero abbia erroneamente adempiuto allo specifico incarico.

(A cura della Redazione di PlusPlus24 Diritto - Il Sole24ORE – Quotidiano del Diritto, 2 marzo 2017)

■ Cassazione civile, sezione II, sentenza 30 settembre 2016, n. 19581

Responsabilità del mediatore - Mediazione -- Conclusione dell'affare ad un prezzo inferiore rispetto a quello concordato – Omessa informazione dell'intento del compratore di versare il prezzo effettivamente stabilito - Diritto alla provvigione - Esclusione

Il mediatore è vincolato all' imparzialità' nei confronti di entrambe le parti, a differenza del mandatario, ed è pertanto tenuto a comunicare le circostanze che potrebbero indurre una di esse a non concludere l'affare oppure a concluderlo a diverse condizioni. L'articolo 1759 c.c., comma 1, che impone al mediatore l'obbligo di comunicare alle parti le circostanze a lui note circa la valutazione e sicurezza dell'affare che possano influire sulla sua conclusione - deve essere letto in combinato con gli articoli 1175 c.c. (comportamento secondo correttezza) e 1176 c.c. (diligenza nell'adempimento), nonché con la disciplina speciale della figura professionale, con la conseguenza che il mediatore è tenuto ad un obbligo di corretta informazione secondo il criterio della media diligenza professionale. Tale obbligo comprende, in positivo, l'obbligo di comunicare le circostanze a lui note o comunque conoscibili, e, in negativo, il divieto di fornire non solo informazioni non veritiere, ma anche informazioni su circostanze delle quali non abbia consapevolezza e che non abbia controllato, poiché il dovere

di correttezza e quello di diligenza gli imporrebbero in tal caso di astenersi dal darle. (Nel caso di specie l'immobile era stato ceduto ad un prezzo inferiore rispetto a quello fissato, ciò in ragione del comportamento tenuto dall'incaricato della società di mediazione, il quale aveva taciuto il fatto che la persona interessata all'acquisto, poi resasi acquirente, fosse disposta a versare il prezzo come fissato: tale violazione era stata causa del mancato riconoscimento del diritto alla provvigione)

(A cura della Redazione di PlusPlus24 Diritto - II Sole24ORE – Quotidiano del Diritto, 2 marzo 2017)

■ **Cassazione civile, sezione II, sentenza 6 dicembre 2016 n. 24950**

Responsabilità del mediatore - Mediazione immobiliare - Vendita di immobile – Obbligo del mediatore di attivarsi per mettere in contatto le parti – Antecedente indispensabile per la conclusione del contratto – Diritto alla provvigione - Sussistenza

Il diritto alla provvigione sorge tutte le volte in cui la conclusione dell'affare sia in rapporto causale con l'attività intermediatrice, senza che sia richiesto un nesso eziologico diretto ed esclusivo tra l'attività del mediatore e la conclusione dell'affare, essendo sufficiente, che il mediatore, pur in assenza di un suo intervento in tutte le fasi della trattativa ed anche in presenza di un processo di formazione della volontà delle parti complesso ed articolato nel tempo, abbia messo in relazione le stesse, in modo tale da realizzare l'antecedente indispensabile per pervenire alla conclusione del contratto, secondo i principi della causalità adeguata.

(A cura della Redazione di PlusPlus24 Diritto - II Sole24ORE – Quotidiano del Diritto, 2 marzo 2017)

■ **Cassazione civile, sezione II, sentenza 16 settembre 2015, n. 18140**

Responsabilità del mediatore - Mediazione immobiliare – Obblighi informativi – Natura – Fattispecie riguardante informazioni circa la regolarità urbanistica

Il mediatore, pur non essendo tenuto, in difetto di un incarico particolare in proposito, a svolgere, nell'adempimento della sua prestazione, specifiche indagini di natura tecnico-giuridica (come l'accertamento della regolarità edilizia ed urbanistica dell'immobile oggetto del trasferimento), al fine di individuare circostanze rilevanti circa la conclusione dell'affare a lui non note, è gravato, tuttavia, da un obbligo di corretta informazione, secondo il criterio della media diligenza professionale. Ne consegue che, qualora il mediatore dia informazioni su circostanze di cui non abbia consapevolezza e che non abbia controllato, le quali si rivelino poi inesatte e non veritiere, ovvero ometta di comunicare circostanze da lui non conosciute ma conoscibili con l'ordinaria diligenza professionale, è legittimamente configurabile una sua responsabilità per i danni sofferti dal cliente. (Nel caso di specie la Suprema Corte condivide la decisione dei giudici di secondo grado di riconoscere l'inadempimento da parte del mediatore dell'obbligo di informazione previsto dall'articolo 1759 c.c., giacché, accertata la centralità della veranda abusiva, non condonata né condonabile, nell'economia dell'affare, sia per la destinazione funzionale (adibita a cucina e dunque a servizio) sia per le caratteristiche strutturali (la posizione centrale della stessa rispetto alla disposizione degli altri locali e l'ampia metratura), nello stesso modulo sottoscritto dalle parti, predisposto dal mediatore, si dava atto della regolarità edilizia ed urbanistica dell'immobile).

(A cura della Redazione di PlusPlus24 Diritto - II Sole24ORE – Quotidiano del Diritto, 2 marzo 2017)

■ **Cassazione civile, sezione III, sentenza 8 maggio 2012 n. 6926**

Responsabilità del mediatore - Mediazione immobiliare – Vizi del bene acquistato – Responsabilità del mediatore e del venditore - Sussistenza

Nel caso di conclusione di contratto di acquisto di immobile poi risultato affetto da vizi, questi possono essere fatti valere tanto nei confronti degli alienanti quanto del mediatore, sia per resistere alla richiesta della provvigione sia per il risarcimento del danno. La domanda risarcitoria proposta nei confronti del promittente venditore per le circostanze o i vizi che diminuiscono il valore della cosa venduta non impedisce al promittente compratore di far valere nei confronti del mediatore che era a conoscenza delle predette circostanze o dei predetti vizi, l'inadempimento dell'obbligo di informazione al quale lo stesso è tenuto nei confronti delle parti: si tratta di responsabilità afferenti a due diversi rapporti, quello nascente dal contratto preliminare con il promittente venditore e quello di mediazione con il mediatore. (Nel caso di specie la Suprema Corte accoglie la domanda della ricorrente che aveva acquistato l'immobile in quanto la mediatrice le aveva comunicato che lo stesso era in ottimo stato di manutenzione, mentre successivamente erano emersi molti vizi, per eliminare i quali aveva dovuto affrontare una spesa considerevole).

(A cura della Redazione di PlusPlus24 Diritto - Il Sole24ORE – Quotidiano del Diritto, 2 marzo 2017)

Approfondimenti

PROFESSIONE

Proposta di acquisto immobiliare: accettazione e compenso del mediatore

Patrizia Felcioloni, Il Sole 24 ORE – Ventiquattrore Avvocato, 24 gennaio 2017 - n. 1 - p. 53-62

LA QUESTIONE

Nella compravendita immobiliare l'accettazione della proposta di acquisto dà vita a un vero e proprio preliminare? È dovuto il compenso al mediatore in questa fase?

Premessa

Il perfezionamento del contratto di vendita, tra effetti reali e obbligatori: la proposta di vendita

La vendita, come è noto, è il contratto che ha per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa o il trasferimento di un altro diritto verso il corrispettivo di un prezzo (art. 1470 c.c.).

Questo si perfeziona per effetto del consenso legittimamente manifestato dalle parti senza che sia necessaria la consegna della cosa, quindi è un contratto consensuale.

Inoltre può essere:

1) a effetti reali: in tal caso il trasferimento della proprietà si produce a seguito del semplice consenso prestato dalle parti. Nella vendita a effetti reali, un volta concluso il contratto, l'acquirente consegue immediatamente, e senza necessità di materiale consegna, non solo la proprietà ma anche il possesso giuridico della cosa venduta, con l'obbligo del venditore di trasferirgli il possesso materiale, che si realizza con la consegna e che, quanto al tempo della sua attuazione, questo può essere regolato dall'accordo e dall'autonomia delle parti;

2) a effetti obbligatori: nel qual caso il trasferimento della proprietà è differito rispetto alla conclusione del contratto e si verifica quando si realizza un ulteriore evento, ad esempio la venuta a esistenza del bene nella vendita di cosa futura, o nel caso di vendita di bene altrui.

Nella realtà immobiliare il contratto di compravendita inizia generalmente con una proposta di vendita attraverso la quale il venditore si obbliga a vendere l'immobile a un determinato prezzo. Detta proposta deve contenere i dati identificativi del bene immobile, nonché il prezzo di offerta. Può essere rivolta a uno o più soggetti determinati o anche indeterminati (si pensi alle bacheche degli annunci che vengono affisse nelle agenzie immobiliari).

La proposta deve avere la forma scritta e produce effetti nel momento in cui perviene a conoscenza dei soggetti ai quali è destinata, quindi è da considerarsi una dichiarazione unilaterale recettizia.

Secondo i principi generali in materia di formazione della fattispecie negoziale, qualora la proposta di vendita è accettata, l'accettazione ha efficacia nei confronti del proponente al momento in cui questa giunge all'indirizzo del destinatario.

Come la proposta di vendita anche l'accettazione deve avere la forma scritta.

L'accettazione deve giungere al proponente nel termine da lui stabilito o in quello ordinariamente necessario secondo la natura dell'affare o secondo gli usi.

Sino a quando l'accettazione non è giunta all'indirizzo del proponente il contratto non è concluso e l'accettazione è revocabile (art. 1328, comma 2, c.c.).

Nell'ipotesi tipica la proposta di vendita può essere revocata fino a quando l'accettazione non giunge all'indirizzo del proponente, tuttavia se il proponente si è obbligato a mantenere ferma la proposta per un certo tempo, questa assume la forma di proposta irrevocabile e la revoca è senza effetto (art. 1329 c.c.). La morte o la sopravvenuta incapacità del proponente non toglie efficacia alla proposta, salvo che la natura dell'affare o le altre circostanze escludano tale efficacia (art. 1329, comma 2, c.c.).

La Suprema Corte appare orientata ad allentare la forza cogente del dettato normativo.

Secondo il giudice di legittimità l'elemento normativamente richiesto per l'irrevocabilità è la determinazione del tempo fino alla consumazione del quale il proponente è obbligato a mantenere ferma la proposta. Conseguentemente l'essenzialità e la funzione di tale termine escludono che la limitazione della facoltà di revoca possa risolversi nella negazione definitiva di essa e nella subordinazione dell'efficacia della proposta esclusivamente alla volontà del suo destinatario. In linea con tale ragionamento, ove si pattuisca che il termine entro il quale la proposta deve rimanere ferma coincida con la sottoscrizione del contratto preliminare di compravendita o, in difetto, con il rogito notarile di trasferimento della proprietà, deve negarsi l'esistenza stessa di una proposta irrevocabile perché tale fattispecie presuppone che alla scadenza del termine il proponente riacquisti la possibilità di esercitare la facoltà di revoca (Cass. 2 agosto 2010, n. 18001).

Dalla proposta irrevocabile, al patto di opzione, al preliminare unilaterale: differenze e analogie
A differenza della proposta irrevocabile il patto di opzione è un patto mediante il quale una parte (acquirente o venditore) rimane vincolata alla propria dichiarazione (di vendere o di acquistare) attribuendo all'altra la facoltà di accettarla o meno (art. 1331 c.c.).

La dichiarazione della parte si considera quale proposta irrevocabile. Il contratto si concluderà con la semplice accettazione dell'altra parte.

Per il trasferimento degli immobili è richiesta la forma scritta a pena di nullità prevista sia per il contratto da cui deriva l'opzione, sia per la successiva accettazione del beneficiario e anche per quanto concerne il contenuto, l'opzione deve contenere gli elementi essenziali della vendita (bene immobile venduto, prezzo);

- generalmente per l'esercizio dell'opzione è fissato un termine, altrimenti può essere stabilito dal giudice;

- l'esercizio del diritto di opzione perfeziona il contratto e lo rende efficace dal momento dell'accettazione.

L'opzione può essere pattuita anche a favore di un terzo: in questo caso il soggetto promittente, piuttosto che obbligarsi soltanto (nella forma del contratto preliminare bilaterale o unilaterale) con l'altro stipulante a prestare il suo consenso alla definitiva vendita di un suo bene a favore di un terzo, resta già vincolato, per effetto del negozio bilaterale di opzione, alla propria dichiarazione di irrevocabile proposta contrattuale, sicché al terzo beneficiario, libero o meno di accettarla, basta la semplice accettazione perché a suo favore si producano gli effetti

del contratto, per la conclusione del quale l'opzione è stata accordata (Cass. 1° dicembre 2003, n. 18321).

Il patto di opzione potrebbe far pensare a un preliminare unilaterale, ma questo va mantenuto distinto dal contratto di opzione: il contratto di opzione si conclude mediante l'esercizio del diritto potestativo da parte dell'opzionario, mentre il preliminare unilaterale necessita, in ogni caso, che entrambe le parti addivengano alla stipula del definitivo (non è, cioè, sufficiente la manifestazione unilaterale di volontà come nel caso dell'opzione). A tal proposito si ritiene che nel contratto preliminare unilaterale la consegna di una somma da parte del contraente non ancora obbligato, ancorché qualificata come dazione a titolo di caparra confirmatoria, assolve solo la funzione di versamento di un acconto nel prezzo (Cass. 22 giugno 2000, n. 8488).

Il contratto preliminare unilaterale è un contratto in sé perfetto e autonomo, ancorché con obbligazioni a carico di una sola parte, rispetto al contratto definitivo, mentre l'opzione non è che uno degli elementi di una fattispecie a formazione successiva, costituita inizialmente da un accordo avente a oggetto l'irrevocabilità della proposta e, successivamente, dall'accettazione definitiva del promissario che, saldandosi con la proposta, perfeziona il contratto. Ne consegue che il nesso strumentale esistente tra contratto preliminare e contratto definitivo non ha nulla in comune con il legame strutturale che intercorre tra il momento iniziale (proposta resa vincolante per accordo tra le parti) e il momento finale (accettazione) nel fenomeno della formazione progressiva del contratto, in quanto, nell'ipotesi del contratto preliminare unilaterale gli effetti definitivi si producono solo a seguito di un successivo incontro di dichiarazioni tra le parti contraenti, mentre nel caso dell'opzione, che contenga una proposta irrevocabile, gli effetti finali del contratto definitivo si producono in virtù della semplice dichiarazione unilaterale di accettazione della parte non obbligata (Cass. 26 marzo 1997, n. 2692).

Proposta di acquisto e accettazione

Spesso il proponente venditore affida l'incarico di vendita a un'agenzia immobiliare per la ricerca di un potenziale acquirente. L'agente immobiliare, in possesso dell'incarico di vendita, cerca sul mercato i potenziali acquirenti, facendo sottoscrivere, di norma anche a più di un interessato, una "proposta d'acquisto".

Costituisce un seria proposta di acquisto quella che preveda il preventivo versamento della caparra del prezzo di vendita e le dovute informazioni sulla persona del proponente al fine di mettere l'oblato nella condizione di verificarne la solvibilità e l'affidabilità (Cass. 7 dicembre 2004, n. 22893).

Con la proposta irrevocabile di acquisto il proponente acquirente si impegna a tenere ferma la proposta per un determinato periodo di tempo.

La proposta deve avere la forma scritta.

Nella proposta irrevocabile d'acquisto devono essere presenti i seguenti elementi indispensabili:

- dati di venditore e acquirente;
- indirizzo, descrizione e prezzo della casa;
- termine entro il quale il venditore deve accettare la proposta;
- tempi dei pagamenti, data e luogo del futuro rogito.

Se il venditore non risponde entro il termine fissato dall'acquirente, quest'ultimo non ha assolutamente alcun obbligo, è libero di accettare o meno la proposta.

Inefficacia della proposta allo scadere del termine di validità

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

Entro un tempo prestabilito il venditore potrà accettare integralmente la proposta irrevocabile di acquisto, e comunicare la sua accettazione, sempre per iscritto, all'acquirente, direttamente o tramite l'agenzia. A questo punto, dopo che il proponente acquirente è venuto a conoscenza dell'accettazione della proposta irrevocabile di acquisto da parte del venditore, il relativo contratto è concluso nel momento in cui il proponente viene a conoscenza di tale adesione.

Proposta e accettazione sono le dichiarazioni che permettono alle parti di raggiungere l'accordo sul contratto. Al fine di addivenire alla conclusione del contratto, ai sensi dell'art. 1326 c.c. ultimo comma, l'accettazione deve essere totalmente conforme alla proposta, con conseguente accettazione dell'originario proponente.

A tal proposito si è ritenuto che risulta difforme dalla proposta di acquisto immobiliare formulata mediante modulo compilato dall'intermediario l'accettazione della parte venditrice avente, sul bene oggetto del contratto, titolarità diversa rispetto a quanto rappresentato dall'intermediario al proponente in sede di compilazione della proposta di acquisto medesima. Il verificarsi di tali circostanze e, dunque, la non conformità dell'accettazione alla proposta formulata, determina inevitabilmente la mancata conclusione del contratto, e art. 1326 c.c. ultimo comma e il conseguente obbligo della società intermediaria di restituzione delle somme a essa già corrisposte a titolo di acconto sul prezzo dell'immobile (Trib. Bari, Sez. II, 12 luglio 2010).

Da quanto suesposto emerge che nell'ambito della proposta di acquisto immobiliare, la proposta rappresenta uno degli elementi di una fattispecie a formazione successiva, che presuppone, per il suo perfezionamento, la successiva accettazione definitiva del destinatario che, saldandosi con la proposta, perfeziona il contratto. Pertanto, affinché l'accettazione del destinatario della proposta sia valida ed efficace è sempre richiesta ad substantiam la forma scritta. Il Tribunale di Roma (Sez. X civ., 15 giugno 2016, n. 12126) non ha ravvisato alcuna esplicita accettazione per iscritto, ad opera del venditore, in una fattispecie ove questi aveva apposto una firma in calce alla proposta, circostanza interpretata quale espressione della ricezione dell'assegno lasciato in deposito fiduciario dal proponente all'agenzia immobiliare.

Va infine segnalata una curiosa pronuncia della Corte di Cassazione (Sez. II civ., 27 settembre 2016, n. 19026), la quale in tema di forma, chiarisce la validità ed efficacia della comunicazione dell'accettazione al proponente. Nella specie, la Corte Suprema, ha affermato che l'accettazione della proposta di compravendita immobiliare, comunicata al proponente a mezzo fax, deve ritenersi valida ed efficace pure se nel modulo utilizzato non sia stato riportato il relativo numero. In particolare, l'omessa indicazione del numero di fax nella proposta contrattuale, non dimostra in maniera univoca la volontà delle parti di escludere tale strumento dalle possibili forme di comunicazione al proponente dell'avvenuta accettazione della sua proposta. Per la Corte, perciò, non avendo le parti eliminato dal modulo utilizzato il riferimento esplicito al telefax quale forma di comunicazione dell'accettazione, la stessa deve ritenersi compresa tra quelle contrattualmente convenute. Il mancato riempimento dello spazio del modulo destinato all'indicazione del numero di fax, invero, dimostrerebbe soltanto come lo stesso fosse già noto alle parti, risultando superflua la sua ripetizione.

La configurabilità del diritto al compenso del mediatore

Molte agenzie immobiliari fanno derivare da questo momento il riconoscimento del diritto alla provvigione del mediatore. Ma i problemi sorgono allorché all'impegno preso dalle parti in sede di accettazione della proposta non segue la stipula di un contratto preliminare vero e proprio, conseguentemente la richiesta di pagare comunque la mediazione rappresenta un gravame difficilmente tollerabile dalle parti.

In realtà la giurisprudenza sul punto appare contrastante. Da una parte si ritiene che, al fine di riconoscere al mediatore il diritto alla provvigione, l'affare deve ritenersi concluso quando, tra le parti poste in relazione dal mediatore medesimo, si sia costituito un vincolo giuridico che abiliti ciascuna di esse ad agire per l'esecuzione specifica del negozio o per il risarcimento del danno, con la conseguenza che anche la conclusione di un'opzione, contratto nel quale vi sono due parti che convengono che una di esse resti vincolata dalla propria dichiarazione mentre l'altra resta libera di accettarla o meno, può far sorgere tale diritto (Cass. 21 luglio 2004, n. 13590). Diversamente si afferma che il diritto del mediatore alla provvigione sorge tutte le volte in cui, tra le parti avvalsesi della sua opera, si sia validamente costituito un vincolo giuridico che consenta a ciascuna di esse di agire per l'esecuzione del contratto, con la conseguenza che mentre un contratto preliminare di compravendita deve considerarsi atto conclusivo dell'affare, idoneo, per l'effetto, a far sorgere in capo al mediatore il diritto alla provvigione, non così avviene per la puntazione (Cass. 14 luglio 2004, n. 13067).

In un caso il promittente la vendita è stato condannato al pagamento della provvigione a favore dell'agenzia immobiliare pur in difetto della effettiva conclusione del successivo contratto preliminare e della vendita definitiva. Questo però, nella considerazione che qualora la proposta di acquisto accettata presenti il carattere della sostanziale completezza, contenendo essa gli elementi essenziali dell'identificazione dell'immobile in costruzione e, in allegato, planimetria e piantina dell'edificio, prezzo e relative modalità e tempi di pagamento, data della stipula del definitivo, garanzie relative alla libertà dell'immobile da ipoteche e da altri pesi, e della riserva di meglio specificare nel contratto preliminare il termine di consegna del bene e gli estremi delle concessioni edilizie, è inevitabile concludere che l'affare è stato concluso, nel senso che tra le parti si è costituito un vincolo giuridico che legittima ciascuna delle parti stesse ad agire se non per l'adempimento, quanto meno per il risarcimento dei danni (Corte App. Firenze 14 aprile 2004).

A rimuovere ogni incertezza in merito soccorre una pronuncia della Corte di Cassazione del 2010 secondo la quale, affinché nasca il diritto al compenso da parte del mediatore, non è sufficiente che quest'ultimo si limiti a mettere in contatto tra loro le parti per la conclusione dell'affare. Infatti, occorre un *quid pluris* da individuarsi nella condizione secondo la quale, in tanto può ritenersi intervenuta la conclusione di un affare, in quanto tra le parti messe in contatto a opera del mediatore si sia costituito un vincolo giuridico che abiliti ciascuna parte ad agire per l'esecuzione o risoluzione del contratto stesso. Ne consegue che la provvigione spetta al mediatore quando sia intervenuto per consentire la stipula tra le parti di un contratto preliminare (Cass. 20 luglio 2010, n. 16901).

In epoca ancora più di recente, la cassazione civ. Sez. VI, 30 novembre 2015, n. 24397, ha statuito che la conclusione dell'affare, quale fonte del diritto del mediatore alla provvigione, è il compimento dell'atto che dà all'intermediario il diritto di agire per l'adempimento o il risarcimento, sicché anche una proposta di acquisto integrante il cd. "preliminare di preliminare" può far sorgere il diritto alla provvigione.

L'accettazione della proposta di acquisto: nascita di un contratto preliminare o di "un preliminare di preliminare"?

Da molte parti in dottrina e giurisprudenza ci si è chiesti se la proposta di acquisto comunemente utilizzata nelle agenzie immobiliari, qualora sia accettata, generi un vero e proprio contratto preliminare.

Le conseguenze non sono di poco conto, considerato che la parte interessata, nel caso di ingiustificato recesso dell'altra parte, può agire per l'adempimento degli obblighi nascenti dal contratto e ottenere una sentenza sostitutiva degli effetti del contratto non concluso. Questo momento può essere causa di successivi conflitti visto che spesso le parti si impegnano su pochi aspetti salienti rinviando la discussione degli altri non meno rilevanti al successivo "preliminare", sede nella quale verranno discussi "gli altri" aspetti salienti sui quali non è detto che le parti addividengano a un accordo.

Se il proponente l'acquisto volesse recedere perderebbe la caparra e frequentemente si troverà costretto a pagare la mediazione. Inoltre, qualora dopo l'accettazione della proposta il promittente venditore si rifiuta di adempiere agli adempimenti successivi e cioè la stipula del contratto preliminare, si pone la questione se sia azionabile un'azione e art. 2932 c.c. intesa a conseguire gli effetti del contratto non concluso con la conseguente trascrizione della domanda giudiziale. Punto focale della questione è stabilire la natura giuridica e l'efficacia vincolante tra le parti del negozio concluso in questa fase.

In un primo tempo la giurisprudenza della Suprema Corte ha assimilato il momento dell'incontro della proposta di acquisto con l'accettazione da parte del venditore al perfezionamento di un vero e proprio contratto preliminare per il quale il requisito della forma ad substantiam è soddisfatto anche mediante scritti non contestuali, non essendo indispensabile la compresenza fisica delle parti stipulanti, né l'adozione di particolari formule sacramentali, bensì è sufficiente che dal contesto documentale complessivo sia desumibile l'incontro della volontà delle parti, costituito da una proposta e dalla relativa accettazione, dirette a contrarre il vincolo giuridico tra le parti. Quest'ultimo, nell'ipotesi di conclusione di un contratto preliminare, si sostanzia nell'assunzione dell'impegno alla futura stipula, in un contesto che consenta l'individuazione degli elementi essenziali del contratto definitivo, come può avvenire allorché l'iniziale proposta d'acquisto venga sottoscritta per accettazione, con conseguente incontro della volontà delle parti e conclusione del contratto all'atto in cui il proponente viene a conoscenza di tale adesione. Nella specie si trattava di un caso in cui la proposta poi sottoscritta per accettazione, che prevedeva l'impegno irrevocabile all'acquisto, stabiliva che il contratto preliminare sarebbe stato redatto successivamente presso l'agenzia immobiliare che aveva curato la mediazione.

Il giudice di legittimità ha confermato la sentenza di merito che aveva ritenuto sufficiente per la stipula del contratto preliminare la sottoscrizione delle dichiarazioni contenenti la volontà delle parti, senza necessità di stipula di un nuovo preliminare, in quanto impegno assunto nei confronti della mediatrice solo al fine di agevolare la verifica della conclusione dell'affare (Cass. 25 ottobre 2005, n. 20653).

Tale orientamento è stato superato da una recente pronuncia la quale ha espressamente sancito la nullità del cosiddetto "preliminare di preliminare" per cui il mancato rispetto degli impegni assunti con tale pattuizione non legittima il ricorso all'azione e art. 2932 c.c. diretta o attenerne la sentenza che tenga luogo del contratto non concluso.

L'art. 2932 c.c. instaura un diretto e necessario collegamento strumentale tra il contratto preliminare e quello definitivo, destinato a realizzare effettivamente il risultato finale perseguito dalle parti.

Riconoscere come possibile funzione del primo anche quella di obbligarsi a ottenere quell'effetto, darebbe luogo a una inconcludente superfetazione, non sorretta da alcun effettivo interesse meritevole di tutela secondo l'ordinamento giuridico, ben potendo l'impegno essere assunto immediatamente: non ha senso pratico il promettere ora di promettere ancora in seguito qualcosa, anziché prometterlo subito.

Coerentemente, quindi, nella sentenza impugnata, esclusa la validità dell'accordo raggiunto dalle parti, si è ritenuto che esse si trovassero, in relazione al futuro contratto preliminare, nella fase delle trattative, sia pure nello stato avanzato della "puntuazione", destinata a fissare, ma senza alcun effetto vincolante, il contenuto del successivo negozio (Cass. 2 aprile 2009, n. 8038).

Anche in dottrina si sottolinea «la nebulosità che contraddistingue l'iter di tale sorta di accordi, quali l'incrociata prospettazione di obblighi, resa confusa tra ciò che ha valore inter partes e gli obliqui impegni con l'intermediario; fenomeni peraltro consueti in questi tipi di contrattazione, cui vengono affiancati i più bizzarri istituti giuridici anziché quelli tipici propri... E ciò all'evidente fine di confondere le carte, di rendere insussistenti i poteri di resistenza e di obiezione del cliente, di ottenere anche al di là di ogni pretesa giustificata compensi (spesso

esorbitanti) all'intermediario. E in proposito è opportuno rammentare che il privato non viene appositamente tutelato in questa giungla, che pure presenta aspetti vitali e non di rado drammatici» (Sacchetti, «Un argine a fantasiose architetture giuridiche che rischiano solo di aumentare il contenzioso», in Guida al Diritto, 2009, n. 19, 67).

Si osserva altresì, in linea con la sentenza rammentata, che il contratto preliminare, in tanto può avere una funzione, in quanto preveda la stipulazione di un successivo contratto idoneo a produrre effetti più intensi e più specifici di quelli che esso stesso produce; ciò non si verifica quando il secondo preliminare ha l'identica portata obbligatoria del primo, in tal caso il contratto è inutile (cfr. Serrao, «Il contratto preliminare», in Tratt. dir. it., a cura di Cendon, 2002, 9).

Un'altra parte della dottrina diversamente muove appunti critici alla sentenza della Suprema Corte.

A tal proposito si afferma che l'interprete deve valutare l'esistenza di esigenze che inducono le parti a scindere in due fasi il momento obbligatorio, scissione che non si traduce in una inutile duplicazione dell'obbligo di contrarre, ma si configura come una graduazione progressiva dell'effetto obbligatorio, una progressione verso una maggiore vincolatività del consenso, il quale, nel passaggio tra le due fasi, si arricchisce sia sul piano dei contenuti negoziali, che dell'esecuzione delle prestazioni (normalmente, il pagamento del maggiore acconto di prezzo si accompagna a un negozio più articolato e spesso di affianca all'anticipata consegna del bene). In questo senso si giudica anacronistica la presa di posizione della Corte che tradisce una certa rigidità di pensiero giurisprudenziale, frutto di un pensiero legato a un modo superato di concepire il contratto preliminare e connesso a una logica strettamente consensualistica, ormai superata. Per queste ragioni si ritiene che la proposta di acquisto accettata costituisce normalmente un preliminare (per approfondimenti vedi Toschi Vespasiani, «Il preliminare di preliminare e la proposta di acquisto accettata» in Contratti, 2009, 11, 986).

Molti autori ritengono ammissibile la figura del preliminare di preliminare, poiché questa figura crea un impegno provvisorio tra le parti, che riservano a un futuro contratto la completa e definitiva regolamentazione dell'affare (cfr. Carbone, «Preliminare di preliminare: un contratto inutile?», in Dir. giur., 1996, 468; D'ambrosio, «Contratto preliminare e contratto definitivo, contratto preparatorio e preliminare del preliminare», in Riv. not., 1980, 1555; Gabrielli, «Contratto preliminare. Sintesi di informazione», in Riv. dir. civ., 1987, II, 422).

Puntuale la giurisprudenza di merito ha confermato l'interpretazione della Suprema Corte ritenendo che la mera proposta di acquisto di un immobile, con cui il proponente si obbliga alla stipulazione di un successivo contratto preliminare, non ha alcun effetto giuridico vincolante, dal momento che la volontà in essa espressa dalle parti non può dirsi finalizzata alla conclusione di un contratto definitivo di compravendita né a un preliminare. Tale scrittura si qualifica come "preliminare di preliminare" cosicché, al momento della sua sottoscrizione, le parti si trovano ancora nella fase delle trattative, ancorché in uno stato avanzato tanto da aver predisposto una minuta o puntazione a scopo di fissare il contenuto del successivo contratto preliminare di compravendita, ma quanto mera puntazione, alla stessa non può attribuirsi efficacia vincolante (Trib. Roma 1° settembre 2010).

Al contrario, la proposta d'acquisto di un immobile contenente la specifica indicazione delle parti e dell'oggetto del contratto, del prezzo convenuto e delle relative modalità di pagamento, del termine previsto per la stipula del definitivo, in uno con la previsione della corresponsione della caparra confirmatoria, la compiuta indicazione degli elementi essenziali del futuro e concludendo contratto definitivo, con la garanzia della insussistenza di trascrizioni ipotecarie o comunque pregiudizievoli sul bene oggetto di contrattazione, ove accettata dall'altra parte, non può essere considerata come un mero atto preparatorio e propedeutico alla stipula di un futuro contratto, ma configura un vero e proprio contratto preliminare a tutti gli effetti di legge (Trib. Potenza 15 ottobre 2010).

In effetti quanto sopra argomentato risulta rafforzato da una recentissima pronuncia in materia di esecuzione in forma specifica del contratto di compravendita, la quale, secondo il giudice di legittimità, postula la sostanziale identità del bene oggetto del trasferimento; dal che discende che la sentenza che tenga luogo del contratto definitivo non concluso non può che riprodurre, nella forma di provvedimento giurisdizionale, il medesimo contenuto del preliminare. È, dunque, fondamentale, ai fini dell'accoglimento della domanda di emissione di una sentenza costitutiva e art. 2932 c.c., che il contratto preliminare contenga la compiuta identificazione dell'oggetto del contratto mediante esplicita indicazione dei confini e dei dati catastali dell'immobile, in mancanza, ossia nel caso in cui il preliminare del quale la parte abbia chiesto l'esecuzione in forma specifica, non consenta una precisa individuazione del bene, o delle porzioni di esso, da trasferire, correttamente la domanda deve essere rigettata. (Corte d'Appello di Napoli 13 gennaio 2001, n. 44).

Considerazioni conclusive

Nell'argomentare la questione trattata, analizzando le interpretazioni giurisprudenziali, non sorrette da una linea dottrinale univoca, possiamo concludere che i principi delineati inducono a rappresentare un certo margine di garanzie all'interno delle quali anche il contraente inconsapevole e sprovvisto può individuare degli strumenti più o meno certi per l'esercizio dei propri diritti.

Tuttavia per il contraente che si appresta alla stipula di un contratto di compravendita immobiliare si configura un percorso non privo di ostacoli, all'interno del quale appare quanto mai opportuna l'assistenza del professionista esperto che lo possa guidare nelle scelte più corrispondenti ai propri interessi.

LA SELEZIONE GIURISPRUDENZIALE

LA VALIDITÀ DEL COSIDDETTO "PRELIMINARE DI PRELIMINARE"

Cassazione civ., Sez. II, 5 luglio 2016, n. 13658

L'elemento distintivo tra contratto definitivo e contratto preliminare di vendita è dato dalla volontà delle parti, che nel primo è rivolta direttamente al trasferimento della proprietà o di altro diritto, mentre nel secondo fa dipendere tale trasferimento da una futura manifestazione di consenso che gli stessi contraenti si obbligano a prestare; con la conseguenza che, allorché le parti, dopo aver stipulato un contratto preliminare, siano poi avvenute alla stipulazione di un contratto definitivo, quest'ultima costituisce l'unica fonte dei diritti e delle obbligazioni inerenti al particolare negozio voluto, in quanto il contratto preliminare, determinando soltanto l'obbligo reciproco della stipulazione del contratto definitivo, resta superato da questo, la cui disciplina, con riguardo alle modalità e condizioni, può anche non conformarsi a quella del preliminare, senza che per ciò sia necessario un distinto accordo novativo; e con la conseguenza ulteriore che, a tale stregua, in sede di interpretazione del contratto definitivo, non vi è alcun obbligo per il giudice di merito di valutare il comportamento delle parti ex art. 1362, comma 2, c.c. e di prendere in considerazione il testo del contratto preliminare.

Cassazione civ., Sez. Unite, 6 marzo 2015, n. 4628

La stipulazione di un contratto preliminare di preliminare (nella specie, relativo ad una compravendita immobiliare), ossia di un accordo in virtù del quale le parti si obbligano a concludere un successivo contratto che preveda anche solamente effetti obbligatori (e con l'esclusione dell'esecuzione in forma specifica in caso di inadempimento) è valido ed efficace, e dunque non è nullo per difetto di causa, ove sia configurabile un interesse delle parti, meritevole di tutela, ad una formazione progressiva del contratto, fondata su una differenziazione dei contenuti negoziali, e sia identificabile la più ristretta area del regolamento di interessi coperta dal vincolo negoziale originato dal primo preliminare. La violazione di tale accordo, in quanto contraria a buona fede, è idonea a fondare, per la mancata conclusione del contratto stipulando, una responsabilità contrattuale da inadempimento di una obbligazione specifica sorta nella fase precontrattuale.

LA PROPOSTA DI ACQUISTO

Cassazione civ., Sez. II, 2 ottobre 2014, n. 20853

Il termine entro il quale il proponente si obbliga a mantenere ferma la proposta, ai sensi dell'art. 1329, primo comma, c.c., costituisce elemento essenziale della proposta irrevocabile sicché, deve essere fissato dallo stesso proponente. In mancanza di tale determinazione la proposta va considerata pura e semplice, ed è revocabile, a norma dell'art. 1328, primo comma, c.c., finché il contratto non sia concluso.

OPZIONE DI CONTRATTO PRELIMINARE DI VENDITA IMMOBILIARE A FAVORE DI TERZI

Cassazione civ., Sez. II, 18 dicembre 2015, n. 25528

In materia contrattuale, in considerazione del carattere generale del riconoscimento che la norma dell'art. 1411 c.c. ha dato del contratto a favore di terzo, la prestazione a vantaggio del terzo può essere riferita alle varie situazioni consistenti in un dare, fare o non fare, sicché, per la diversità di contenuto che può assumere l'obbligazione del promittente nei confronti dello stipulante ed a favore del terzo, sino a consentire a quest'ultimo anche l'acquisto di un diritto reale, deve considerarsi ammissibile il contratto preliminare di compravendita a favore di terzo, trattandosi di una particolare forma di fare che si realizza con la prestazione del consenso alla stipulazione del futuro negozio traslativo della proprietà; nonché, e a fortiori, il contratto di opzione a favore di terzo, nel caso in cui il soggetto promittente, piuttosto che obbligarsi soltanto (nella forma del contratto preliminare bilaterale o unilaterale) con l'altro stipulante a prestare il suo consenso alla definitiva vendita di un suo bene a favore di un terzo, resti già vincolato, per effetto del negozio bilaterale di opzione, alla propria dichiarazione di irrevocabile proposta contrattuale, sicché al terzo beneficiario, libero o meno di accettarla, basta la semplice accettazione perché a suo favore si producano gli effetti del contratto, per la conclusione del quale l'opzione è stata accordata.

IL DIRITTO DEL MEDIATORE ALLA PROVVISORIE

Cassazione civ., Sez. VI, 30 novembre 2015, n. 24397

La conclusione dell'affare, quale fonte del diritto del mediatore alla provvigione, è il compimento dell'atto che dà all'intermediario il diritto di agire per l'adempimento o il risarcimento, sicché anche una proposta di acquisto integrante "preliminare di preliminare" può far sorgere il diritto alla provvigione.

Tribunale di Lecce, Sez. I civ., 16 luglio 2015, n. 3896

Il mediatore ha diritto al compenso per l'attività svolta nella sola ipotesi in cui la sua opera abbia avuto un ruolo determinante per la conclusione dell'affare che, in mancanza, non avrebbe avuto luogo. Ai fini di cui innanzi deve essere considerato affare anche un semplice contratto preliminare, in quanto tale negozio, ai sensi dell'art. 2932 c.c., consente a ciascun contraente di agire in giudizio per ottenere la stipula del contratto definitivo; tale nozione non può, invece, intendersi comprensiva di tutte quelle forme embrionali di contratto, quali la minuta, che, rientrando ancora nella fase delle trattative tra le parti, non sono idonee a far nascere il diritto alla provvigione del mediatore. Nella fattispecie concreta, rilevato che la proposta irrevocabile di acquisto proveniente dall'agenzia immobiliare, sottoscritta dall'agente e dal preponente, nonché dal destinatario della stessa per accettazione, può qualificarsi come contratto preliminare di compravendita, in quanto recante tutti gli elementi sufficienti per conseguire alle parti il rimedio di cui all'art. 2932 c.c. o il risarcimento del danno per equivalente monetario, l'affare deve intendersi concluso per effetto dell'attività del mediatore, il quale ha, dunque, maturato il diritto alla provvigione nei confronti di entrambe le parti con cui è entrato in contatto.

LA PRATICA

Fac-simile

PROPOSTA DI ACQUISTO IMMOBILIARE

Destinata a diventare contratto preliminare di vendita in caso di accettazione del venditore

acquirente <...>

venditore <...>

Egr. Sig. <...>

Via <...>

<...> (<...>)

C.F. <...>

Il sottoscritto <...> nato a <...> il <...> residente a <...> via <...>, codice fiscale <...>, in seguito denominato "proponente", per il tramite l'agenzia Immobiliare <...> avente codice fiscale e partita iva n. <...>, R.E.A. <...>, con la presente proposta,

promette irrevocabilmente di acquistare

A corpo e non a misura, l'immobile descritto al punto 1) della presente, comprensivo della proporzionale quota delle parti comuni, alle condizioni di seguito indicate

1) descrizione immobile

Comune <...> via <...>

Proprietà intestata a <...> Destinazione d'uso <...>

Composizione <...>

1a) dichiarazione del venditore

Il venditore ha dichiarato all'agente immobiliare che:

in riferimento alla conformità dell'immobile alle norme edilizie e urbanistiche

conforme

con riguardo alla conformità degli impianti alle normative vigenti

conforme

con riguardo alla classe energetica il proprietario produce copia dell'a.p.e. che si impegna, al momento dell'eventuale passaggio di proprietà, a consegnare, in originale, al nuovo proprietario. Al contempo si precisa che nell'eventuale atto di vendita sarà apposta una specifica clausola con la quale l'acquirente dichiarerà di aver ricevuto le informazioni e la documentazione, comprensiva dell'attestato, relativa alla prestazione energetica dell'immobile. Inoltre l'attestato di prestazione energetica (a.p.e.) sarà allegato al contratto di vendita (art. 6 comma 3 del D.Lgs. n. 192/2005).

con riguardo alla esistenza di iscrizione e/o trascrizioni pregiudizievoli

assenti (entro la data del rogito)

con riguardo alle spese condominiali, le spese di gestione ordinaria ammontano a circa € <...> annui.

E con l'accettazione della presente proposta conferma integralmente tutte queste dichiarazioni

1b) dichiarazione del proponente

Il proponente dichiara che le unità immobiliari sono state visitate e sono piaciute, e quindi verranno trasferite nello stato di fatto in cui si trovano. Saranno comprese le quote di parti comuni ai sensi dell'art. 1117 c.c. Dichiara altresì di non aver preso visione del regolamento di condominio, ritenendo sufficienti le informazioni ricevute

2) prezzo di acquisto

€ <...>

3) condizioni di pagamento

€ <...> entro e non oltre 20 giorni a titolo di caparra confirmatoria

€ <...> all'atto notarile

L'atto notarile verrà stipulato entro il <...> dal proponente o da persona fisica e/o giuridica da nominarsi almeno 20 giorni prima, presso lo studio notarile da definire con sede in <...>

ogni spesa, imposta o tassa inerente l'acquisto sarà a carico del proponente escluse solamente quelle, per legge, a carico del venditore. L'immobile in oggetto al momento dell'atto notarile, dovrà essere libero da oneri e pesi, trascrizioni pregiudizievoli, pignoramenti, iscrizioni ipotecarie, ed essere in regola con la normativa edilizia ed urbanistica. Dovrà essere trasferito nello stato di fatto in cui si trova, come visto e gradito, con tutte le servitù attive e passive.

4) consegna immobile

L'immobile verrà consegnato alla data del rogito, libero da cose e persone, con obbligo del venditore di conservarlo fino ad allora con la diligenza del buon padre di famiglia.

5) termine d'irrevocabilità della proposta

La presente proposta è irrevocabile sino al giorno <...> compreso.

6) comunicazione della proposta

L'agente immobiliare si obbliga a dare immediato avviso della presente proposta al venditore.

7) conclusione del contratto (contratto preliminare)

La presente proposta si perfezionerà in vincolo contrattuale (contratto preliminare) non appena il proponente avrà conoscenza dell'accettazione della proposta stessa da parte del venditore; la relativa comunicazione potrà pervenire al proponente anche tramite l'agente immobiliare mediante trasmissione a mezzo telegramma, raccomandata a.r.

8) compenso di mediazione

a) il proponente dichiara di riconoscere ed accettare la mediazione dell'agente immobiliare, a favore del quale si impegna a versare la relativa provvigione

9) registrazione e spese

Ai sensi e per effetti del T.u. Imposta di registro la presente proposta, in caso di perfezionamento in vincolo contrattuale, sarà registrata entro 20 giorni. I costi di registrazione, ex art. 1475 c.c., saranno a carico del proponente, che si assume fin d'ora l'obbligo di sostenerle.

Sportello di conciliazione

Le parti hanno la facoltà di sottoporre le eventuali controversie derivanti dal presente contratto al tentativo di conciliazione previsto dallo sportello di conciliazione della locale Camera di Commercio, ove istituito.

Luogo e data <...>

Firma agente immobiliare per ricevuta deposito <...>assegno

Firma proponente<...>

Ai sensi e per gli effetti degli articoli 1341 e 1342 c.c., il sottoscritto dichiara di approvare espressamente le seguenti clausole: 5) termine d'irrevocabilità della proposta; 8) clausole risolutive espresse.

Firma proponente <...>

Accettazione del venditore

Il sottoscritto <...> preso atto del contenuto della presente proposta d'acquisto dichiara di accettarla <...> in tutti i suoi punti, confermando tutto quanto previsto ai punti 1), 1a) e 3).

Luogo e data <...>

Firma venditore per accettazione della presente proposta <...>

Ritiro della proposta d'acquisto accettata

Il sottoscritto <...> dichiara di ricevere copia della proposta d'acquisto integralmente accettata dal venditore.

Firma proponente <...>

L'Esperto Risponde

Condominio

■ CONTRO L'ABUSO EDILIZIO SI ATTIVA IL CONDOMINIO

D. *L'aver commesso un abuso edilizio in proprietà privata all'interno di un condominio, andando contro quanto previsto dal regolamento di condominio assembleare, danneggiando il vicino, cosa comporta? Chi deve agire?*

R. È bene ricordare che tra i compiti dell'amministratore vi è anche quello di tutelare le parti condominiali. Sicché, nel caso in cui l'abuso edilizio (di cui non è stata data alcuna specificazione) sia "andato contro quanto previsto dal regolamento di condominio assembleare", dovrà essere lo stesso condominio (a seguito di una regolare deliberazione assembleare), in persona dell'amministratore, a porre in essere tutte quelle azioni stragiudiziali (mediazione) e/o giudiziali, al fine di tutelare i propri diritti ed interesse.

Invece, per quel che riguarda il vicino danneggiato, trattandosi di un rapporto puramente privatistico, il condomino che ha subito il danno dovrà rivolgersi (bonariamente, o se del caso, con l'ausilio dell'autorità giudiziaria) al proprietario dell'unità immobiliare che ha commesso il danno stesso, al fine di ottenere il relativo risarcimento.

(Paola Pontanari, Il Sole 24ORE – L'Esperto Risponde, 27 febbraio 2017)

■ DIFFICILE PER I NEGOZI NON PAGARE L'ASCENSORE

D. *Nel mio condominio si è provveduto all'adeguamento alla normativa di sicurezza dell'ascensore, presente sin dalla costruzione dello stabile. Fanno parte dello stabile, con ingresso separato, 5 negozi. Vorrei sapere se questi devono pagare per l'adeguamento. Ritengo che essendo questo lavoro obbligatorio ai fini della sicurezza, nessuno debba essere escluso dalla spesa. Gradirei la vostra opinione.*

R. In termini generali, la prevalente giurisprudenza ritiene che – poiché l'ascensore costituisce un impianto comune, a norma dell'articolo 1117, comma 1, numero 3, del Codice civile – le spese di adeguamento, che rientrano tra quelle di manutenzione straordinaria, in assenza di diversa disposizione contenuta nel regolamento condominiale contrattuale, devono essere ripartite per millesimi, a norma dell'articolo 1124 del Codice civile (Cassazione, 14 luglio 2015, numero 14697 e Cassazione 25 marzo 2004, numero 5975). Nello stesso senso, Tribunale di Salerno, 3 novembre 2009, secondo cui "sussistendo una presunzione di condominialità dell'ascensore, e dovendo le spese di manutenzione dello stesso, sia ordinarie che

straordinarie, essere ripartite tra tutti i condòmini con il criterio della proporzionalità dettato dagli articoli 1123 e 1124 del Codice civile, a nulla vale la considerazione che i proprietari dei locali al piano terra non ne usufruiscano in concreto”.

Si tenga tuttavia presente che altra giurisprudenza, (resa in tema di negozi con accesso diretto dalla pubblica via e ai quali è precluso l'uso dell'androne condominiale) ha avuto modo di puntualizzare che “non è tenuto a contribuire alle spese per i lavori di rifacimento dell'ascensore il condomino proprietario di unità immobiliari adibite a negozi, con accesso diretto e indipendente esclusivamente dall'esterno, prive di cantina e con nessuna possibilità di utilizzare l'androne e le scale comuni” (Tribunale di Parma, 10 maggio 2011, numero 559, sentenza relativa ad un condominio retto però da un regolamento condominiale contrattuale, che prevedeva, per i negozi, l'esenzione dalle spese di manutenzione ordinaria e straordinaria dell'impianto).

(Matteo Rezzonico, Il Sole 24ORE – L'Esperto Risponde, 27 febbraio 2017)



Fisco & Agevolazioni

■ LAVORI SU PIÙ UNITÀ CON SPESE DISTINTE

D. *Sto completando lavori di ristrutturazione su tre distinte unità, ai piani primo, secondo e terzo di un complesso immobiliare che, in totale, dispone di sei appartamenti. I tre appartamenti oggetto dei lavori autorizzati da unico atto comunale, sono accatastati ognuno con classe A/2. Per comodità, le imprese che hanno lavorato in tutti i tre appartamenti sono state sempre le stesse. Le imprese mi hanno fatturato lavori senza indicare in fattura a quale appartamento si riferissero, operazione tutt'altro che agevole dal momento che alcuni interventi erano comuni (ad esempio, rimozione e costruzione di solai, impianto di scarico, eccetera). Posso fruire dell'intero importo agevolabile (96.000 euro) per ognuna delle tre immobiliari, così da portare in detrazione lavori per 288.000 euro? Si tenga presente che il costo complessivo dei lavori effettuati supera di gran lunga tale importo.*

R. La risposta è affermativa, a condizione che il contratto, anche con atto integrativo, indichi espressamente il corrispettivo per i lavori di ristrutturazione di ciascuna delle tre unità immobiliari imputando, per le spese che riguardano parti comuni (solai, impianti di scarico, eccetera), la ripartizione delle spesa sostenuta secondo un criterio proporzionale alla dimensione della singola unità immobiliare. Infatti, il limite massimo cui commisurare la detrazione del 50% (articolo 16-bis del Tuir, Dpr 917/1986, e articolo 1, comma 2, lettera c, n. 1 e n. 4, della legge 11 dicembre 2016, n. 232, di bilancio per il 2017; si veda anche la guida al 50% su www.agenziaentrate.it), nell'ipotesi di intervento su più abitazioni (tre, nel caso di specie) è riferito al numero delle abitazioni, sempre a condizioni che trattasi di unità accatastate separatamente come abitazioni e non pertinenze ad abitazioni. In particolare, con la risoluzione n. 181/E del 29 aprile 2008, l'agenzia delle Entrate ha precisato le modalità di calcolo delle spese sostenute ai fini del 36%- 50% in caso di interventi di recupero riguardanti sia l'abitazione, sia le pertinenze. Infatti, in virtù di quanto stabilito dall'articolo 35, comma 35-quater, della legge 248/2006, a partire dal 1° ottobre 2006, il limite di spesa per interventi effettuati contestualmente su abitazioni e pertinenze opera per "unità abitativa e sue pertinenze unitariamente considerate". Viceversa, se trattasi di unità abitative distinte, il limite di 96.000 euro è calcolato separatamente, così che l'importo cui commisurare complessivamente la detrazione è pari al 50% di 288.000 euro.

(Marco Zandonà, Il Sole 24ORE – L'Esperto Risponde, 30 gennaio 2017).

■ SE L'AMMINISTRATORE NON INVIA LA COMUNICAZIONE

D. *In riferimento alla trasmissione della comunicazione delle spese attribuite ai condomini per lavori effettuati sulle parti comuni, vorrei sapere: 1) cosa succede se non viene inviata la comunicazione; 2) se durante i lavori su parti comuni sono state eseguite spese su parti personali (ma sempre gestite dall'amministratore con bonifici), l'amministratore deve comunicare solo le prime o può anche comunicare le seconde; 3) se durante i lavori su parti comuni sono state interessate più aziende, il progressivo può essere unico o deve essere differenziato per azienda appaltante.*

R. L'Amministrazione finanziaria, con il provvedimento n. 19969 del 27 gennaio 2017, ha fornito le modalità tecniche per trasmettere i dati relativi alle spese sostenute per gli interventi su parti comuni di edifici residenziali, in attuazione dei nuovi obblighi di comunicazione, previsti dal Dm 1° dicembre 2016, per l'elaborazione della dichiarazione precompilata (modelli 730 e redditi PF).

A tal riguardo, il citato decreto del Mef, all'articolo 2, ha previsto l'obbligo di trasmissione all'agenzia delle Entrate, da parte degli amministratori di condominio, di una comunicazione contenente i dati relativi alle spese sostenute nell'anno precedente dal condominio, con riferimento agli interventi di: recupero del patrimonio edilizio e riqualificazione energetica su parti comuni condominiali, nonché l'acquisto di mobili ed elettrodomestici destinati ad arredare tali spazi. Tale comunicazione, necessaria ai fini dell'elaborazione della dichiarazione dei redditi precompilata, deve essere inviata entro il 28 febbraio di ciascun anno (a partire dai dati relativi al 2016) e deve indicare le quote di spesa imputate ad ogni singolo condomino. Per l'anno 2016, la comunicazione dei dati è stata differita al 7 marzo 2017 (comunicato stampa dell'agenzia delle Entrate del 21 febbraio 2017).

Nell'ipotesi di mancata comunicazione il fisco non potrà indicare nelle dichiarazioni dei redditi precompilate gli importi detraibili da parte dei singoli condomini che, tuttavia, in assenza di indicazioni specifiche in merito, potranno correggere e integrare le dichiarazioni dei redditi indicando l'importo detraibile sulla base della certificazione rilasciata dall'amministrazione. Se l'amministratore ha pagato come condominiali anche spese di recupero delle singole unità, le stesse non dovranno essere indicate nella comunicazione, altrimenti rientrerebbero tra quelle detraibili in base alla tabella millesimale di proprietà delle parti comuni. Se i lavori sono stati eseguiti da più aziende, si ritiene occorra differenziare l'indicazione sulla base di ciascuna azienda. Sul punto però non sono state fornite indicazioni specifiche da parte dell'Agenzia delle Entrate.

(Marco Zandonà, Il Sole 24ORE – L'Esperto Risponde, 27 febbraio 2017).