

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

n. 42 – chiuso in redazione il 5 aprile 2017

Sommario

	Pagina
NEWS Immobili, ambiente, edilizia e urbanistica	4
RASSEGNA DI NORMATIVA Leggi, decreti, circolari: sintesi e classificazione	16
RASSEGNA DI GIURISPRUDENZA Immobili, ambiente, edilizia e urbanistica	17
APPROFONDIMENTI	
PROFESSIONE	
MEDIAZIONE IMMOBILIARE E DOPPIO COMPENSO PER LO STESSO AFFARE <i>Nell'ambito della mediazione immobiliare, vale il principio generale per il quale da un medesimo rapporto mediatorio non possa che nascere il diritto a un solo compenso. Tale considerazione trova conferma nell'art. 1758 cod. civ., secondo cui, quando l'affare sia concluso con l'intervento di più mediatori, ciascuno di essi ha diritto a una quota dell'unica provvigione.</i> Giuseppe Bordolli, Il Sole 24 ORE – Estratto da "Consulente Immobiliare", Edizione del 15 marzo 2017, n. 1017 pag. 432-436	26
PROPERTY MANAGEMENT	
I CRITERI DI VALUTAZIONE E SELEZIONE DEI SERVIZI DI PROPERTY MANAGEMENT <i>In campo immobiliare, allo scopo di realizzare un'effettiva pianificazione e un controllo dei costi e dei ricavi - quindi un determinato e "certo" flusso di cassa - occorre una struttura specializzata che abbia come propria missione aziendale l'amministrazione professionale di asset immobiliari e garantisca lo sviluppo di particolari strumenti e metodologie.</i> Oliviero Tronconi, Il Sole 24 ORE – Estratto da "Consulente Immobiliare", Edizione del 15 marzo 2017, n. 1017 pag. 437-440	31
L'ESPERTO RISPONDE Immobili, ambiente, edilizia e urbanistica	35



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

■ **I prezzi delle case tornano in positivo dal 2011: +0,1% a fine 2016 su base annua**

Nell'ultimo trimestre del 2016 qualcosa si muove sul fronte dei prezzi delle case: rispetto allo stesso periodo del 2015, secondo l'Istat, c'è stato un lievissimo aumento delle quotazioni residenziali, pari al +0,1%. Seppur di appena un decimo di punto, si tratta «della prima variazione positiva su base annua – sottolinea l'Istat – dal quarto trimestre 2011».

Se si prende in considerazione l'intero 2016, tuttavia, i prezzi delle abitazioni diminuiscono dello 0,7% rispetto al 2015 (quando però la variazione rispetto al 2014 era stata pari a -2,6%), sintesi di un calo dei prezzi dello 0,9% per le abitazioni nuove e dello 0,6% per quelle esistenti. Rispetto alla media del 2010, nel 2016 i prezzi sono diminuiti del 14,6% con un calo del 2,3% per le abitazioni nuove e del -19,6% per le esistenti.

L'Istat osserva che «il ridimensionamento del calo in media d'anno dei prezzi delle abitazioni si manifesta in presenza di una crescita alquanto sostenuta del numero degli immobili residenziali compravenduti» (+18,9% l'incremento registrato per il 2016 dall'Osservatorio del Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate).

Quanto ai dati trimestrali, la lieve crescita tendenziale è dovuta principalmente ai prezzi delle abitazioni esistenti (+0,1%, da -0,6% del trimestre precedente), che invertono anch'essi la tendenza negativa iniziata cinque anni prima. I prezzi delle abitazioni nuove segnano invece una marcata attenuazione della flessione (-0,1%, da -2% del periodo precedente).

(Emiliano Sgambato, Il Sole 24 ORE – Estratto da "Casa24", 4 aprile 2017)

■ **Immobili: nel 2016 oltre 1 milione di transazioni (+18,4%)**

Terzo anno consecutivo in positivo per il mercato del mattone che supera, nel 2016, il milione di immobili compravenduti (1,141 milioni) con un aumento del 18,4%: un risultato che non veniva raggiunto dal 2011. Nell'ultimo trimestre dell'anno scorso l'incremento degli scambi è stato del 16,4%.

Lo rileva la Nota dell'Osservatorio del mercato immobiliare dell'Agenzia delle entrate pubblicata il 1° marzo. La crescita più elevata ha riguardato il settore produttivo (+22,1%), seguito dalle pertinenze (+19,2%), dal residenziale (+18,9%), dal commerciale (+16,6%) e dal terziario (+12,5%).

Tra le grandi città il mercato delle abitazioni è stato più vivace a Torino, che incrementa le compravendite del 26,4% rispetto al 2015, a Bologna (+23,7%), Genova (+22,9%) e Milano (+21,9%); Roma registra +10,6%. Nonostante un leggero rallentamento nella seconda parte dell'anno, specie al centro e al sud, il 2016 conta 528.865 transazioni di case nel 2016, con una crescita omogenea nei comuni capoluogo (+18,7%) e in quelli non capoluogo (+19,1%). Rispetto al 2015 aumenta l'acquisto della nuda proprietà (+11,5%) e quello tramite mutuo ipotecario (+27,3%).

In linea con la diminuzione dei tassi d'interesse e la stabilità del capitale erogato medio per unità, scende del 4% sul 2015 la rata mensile iniziale, portandosi al livello medio di € 570. Le compravendite delle pertinenze, riconducibili in larga parte a immobili al servizio delle abitazioni, come cantine, box e posti auto, hanno raggiunto le 411.003 transazioni, mentre uffici e istituti di credito toccano le 9.946, il settore commerciale le 30.586 unità scambiate e il settore produttivo (capannoni e industrie) è arrivato a 11.287.

(Il Sole 24 ORE – Estratto da “Tecnici24”, 27 marzo 2017)

■ **Prezzi, in provincia il calo continua**

Novara e Parma guidano i ribassi, più stabilità al Sud Lievi rialzi previsti solamente nel 2019.

A fronte di una ripresa delle compravendite residenziali che si consolida, le (tenui) aspettative di stabilizzazione dei prezzi delle case non sembrano concretizzarsi. Se è vero infatti che i cali delle quotazioni non sono paragonabili a quelli, pesanti, degli anni più bui della crisi, bisogna però registrare ancora ridimensionamenti significativi, soprattutto in provincia. È un aspetto che emerge in maniera significativa dall'Osservatorio Nomisma che registra nelle 13 “città intermedie” una discesa media dei prezzi del 2 per cento nel 2016. Dato che si va ad aggiungere al crollo di oltre il 20% accumulato a partire dal 2008, ultimo anno con quotazioni in crescita.

«Le cause sono da ricercarsi soprattutto nel perdurante eccesso di offerta oltre che nella debolezza della domanda. Questa infatti – commenta Luca Dondi, managing director di Nomisma – è legata per il 60% al credito bancario e potrebbe di conseguenza subire il contraccolpo di eventuali crisi del settore, in questo momento molto esposto sui mercati. Mentre latita ancora, soprattutto in provincia, la componente d'investimento».

Compravendite e domanda

Secondo Nomisma le transazioni residenziali stanno proseguendo la crescita anche nei primi mesi del 2017. E se è vero che una piccola frenata c'è stata alla fine del 2016 – l'anno si è concluso sfiorando quota 529mila scambi, con un saldo positivo nell'ultimo trimestre del 15,2% contro il +20,7%, +23% e +17,5% dei periodi precedenti – si è trattato di un rallentamento inferiore a quello stimato dallo stesso istituto bolognese nel novembre scorso. Nomisma si attende quindi che le compravendite, nelle medie come nelle grandi città, proseguiranno anche nei prossimi mesi nel trend di costante rialzo degli ultimi anni: anche se è ancora difficile capire con quale intensità, la stima a fine 2017 è fissata a oltre 565mila scambi. Ma il report mette anche in guardia dalle incognite che gravano sulla solidità della crescita. «Per ripristinare il consueto prevalere della pulsione proprietaria – nota Nomisma – è bastato il miglioramento del clima generale di fiducia e il graduale ritorno alla normalità allocativa da parte del sistema bancario. Solo così si può spiegare una corsa all'indebitamento inaugurata nella seconda parte del 2015, che ha portato la richiesta di mutui a crescere a tassi apparentemente incoerenti con la fragilità del quadro di riferimento. Si tratta di una domanda dettata dal bisogno di sostituzione o di emancipazione dal nucleo familiare, senz'altro meritevole di attenzione, ma non per questo di sicura affidabilità».

Prezzi e crediti incagliati

L'incognita della solvibilità dei nuovi mutuatari si va ad aggiungere alla debolezza dei bilanci delle banche, appesantiti proprio dai quegli Npl che sono “maturati” con lo scoppio della bolla immobiliare. «La dismissione in tempi brevi degli immobili a garanzia dei crediti incagliati a prezzi molto bassi – è il timore di Dondi – avrebbe effetti disastrosi sulle quotazioni. È l'altra faccia della medaglia che spesso si sottovaluta nell'ipotizzare soluzioni rapide per la crisi bancaria. Occorre augurarsi che gli asset svalutati arrivino sul mercato con la necessaria gradualità». Il tutto in un contesto in cui l'offerta, soprattutto quella di non elevata qualità e del nuovo nelle aree periferiche, è ancora elevata e lontana dall'essere smaltita. «Se nelle aree maggiori il trend del calo si è andato progressivamente attenuandosi fino a consentire di

delineare il prossimo approccio a una sostanziale stabilità – conclude Dondi – nelle città intermedie un chiaro calo di intensità della spinta ribassista non si è ancora registrato». Con le flessioni che risultano allineate ai trend rilevati negli ultimi anni. Più in particolare a perdere valore sono soprattutto Novara (-4% per l'usato), Parma (-3,3%) e Trieste (-3%). Al contrario contengono il calo sotto l'1% Messina, Bergamo e Livorno. Nomisma sposta quindi al 2019 il ritorno in terreno positivo, prevedendo cali di circa l'1% quest'anno e dello 0,2% nel 2018.

Tempi , sconti e «performance»

Segnali confortanti arrivano comunque dalla riduzione dei tempi di vendita che, sempre per l'usato, passano in media a poco più di 8 mesi contro gli 8,7 del 2016 e i 10 raggiunti all'apice della crisi, ma sono ancora lontani i 5 mesi del 2008. A mostrare i risultati migliori sono Salerno, Trieste e Verona (7 mesi). Ferme a 9 mesi sono invece Ancona, Brescia, Livorno e Perugia.

Discorso analogo per gli sconti effettuati in fase di trattativa: la differenza tra prezzo richiesto e prezzo finale si riduce infatti dal 17,6% al 16,2% medio nell'ultimo anno, ma era pari al 10,7% nel 2008. A Messina, Perugia e Taranto gli sconti sono al 18%, mentre Modena, Novara e Trieste sono un po' più vicini all'equilibrio con un divario del 14,5%.

Per la prima volta Nomisma applica alle 13 città intermedie l'Indice di performance che ha debuttato a novembre per le grandi città: si tratta di un indicatore che sintetizza le variabili principali del mercato (numero di acquisti, prezzi, tempi di vendita, sconti, domanda). Se l'indice medio è ancora in terreno negativo, i mercati più in salute risultano essere Modena – spinta dal +26% di compravendite a dispetto di prezzi che calano più che altrove (-2,3%) – Bergamo – che fa meglio della media in tutti gli indicatori – e Trieste. È però Verona la città che ha recuperato più terreno rispetto al 2016, grazie al riassorbimento di una quota di invenduto e un'accelerazione della convergenza tra offerta e domanda. In fondo alla classifica invece si trovano Perugia, Messina e Parma. Infine il rendimento potenziale annuo lordo, che in media si mantiene pressoché stabile al 5,2%, leggermente superiore a quello delle grandi città.

LE COMPRAVENDITE

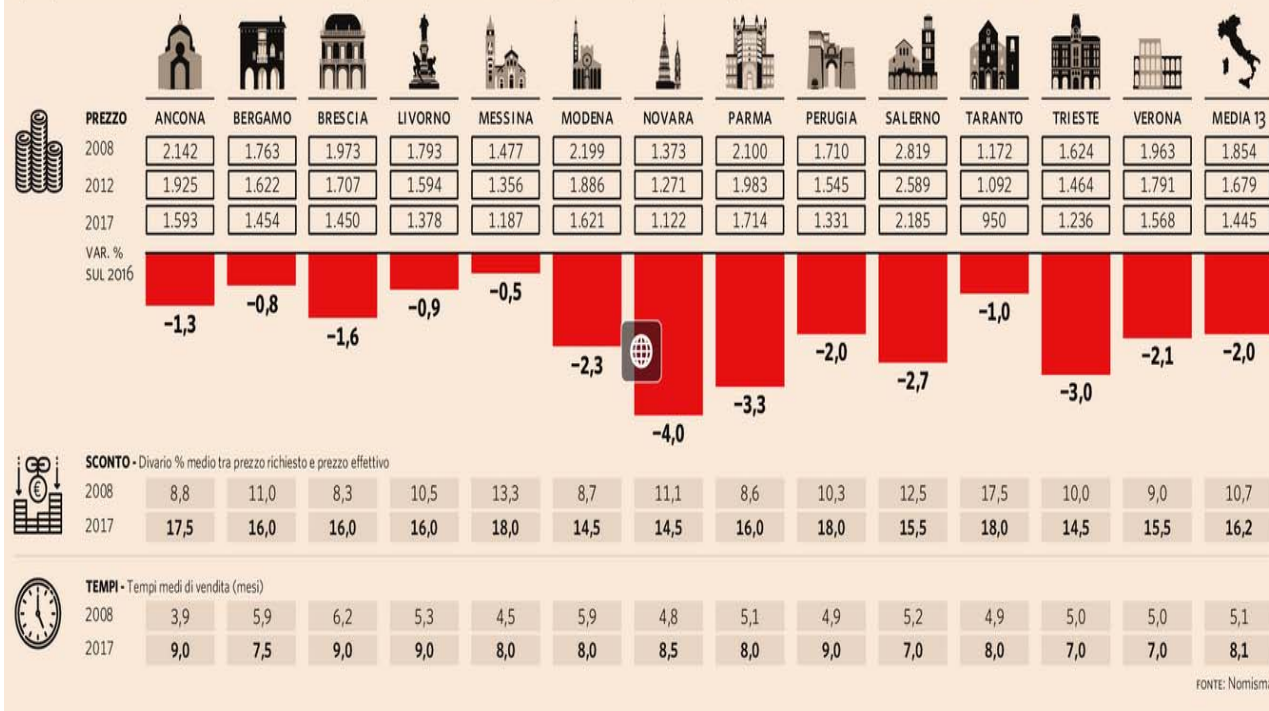
565mila È la stima di Nomisma sul numero di operazioni immobiliari del 2017. Il 2016 si è concluso sfiorando quota 529mila scambi, con una crescita nell'ultimo trimestre del 15,2%, in frenata rispetto agli incrementi riscontrati nei periodi precedenti: +20,7%, +23% e +17,5% rispettivamente nel primo secondo e terzo trimestre.

LA QUOTA FINANZIATA

60% È la parte delle compravendite che secondo le stime di Nomisma è sostenuta da un mutuo. Si tratta di un indicatore che mostra come la domanda sia debole in quanto strettamente legata al mercato finanziario. Considerando solo le erogazioni nette (depurando la componente di surroga e sostituzione) ci si attesta a 36,3 miliardi di euro nel 2016 (+23,1%)

L'effetto della crisi immobiliare

Le principali variabili relative al mercato delle abitazioni usate nel 2008, prima dell'inizio della crisi, e nel 2017: quotazioni al mq, sconto medio e tempi di vendita nelle 13 città intermedie analizzate da Nomisma



(Emiliano Sgambato, *Il Sole 24 ORE* – Estratto da “Casa24 Plus”, 23 marzo 2017)

■ Immobiliare, Fiaip: incremento, lieve, dei prezzi entro la fine del 2017

Il rapporto annuale presentato ieri a Roma stima un incremento tendenziale del numero delle transazioni entro la metà dell'anno.

Nella prima metà di quest'anno il numero delle vendite di abitazioni registrerà un incremento rispetto allo stesso periodo dell'anno prima. Mentre invece per vedere un aumento dei prezzi medi bisognerà attendere la fine dell'anno. Sono queste, in estrema sintesi, le previsioni di mercato formulate dalla Fiaip, una delle associazioni che aggrega gli intermediari immobiliari e che ieri ha presentato il suo rapporto annuale.

Secondo una indagine campionaria condotta presso gli agenti immobiliari affiliati a Fiaip, il 52% degli intervistati prevede una diminuzione dei prezzi nel primo semestre 2017, insieme a «una tendenza di maggiore cautela per gli immobili commerciali e per gli uffici, dove metà del campione intervistato prevede una certa stabilità. Segnali positivi per il mercato vengono anche dalla contrazione dei tempi di vendita e dalla riduzione dello sconto medio praticato. Solo il 43% degli agenti immobiliari prevede un aumento del numero delle locazioni».

Per quanto riguarda invece il consuntivo sul 2016 rispetto all'anno precedente, in generale il mercato indica un andamento medio dei prezzi in diminuzione (-2,28%) per le abitazioni. «Più marcata - dice il rapporto - la diminuzione dei prezzi per i negozi (-6,70%) e per gli uffici (-5,96%). Per quanto riguarda il numero delle transazioni immobiliari si rileva un aumento del 16,44% per il residenziale, mentre sono ancora in territorio negativo i negozi (-1,4%) e gli uffici (-2,50%)».

(*Il Sole 24 ORE* – Estratto da “Quotidiano Edilizia e Territorio”, 22 marzo 2017)

■ Solo l'11% delle case ristrutturate in vendita in Italia è in Classe A, A+ o B

Solo l'11% degli edifici ristrutturati immessi sul mercato è certificato in una delle prime tre classi energetiche (A, A+ e B). Ma sta crescendo la consapevolezza dell'importanza del fattore efficienza nella commerciabilità di una casa: il 51% di chi compra e il 40% di chi vende ha una «capacità almeno sufficiente» di «sapere valorizzare le caratteristiche energetiche di un immobile». Quasi il 60% degli operatori resta però scettico verso l'efficacia dello strumento dell'Ape (Attestato di prestazione energetica) per orientare gli acquisti. E se la principale causa che scoraggia la scelta di una casa che fa risparmiare molto sulla bolletta rimane la spesa più elevata (46,2% delle risposte) un freno notevole rimane legato a "livello culturale e consapevolezza ambientale" (31%) e "scarsa fiducia nel sistema di etichettatura energetica" (28%).

Sono alcuni dei dati più significativi che emergono dall'analisi delle risposte di oltre 500 agenti immobiliari effettuata dall'Istituto per la competitività I-Com svolta in collaborazione con Enea e Fiaip e presentata oggi 21 marzo assieme al report annuale sull'andamento del mercato secondo l'associazione di agenti.

«L'efficienza energetica ha decisamente preso piede per il segmento dei nuovi edifici residenziali e, in una certa misura, per gli edifici di pregio. Rimane invece ampiamente irrisolto – dichiara Franco d'Amore, Vice presidente di I-Com – il tema dello stock degli edifici esistenti. La complessità di questo segmento deve essere affrontata da innumerevoli fronti, che vanno dalla consapevolezza degli attori del mercato, alla disponibilità di strumenti adeguati per codificare e comunicare le prestazioni energetiche degli edifici, fino al tema dell'accesso al credito.

La congiuntura immobiliare

Secondo Fiaip «prosegue la tenue ripresa del mercato immobiliare nel 2017». Nonostante le compravendite di abitazioni abbiano segnato un'ulteriore crescita proseguendo il cammino della ripresa iniziato negli ultimi anni, «siamo ancora lontani dal poter cantare vittoria: all'aumento del numero delle transazioni non ha fatto seguito una crescita stabilizzata dei prezzi e invece il trend discendente in molte città metropolitane». Con un calo medio del 2,3% per le abitazioni, -6,7% e -5,9% per gli uffici. La Federazione Italiana degli agenti immobiliari professionali rileva «segnali positivi, ma ancora in assestamento», con la «contrazione dei tempi di vendita» nonostante il permanente «divario fra prezzi richiesti e prezzi di realizzo».

«Nei prossimi mesi si comprenderà – nota Fiaip – se sarà possibile tornare anche nel nostro Paese ad un consolidamento degli investimenti immobiliari, rispetto anche ad altri Paesi esteri, dove il settore è stato una leva per la crescita economica, a differenza dell'Italia». La debolezza del quadro macroeconomico, associata alle tensioni internazionali e alla conseguente incertezza, anche sul fronte fiscale in Italia, inducono gli agenti immobiliari ad escludere «un forte rilancio nell'immediato del comparto, nonostante l'aumento persistente della domanda abitativa e la ritrovata redditività di lungo periodo degli immobili costituisca un fattore importante».

La domanda di abitazioni per Fiaip è cresciuta di circa il 10% interessando tutti i capoluoghi di regione, in special modo tra chi intende acquistare una prima casa (52%). Permane un certo eccesso d'immobili invenduti, a volte di scarsa qualità, alimentato da nuove dismissioni o alienazioni di crediti deteriorati da parte delle banche. Gli appartamenti più richiesti sono quelli di buono stato, piccola quadratura, acquistati in zone centrali e semicentrali. Le unità residenziali maggiormente compravendute sono per il 41% del campione trilocali e per il 19% mini appartamenti bilocali.

Cosa succederà nei prossimi mesi? «In aumento le compravendite nel primo semestre 2017, con una lieve ripresa dei valori a fine anno. Per il 52% degli intervistati vi sarà ancora una diminuzione dei prezzi nel primo semestre 2017, mentre si registra una tendenza di maggiore cautela per gli immobili commerciali e per gli uffici, dove metà del campione intervistato

prevede una certa stabilità. Segnali positivi per il mercato vengono anche dalla contrazione dei tempi di vendita e dalla riduzione dello sconto medio praticato. Solo il 43% degli agenti immobiliari prevede un aumento del numero delle locazioni».

(Il Sole 24 ORE – Estratto da “Casa24, 21 marzo 2017)

■ **Mercato abitativo, richieste di mutui al galoppo: a gennaio erogati 6,24 miliardi (+22%)**

Duecento milioni al giorno, sabati e domeniche inclusi. La corsa allo sportello da parte delle famiglie non si arresta e le erogazioni di nuovi mutui in Italia raggiungono nuovi massimi. I 6,24 miliardi di euro richiesti e ottenuti in avvio di 2017 (dati Bce) rappresentano infatti per il mese di gennaio il top di sempre, in crescita del 22% rispetto allo stesso mese del 2016. Le rinegoziazioni (2,2 miliardi) continuano ad avere un ruolo rilevante ma anche al netto di questa voce gli importi chiesti e ottenuti per l'acquisto di abitazioni sono in crescita del 23%. Trend che prosegue sulla scia dei dati 2016, anno record per le richieste di prestiti-casa, con il massimo storico di 79 miliardi di euro di nuove operazioni (il precedente top era nel 2007, 70 miliardi) , il 28% in più rispetto all'anno precedente, oltre il doppio se il confronto è con il 2014.

Operazioni rese decisamente appetibili grazie alla discesa dei tassi di interesse, arrivati nei livelli medi a ridosso del 2%, quasi quattro punti in meno rispetto ai picchi di metà 2008. Livelli di convenienza che potrebbero progressivamente ridursi, sulla scia dell'inversione di rotta della politica monetaria negli Stati Uniti, delle nuove tensioni sugli spread e del possibile rientro del quantitative easing da parte della Bce , con i primi effetti già visibili proprio a gennaio, con tassi medi per l'acquisto di abitazioni in crescita di sei punti base rispetto al mese precedente. Forse anche per questo le famiglie intensificano le operazioni di compravendita, lievitate del 18,9% lo scorso anno e presumibilmente (alla luce dei dati dei nuovi prestiti) in progresso anche ora. Effetti meno dirompenti invece dal lato delle imprese, con le nuove operazioni di finanziamento allineate sui livelli di gennaio 2016, a quota 32,8 miliardi di euro.

In attesa dei dettagli sulle tipologie di prestito (in arrivo oggi) per valutare il proseguimento del trend rialzista nelle operazioni a medio-lungo termine, i dati di gennaio evidenziano ancora una volta l'estrema convenienza in termini di prezzo, con tassi di interesse oscillanti attorno ai minimi storici. Il livello medio delle nuove operazioni per le società non finanziarie si pone a quota 1,56%, due punti base oltre i livelli di dicembre ma quasi 50 in meno in rapporto allo stesso mese del 2016.

Un livello medio superiore a quello tedesco (1,33%) solo per effetto della diversa composizione in termini di durata e taglia di finanziamento, mentre su basi omogenee. nelle singole categorie, è l'Italia ad avere prezzi medi più bassi.

(Il Sole 24 ORE – Estratto da “Quotidiano Edilizia e Territorio”, 9 marzo 2017)



Immobili e condominio

■ **L'amministratore revocato quando può essere rieletto?**

Una criticità contenuta nella legge 220 del 2012 (la riforma del condominio) riguarda l'ipotesi di rinnovabilità della nomina ad amministratore di condominio per l'amministratore che sia stato revocato dall'incarico a seguito di un atto dell'Autorità giudiziaria.

In vero la disposizione di cui al comma 13 dell'art.1129 c.c. prescrive che in caso di revoca da parte dell'Autorità giudiziaria l'assemblea non può nominare nuovamente l'amministratore destituito.

Ci si chiede qual è la corretta interpretazione di tale disposizione, e per effetto del decisum del Tribunale se l'avvenuta revoca giudiziaria determini un impedimento alla eleggibilità alla carica del rappresentante del condominio.

In primo luogo occorre osservare che il richiamato art.1129 c.c. prende in esame sia l'ipotesi di gravi irregolarità di cui al comma 11, sia quella della mancata o ritardata presentazione del rendiconto annuale.

Al riguardo si segnala l'Ordinanza del Tribunale di Foggia del 4 Novembre 2016 che ha disposto la revoca dell'amministrazione per omessa convocazione dell'assemblea, per l'approvazione del rendiconto condominiale 1/1/15 - 31/12/15 nei termini previsti dalla legge. Invero il Consiglio dei Condomini stabiliva la data di convocazione invitando l'amministratore a mandare l'avviso di convocazione entro il 30/06/16.

Il consiglio approvava il rendiconto fissando le date dell'assemblea per il 5 e il 6 settembre 2016. L'amministratore pur se materialmente avvisava i condomini il 28 giugno '16, l'assemblea risultava convocata oltre il termine previsto di 180 gg (6 settembre 2016).

Detta condotta dell'amministratore -secondo i giudici- integrava la fattispecie omissiva di cui al combinato disposto degli artt. 1129 e 1130 c.c. non potendosi ritenere giustificata tale ritardata convocazione ed essendo inoltre stata demandata la decisione sulla data di convocazione ad un soggetto differente da quello a ciò preposto dal codice.

L'interpretazione letterale del testo normativo lascia chiaramente intendere che non è consentito all'assemblea l'immediata rinomina ovvero l'immissione in carica dell'amministratore revocato.

In effetti l'avverbio "nuovamente" va interpretato nel senso che non può l'assemblea, neppure a maggioranza, nominare nuovamente l'amministratore rimosso giudizialmente.

Fatta questa precisazione, resta in piedi la questione se l'impossibilità di insediare nuovamente l'amministratore vale sine die o debba riferirsi soltanto all'esercizio condominialistico successivo alla revoca.

Chiarito che la norma codicistica impedisce al condominio di poter nominare e insediare l'amministratore nella carica dell'amministratore revocato, tuttavia una volta che il condominio abbia designato un altro amministratore, è plausibile che le dimissioni o la scadenza del mandato dell'amministratore in carica, subentrato a quello precedente destituito, non consente più di applicare il divieto previsto dall'art.1129 c.c. 9° co. che, secondo dottrina può riferirsi solo all'immediata conferma dell'amministratore revocato.

Secondo la migliore interpretazione l'avverbio "nuovamente" non avrebbe il significato di impossibilità di nomina sine die, bensì deve intendersi temporaneamente circoscritto a una annualità di gestione, lasciando la possibilità alla maggioranza dei condomini di nominare nuovamente l'amministratore in precedenza revocato e senza che ciò possa costituire un vulnus dei diritti di coloro che in precedenza hanno promosso l'azione giudiziaria volta alla rimozione dell'amministratore.

Impedire per sempre, ovvero a tempo indeterminato, alla maggioranza dei condomini di rinominare l'amministratore revocato dall'Autorità giudiziaria in anni condominialistici passati, è una sanzione eccessiva, ingiustificata e irragionevole, che contrasta con i principi costituzionali di libertà di svolgimento della professione e di autonomia gestionale del condominio nei rapporti contrattuali.

Da quanto innanzi si può trarre la conclusione, interpretando la lettera del testo normativo, che l'effetto sanzionatorio può valere solo per l'immediata rinnovazione della nomina e non può trasformarsi in una sanzione a tempo indeterminato.

(Mauro Simone, Il Sole 24 ORE – Estratto da "Quotidiano del Condominio", 31 marzo 2017)

Immobili ed edilizia

■ **Costruzioni: -3,8% produzione a gennaio, costi in lieve aumento**

A gennaio 2017, rispetto al mese precedente, l'indice destagionalizzato della produzione nelle costruzioni registra una diminuzione del 3,8%. Lo comunica l'Istat, spiegando che nello stesso mese, gli indici di costo del settore aumentano dello 0,2% per il fabbricato residenziale e dello 0,1% per il tronco stradale senza tratto in galleria, mentre rimane invariato quello con tratto in galleria.

Nella media del trimestre novembre-gennaio l'indice destagionalizzato della produzione nelle costruzioni è diminuito dello 0,7% rispetto al trimestre precedente.

Su base annua, a gennaio 2017 si registra un calo del 5,2% per l'indice della produzione nelle costruzioni corretto per gli effetti di calendario e un aumento dell'1,5% per quello grezzo (i giorni lavorativi sono stati 21 contro i 19 di gennaio 2016). Sempre su base annua, gli indici del costo di costruzione aumentano dello 0,5% per il fabbricato residenziale, dello 0,8% per il tronco stradale con tratto in galleria e dell'1,3% per quello senza tratto in galleria. A gennaio 2017, il contributo maggiore all'aumento tendenziale del costo di costruzione del fabbricato residenziale è da attribuire all'incremento dei costi dei materiali (+0,7 punti percentuali).

Il contributo maggiore all'aumento tendenziale degli indici del costo di costruzione dei tronchi stradali - conclude l'Istat - deriva dall'incremento dei costi dei materiali sia per quello con tratto in galleria (+0,9 punti percentuali) sia per quello senza tratto in galleria (+1,4 punti percentuali).

(Il Sole 24ORE – Estratto da "Tecnici24", 22 marzo 2017)

Immobili e fisco

■ **Pagamenti semplificati per i bonus sui lavori%**

Ai fini della detrazione per il recupero del patrimonio edilizio e la riqualificazione energetica, il bonifico è valido anche se non riporta tutti i dati richiesti, a condizione che il beneficiario rilasci un'apposita dichiarazione, e sempre che non sia possibile ripetere il pagamento.

Sul tema delle agevolazioni collegate agli interventi edilizi e di efficientamento, l'amministrazione finanziaria è tornata più volte nel corso dell'ultimo anno, semplificando - almeno in parte - le modalità di pagamento, oltre che toccando altri aspetti a 360 gradi, che interessano ad esempio il cosiddetto bonus mobili.

Rimediare al bonifico errato

Il decreto 41/1998 ha prescritto, agli albori della detrazione sul recupero dei fabbricati, introdotta dalla legge 449/1997, l'obbligo di effettuare il pagamento delle spese agevolabili attraverso il bonifico parlante. Tra i dati da indicare al suo interno c'è anche la causale che

deve consentire, dal 2010, di far applicare all'intermediario, banca o posta, la ritenuta prevista dal DI 78/2010 del medesimo anno, attualmente fissata nella misura dell'8 per cento.

Proprio con riferimento all'applicazione della ritenuta e ai requisiti del bonifico, l'agenzia delle Entrate - attraverso la circolare 43/E del 2016 e le ulteriori precisazioni fornite a Telefisco 2017 - ha dapprima ricordato che la detrazione non può venire riconosciuta in presenza di pagamenti effettuati con modalità diverse da quella appena indicata. Poi, però, ha affermato che tale preclusione può essere superata «anche nei casi in cui non sia possibile ripetere il pagamento mediante bonifico qualora risulti comunque soddisfatta la finalità della norma agevolativa», che è quella di addivenire alla corretta tassazione del reddito derivante dalla esecuzione delle opere di ristrutturazione edilizia e di riqualificazione energetica.

Il contribuente, può, quindi usufruire dell'agevolazione anche in presenza di un bonifico che non abbia consentito a banche e Poste italiane di adempiere correttamente all'obbligo di versamento della ritenuta, qualora il beneficiario del bonifico rilasci una dichiarazione sostitutiva di atto notorio attraverso la quale attesti di aver ricevuto le somme e che i corrispettivi accreditati a suo favore «sono stati inclusi nella contabilità dell'impresa ai fini della loro concorrenza alla corretta determinazione» del proprio reddito.

Questo, deve ritenersi, sia nel caso in cui sia stato utilizzato un bonifico "ordinario", sia nel caso in cui stato compilato erroneamente un bonifico "parlante". Il problema, se mai, è che non sono chiare le situazioni in cui è "impossibile" rifare il pagamento. Questo è un passaggio chiave, perché è l'impossibilità a consentire l'utilizzo dell'attestazione prevista dalla circolare 43/E. Se il beneficiario ha cessato l'attività, è fallito o è deceduto, la ripetizione è impossibile. Ma ci sono molti casi più ambigui, come il rifiuto da parte del beneficiario di restituire le somme ricevute (...). Ad esempio, l'impresa che ha ricevuto il pagamento potrebbe addurre anche motivazioni legate alle registrazioni degli incassi e delle uscite, se adotta il regime per cassa introdotto dal 1° gennaio 2017.

L'acquisto del box auto

La circolare 43/E ha chiarito anche che per poter usufruire della detrazione collegata all'acquisto di un box auto il pagamento può avvenire anche prima del preliminare o del rogito notarile, purché uno dei due atti venga comunque stipulato prima della presentazione della dichiarazione dei redditi del cessionario, fermo restando il rimedio dell'attestazione in presenza di bonifico non corretto.

I pagamenti per i mobili

Sempre in tema di pagamenti, sul fronte del bonus mobili la circolare 7/E/2016 ha chiarito, ricordando dapprima che gli strumenti utilizzabili per il pagamento sono il bonifico o la carta di debito o di credito, che in presenza di bonifico non è necessario che esso sia parlante, non rendendosi più necessario applicare, al contrario di quanto affermato nella circolare 29/E/2013, la ritenuta d'acconto.

Un chiarimento, quest'ultimo, reso in relazione al bonus mobili abbinato ai lavori di ristrutturazione, che però è applicabile anche agli acquisti effettuati da giovani coppie.

(Michele Brusaterra, Il Sole 24ORE – Estratto da "Quotidiano del Condominio", 3 aprile 2017)

■ **Dal mutuo all'Iva, gli aiuti per chi vuole comprare casa**

Il supermarket degli sconti fiscali per chi vuole comprare casa non chiude mai. Anzi, si arricchisce sempre di nuove proposte. Se mai, si può discutere sulla convenienza di tante misure e sulla loro efficacia nel rilanciare un mercato in fragile ripartenza, che ha chiuso il 2016 con 528mila compravendite residenziali, ancora il 39% sotto i massimi del 2006.

Dal leasing abitativo alla deduzione per l'acquisto di case da affittare, oggi i potenziali acquirenti si trovano di fronte a un quadro di sconti abbastanza disordinati, con un valore-limite che spazia dai 190 euro della detrazione sulla provvigione pagata all'agenzia immobiliare fino ai 4.800 euro annui (per dieci anni) di quella sull'acquisto di case in fabbricati ristrutturati da imprese. Il tutto mentre le condizioni di mercato continuano a soffiare a favore di chi compra, con molte case in vendita e prezzi medi previsti ancora in calo quest'anno, almeno per l'usato.

I dati di Scenari Immobiliari dimostrano che la tassazione ridotta per chi acquista un immobile come "prima casa" è ancora l'agevolazione più usata, con un trend in aumento: la sua incidenza è cresciuta dal 61,8% del 2006 all'80% delle compravendite residenziali avvenute l'anno scorso. Non decollano ancora, invece, le formule alternative all'acquisto della piena proprietà, leasing abitativo e rent to buy (cioè l'affitto con diritto di riscatto).

Nel caso del leasing, i bonus sono interessanti, in particolare per gli under 35 con un reddito inferiore a 55mila euro annui: c'è la possibilità di detrarre il 19% dei canoni fino a un massimo di 8mila euro all'anno e anche del prezzo di riscatto fino a 20mila euro. Al momento, però, le banche che propongono questa formula sono solo sei, e a frenarne il decollo c'è anche la concorrenza dei mutui, con tassi vicini ai minimi storici ed erogazioni che Nomisma prevede al livello record di 52,1 miliardi quest'anno. «Serve un passaggio culturale, dalla proprietà all'uso dell'immobile, che in Italia non è facile da assimilare», spiega il direttore generale di Assilea, Gianluca De Candia. «Anche se alcune filiali bancarie lo vedono come un concorrente del mutuo e sono un po' restie a proporlo – prosegue – riteniamo che il 2017 vedrà una crescita progressiva».

Secondo il presidente di Confedilizia, Giorgio Spaziani Testa, il fattore culturale penalizza anche il rent to buy. «Se ne parla molto, ma se ne fa poco – sintetizza –. La certezza di poter applicare il procedimento di sfratto, introdotta di recente, garantisce il venditore dal rischio di morosità dell'inquilino, ma c'è ancora scetticismo tra i privati». Nell'insieme, il giudizio di Confedilizia sul rent to buy non è negativo, così come sul leasing, ma secondo Spaziani Testa si tratta di misure che «risentono anche della debolezza del mercato».

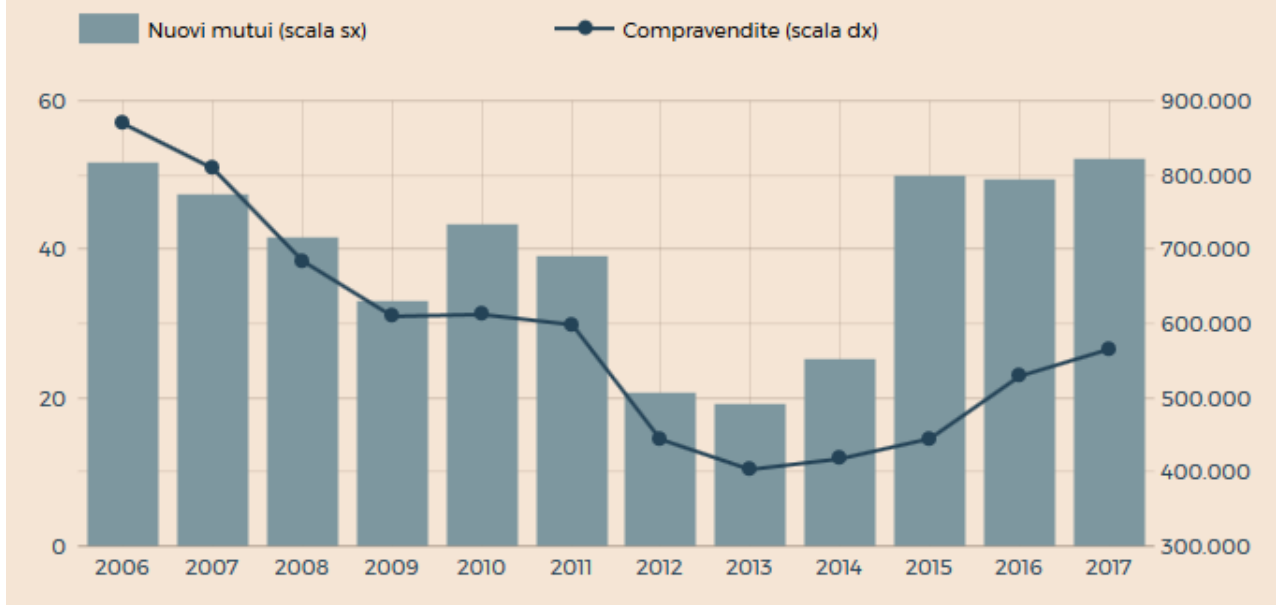
Alcuni degli sconti più recenti sono pensati specificamente per svuotare i "magazzini" delle imprese di costruzione, ma hanno avuto risultati diversi.

Sulla deduzione del 20% per chi compra case in classe energetica A e B da affittare non ci sono dati precisi, ma l'impressione che sia stata un flop è palpabile tra gli operatori. «Ci aspettavamo risultati migliori – conferma il presidente dell'Ance, Gabriele Buia –. credo che a frenarne l'utilizzo sia anche il limite troppo basso: il tetto dei 300mila euro di valore dell'immobile andrebbe aumentato, altrimenti la scelta nelle grandi città è limitata».

Meglio, invece, sembra andare la possibilità di detrarre dall'Irpef il 50% dell'Iva pagata al costruttore sulle nuove case in classe A e B. È una chance prorogata per il 2017 con la conversione del Milleproroghe, su richiesta – tra l'altro – dell'Ance, che stima un potenziale di 20mila immobili agevolabili. «È uno sconto che riequilibra in parte una grossa disparità di trattamento fiscale – spiega Buia –. Nelle vendite tra privati il registro è al 2% sul valore catastale, mentre i nostri immobili, che oltretutto hanno subito una minore riduzione delle quotazioni, scontano l'Iva al 4% sul prezzo».

L'evoluzione del mercato residenziale

Numero di compravendite di abitazioni ed erogazioni di nuovi mutui in miliardi di euro. 2016 e 2017: stima Nomisma (Fonte: elaborazione su dati Omi, agenzia delle Entrate, Abi e Nomisma)



Dal leasing abitativo alla deduzione per l'acquisto di case da affittare, oggi i potenziali acquirenti si trovano di fronte a un quadro di sconti abbastanza disordinati, con un valore-limite che spazia dai 190 euro della detrazione sulla provvigione pagata all'agenzia immobiliare fino ai 4.800 euro annui (per dieci anni) di quella sull'acquisto di case in fabbricati ristrutturati da imprese. Il tutto mentre le condizioni di mercato continuano a soffiare a favore di chi compra, con molte case in vendita e prezzi medi previsti ancora in calo quest'anno, almeno per l'usato.

I dati di Scenari Immobiliari dimostrano che la tassazione ridotta per chi acquista un immobile come "prima casa" è ancora l'agevolazione più usata, con un trend in aumento: la sua incidenza è cresciuta dal 61,8% del 2006 all'80% delle compravendite residenziali avvenute l'anno scorso. Non decollano ancora, invece, le formule alternative all'acquisto della piena proprietà, leasing abitativo e rent to buy (cioè l'affitto con diritto di riscatto).

Nel caso del leasing, i bonus sono interessanti, in particolare per gli under 35 con un reddito inferiore a 55mila euro annui: c'è la possibilità di detrarre il 19% dei canoni fino a un massimo di 8mila euro all'anno e anche del prezzo di riscatto fino a 20mila euro. Al momento, però, le banche che propongono questa formula sono solo sei, e a frenarne il decollo c'è anche la concorrenza dei mutui, con tassi vicini ai minimi storici ed erogazioni che Nomisma prevede al livello record di 52,1 miliardi quest'anno. «Serve un passaggio culturale, dalla proprietà all'uso dell'immobile, che in Italia non è facile da assimilare», spiega il direttore generale di Assilea, Gianluca De Candia. «Anche se alcune filiali bancarie lo vedono come un concorrente del mutuo e sono un po' restie a proporlo – prosegue – riteniamo che il 2017 vedrà una crescita progressiva».

Secondo il presidente di Confedilizia, Giorgio Spaziani Testa, il fattore culturale penalizza anche il rent to buy. «Se ne parla molto, ma se ne fa poco – sintetizza –. La certezza di poter applicare il procedimento di sfratto, introdotta di recente, garantisce il venditore dal rischio di morosità dell'inquilino, ma c'è ancora scetticismo tra i privati». Nell'insieme, il giudizio di Confedilizia sul rent to buy non è negativo, così come sul leasing, ma secondo Spaziani Testa si tratta di misure che «risentono anche della debolezza del mercato».

Alcuni degli sconti più recenti sono pensati specificamente per svuotare i “magazzini” delle imprese di costruzione, ma hanno avuto risultati diversi.

Sulla deduzione del 20% per chi compra case in classe energetica A e B da affittare non ci sono dati precisi, ma l'impressione che sia stata un flop è palpabile tra gli operatori. «Ci aspettavamo risultati migliori – conferma il presidente dell'Ance, Gabriele Buia –. credo che a frenarne l'utilizzo sia anche il limite troppo basso: il tetto dei 300mila euro di valore dell'immobile andrebbe aumentato, altrimenti la scelta nelle grandi città è limitata».

Meglio, invece, sembra andare la possibilità di detrarre dall'Irpef il 50% dell'Iva pagata al costruttore sulle nuove case in classe A e B. È una chance prorogata per il 2017 con la conversione del Milleproroghe, su richiesta – tra l'altro – dell'Ance, che stima un potenziale di 20mila immobili agevolabili. «È uno sconto che riequilibra in parte una grossa disparità di trattamento fiscale – spiega Buia –. Nelle vendite tra privati il registro è al 2% sul valore catastale, mentre i nostri immobili, che oltretutto hanno subito una minore riduzione delle quotazioni, scontano l'Iva al 4% sul prezzo».

(C. Dell'Oste e V. Uva, Il Sole 24ORE – Estratto da “Casa24”, 27 marzo 2017)

Rassegna di normativa

(G.U. 4 aprile 2017, n. 79)

ISTITUTO NAZIONALE DI STATISTICA COMUNICATO

Indice dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati, relativi al mese di gennaio 2017, che si pubblicano ai sensi dell'art. 81 della legge 27 luglio 1978, n. 392 (Disciplina delle locazioni di immobili urbani), ed ai sensi dell'art. 54 della legge del 27 dicembre 1997, n. 449 (Misure per la stabilizzazione della finanza pubblica).
(G.U. 7 marzo 2017, n. 55)

MINISTERO DELL'AMBIENTE E DELLA TUTELA DEL TERRITORIO E DEL MARE COMUNICATO

Passaggio dal demanio al patrimonio dello Stato di un tratto di ex alveo del canale Torbido in Valsamoggia
(G.U. 24 marzo 2017, n. 70)

MINISTERO DELL'AMBIENTE E DELLA TUTELA DEL TERRITORIO E DEL MARE COMUNICATO

Passaggio dal demanio al patrimonio dello Stato di un tratto di ex alveo del rivo Roiano con sovrastanti porzioni di fabbricato, in Trieste.
(G.U. 25 marzo 2017, n. 71)

MINISTERO DELL'AMBIENTE E DELLA TUTELA DEL TERRITORIO E DEL MARE COMUNICATO

Passaggio dal demanio al patrimonio dello Stato di un'area demaniale in prossimità dell'argine del canale Piovego, in Padova.
(G.U. 25 marzo 2017, n. 71)

MINISTERO DELLA DIFESA COMUNICATO

Radiazione dal novero delle strade militari, dell'ex strada militare n. 86 «Pozzis - Preone», in Preone e Verzegnis.
(G.U. 25 marzo 2017, n. 71)

Rassegna di giurisprudenza



Immobili: condominio

■ Tribunale di Milano - Sentenza 16 gennaio 2017, n. 435

Condominio, la delibera non si «giudica»

L'autorità giudiziaria chiamata a esprimersi sulla validità di una delibera assembleare, impugnata da uno o più condomini, non può entrare nel merito della questione, ma soltanto limitarsi a riscontrarne la legittimità, ossia la conformità alle leggi o, se esistenti, al regolamento di condominio.

È quanto stabilito dal Tribunale di Milano con la sentenza 435 del 16 gennaio 2017 che, per l'ennesima volta, accende il dibattito sull'eccesso di potere dell'assemblea condominiale e, in seconda battuta, sull'operato del sindacato di legittimità del giudice.

Nel caso in esame, tre condomini impugnano dinanzi al giudice tre delibere assembleari, chiedendone l'annullamento. Gli attori, in particolare, oltre a lamentare che le decisioni siano state prese da sei condomini, rappresentanti di 643 millesimi, anziché dall'unanimità dei condomini o, quantomeno, dai 2/3, denunciano un presunto vizio di eccesso di potere dei deliberati condominiali.

Riguardo al quorum, il Tribunale osserva come la delibera, riguardante una transazione non avente ad oggetto diritti reali dei condomini «...non è un atto di rilevanza straordinaria...e, di conseguenza, poteva essere approvata dalla maggioranza degli intervenuti rappresentanti almeno la metà del valore dell'edificio».

Per quanto riguarda, invece, l'eventuale eccesso di potere, per il Tribunale meneghino «...sulle delibere dell'assemblea di condominio edilizio, il sindacato dell'autorità giudiziaria non può estendersi alla valutazione del merito ed al controllo della discrezionalità di cui dispone l'assemblea, ma deve limitarsi al riscontro della legittimità che si estende anche al riguardo dell'eccesso di potere, ravvisabile quando la causa della deliberazione sia falsamente deviata dal suo modo d'essere. Anche in tale evenienza, il giudice non controlla l'opportunità o la convenienza della soluzione adottata dall'impugnata delibera, ma deve solo stabilire se la delibera sia o meno il risultato del legittimo esercizio dei poteri discrezionali dell'assemblea (Cassazione 10199/2012; 14560/2004; 3938/1994 e 731/1988)». Di conseguenza «...poiché rientra tra i poteri dell'assemblea, quello di deliberare in ordine ad una transazione che attenga spese di interesse comune (Cassazione 7201/2016; 1234/2016e 821/2014), i deliberati in esame non sono sindacabili sotto il profilo della convenienza e della opportunità come, invece, le domande di parte attrice vorrebbero indurre a ritenere, con un apprezzamento di motivi che si appalesano esclusivamente come di merito e non di legittimità».

La motivazione del giudice milanese – pur in astratto condivisibile – deve essere chiarita alla

stregua delle seguenti considerazioni: se è vero che la convenienza di una transazione non può essere oggetto di sindacato di merito, è altrettanto vero che il sindacato di legittimità consente comunque l'impugnazione.

Si pensi a una transazione che contiene un criterio di ripartizione delle spese difforme da quelli previsti dagli articoli 1123 e seguenti del Codice civile, o dal regolamento di condominio. E ancora, in termini generali, alla delibera assunta al di fuori delle attribuzioni dell'assemblea (articolo 1135 del Codice civile). Senza contare che, in alcuni casi, l'autorità giudiziaria si occupa anche del merito delle decisioni assembleari, come per esempio nei casi di conflitto di interesse tra condomini.”.

(Marco Panzarella e Silvio Rezzonico, Il Sole24ORE – Estratto da “Quotidiano del Condominio”, 30 marzo 2017)



Immobili: vendita e locazione

■ **Corte di Cassazione- Sezione III civile - Sentenza 23 marzo 2017, n. 7430**

Locazione ad uso commerciale, la cessione da parte del conduttore non estingue il debito

Con la sentenza numero 7430 del 23 marzo 2017, la III Sezione della Corte di Cassazione si trova a decidere una controversia in materia di locazione di immobili ad uso diverso dall'abitativo.

La vicenda in questione principia quando un locatore fa causa al conduttore di un immobile commerciale domandando il pagamento dei canoni dovuti e mai corrisposti.

L'attore, inoltre, agisce anche verso un'altra parte, che era l'originario conduttore dell'immobile e si era liberato dello stesso mediante la cessione del contratto di locazione al nuovo conduttore.

Il Tribunale, in prime cure, accoglie la domanda del locatore e le parti soccombenti decidono di agire in grado di appello.

La Corte d'Appello, all'esito del processo, riforma parzialmente la sentenza di primo grado limitando l'importo dovuto al locatore e accoglie l'appello dell'originario conduttore, sostenendo come questi non sia debitore in ragione della cessione contratto di locazione.

La norma citata ai fini della decisione era l'articolo 36 della Legge numero 392 del 27 luglio 1978 che afferma che “il conduttore può sublocare l'immobile o cedere il contratto di locazione anche senza il consenso del locatore, purché venga insieme ceduta o locata l'azienda, dandone comunicazione al locatore mediante lettera raccomandata con avviso di ricevimento. Il locatore può opporsi, per gravi motivi, entro trenta giorni dal ricevimento della comunicazione. Nel caso di cessione, il locatore, se non ha liberato il cedente, può agire contro il medesimo qualora il cessionario non adempia le obbligazioni assunte”.

Secondo la Corte d'Appello, quindi, il locatore non aveva mosso alcuna obiezione per gravi motivi e non aveva fornito prova di avere inviato una dichiarazione non liberatoria e quindi l'originario conduttore non poteva essere considerato responsabile per i canoni non versati dal nuovo conduttore.

Il locatore agiva quindi in Cassazione al fine di ottenere la riforma della sentenza di appello.

Con il proprio ricorso, tra gli altri motivi di doglianza, il locatore sosteneva come la norma poc'anzi citata non fosse da interpretare nel senso suggerito dalla Corte d'Appello, bensì nel

sensu della corresponsabilità tra il conduttore cedente e il conduttore cessionario del contratto, salvo un esplicito esonero dalla responsabilità proveniente dal locatore (esonero da provare da parte dell'avente interesse, ossia il conduttore cedente).

In seguito, poi, il ricorso del locatore era articolato in ulteriori cinque motivi attinenti a presunti errori procedurali nella sentenza di Appello.

La Corte di Cassazione, all'esito del giudizio, depositava sentenza con la quale accoglieva il ricorso del locatore.

Dal punto di vista della responsabilità dei conduttori in caso di cessione del contratto di locazione, la Corte specificava quanto di seguito riportato.

In caso di cessione del contratto ai sensi dell'articolo 36 della legge 392 del 1978, salva espressa liberazione da parte del conduttore, si crea una situazione di responsabilità in solido tra cedente e cessionario, con vincolo di responsabilità sussidiaria, nella quale il locatore è legittimato a domandare il pagamento dell'intero anche al cedente previa messa in mora del cessionario.

La regola codicistica della cessione del contratto, prevista dal Codice Civile all'articolo 1406, prevede infatti che una parte non possa cedere il contratto a terzi salvo che l'altra parte non vi acconsenta.

Nel caso del contratto di locazione ad uso commerciale, invece, c'è una eccezione alla regola, richiamata dal citato articolo 36.

Il diverso regime tra le due situazioni, però, trova un bilanciamento nel fatto che la cessione di cui all'articolo 36 (e per la quale non è necessario il consenso del locatore) non ha di per sé automatici effetti liberatori dal debito per il cedente.

Tali effetti, infatti, sorgono solo in presenza di esplicita dichiarazione di liberazione da parte del locatore.

Si può quindi sintetizzare che nell'ambito dei contratti di locazione ad uso immobiliare il locatore non può opporsi alla cessione del contratto a terzi, tuttavia l'originario conduttore resta obbligato al locatore anche per l'inadempimento del conduttore cessionario, salva la citata liberazione espressa del locatore.

In conclusione, quindi, la Suprema Corte cassa e annulla la sentenza di seconde cure e rinvia alla Corte d'Appello per nuovo giudizio attenendosi al seguente principio "nel caso di cessione del contratto di locazione d'immobile urbano adibito ad uso diverso da quello di abitazione è onere del conduttore cedente provare l'esistenza della dichiarazione con cui il locatore lo abbia liberato dalla responsabilità sussidiaria per l'ipotesi in cui il cessionario non adempia alle obbligazioni assunte".

(Edoardo Valentino, Il Sole24ORE – Estratto da "Quotidiano del Diritto", 30 marzo 2017)

■ Corte di Cassazione – Sentenza 16 marzo 2017, n. 6844

La sopravvenuta inedificabilità del suolo non inficia il contratto di compravendita

Il caso. Con contratto stipulato in data 12 dicembre 1984, tra D.L.P.F. e M.F, veniva promessa la vendita di un terreno risultante, all'epoca della sottoscrizione del contratto, edificabile. Le parti pattuivano che il prezzo, di 250 milioni di lire, sarebbe stato compensato con la realizzazione, da parte dell'acquirente, di una villa bifamiliare, da realizzare sullo stesso suolo. Tra le parti insorgeva controversia ed i giudizi, proposti separatamente innanzi al Tribunale di Napoli, venivano da questo riuniti; il Tribunale, con sentenza 12440/2001 dichiarava risolti i

contratti di permuta ed appalto stipulati tra le parti, condannando l'acquirente al pagamento di una somma pari a Lire 174.000 mila a titolo di risarcimento nei confronti della venditrice e quest'ultima alla restituzione di Lire 41.360.000.

Le parti presentavano entrambe appello, ma la Corte partenopea accoglieva solo quello principale, proposto dall'acquirente, rigettando, invece, quello incidentale proposto dalla venditrice. L'acquirente proponeva, quindi, ricorso in Cassazione, censurando l'interpretazione delle clausole contrattuali in merito all'individuazione del momento della cessione del suolo ed al suo ancoraggio al rilascio del certificato di edificabilità.

La Corte di Cassazione accoglieva il ricorso, rimettendo la questione al giudice del rinvio affinché valutasse se l'interesse allo sviluppo edificatorio potesse rappresentare una valida causa di adempimento o di pagamento del corrispettivo.

Riassunto il giudizio, la Corte d'appello, con sentenza 2884/2012 dichiarava risolto il contratto per fatto e colpa della venditrice, condannandola alla restituzione nei confronti della parte acquirente di una somma pari a 111.224, 16 euro, più interessi, al risarcimento dei danni, quantificati in Euro 12.911,42 ed al pagamento di tutte le spese di lite.

La parte soccombente ha, quindi, proposto un nuovo ricorso in Cassazione contro la sentenza della Corte napoletana.

La sentenza. Esaminiamo ora, in dettaglio, l'ultima pronuncia della Corte di Cassazione (sentenza n. 6844/17 depositata il 16 marzo) sul caso in oggetto. La Corte ha ritenuto ben evidente e persistente l'inadempimento della committente essendo la cessione del suolo indipendente dalla sua edificabilità e non potendo tale sopraggiunta condizione ritenersi impeditiva della controprestazione promessa all'appaltatore per quanto da questi realizzato, prima del mutamento del regime urbanistico dell'area all'interno del quale era collocato il suolo oggetto di cessione.

La Corte ha respinto anche il secondo motivo di ricorso, vertente sul pagamento degli interessi sulla somma da restituire, calcolati a partire dal giorno del pagamento della suddetta somma.

La Corte ha, in questo caso, applicato un principio ormai consolidatosi in giurisprudenza, in base al quale "Nel caso di risoluzione di un contratto preliminare di vendita, per inadempimento del promittente venditore, questi è tenuto a restituire le somme ricevute con gli interessi legali, dovuti come frutto civile del denaro, a decorrere dal giorno in cui le somme gli furono consegnate dall'altro contraente" (Cassazione civile, sez. III, 18/09/2014, n. 19659; Cassazione civile, sez. III, 22/02/2008, n. 4604)

Il terzo motivo di ricorso attiene alla determinazione del danno risarcibile, quantificato dalla Corte d'appello nella misura del 10% del valore del suolo all'epoca dei fatti. Anche questo motivo è stato respinto dalla Corte, secondo la quale la ricorrente ha motivato l'erroneità basandosi solo sulla circostanza che il terreno promesso in vendita avesse perso la propria edificabilità, senza indicare fornire altre indicazioni temporali e normative.

La Corte ha ritenuto la doglianza determinata da una circostanza non rilevante.

Il ricorso è stato, pertanto rigettato.

I precedenti. Per la Corte di Cassazione (Cass. civile, sez. II, 28/08/1993, n. 9125) l'edificabilità del suolo, venuta meno a seguito di un atto della pubblica autorità, intervenuto dopo la stipulazione ma prima della scadenza delle obbligazioni nascenti dal contratto, che sia stata tenuta presente dalle parti al momento della conclusione del contratto come circostanza obiettiva, condizionandone il consenso, consente la risoluzione del medesimo per impossibilità sopravvenuta.

(Ivan Meo, Il Sole24ORE – Estratto da "Tecnici24", 28 marzo 2017)

■ Tribunale di Pordenone - Ordinanza 17 marzo 2017, n. 2752

Trasferimenti immobiliari senza notaio solo nelle negoziazioni «vistate» dal Pm

Il Tribunale di Pordenone, con l'ordinanza 2752 del 17 marzo 2017 (presidente e relatore Appierto), potrebbe avere aperto un varco per rivedere l'istituto della pubblicità immobiliare. I giudici hanno infatti dato il via libera a una negoziazione assistita con cessione di immobile senza l'intervento del notaio, ma solo con l'assistenza degli avvocati, considerata la partecipazione al procedimento del pubblico ministero. Il dubbio è se ciò sia ammissibile o per raggiungere questo risultato sia necessario un espresso intervento legislativo.

La pubblicità immobiliare - La situazione dei beni immobili - sia sotto il profilo della proprietà, che della presenza di diritti reali, di iscrizioni ipotecarie o di espropriazioni - è soggetta a un regime di pubblica conoscenza. La trascrizione e l'iscrizione - mezzi con i quali si inseriscono nei registri immobiliari le informazioni sulla circolazione, consistenza e limitazione dei beni immobili - sono caratterizzate da estremo rigore formale, che riguarda sia gli atti soggetti alla pubblicità, sia gli effetti, sia, persino, le modalità di accesso all'ufficio (le conservatorie sono aperte solo tra le 8,30 e le 13). Dato che tra più trascrizioni o iscrizioni prevalgono quelle effettuate prima, l'arrivo in ufficio in ritardo fa perdere il diritto rispetto a chi abbia provveduto per primo.

Negli ultimi anni l'istituto ha subito importanti integrazioni: si pensi agli atti destinati a realizzare interessi meritevoli (articolo 2645-ter del Codice civile), alla trascrizione dei contratti preliminari (articolo 2645-bis del Codice civile), ai patrimoni destinati che comprendano immobili (articolo 2447-quinquies del Codice civile) ai trust. Tuttavia, il rigore formale è sempre stato sostanzialmente rispettato. E la regola di base è che si possano trascrivere solo gli atti redatti o autenticati da un notaio, oltre agli altri, come i provvedimenti giudiziali, per i quali è espressamente prevista la trascrizione.

La negoziazione assistita - Introdotta dal decreto legge 132/2014, la negoziazione assistita è uno strumento per definire le controversie attraverso accordi sostanzialmente transattivi, con l'assistenza di uno o più avvocati. L'articolo 5 del decreto legge prevede che «se con l'accordo le parti concludono uno dei contratti o compiono uno degli atti soggetti a trascrizione, per procedere alla trascrizione dello stesso la sottoscrizione del processo verbale di accordo deve essere autenticata da un pubblico ufficiale a ciò autorizzato», cioè da un notaio.

La negoziazione assistita si può utilizzare anche per separazioni e divorzi; in questo caso è necessaria l'assistenza di un avvocato per parte e l'intervento del pubblico ministero per raggiungere un accordo che «produce gli effetti e tiene luogo dei provvedimenti giudiziali che definiscono (...) i procedimenti di separazione e divorzio».

In quest'ultimo ambito rientra il caso esaminato dal Tribunale di Pordenone. Riguarda infatti una coppia che decide di formalizzare con la negoziazione assistita la separazione, prevedendo anche il trasferimento della quota di proprietà di un immobile. La Conservatoria rifiuta però di trascrivere l'accordo per la mancanza dell'autenticazione di un notaio.

La valutazione dei giudici - Nella negoziazione assistita per separazioni o divorzi gli avvocati certificano l'autografia delle firme e la conformità dell'accordo alle norme imperative e di ordine pubblico. Inoltre, l'accordo viene sottoposto al controllo del pubblico ministero, il quale dà la propria autorizzazione o nulla osta. Secondo il tribunale, l'accordo sottoposto al visto del Pm produce gli effetti del provvedimento giudiziale, che può essere trascritto senza bisogno di sottoscrizione da parte del notaio. Si tratta quindi di un atto che ha già ogni caratteristica per ottenere la trascrizione.

Tra l'altro, nel nostro ordinamento esistono altri casi del genere: il decreto di trasferimento dei beni aggiudicati a seguito di espropriazione immobiliare, l'ordinanza di esecutività del progetto divisionale nello scioglimento delle comunioni previsto dall'articolo 789 del Codice di procedura civile e, in particolare, l'efficacia del lodo arbitrale che, in base all'articolo 824-bis del Codice di procedura civile, «ha dalla data della sua ultima sottoscrizione gli effetti della sentenza

pronunciata dall'autorità giudiziaria».

Bisogna vedere se ora questo orientamento sarà seguito da altri giudici. Per la verità, le conclusioni del Tribunale di Pordenone sembrano troppo tranchant. Per la trascrizione senza notaio sembra necessario un provvedimento legislativo.

Una situazione simile a quella affrontata dal Tribunale di Pordenone si verifica nella mediazione quando le parti, assistite dagli avvocati e di fronte a un organismo di conciliazione, raggiungono un accordo soggetto a trascrizione. Anche in questo caso gli avvocati, obbligatoriamente presenti, devono garantire la «conformità dell'accordo alle norme imperative e all'ordine pubblico». A differenza che nel caso esaminato dai giudici di Pordenone, manca però il visto del Pm.

Per evitare il "passaggio" dal notaio, anche in questo caso, occorrerebbe un intervento legislativo che inserisca questi atti tra quelli trascrivibili senza autenticazione notarile, garantendo comunque la certezza dei trasferimenti.

(Ladislao Kowalski, Il Sole24ORE – Estratto da "Quotidiano del Diritto", 27 marzo 2017)

■ Corte di Cassazione – Sezione III – Sentenza 14 marzo 2017, n. 6467

Per la restituzione dell'immobile non basta la consegna delle chiavi

La restituzione dell'immobile può ritenersi avvenuta solo quando vi è la concreta, effettiva ed incondizionata disponibilità dello stesso in favore del proprietario-locatore.

Il caso. Il locatore di un immobile ad uso non abitativo, rilevata la morosità del conduttore, adiva il Tribunale di Locri, chiedendo la risoluzione del contratto e la condanna del conduttore alla restituzione dell'immobile oltre al pagamento dei canoni maturati, ma non pagati. Il Tribunale di Locri dichiarava risolto per inadempimento il contratto di locazione stipulato tra le parti, condannando il conduttore al pagamento dei canoni non pagati, ma già maturati, e degli ulteriori canoni fino al momento del rilascio dell'immobile e dei relativi interessi.

Il conduttore proponeva appello innanzi alla Corte di Reggio Calabria, che veniva da questa rigettato.

Secondo la Corte, infatti, il rilascio del bene non poteva dirsi avvenuto a seguito della mera consegna delle chiavi al locatore, essendo l'immobile ingombro di beni personali del conduttore, circostanza che, di fatto, impediva il pieno e libero godimento del bene.

La Corte ha, altresì, ritenuto infondata la tesi sostenuta dal conduttore, secondo cui la restituzione delle chiavi, senza espressa riserva del pagamento dei canoni relativi al periodo in corso, configurasse un tacito accordo di risoluzione del contratto ed anche una rinuncia agli stessi.

La sentenza della Corte d'appello è stata impugnata dal conduttore.

La Corte di Cassazione, con sentenza 6467/2017, ha ritenuto che la restituzione dell'immobile possa ritenersi avvenuta solo quando vi sia la concreta, effettiva ed incondizionata disponibilità dello stesso in favore del proprietario-locatore. Non è, invece, sufficiente la mera e generica disposizione delle chiavi; la restituzione esige, infatti, un'attività concreta a favore del locatore, affinché questi possa ritornare nella disponibilità dell'immobile locato.

Le concrete modalità di adempimento. In base all'art. 1590 c.c., la restituzione dell'immobile locato deve ritenersi adempiuta mediante la restituzione delle chiavi e con l'incondizionata messa a disposizione di esso (Cass. n. 584/2004; Cass. n. 8616/2006; C. App. Genova, 20 novembre 2007).

In caso di mancata cooperazione da parte del locatore, il conduttore potrà effettuare un'offerta ex art. 1216, la cui prova è a suo carico.

Se al termine del rapporto locatizio, le parti non procedono contestualmente alla riconsegna delle chiavi ed alla verifica dello stato dell'immobile e degli eventuali danni causati dal conduttore, da tali circostanze non si può dedurre una rinuncia del locatore al diritto al risarcimento (Cass. 10152/1993).

L'obbligo di restituire il bene deve essere adempiuto nel luogo in cui è avvenuta la consegna (se si tratta di beni immobili, nel luogo in cui si trovano o tramite consegna delle chiavi presso il domicilio del locatore). La restituzione costituisce un'ipotesi di responsabilità contrattuale, avente ad oggetto un facere atipico da eseguire nei confronti del locatore, a prescindere dalla circostanza che questo sia anche il proprietario del bene (Cass. 2008/1972; 265/1977; 539/1977; App. Genova, 580/2001).

La Corte di Cassazione ha escluso che, ad integrare l'adempimento dell'obbligazione del conduttore, all'atto di estinzione del rapporto di locazione, sia necessario che l'obbligazione sia eseguita nel rispetto di tutte le modalità indicate nell'art. 1590.

Se il conduttore non restituisce il bene nel termine previsto dal contratto di locazione è tenuto a corrispondere al locatore il canone pattuito sino all'effettiva riconsegna ed al risarcimento dell'eventuale danno cagionato al locatore che non abbia potuto concretamente disporre del bene (C. App. Catania, 9 giugno 2008). Il locatore deve solo provare l'esistenza e l'ammontare del danno derivato dalla ritardata restituzione, mentre spetta al conduttore provare che l'adempimento non è stato possibile e che ciò non può essere imputato a sua colpa.

Secondo alcuni autori, l'eventuale violazione dell'obbligo di restituzione non dovrebbe essere punita con risoluzione del contratto ed ai fini della restituzione non sarebbe neppure necessaria un'apposita pattuizione, potendo tale obbligo scaturire dal provvedimento giudiziario di risoluzione del negozio

Il locatore può rifiutare un'inesatta riconsegna e, in tal caso, il conduttore è tenuto al pagamento del corrispettivo fino al momento dell'esatto adempimento ai sensi dell'art. 1591 (C. 3210/1971; A. Roma 10.5.2005). Tale principio va coordinato con quello sancito dall' art. 1227, 2° co., secondo cui il creditore - in virtù della regola dell'ordinaria diligenza - ha il dovere di non aggravare con il fatto proprio il giudizio subito. Pertanto, il locatore non potrà rifiutare la riconsegna ma potrà soltanto pretendere il risarcimento del danno cagionato all'immobile - comprendente le spese necessarie per la rimessione in pristino e per la mancata percezione del reddito nel periodo occorrente a tali lavori - nel caso in cui il deterioramento dipenda da inadempimento del conduttore all'obbligo di provvedere alle riparazioni di piccola manutenzione, ai sensi dell'art. 1576 (C. 5600/2004); mentre potrà rifiutare la consegna della res locata nell'ipotesi in cui il conduttore non abbia adempiuto all'obbligo contrattuale di provvedere alle riparazioni eccedenti l'ordinaria manutenzione o abbia, di sua iniziativa, apportato trasformazioni o innovazioni (C. 16685/2002; C. 6856/1998).

(Ivan Meo, Il Sole24ORE – Estratto da "Tecnici24", 27 marzo 2017)

■ Tribunale di Lucca - Sentenza 18 gennaio 2017, n. 206

La risoluzione del preliminare non si riflette sul comodato d'uso concluso dalle parti

Nella prassi negoziale della compravendita è possibile che le parti, dopo la stipula di un preliminare – con cui assumono il reciproco obbligo alla conclusione dell'atto definitivo di traslazione della proprietà – pongano in essere un diverso contratto, il comodato, attraverso il quale si assicura al promissario acquirente-comodatario la detenzione dell'immobile medesimo. Si consente in tal modo che questi possa godere del bene oggetto della futura vendita, prima ancora di acquisirne il possesso. Al riguardo, si ribadisce peraltro che, per effetto del contratto

di comodato, il comodatario acquista la mera «detenzione (non il possesso – art. 1140 c.c. – che può essere titolato solo sulla base di un diritto reale e non sulla base di un diritto personale di godimento quale è quello del comodatario) dell'immobile di cui trattasi (Cass. civ., sez. un., sent. 27 marzo 2008, n. 7930 e, successivamente, Cass. civ., sez. 2, sent. 25 gennaio 2010, n. 1296; Cass. civ., sez. 2, sent. 26 aprile 2010, n. 9896)» (Trib. Lucca, 18 gennaio 2017, n. 206).

La stipula dei due contratti mira dunque a perseguire le citate finalità, ma si tratta di due atti comunque distinti, per i quali solo genericamente può parlarsi di collegamento "funzionale": il preliminare ed il comodato non sono infatti l'uno in funzione dell'altro né si può ritenere che entrambi siano funzionali al contratto definitivo di compravendita. Di conseguenza, «la risoluzione del preliminare non automaticamente si riflette sul comodato» (Trib. Lucca, n. 206/2017).

La controversia Nel caso di specie, il curatore del fallimento proponeva domanda di restituzione di un immobile detenuto da L., in forza di una clausola del contratto preliminare di vendita stipulato tra questi e la società edilizia allora proprietaria dell'immobile medesimo, dichiarata fallita in data 30.5.2002; il suddetto preliminare era stato poi risolto, ex art. 72, comma 1, l. fall., con dichiarazione del curatore recapitata all'originario promissario acquirente-detentore (L.) dell'immobile in data 15.5.2008; il curatore precisava di avere chiesto, con lettera recapitata il 2.4.2009, la restituzione dell'immobile, e proponeva altresì nei confronti di L. domanda, ex art. 2033 c.c., di condanna al pagamento dell'indennità di occupazione a far data dalla risoluzione del preliminare (15.5.2008). Il curatore dava poi conto del fatto che L., con atto notificato l'11.10.2006, aveva citato in giudizio la società per ottenere, ex art. 2932 c.c., una sentenza sostitutiva del definitivo non concluso; il curatore riferiva altresì che, intervenuto il fallimento in data 2.4.2008, il processo era stato interrotto, e che, successivamente riassunto nei confronti di esso curatore, si era concluso con una sentenza, ormai passata in giudicato, che aveva respinto la domanda attorea. Il curatore chiedeva dunque che si dichiarasse che, per effetto della comunicazione ricevuta da L. il 15.5.2008 – e con la quale si dichiarava risolto il preliminare –, la domanda ex art. 2932 c.c. fosse stata "resa inefficace". L'originario promissario acquirente-detentore L. deduceva, di contro, che non poteva essere obbligato a pagare l'indennità di occupazione per il periodo precedente alla domanda di restituzione (recapitata in data 2.4.2009), poiché, fino ad allora, aveva avuto la disponibilità dell'immobile in forza – a suo dire – del preliminare; eccepiva inoltre che, avendo apportato all'immobile, prima del 1.4.2008, miglioramenti e addizioni, aveva diritto a trattenere l'immobile stesso, ai sensi dell'art. 1152 c.c., fino a che non gli fossero state corrisposte le indennità previste dall'art. 1150 c.c. – per le quali anticipava che avrebbe agito in separata sede. Dopo l'iscrizione della causa a ruolo (n. 4843/2012), il fallimento cedeva l'immobile alla Cooperativa Edilizia Fallimento L. G. s.c.a r.l., la quale subentrava al cedente nella causa. L. agiva dunque nei confronti della Cooperativa per ottenere le indennità (per i miglioramenti apportati all'immobile) e chiedeva che detto credito fosse compensato con il credito fatto valere dal curatore del fallimento nella causa n. 4843/2012 (ossia, il pagamento dell'indennità di occupazione). La Cooperativa resisteva sostenendo, dal canto suo, che si trattava di interventi non autorizzati e dunque abusivi. La causa veniva iscritta a ruolo con il n. 1694 dell'anno 2014. La Cooperativa proponeva domanda cautelare incidentale di riconsegna del fabbricato. Il fabbricato veniva riconsegnato il 5.6.2015 e le due cause riunite.

La decisione. Il Tribunale conferma innanzitutto la legittimità della pretesa della Cooperativa, in quanto proprietaria del fabbricato, a rientrarne immediatamente in possesso: venuto meno il comodato, è corrispondentemente venuto meno il legittimo titolo di detenzione dell'immobile medesimo in capo ad L.

Relativamente al preteso diritto opposto da quest'ultimo di ritenere l'immobile fino alla corresponsione, in suo favore, dell'indennità per i miglioramenti ex art. 1150 c.c., il giudice nega che al detentore possano applicarsi per analogia, in quanto eccezionali, le norme di tutela del possessore di buona fede, stabilite dal citato art. 1150 cod. civ. (v. Cass. sez. 222/7/2010 n. 17245) e dall'art. 1152 c.c. L'istanza del detentore va dunque respinta.

Relativamente alla richiesta di condanna al pagamento dell'indennità di occupazione – avanzata dalla Cooperativa nei confronti del detentore L. –, il Tribunale chiarisce che:

L. aveva legittimamente detenuto il bene, in virtù del contratto di comodato – un titolo, dunque, che ne assicurava il gratuito godimento (art 1803 c.c.) –, fino al momento in cui (2.4.2009) il curatore fallimentare gli aveva chiesto, ai sensi dell'art. 1810 c.c., di restituire l'immobile: quella data segna il recesso del curatore dal comodato «(ormai senza termine finale determinato)», si precisa nella sentenza; non rileva invece, ai suddetti fini, la data di risoluzione del preliminare, comunicata al detentore già il 15.5.2008, come diversamente sostenuto dalla Cooperativa;

-solo a partire dal 2.4.2009 L. è divenuto possessore non titolato del bene;

-sempre a far data dal 2.4.2009, «si è determinata una situazione tale da giustificare, a norma dell'art. 2033 c.c., l'obbligo della restituzione dei "frutti" (condictio indebiti ob causam finitam) percepiti o che avrebbero potuto essere percepiti» (Trib. Lucca, n. 206/2017).

-la determinazione dei "frutti dell'immobile può avvenire facendo riferimento anche ai canoni eventualmente ottenibili dalla locazione dell'immobile medesimo.

Alla luce di tali considerazioni, il giudice ha definitivamente concluso che, nel caso di specie, l'indennità spetti dal 2.4.2009 (cessazione del comodato-riciesta di restituzione dell'immobile) al 6.5.2015 (avvenuta riconsegna dell'immobile).

(Marta Jerovante, Il Sole24ORE – Estratto da "Tecnici24", 22 marzo 2017)

Approfondimenti

PROFESSIONE

Mediazione immobiliare e doppio compenso per lo stesso affare

Giuseppe Bordolli, Il Sole 24 ORE – Estratto da "Consulente Immobiliare", Edizione del 15 marzo 2017, n. 1017 pag. 432-436

Nell'ambito della mediazione immobiliare, vale il principio generale per il quale da un medesimo rapporto mediatorio non possa che nascere il diritto a un solo compenso. Tale considerazione trova conferma nell'art. 1758 cod. civ., secondo cui, quando l'affare sia concluso con l'intervento di più mediatori (congiunto o distinto, contemporaneo o successivo, concordato o autonomo, in base allo stesso incarico o a più incarichi), ciascuno di essi ha diritto a una quota dell'unica provvigione.

Si è però posta la questione se il preventivo esperimento di attività di mediazione "atipica", poi esauritosi con il riconoscimento di una provvigione per il raggiungimento dell'obiettivo prefissato, consenta al mediatore di essere ulteriormente ricompensato ex art. 1755 cod. civ. per il medesimo affare, concluso a causa della sua attività "tipica". Il problema è stato affrontato in una recente decisione della Cassazione, che non esclude in modo assoluto la duplicità di corrispettivo, ammettendo un'eccezione alla regola dell'unicità del compenso per l'attività mediatoria.

Un agente immobiliare riceveva incarico di promuovere la vendita di un immobile, senza esclusiva, al fine di reperire una proposta irrevocabile d'acquisto a un valore minimo prestabilito.

In particolare il cliente si impegnava a corrispondere la provvigione non al momento del preliminare o rogito definitivo di vendita, ma al momento dell'acquisizione di una proposta di acquisto conforme alle condizioni previste e predefinite nell'incarico di vendita, senza che fosse necessaria la conclusione dell'affare.

Tale obiettivo veniva raggiunto, ma il venditore rinunciava a vendere.

Il mediatore però, come da preciso accordo contrattuale, pretendeva il pagamento della provvigione pattuita (calcolata sul valore della proposta d'acquisto sottoscritta), che otteneva con un decreto ingiuntivo, contro il quale non veniva proposta opposizione.

Successivamente l'agente faceva visitare l'immobile, insieme a un suo incaricato, a due potenziali acquirenti, che apparentemente abbandonavano le trattative, ma in realtà concludevano l'affare.

Quest'ultimo però era in evidente rapporto causale con l'attività intermediatrice.

Del resto non è richiesto un nesso diretto ed esclusivo tra l'attività del mediatore e la conclusione dell'affare, essendo sufficiente che l'agente, pur in assenza di un suo intervento in tutte le fasi della trattativa e anche in presenza di un processo di formazione della volontà delle parti complesso e articolato nel tempo, abbia messo in relazione le stesse, così da realizzare l'antecedente indispensabile per pervenire alla conclusione del contratto, secondo i principi della causalità adeguata.

Alla luce di questo principio, gli acquirenti ammettevano il comportamento fraudolento e pagavano la provvigione, mentre il venditore si rifiutava di corrispondere per lo stesso affare un altro compenso.

Secondo il Tribunale, a cui il mediatore si rivolgeva, quest'ultimo non poteva pretendere nulla, non avendo fornito la prova dell'esistenza di un contributo decisivo per la conclusione dell'affare e tale decisione veniva confermata dalla Corte d'appello.

L'ammissibilità di un doppio compenso: la posizione della Cassazione

La Suprema Corte ha confermato la centralità logica dell'unicità del compenso per l'attività mediatoria per lo stesso oggetto e con i medesimi soggetti (Cass., sent. 27 ottobre 2016, n. 21758).

Non ha ritenuto però che la pretesa di un ulteriore compenso per lo stesso affare, sia pure all'esito di una diversa manifestazione d'interesse all'acquisto, debba sempre considerarsi contraria alla buona fede, perché eccedente la funzione di corresponsività fra prestazioni tracciata dall'art. 1755, comma 1, cod. civ.

Secondo i giudici supremi, esiste infatti almeno un'ipotesi in cui può coesistere un diritto a percepire una somma comunque parametrata al valore della cessione oggetto dell'incarico e, per lo stesso affare, un diritto alla provvigione, in dipendenza dell'espletamento fattivo e con esito positivo di un'intermediazione.

È possibile quindi che, nel negozio di conferimento dell'incarico, sia espressamente pattuito di porre a carico del cliente, non accettante una proposta conforme alle istruzioni date, una penale corrispondente alla provvigione o comunque a essa proporzionata.

Tali clausole hanno l'evidente scopo di attenuare il rischio di uno svolgimento infruttuoso dell'attività da parte del mediatore, il quale è esposto, da un lato, all'eventualità che l'affare, pur rispondendo alle caratteristiche richieste, non si concluda affatto, con conseguente impossibilità di percepire la provvigione (anche se rimane il diritto al rimborso delle spese sostenute), dall'altro, al pericolo che le parti intermedie pongano in essere una simulazione (relativa all'oggetto, ai soggetti, o a un abbandono delle trattative) della quale egli non riesca a fornire prova, restando in entrambi i casi privo di qualsiasi remunerazione per l'attività svolta.

Del resto, seppure nello schema tipico della mediazione il diritto alla provvigione consegue al verificarsi della conclusione dell'affare per effetto dell'intervento del mediatore, è tuttavia consentito alle parti - nell'ambito dei poteri di autonomia a esse spettanti - di rendere atipica la mediazione stessa, dando al rapporto una regolamentazione diversa (Trib. Roma 19 maggio 2016).

Successivamente, per lo stesso affare non concluso, l'agente immobiliare può continuare l'attività di intermediazione, anche tra gli stessi soggetti messi in relazione in precedenza: in tale caso però non sussiste il diritto alla provvigione quando una prima fase delle trattative avviate con l'intervento di un mediatore non dia risultato positivo e accada che la conclusione dell'affare, cui le parti siano successivamente pervenute, sia indipendente dall'intervento del mediatore che le aveva poste originariamente in contatto (Cass., sent. 22 gennaio 2015, n. 1120).

Primo compenso e mediazione atipica

Lo schema delineato dalla Suprema Corte per il conseguimento di un doppio compenso inizia con una mediazione atipica.

Secondo la giurisprudenza, un incarico caratterizzato da questi patti è valido, in quanto diretto a realizzare interessi meritevoli di tutela secondo l'ordinamento giuridico.

Infatti si è osservato che la ricerca del contraente spesso richiede, da parte di chi ha ricevuto l'incarico, notevole impiego di mezzi e di uomini e quindi costi spesso non facilmente quantificabili.

Senza considerare che le moderne tecniche pubblicitarie, idonee a raggiungere un numero indefinito di possibili contraenti, non consentono di stabilire, con sicurezza, se l'affare si sia concluso per effetto dell'intervento dell'agente immobiliare.

Per quanto sopra, è perfettamente lecito che tra cliente e intermediario si stipulino pattuizioni che prevedono obblighi particolari a carico dell'intermediario.

In particolare, alla luce del principio di autonomia contrattuale di cui all'art. 1322 cod. civ., ben è ammissibile la stipula del cosiddetto "contratto di mediazione atipica", che permette pattuizioni volte a derogare o integrare la disciplina dettata dal codice civile.

Così è consentito alle parti inserire apposita clausola che preveda il pagamento di un compenso al mediatore nel caso di recesso del cliente dal contratto prima della sua scadenza.

È possibile anche una clausola che preveda l'obbligo, per l'incaricante, di pagare la provvigione nell'ipotesi in cui, prima che scada il termine di efficacia dell'incarico, rinunci a concludere l'affare anche se il mediatore ha trovato una persona disposta ad acquistare alle condizioni concordate.

In tale caso la prestazione dell'agente immobiliare consiste sempre nel mettere in relazione le parti interessate alla conclusione dell'affare.

In particolare è necessario, perché possa dirsi realizzata la messa in relazione, che l'agente immobiliare faccia sapere al cliente di avere trovato un contraente.

Infatti il contatto stabilito tra cliente e terzo non è sufficiente perché possa ritenersi che il mediatore abbia eseguito l'incarico, essendo quest'ultimo obbligato anche a comunicare alla parte da cui ha ricevuto l'incarico l'avvenuta sottoscrizione del soggetto con cui può concludere l'affare alle condizioni predeterminate.

Tale comunicazione rientra quindi nell'ambito della prestazione necessaria al compimento dell'incarico e, come tale, deve intervenire prima della scadenza del termine contrattuale, pena la perdita del diritto alla provvigione.

In particolare, si deve precisare come, in tale mediazione atipica, la predetta comunicazione debba non soltanto essere effettuata, ma anche ricevuta dalla parte, che ha dato l'incarico, prima che il termine di efficacia del contratto scada.

Se quanto sopra avviene, l'incarico del mediatore è compiuto e lo scioglimento del contratto è impedito.

Se invece la comunicazione viene ricevuta dal cliente oltre il termine, si produce l'effetto contrario e il mediatore non ha diritto alla provvigione.

Compenso senza conclusione dell'affare: quando la clausola è vessatoria

Come detto, nell'ipotesi in cui si verta nella fattispecie della cosiddetta "mediazione atipica", non appare necessaria la conclusione dell'affare per garantire al mediatore il diritto alla

provvigione; quest'ultima spetta con l'acquisizione di una proposta di acquisto che appaia conforme alle condizioni previste e predefinite nell'incarico di vendita.

È vero però che, se il compenso sia previsto in misura identica (o vicina) a quella stabilita per l'ipotesi di conclusione dell'affare, si pone il problema di stabilire se, in relazione al caso di mancata conclusione dell'affare per scelta di chi ha conferito l'incarico, vi sia squilibrio tra i diritti e gli obblighi delle parti ex art. 33, comma 1, del Codice del consumo, giacché solo con la conclusione dell'affare il preponente realizza il suo interesse e poiché il rifiuto da parte sua di concluderlo non integra comunque un inadempimento.

Il giudice dovrà dunque stabilire se la clausola sia vessatoria, considerando che l'art. 34, comma 3, del Codice del consumo esclude che la valutazione della vessatorietà possa concernere l'oggetto del contratto e l'adeguatezza del corrispettivo dei beni e dei servizi, purché tuttavia tali elementi siano individuati in modo chiaro e comprensibile: nel patto intercorso tra preponente e mediatore deve dunque essere chiarito che, in caso di mancata conclusione dell'affare per oggettivamente ingiustificato rifiuto del preponente, il compenso al mediatore sarà dovuto per l'attività sino a quel momento esplicata.

Se tanto non sia chiaro, l'adeguatezza del corrispettivo per l'ipotesi di mancata conclusione dell'affare dovrà essere apprezzata dal giudice, che potrà concludere nel senso del significativo squilibrio delle prestazioni e dunque per l'inefficacia della clausola ex art. 36, comma 1, del Codice del consumo.

Del resto, se, per esempio, il consumatore dichiara di revocare l'incarico poco tempo dopo il conferimento dello stesso, il risarcimento viene in questo caso a coprire costi in realtà mai sostenuti dal mediatore, il quale non pone in essere alcuna attività materiale finalizzata a reperire un acquirente o un venditore.

Lo squilibrio delle prestazioni è collegato al fatto che il diritto al compenso per il caso di recesso anticipato sia fissato in misura indipendente dal tempo per il quale l'attività del mediatore si è protratta prima del rifiuto del preponente.

Ne consegue che, avuto riguardo all'oggetto del contratto e alla natura delle prestazioni richieste al mediatore, penali per inadempimento del consumatore di importo coincidente con quello pattuito per la conclusione dell'affare risultano manifestamente eccessive.

A meno che non vi sia la prova che la clausola in questione sia stata, ai sensi dell'art. 34 del Codice del consumo, oggetto di specifica trattativa (quale presupposto che rileva per l'appunto ai fini dell'applicazione o no della disciplina di tutela in questione e non già dell'accertamento della vessatorietà o abusività della clausola), caratterizzata dagli indefettibili requisiti dell'individualità, serietà ed effettività.

Tale prova però può desumersi dalla mera compilazione a mano degli spazi bianchi lasciati nel formulario predisposto dalla convenuta.

Per evitare quanto sopra, è quindi necessario lasciare alle parti la facoltà di stabilire l'ammontare della penale applicabile in caso di mancata conclusione dell'affare per fatto imputabile al consumatore intermediato.

Conclusione dell'affare e secondo compenso per lo stesso affare

Secondo il percorso delineato dalla Cassazione, l'agente immobiliare, che ha già ottenuto un primo pagamento anche in assenza di un preliminare, può ottenere la provvigione ex art. 1755 cod. civ. per il medesimo affare concluso per effetto della sua attività "tipica" svolta con o senza incarico.

Infatti presupposto essenziale del diritto al compenso non è necessariamente il conferimento espresso dell'incarico, quanto piuttosto la circostanza che il mediatore abbia di fatto svolto

un'attività utile per la conclusione dell'affare da cui le parti abbiano consapevolmente tratto vantaggio.

Si può quindi affermare che vi sono due distinte modalità che possono portare alla nascita di questo secondo rapporto di mediazione: l'una, fondata su un incarico scritto rilasciato normalmente al mediatore da parte del venditore di un immobile, l'altra, invece, caratterizzata dall'assenza di incarichi espressi, situazione che si verifica quando le parti si avvalgono di fatto dell'operato del mediatore, beneficiandone, e quindi per ciò solo sorge il rapporto mediatizio.

In ogni caso, tanto nell'ipotesi tipica in cui abbia agito in modo autonomo, quanto nell'ipotesi in cui si sia attivato su incarico di una delle parti (mediazione unilaterale), egli ha l'obbligo di comportarsi con correttezza e buona fede e di riferire alle parti le circostanze dell'affare a sua conoscenza o che avrebbe dovuto conoscere con l'uso della diligenza da lui esigibile.

I criteri di valutazione e selezione dei servizi di Property Management

Olivero Tronconi, Il Sole 24 ORE – Estratto da "Consulente Immobiliare", Edizione del 15 marzo 2017, n. 1017 pag. 437-440

In campo immobiliare, allo scopo di realizzare un'effettiva pianificazione e un controllo dei costi e dei ricavi - quindi un determinato e "certo" flusso di cassa - occorre una struttura specializzata che abbia come propria missione aziendale l'amministrazione professionale di asset immobiliari e garantisca lo sviluppo di particolari strumenti e metodologie: si spiega così la nascita e lo sviluppo di due nuovi comparti del mercato immobiliare, quello del Property e quello del Facility Management.

Per potere utilizzare in maniera ottimale i propri capitali, gli investitori che operano nel campo immobiliare hanno bisogno di avere fornitori di servizi- partner in possesso di metodologie e strumenti in grado di garantire un effettivo controllo e una pianificazione dei costi e dei ricavi di un determinato portafoglio immobiliare. L'obiettivo è che un cespite immobiliare generi un flusso di cassa "certo" e comunque paragonabile al pagamento di una cedola.

Per raggiungere questo non facile obiettivo, è necessario passare da una "gestione immobiliare diretta", operata in buona parte con personale dipendente, a una "gestione professionale", realizzata da imprese dedicate e specializzate. Solo una struttura che abbia come missione aziendale l'amministrazione professionale di asset immobiliari potrà garantire lo sviluppo di quelle metodologie e strumenti (in primis il sistema informativo) in grado di permettere un'effettiva pianificazione e un controllo dei costi e dei ricavi, quindi un determinato e prefissato flusso di cassa.

Solo attraverso questa via il processo di finanziarizzazione del mercato immobiliare italiano può diventare effettivo e può offrire quella attrattiva in grado di calamitare gli investimenti finanziari, soprattutto esteri, che oggi ricercano collocazioni a basso rischio, non volatili e con buone garanzie di permanenza sul medio-lungo periodo.

Ecco spiegata allora la nascita e lo sviluppo impetuoso di due nuovi comparti del mercato immobiliare: quello del Property e quello del Facility Management.

Per concretizzare l'orientamento all'esternalizzazione dei servizi di gestione di un immobile/portafoglio immobiliare, sarà indispensabile operare in due direzioni:

- attuare un'analisi dell'offerta di mercato, ovvero capire il profilo delle società operanti nel settore di proprio interesse, le loro caratteristiche distintive, le fondamentali modalità operative della gestione immobiliare, le tecnologie impiegate, i principali criteri organizzativi, i prezzi di mercato per i diversi tipi di servizi ecc.;

- definire i criteri di selezione delle imprese operanti nel mercato e di conduzione dell'affidamento (sia che si operi con trattativa privata, sia con modalità di appalto pubblico) fino a chiarire i fondamentali aspetti contrattuali.

Si tratta di problemi di soluzione non immediata per la relativa novità di questo mercato, la scarsità delle esperienze esemplari realizzate e la capacità di improvvisazione di non pochi

soggetti imprenditoriali che si affacciano a questo settore di attività con scarse esperienze e invece molte promesse, che non sarà per loro agevole mantenere.

Criteri e strumenti di selezione dell'offerta: bando di selezione o gara, capitolato dei servizi, contratto

Un rapporto positivo con l'offerta di servizi di Property Management potrà realizzarsi solo se la domanda saprà definire con precisione e riportare nel contratto (e nel capitolato d'onori elaborato per selezionare i fornitori e annesso al contratto) il tipo di prestazioni richiesto.

Per fare questo, però, è necessario che la domanda sia in grado di conoscere con buona precisione il proprio punto di partenza, ovvero i costi dei servizi dei propri edifici e l'effettiva redditività netta (tasso di vacancy, tasso di morosità ecc.).

Normalmente gli operatori della domanda che accedono a questo mercato lo fanno per:

-liberare la propria organizzazione da un pesante carico di attività e concentrarsi sul proprio core business (attività strategiche);

-diminuire i costi di gestione di un valore percentuale definito (conoscendo il proprio punto di partenza), ovvero incrementare la redditività del proprio patrimonio;

-liberarsi del personale dipendente incaricato della gestione trasferendolo (contrattualmente) al fornitore;

-controllare meglio la redditività del proprio patrimonio immobiliare (più informazioni e più mirate in tempi brevi).

Per ottenere questi risultati, spesso la domanda si avvale, per studiare e conoscere esattamente la propria situazione, di strutture che offrono servizi di auditing e benchmarking.

La base di conoscenza/informazioni acquisite utilizzando questi strumenti costituisce un elemento fondamentale per impostare la selezione del futuro fornitore, attraverso la definizione delle precise prestazioni richieste.

Tutto ciò può avvenire, almeno in parte, in sede di gara (soprattutto se si tratta di una licitazione privata), richiedendo un progetto che, partendo dall'analisi della situazione del cliente, evidenzia la struttura dei servizi di Property Management offerti (organizzazione, risorse impiegate, funzioni di coordinamento, articolazione della responsabilità, tecnologie utilizzate, prestazioni offerte, costi), con particolare attenzione alle modalità di controllo e rendicontazione contabile (sistema informativo utilizzato, pianificazione del budget, gestione del ciclo passivo e attivo, modalità di reporting al committente), e infine i criteri di valutazione definiti a priori per il controllo della qualità dei servizi e la loro eventuale modificazione/implementazione (parametrizzazione del grado di soddisfacimento dell'utilizzatore, valutazione di eventuale non raggiungimento delle performance predefinite, criteri per modificare il profilo dei servizi erogati).

Progettare la gestione

È possibile affermare come elemento fondamentale che, per ottenere risultati positivi, qualunque tipo di affidamento in gestione (Property Management) deve essere adeguatamente progettato:

-preventivamente dal cliente con il possibile e utile supporto di un consulente esperto;

-dal possibile fornitore contestualmente all'effettuazione dell'offerta per l'acquisizione del contratto.

In entrambi i casi, il progetto costituisce il termine di riferimento su cui verrà selezionata l'offerta.

È quindi evidente l'importanza del progetto realizzato dalla committenza che costituisce lo strumento che consente alla domanda di acquisire la necessaria consapevolezza nel mercato del Property Management, le sue caratteristiche, nonché le proprie effettive necessità.

I criteri per la selezione dell'offerta di servizi di Property Management

Allo stato attuale dell'evoluzione del mercato italiano, esistono due approcci prevalenti nei processi di selezione dei servizi di Property Management, che discendono dalle diverse esigenze e attitudini della domanda:

-il primo approccio ha come obiettivo l'acquisizione di ben delineati servizi di tipo sostanzialmente amministrativo: gestione dello scadenziario, bollettazione, incassi, gestione del contenzioso ecc. In questo caso si persegue un obiettivo limitato e la funzione del Property Management ha un'esclusiva caratteristica tecnica e amministrativa. In questa variante, la selezione del fornitore avviene prevalentemente sulla base di una valutazione dei costi dei servizi. Il rapporto con il fornitore è limitato e le prestazioni che egli deve fornire sono chiare e dettagliate;

-la seconda tipologia di approccio è espressa da una domanda che è alla ricerca di servizi professionali e che richiede un supporto-consulenza nell'obiettivo di ottimizzare le prestazioni del proprio portafoglio. In molti casi la domanda che ha espresso questa esigenza viene soddisfatta attraverso la costituzione di una funzione di Property Management interna. È questo il caso di alcune delle più importanti Property Company operanti nel nostro Paese.

La funzione di Property Management è ritenuta così importante e strategica da venire considerata elemento core dell'azienda.

Questo è accaduto anche in relazione all'effettiva scarsità di offerta di servizi professionali di Property Management espressa dal mercato italiano.

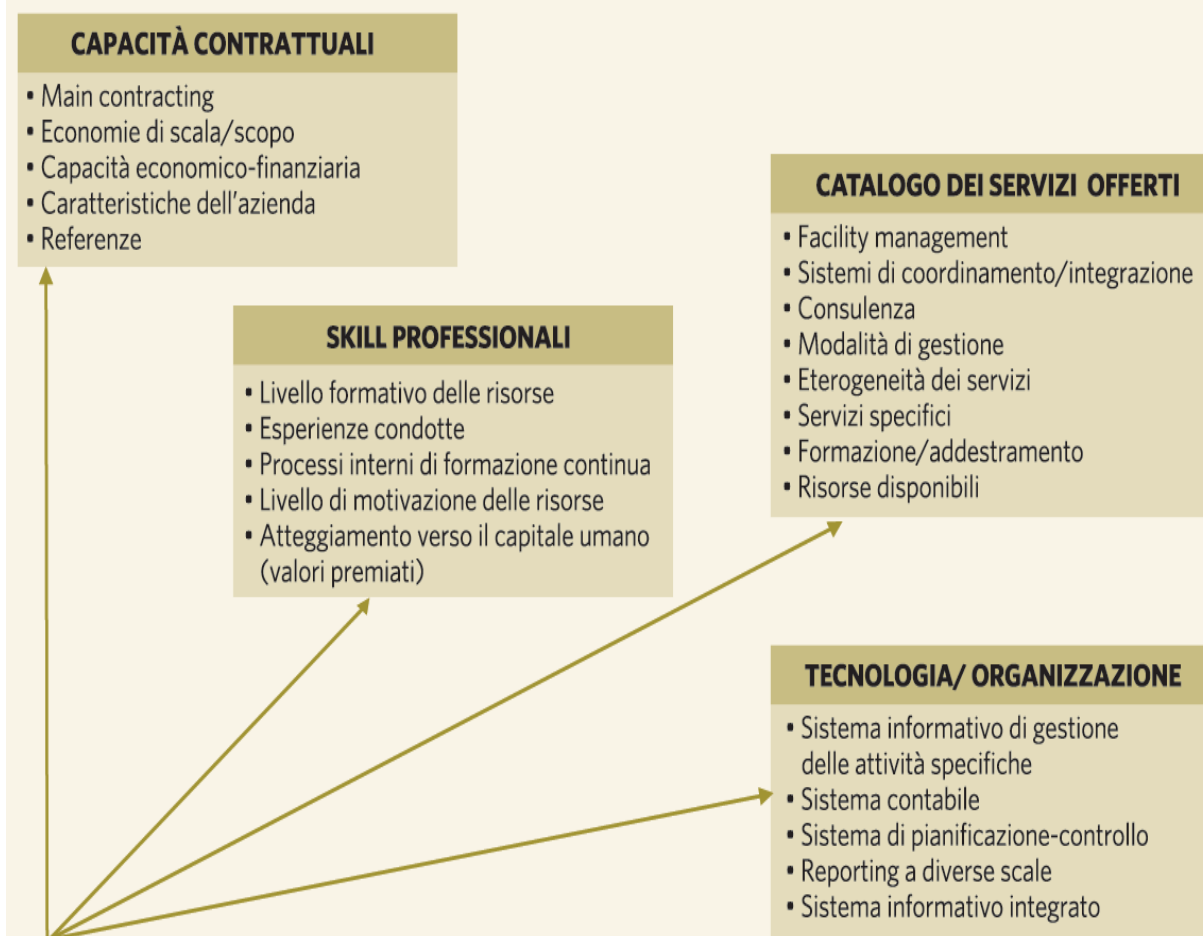
In questa seconda variante, il Property Management riveste una significativa importanza e obiettivo della domanda è di costruire un rapporto di qualità destinato a durare nel tempo.

In queste circostanze, l'attività di Property Management assume un ruolo strategico e l'organizzazione a questo compito dedicata assume di fatto una funzione consulenziale di advisor strategico della proprietà (Property Company, società di gestione del risparmio ecc.).

Oggigiorno nel mercato spesso queste due attività, advisor e Property Management, sono svolte da organizzazioni diverse che offrono una sola tipologia di servizi. In altri Paesi la situazione è diversa e molte società offrono entrambe le attività collegandole strettamente tra loro: è questo il Property Management di maggiore qualità.

In effetti, chi meglio di un'organizzazione che gestisce ampi portafogli di immobili è in grado di fare esperienze di ottimizzazione della gestione, di valutare l'andamento del mercato di quella specifica zona e, in generale, di accumulare conoscenze che assumono una valenza strategica? In questo approccio, nella selezione del possibile fornitore di servizi di Property Management non sarà solo la variabile economica a prevalere, ma anche e soprattutto una valutazione complessiva delle caratteristiche organizzative e professionali dell'offerta.

FIGURA 1 - CRITERI DI VALUTAZIONE DELL'OFFERTA DI SERVIZI DI PROPERTY MANAGEMENT



La valutazione dell'offerta di servizi di Property Management, per potere essere efficace, si svilupperà secondo un modello ormai consolidato nella pratica del mercato a livello internazionale:

-analisi delle capacità contrattuali;

-analisi del catalogo di servizi offerti (la gamma di servizi);

-livello tecnologico e organizzativo, sistema informativo, sistemi di reporting, struttura organizzativa.

A questa analisi occorrerà però aggiungere l'esame di un altro elemento fondamentale: gli skill professionali presenti nell'organizzazione e il livello delle esperienze condotte nell'ambito delle attività di consulenza. Infatti il livello di formazione delle risorse, le loro esperienze di lavoro, i processi di aggiornamento della formazione sono elementi fondamentali nelle attività di consulenza e caratterizzano le organizzazioni evolute che investono sulle risorse considerandole la vera forza dell'azienda, il "capitale conoscitivo" dell'organizzazione.

L'Esperto Risponde

Condominio

■ LA NOMINA DEVE PASSARE IN ASSEMBLEA

D. *Il mio quesito riguarda la nomina dell'amministratore di condominio. Ho sottoscritto, con una raccolta di firme porta a porta, insieme ad altri condomini, che rappresentano la maggioranza di un condominio di 6 abitazioni, un'offerta di amministrazione al di fuori di una regolare convocazione ad un'assemblea di condominio. In questa offerta non erano elencate dettagliatamente tutte le spese per la gestione del condominio. Nella prima assemblea indetta dal nuovo amministratore, la questione della nomina infatti non è stata oggetto di delibera. Nell'assemblea l'amministratore si è limitato ad accettarla, ma probabilmente la nomina doveva essere avallata dall'assemblea con i quorum di legge in quanto, stando all'articolo 1136, la nomina e la revoca dell'amministratore devono essere deliberate dall'assemblea. È legittima questa nomina? E gli atti successivi? Qualora dovesse chiedere l'emissione di decreti ingiuntivi, questi sarebbero validi?*

R. Prescindendo dal verbale di assemblea, in linea di principio, è illegittima la nomina dell'amministratore mediante raccolta di firme. Ed infatti, la nomina dell'amministratore di condominio deve essere deliberata dall'assemblea di condominio, con le maggioranze di cui all'articolo 1136, commi 2 e 4, del Codice civile (cinquecento millesimi, oltre alla maggioranza degli intervenuti). In mancanza, la nomina è invalida, tanto più che si tratta di un condominio con meno di otto condòmini, per cui la figura dell'amministratore non è obbligatoria, ma solo eventuale (articolo 1129, comma primo, del Codice civile). E tanto più che, nel caso del lettore, sembrerebbe che l'amministratore non abbia predisposto un preventivo analitico dei compensi, in violazione dell'articolo 1129, comma quattordicesimo, del Codice civile, per il quale, "l'amministratore all'atto dell'accettazione della nomina e del suo rinnovo, deve specificare analiticamente, a pena di nullità della nomina stessa, l'importo dovuto a titolo di compenso per l'attività svolta".

In tale contesto – più che l'articolo 66, comma 1, delle Disposizioni di attuazione al Codice civile, che consente ad almeno due condòmini, che rappresentino un sesto del valore dell'edificio, di chiedere all'amministratore la convocazione di un'assemblea per la nomina/revoca dell'amministratore, salvo procedere direttamente (alla convocazione), in caso di inerzia di quest'ultimo – nel caso del lettore sembra trovare applicazione l'articolo 66, comma secondo, delle disposizioni di attuazione al Codice civile, per il quale "in mancanza dell'amministratore, l'assemblea tanto ordinaria quanto straordinaria può essere convocata ad iniziativa di ciascun condòmino".

In conclusione – salvo eventuali contenziosi – è opportuno che il lettore chieda la convocazione dell'assemblea, per l'eventuale nomina dell'amministratore.

Non si ritiene che l'amministratore di condominio – "nominato" (ma il termine è utilizzato impropriamente) a seguito di semplice raccolta di firme – possa legittimamente richiedere l'emissione di decreti ingiuntivi per il recupero dei crediti condominiali.

(Matteo Rezzonico, Il Sole 24ORE – Estratto da "L'Esperto Risponde", 3 aprile 2017)

■ IL CONFINANTE NON PUÒ UTILIZZARE IL CAVEDIO

D. *In un cavedio, di proprietà del condominio, al piano terra, un condòmino ha installato due compressori per climatizzazione. Il cavedio è servito da una scala che conduce dalle autorimesse, al piano superiore. Percorrendo cavedio e scala si viene investiti dal getto d'aria di espulsione con fastidio, sia d'inverno che d'estate, inoltre è percepita anche rumorosità. Ora, la proprietà confinante ha installato un compressore, si ritiene su muro di proprietà, ma nel cavedio del condominio (per l'accesso al cavedio è stata utilizzata una finestra, che si affaccia sul cavedio, togliendo la grata da sempre presente).*

Il condòmino aveva diritto di installare i compressori nel cavedio (aveva altre soluzioni di posa)?

Se ne avesse diritto, si può chiedere un intervento per ridurre il disagio? Per il compressore del confinante, è plausibile la richiesta di rimozione della macchina che insiste sulla nostra proprietà?

R. Sempreché l'installazione del climatizzatore sia compatibile con l'uso individuale delle parti comuni a norma dell'articolo 1102 del Codice civile, i condòmini possono agire per l'eliminazione delle immissioni intollerabili a norma dell'articolo 844, primo comma, Codice civile, per il quale il proprietario di un fondo può impedire le immissioni di fumo o di calore, le esalazioni, i rumori, gli scuotimenti e simili propagazioni derivanti dal fondo del vicino, che superino la normale tollerabilità, avuto anche riguardo alla condizione dei luoghi.

La norma è applicabile alle immissioni intollerabili del vicino contro il quale è esperibile anche l'azione per il ripristino della grata della finestra, eliminata con usurpazione della proprietà condominiale.

(Matteo Rezzonico, Il Sole 24ORE – Estratto da "L'Esperto Risponde", 3 aprile 2017)



Fisco & Agevolazioni

■ ASCENSORE: È PENALIZZATA L'ADESIONE SUCCESSIVA

D. *Nel mio condominio, nel 2015, è stato installato un ascensore. Solo 8 condòmini su 12 totali hanno partecipato alla spesa. Vorrei sapere se, in caso di subentro nel 2017, pagando la quota agli altri condòmini, posso fruire della detrazione del 50%.*

R. La risposta è negativa. L'amministratore del condominio rilascia annualmente a ciascun condòmino l'attestazione sui costi detraibili dal singolo proprietario e tutta la documentazione (bonifici e fattura) è conservata dall'amministratore. Se le spese sostenute per l'ascensore non sono state corrisposte da tutti i condòmini, l'amministratore ha ripartito, sempre nel limite massimo della ripartizione millesimale delle spese per le parti comuni, le spese tra i singoli condòmini in regola con i pagamenti. Per i condòmini che non avevano pagato la provvista all'amministratore per effettuare i bonifici, il diritto non sussiste neppure in caso di tardivo

subentro nelle spese. Infatti, i condomini che non avevano pagato lo dovevano fare entro il termine di presentazione della dichiarazione dei redditi relativa al periodo di imposta in cui sono stati eseguiti i lavori (ad esempio, per lavori eseguiti nel 2015, il pagamento doveva avvenire entro il 30 settembre 2016). Se ciò non è avvenuto, la detrazione non compete nemmeno in caso di subentro nella quota ascensore con relativo versamento dell'importo dovuto nel 2017 (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).

(Marco Zandonà, Il Sole 24ORE – Estratto da “L’Esperto Risponde”, 27 marzo 2017).

■ CAMBIO DI DESTINAZIONE E RADDOPPIO DELLE UNITÀ

D. *Un contribuente sta sostenendo delle spese di ristrutturazione su un'unità A/3 e una C/2, parti di un medesimo edificio. L'unità C/2 è stata (dagli anni '70 fino al 2010) adibita ad uso strumentale, come sede di un'attività d'impresa. Dal 2010, nelle dichiarazioni dei redditi, non è mai stata classificata come pertinenza di A/3, per volontà del contribuente (nonostante l'A/3 fosse abitazione principale).*

Tutto ciò premesso, non si ritiene sia presente il vincolo pertinenziale, in quanto manca il requisito soggettivo di asservimento ad altro immobile, poiché fino al 2010 l'unità è stata destinata ad usi commerciali e in seguito non è stata dichiarata come pertinenza, in quanto nei fatti non lo è stata. Con la ristrutturazione, le unità verranno suddivise in 4 unità abitative. Si chiede dunque se al contribuente spettino due plafond di 96.000 euro.

R. Nel caso di specie, il diritto compete con riferimento a due unità immobiliare (96.000 per 2) in quanto comunque si applica anche la detrazione per intervento di cambio di destinazione d'uso per fabbricato non pertinenziale. Con la circolare 121/E del 1998, è stato precisato che nell'ipotesi di intervento con variazione del numero delle unità immobiliari abitative 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, legge di bilancio per il 2017; si veda anche la guida al 50% su www.agenziaentrate.it), si applica comunque, nei limiti di 96.000 euro, con riferimento al numero delle unità immobiliari esistenti all'inizio dell'intervento.

Nel caso di specie, l'unità abitativa era una sola in quanto l'altra era un fabbricato strumentale per attività commerciale e non pertinenziale. Tuttavia, per tale seconda unità la detrazione si applica come intervento di cambio di destinazione d'uso. Il cambio di destinazione d'uso, infatti, è espressamente previsto tra gli interventi agevolati ai fini del 50%.

Con la risoluzione n.14/E dell'8 febbraio 2005, l'agenzia delle Entrate, in risposta ad una specifica istanza di interpello avanzata da un contribuente, ha precisato l'applicazione del 36% (attuale 50% sino al prossimo 31 dicembre 2017; articolo 16 bis del Tuir 917/86 e articolo 1 legge 147/2013) per la ristrutturazione di un fienile che, solo al termine dei lavori, avrebbe assunto la destinazione d'uso abitativo, a condizione che nel provvedimento autorizzativo dell'intervento fosse risultato chiaramente il mutamento della destinazione.

In particolare, l'Agenzia ha ammesso l'applicabilità del beneficio anche in questo caso in quanto, nella categoria di intervento riconducibile alla ristrutturazione edilizia (di cui alla lettera d dell'articolo 31 della legge 457/1978, ora trasfuso nell'articolo 3, comma 1, lettera d, Dpr 380/2001), possono ricomprendersi anche gli interventi di mutamento della destinazione d'uso di edifici non solo rurali ma di qualsiasi specie (anche da un negozio classificato in C/2 ad abitazione). In conclusione, il passaggio da due a 4 unità abitative consente l'applicazione della detrazione su un importo pari a 192.000 euro cioè 96.000 per 2.

(Marco Zandonà, Il Sole 24ORE – Estratto da “L’Esperto Risponde”, 27 marzo 2017).

■ INDEDUCIBILI LE PROVVISORIE ALL'AGENTE PER L'AFFITTO

D. *Sono deducibili, per un privato, le provvisorie pagate per l'affitto di una casa all'agenzia immobiliare che ha gestito la locazione?*

R. La risposta è negativa. Gli unici costi d'intermediazione immobiliare per i quali è possibile fruire di un beneficio fiscale sono quelli sostenuti dal contribuente in relazione all'acquisto dell'abitazione principale. L'articolo 15, comma 1, lettera b-bis, del Dpr 917/1986 riconosce, infatti, una detrazione del 19 per cento (su un importo non superiore a mille euro) per compensi pagati agli intermediari iscritti come agenti immobiliari, ex legge 39/1989.

L'agenzia delle Entrate ha precisato che l'agevolazione è riconosciuta a condizione che l'acquisto venga effettivamente concluso (si veda la circolare 34/E del 4 aprile 2008).

(Giuseppe Merlino, Il Sole 24ORE – Estratto da "L'Esperto Risponde", 20 marzo 2017).