

Comprare Casa

Guida all'acquisto e
alla vendita di un immobile



Camera di Commercio
Como



Comprare Casa

**Guida all'acquisto e
alla vendita di un immobile**

Indice

Capitolo primo

La documentazione relativa alla compravendita di immobili

pag. 7

1. Titolo di proprietà o provenienza
2. Aspetti urbanistici
3. Aspetti catastali
4. Aspetti condominiali
5. Conformità degli impianti
6. Certificazione energetica

Capitolo secondo

Responsabilità e diritti degli attori

pag. 13

1. Come ricercare e vendere
2. Come comprare e vendere con un intermediario professionale
 - agente immobiliare
 - mandatario
3. Consigli utili

Capitolo Terzo

Le fasi dell'acquisto e/o della vendita

pag. 19

1. La trattativa
2. La proposta d'acquisto
3. L'accettazione della proposta e i pagamenti
4. Il contratto preliminare
5. La registrazione della proposta di acquisto e del preliminare
6. La trascrizione del preliminare
7. Il notaio
8. Responsabilità del notaio in caso di errori
9. La cancellazione dell'ipoteca
10. Acquisto da "costruttore"
11. Assegnazione di immobile da cooperative
12. Edilizia convenzionata

Capitolo Quarto

Imposte sull'acquisto della casa

pag. 27

1. Le imposte sulla casa
2. Agevolazioni prima casa
3. Requisiti prima casa

Capitolo Quinto

Il mutuo

pag. 31

1. Definizione
2. La richiesta
3. Chiarezza del contratto
4. Il tasso di interesse e la durata
5. I costi accessori
6. Il trattamento fiscale
7. I costi notarili
8. L'erogazione del mutuo
9. Il tasso di mora e l'inadempimento
10. La sospensione del pagamento
11. La garanzia ipotecaria e le eventuali garanzie accessorie
12. L'estinzione anticipata e le eventuali penali
13. La detraibilità fiscale degli interessi passivi e degli oneri accessori
14. La rinegoziazione del mutuo
15. La surrogazione (c.d. "portabilità del mutuo")
16. Il Mediatore Creditizio

Capitolo Sesto

Codice del Consumo e clausole vessatorie

pag. 45

1. L'irrevocabilità dell'incarico e della proposta
2. Penale in caso di recesso
3. L'esclusiva
4. Il foro competente

Allegati

1. Guida alla compilazione dell'incarico di mediazione *pag. 49*
2. Guida alla compilazione della proposta di acquisto *pag. 55*
3. Usi e consuetudini della provincia di Como *pag. 61*

Premessa

Aderendo alle sollecitazioni delle associazioni degli Agenti di Affari in Mediazione, la Camera di Commercio di Como, che si è avvalsa della propria Commissione Consiliare Funzionamento dei Mercati, ha promosso la realizzazione di un Vademecum a vantaggio della trasparenza e della correttezza dei rapporti tra Consumatori ed Agenti di Affari in Mediazione. La legge 580/93, nell'ambito delle competenze in materia di regolazione del mercato, ha infatti consegnato alle Camere di Commercio il compito di predisporre e promuovere contratti tipo tra imprese, loro associazioni e associazioni dei consumatori, nonché di promuovere forme di controllo sulla presenza di clausole inique inserite nei contratti.

Alla stesura del documento hanno partecipato i Notai del Distretto Notarile di Como, in sinergia con il Consiglio Nazionale, e le Associazioni dei Consumatori e dei Mediatori, nell'intento di fornire una panoramica esaustiva ed aggiornata delle soluzioni da porre in essere ai fini di una compravendita senza rischi.

Si è cercato pertanto di redigere un testo che rappresentasse un insieme coordinato di informazioni, regole di condotta e supporti normativi, caratterizzato da una forte attenzione nei confronti del consumatore, che non può conoscere tutte le molteplici sfaccettature dell'attività che si accinge a compiere quando acquista o vende un immobile.

Il testo è da considerare inoltre strumento da utilizzare per la redazione e l'impiego dei formulari contrattuali nel rispetto delle novità legislative in tema di clausole vessatorie, con la finalità di sostenere ed orientare i soggetti -venditore, compratore ed intermediario professionale- coinvolti in una procedura contrattuale di grande complessità quale è quella della compravendita della casa.

Si è pensato di fare chiarezza altresì nel definire, oltre alla figura professionale del mediatore immobiliare, già comunque nota, anche quella del mediatore creditizio che sempre più di frequente si affianca al soggetto che abitualmente eroga i mutui per l'acquisto della casa, la banca, nonché per dare un quadro informativo su nuove opportunità e regole in materia di mutui.

Un ringraziamento particolare va ai Notai del Distretto Notarile di Como ed al Consiglio Nazionale per l'impegno profuso nella realizzazione di un testo agevole e snello, seppure completo, alle Associazioni di categoria per l'attivo contributo fornito, alle Associazioni di Consumatori per aver offerto il punto di vista del cittadino e i bisogni di tutele che devono essergli garantite.

Como, settembre 2008

Il Presidente
della Camera di Commercio di Como
Dott. Paolo De Santis

LA DOCUMENTAZIONE RELATIVA ALLA COMPRAVENDITA DI IMMOBILI

L'acquisto di una casa rappresenta un investimento importante ed è pertanto necessario che l'acquirente riceva tutta la documentazione che possa comprovare che l'immobile sia effettivamente cedibile.

Vediamo in sintesi quali sono i principali documenti che devono essere sempre correlati ad una vendita immobiliare:

1. Titolo di proprietà o provenienza

Un immobile può pervenire per successione a causa di morte, per provvedimento giudiziale, per atto notarile (vendita, donazione, divisione....). Il venditore deve produrre il titolo che attesta la sua proprietà.

I dati riportati nel titolo di provenienza potrebbero nel frattempo essere cambiati: il notaio incaricato della stipula dell'atto di vendita controllerà l'effettiva proprietà del venditore e l'assenza di formalità pregiudizievoli.

2. Aspetti urbanistici

E' assolutamente necessario fare molta attenzione anche alla documentazione urbanistica. E' un aspetto molto importante che può pregiudicare la libera commercializzazione del bene.

Se la costruzione risulta iniziata successivamente al 1° settembre 1967, nell'atto di vendita si dovranno menzionare gli estremi di tutti i provvedimenti autorizzativi comunali (licenze edilizie, concessioni ad edificare, varianti, permessi di costruire, DIA), nonché gli estremi di eventuali domande di condono e di concessioni edilizie in sanatoria.

Rimane comunque in capo al venditore l'onere di dimostrare la conformità urbanistica dell'immobile a detti provvedimenti.

Non bisogna dimenticare infine di farsi esibire il conseguente "Certificato di Agibilità" (ex "Certificato di Abitabilità") o il documento di autocertificazione del termine per la formazione del silenzio assenso protocollato dal Comune. Se l'immobile in oggetto ha come pertinenza uno o più terreni la cui superficie sia superiore a 5.000 metri quadrati, all'atto di vendita va allega-

to il relativo certificato di destinazione urbanistica da richiedersi al competente ufficio comunale.

3. Aspetti catastali

Altra documentazione altrettanto necessaria è quella catastale. Ogni unità immobiliare deve essere denunciata al Catasto (oggi Agenzia del Territorio). E' un enorme archivio cartaceo e informatico dove sono catalogati ai fini fiscali e conservati tutti gli immobili costruiti sul territorio nazionale. Ogni capoluogo di provincia ha il suo Ufficio Distrettuale.

Il documento principale che necessita è la cosiddetta scheda catastale, che altro non è che una riproduzione della planimetria dell'immobile in scala ridotta redatta da un tecnico abilitato e presentata agli uffici catastali, verificabile tramite una "visura" nella quale vengono riportati i dati (categoria, classe, consistenza, rendita) relativi all'unità immobiliare. Qualora si riscontrassero delle difformità tra la situazione di fatto e la planimetria catastale, occorrerà provvedere alla sua regolarizzazione mediante la presentazione di una denuncia di variazione.

4. Aspetti condominiali

Prima di acquistare un appartamento in un contesto condominiale bisogna accertarsi presso l'amministratore:

- se ci sono spese condominiali arretrate (l'acquirente è solidamente obbligato col venditore ai pagamenti dell'anno in corso e dell'anno precedente);
- a quanto ammontano le spese annue di ordinaria amministrazione;
- se e quali lavori di manutenzione sono previsti o deliberati dall'assemblea condominiale (esempio: rifacimento tetto, facciate, androni e scale o altro) e rientranti nelle spese di straordinaria amministrazione; se ci fossero, è opportuno stabilire in capo a chi gravino tali spese;
- se ci sono limiti per il regolamento di condominio, ad esempio per il mutamento di destinazione d'uso di una unità immobiliare (da abitazione ad ufficio).

5. Certificazioni di impianti

La dichiarazione di conformità è un documento o meglio un insieme di documenti con cui l'installatore di un impianto (elettrico, idro-termo-sanitario, radio-televisivo, ecc.) dichiara e certifica che questo è stato realizzato

a regola d'arte. La dichiarazione di conformità contiene i dati dell'impianto e dei seguenti soggetti: responsabile tecnico, proprietario, committente. Fornisce inoltre informazioni sulla procedura di installazione, sulla tipologia di materiali impiegati, sulle norme seguite, sull'ubicazione dell'impianto. La dichiarazione di conformità, secondo la normativa attuale, si redige su un modello approvato dal Ministero del Lavoro ed è completata da una serie di allegati, alcuni dei quali obbligatori (pena la nullità della dichiarazione):

- il progetto (se l'immobile supera certi limiti dimensionali);
- lo schema di impianto (dove non c'è il progetto);
- la relazione tipologica (o elenco dei materiali);
- il certificato di iscrizione alla Camera di Commercio.

A seguito dell'abrogazione dell'art. 13 del D.M. n. 37/2008, dal 25 giugno 2008 non esiste più un obbligo di allegazione della documentazione di conformità e neppure più un obbligo di regolamentazione contrattuale della garanzia dell'alienante riguardo alle conformità degli impianti; detta regolamentazione però rimane sicuramente opportuna.

Qualora gli impianti di un vecchio immobile non fossero a norma, o non esistessero, chi vende e chi compra, di comune accordo, possono comunque procedere alla compravendita dell'immobile nello stato di fatto.

Per evitare controversie successive, è opportuno in sede di contrattazione, disciplinare in capo a chi spetti la messa a norma degli impianti stessi.

6. Certificazione Energetica

La certificazione energetica non è altro che un certificato dal quale si può capire come è stato realizzato l'edificio dal punto di vista dell'isolamento della coibentazione e quindi in che modo il fabbricato possa contribuire ad un risparmio energetico. In sostanza consiste in una valutazione dei requisiti energetici integrati di un immobile con conseguente certificazione e attribuzione di una certa classe energetica.

Oggi gli elettrodomestici in base al consumo energetico rientrano in una determinata classe: A, B ecc.. Sarà così anche per tutti gli edifici, i quali, in base al consumo energetico rientreranno in una determinata classe di consumo.

E' interesse dell'acquirente di un immobile sapere quanto un determinato immobile consumi energia. Un fabbricato realizzato senza nessun accorgimento dal punto di vista energetico, oltre a causare un maggiore inquinamento, produce anche un aggravio di spese per la persona che lo abita.

L'art. 35, comma 2-bis, del D.L. 25 giugno 2008, n. 112, come aggiunto dalla legge di conversione, 6 agosto 2008, n. 133, in vigore dal 22 agosto 2008, ha modificato la normativa nazionale precedente; in generale non è più necessario allegare la certificazione energetica agli atti di trasferimento immobiliare; rimane salvo l'obbligo di dotazione e consegna all'acquirente dell'attestato di qualificazione energetica per i seguenti edifici:

1) gli edifici di nuova costruzione, il cui permesso di costruire o la cui denuncia di inizio attività sono stati presentati successivamente al giorno 8 ottobre 2005;

2) gli edifici riguardo ai quali sia avvenuta la ristrutturazione integrale degli elementi edilizi costituenti l'involucro o la intera demolizione e ricostruzione, con richiesta di permesso di costruire o denuncia di inizio attività o demoliti e ricostruiti, presentata successivamente al giorno 8 ottobre 2005;

3) gli edifici che siano stati "di fatto" dotati dell'attestato di certificazione o qualificazione energetica per usufruire di benefici fiscali;

4) gli edifici pubblici o ad uso pubblico;

5) gli edifici di superficie utile (netta calpestabile) superiore a 1.000 metri quadri, allorché l'atto di trasferimento a titolo oneroso abbia ad oggetto l'intero immobile (anche quando si tratti del trasferimento di singole unità immobiliari, ove siano, da sole, di superficie utile superiore a 1.000 metri quadri);

6) gli edifici, sia di vecchia che di nuova costruzione, di qualsiasi superficie utile, anche inferiore a 1.000 metri quadri, allorché l'atto di trasferimento a titolo oneroso abbia ad oggetto l'intero immobile (con esclusione, quindi, degli atti traslativi di singole unità immobiliari facenti parte del complesso). A decorrere dal 1° luglio 2009, gli obblighi di dotazione e consegna dell'attestato di qualificazione energetica riguarderanno tutte le unità immobiliari (anche quindi gli appartamenti in condominio), di vecchia o nuova costruzione.

Per la Lombardia, nel momento in cui andiamo in stampa, sembra valere un discorso a parte, non avendo la legge nazionale abrogato le norme regionali: salva la normativa nazionale per ciò che concerne gli obblighi di dotazione e consegna dell'attestato all'acquirente, rimane l'obbligo di allegazione dell'attestato di certificazione energetica all'atto di trasferimento immobiliare a titolo oneroso nei casi previsti dalla normativa regionale. Detti casi sono:

a) nell'ipotesi di titolo per la costruzione richiesto a decorrere dal 1.09.07;

b) per gli interventi di demolizione e ricostruzione in manutenzione straordinaria o in ristrutturazione, ristrutturazione edilizia che coinvolgono più del

25% della superficie disperdente dell'edificio; ampliamenti volumetrici, se il volume a temperatura controllata della nuova porzione risulti superiore al 20% di quello esistente; il tutto se il titolo edilizio è stato richiesto a partire dal 1.09.07;

c) per accedere ad incentivi ed agevolazioni fiscali;

d) in presenza di edifici di proprietà pubblica o adibita ad uso pubblico, la cui superficie utile superi i 1.000 mq;

e) qualora si verifichi il trasferimento dell'intero edificio, anche costruito anteriormente;

f) in presenza di contratto servizio-energia stipulato o rinnovato dopo il 1° gennaio 2008.

RESPONSABILITÀ E DIRITTI DEGLI ATTORI

1. Come ricercare o vendere un immobile

L'acquisto, o la vendita, della casa costituisce una tappa difficile ed onerosa ma importante e il consumatore che si impegni in tale attività deve essere consapevole delle molteplici problematiche connesse.

Innanzitutto deve definire se affidare l'incarico ad un professionista del settore, l'agente immobiliare, o se provvedervi personalmente: agire personalmente ovviamente consente di risparmiare le spese di intermediazione immobiliare, d'altro canto rende talora difficoltoso il reperimento di un acquirente o dell'immobile da acquistare.

Gli strumenti oggi disponibili, oltre all'annuncio su giornali anche specifici ed al passaparola, sono costituiti dalla rete, dove si possono trovare siti Internet gratuiti e/o a pagamento, le aste giudiziarie e gli annunci via sms. In secondo luogo, ed in ogni caso, deve procedere mantenendo sempre alta la soglia di attenzione al fine di evitare che ansie e stress da ricerca della casa e dalla paura di "perdere un affare" possano portarlo a concludere impegni e contratti con leggerezza.

Infine deve porre attenzione alle regole ed alle norme necessarie ai fini della stipula di una scrittura privata tra venditore ed acquirente per una compravendita al riparo da possibili rischi. Infatti è pur vero che la compravendita diviene definitiva solo col rogito notarile, ma le obbligazioni tra le parti scaturiscono inizialmente dal contratto preliminare, che avrà valore legale sino alla sottoscrizione dell'atto definitivo di compravendita.

2. Come comprare e vendere tramite un intermediario professionale

2.1 Agente immobiliare

È mediatore "colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, dipendenza o di rappresentanza" (art. 1754 cod. civ.).

Ciò significa che la figura del mediatore, le cui radici risalgono agli antichi sensali romani, ha il compito di far incontrare le esigenze del venditore e dell'acquirente, portando a convergere gli interessi opposti delle due parti

per arrivare alla conclusione della trattativa.

La professione dell'Agente di Affari in mediazione è disciplinata da norme che impongono, tra l'altro, a coloro che esercitano a qualsiasi titolo l'attività di mediazione l'iscrizione, abilitante e valida su tutto il territorio nazionale, al Ruolo degli Agenti di Affari in mediazione tenuto dalle Camere di Commercio. Tale obbligo riguarda anche coloro che svolgono tale attività in maniera solo occasionale o saltuaria e/o per conto di imprese organizzate.

L'agente immobiliare generalmente fornisce un servizio di valutazione dell'immobile orientando il venditore verso le reali condizioni del mercato, propone l'immobile attraverso i canali pubblicitari con la finalità di raggiungere il potenziale acquirente che potrà valutare le possibilità offerte dal mercato, e compararne le caratteristiche e i costi.

Egli inoltre deve saper dare indicazioni sugli aspetti legali, tecnici e fiscali prima della stipula di un contratto preliminare, momento in cui le parti si impegnano reciprocamente alla compravendita, al fine di evitare che possano dover affrontare ostacoli a volte insormontabili.

Invitiamo pertanto il lettore a seguire con attenzione i punti riguardanti la figura del mediatore o agente immobiliare, per comprendere quali siano i diritti ed i doveri che dalla Legge scaturiscono.

L'agente immobiliare dovrà provare la sua iscrizione esibendo il tesserino di riconoscimento rilasciato da una Camera di Commercio, alla quale, peraltro, il consumatore si potrà riferire anche al fine di ricevere informazioni sull'attività e sulle norme che regolano la materia, o presentare esposti e note di contestazione qualora ritenesse di voler evidenziare comportamenti ritenuti non corretti o ove sorgessero dubbi o problemi.

A garanzia della clientela, la legge prescrive che i mediatori immobiliari debbano sottoscrivere una polizza assicurativa di responsabilità civile contro i rischi professionali e per la tutela dei clienti.

Chi non è iscritto al ruolo tenuto dalle Camere di Commercio, esercita abusivamente l'attività ed è soggetto ad una sanzione amministrativa fino a 15.000,00 euro.

E', inoltre, tenuto alla restituzione alle parti contraenti delle provvigioni percepite. In taluni casi, è prevista altresì la denuncia all'Autorità Giudiziaria in sede penale.

Chiunque, invece, iscritto a ruolo, eserciti l'attività di mediazione in modo irregolare, violando i suoi doveri e/o non rispettando gli obblighi previsti

dalla legge, è soggetto alle sanzioni disciplinari della sospensione, cancellazione e radiazione dal ruolo. La competenza per le sanzioni disciplinari è riservata alla Giunta camerale

Il mediatore immobiliare deve agire nell'interesse delle due parti contemporaneamente e, pertanto, ha diritto alla provvigione da ciascuna delle parti, se l'affare è concluso per effetto del suo intervento (art. 1755 Codice Civile).

Sempre il Codice Civile ci ricorda che per "affare concluso" deve intendersi il momento in cui chi ha fatto la proposta ha conoscenza dell'accettazione dell'altra parte (art. 1326 Codice Civile). Pertanto, il diritto alla provvigione dell'agente immobiliare sorge alla conclusione del contratto preliminare o compromesso.

Generalmente, e conformemente agli usi vigenti in provincia, gli agenti immobiliari seguono le trattative fino alla firma dell'atto notarile.

Relativamente alle provvigioni, si ricorda che dal 2006 e' divenuto un obbligo, in tutte le compravendite, inserire nell'atto notarile una "**dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà**", che indichi l'importo della provvigione versata all'agente immobiliare e le modalità di pagamento. In tale dichiarazione devono essere riportate le generalità ed il numero di iscrizione nel ruolo degli Agenti Immobiliari del professionista, oltre alla partita Iva o al codice fiscale.

Chi, acquistando o vendendo un immobile, non rispetta quest'obbligo rischia una serie di sanzioni, tra le quali il pagamento di una cifra da 500 a 10mila euro, oltre ad eventuali risvolti penali in caso di dichiarazione mendace. Peraltro la legge 4 agosto 2006, n. 248 ha introdotto la possibilità di dedurre il 19% sulle provvigioni dichiarate fino ad un tetto massimo attualmente di 1.000 euro.

E' quindi necessario che il mediatore consegni al suo cliente la copia dei mezzi di pagamento e della relativa documentazione fiscale affinché il cittadino possa compilare la dichiarazione dei redditi ed usufruire delle detrazioni.

2.2 Mandatario

Talvolta l'agente immobiliare agisce come mandatario, cioè riceve il mandato di rappresentare una parte ed agisce quindi nel suo esclusivo interesse: in tal caso ha diritto alla provvigione solo dalla parte che gli ha conferito

tale mandato ma sarà comunque tenuto al rispetto del proprio dovere professionale.

3. Consigli utili

E' importante ricordare che **l'agente immobiliare** non si deve limitare a mettere in relazione la domanda con l'offerta, ma ha l'obbligo di corretta informazione secondo il criterio della media diligenza professionale, il quale comprende l'obbligo di informare le parti di tutti gli elementi conosciuti o conoscibili con la normale diligenza professionale e che possono influire sulla conclusione dell'affare, oltre che di fare le indagini necessarie ad una buona conclusione della compravendita.

Occorre però precisare che particolari indagini tecnico-giuridiche (visure ipotecarie e catastali, provvedimenti autorizzativi comunali) vanno preliminarmente definite anche ai fini di un eventuale, specifico, rimborso.

Ove si verificassero incomprensioni o lagnanze nei confronti dell'operato di un agente di mediazione immobiliare, è importante sapere che la Camera di Commercio esercita una azione di vigilanza sull'attività di mediazione. Infatti la legge attribuisce alla Giunta della Camera di Commercio il compito di esaminare, a seguito di segnalazioni da parte di cittadini, eventuali irregolarità nell'operato degli iscritti al Ruolo nell'attività di mediazione. Ove determini che l'operato del mediatore abbia creato turbativa, può decidere di sospendere il mediatore dall'attività (fino a 6 mesi) od anche radiarlo dal Ruolo.

Anche le associazioni degli agenti immobiliari vigilano sui loro iscritti, a tutela del buon nome della categoria, attraverso la realizzazione di codici deontologici di comportamento ai quali gli iscritti si devono conformare, attraverso la valutazione di eventuali lagnanze presentate dal cittadino, o da altri agenti immobiliari, e prevedendo forme di richiamo in caso ritengano fondata la lamentela.

Il mediatore ed il consumatore dovranno quindi operare di comune accordo affinché:

- ❖ i moduli (incarico, proposta d'acquisto, ecc..) siano compilati in tutte le loro parti sbarrando le voci che appositamente non si vogliono compilare;
- ❖ I suddetti moduli riportino i riferimenti dell'iscrizione nel Ruolo degli Agenti Immobiliari dell'agente e, nel caso si tratti di società, della società stessa oltre che del responsabile legale e/o del preposto. Tali moduli

devono essere stati in copia preventivamente depositati presso la locale Camera di Commercio, alla quale potrà essere chiesta la verifica del rispetto di tale disposizione.

- ❖ La provvigione spettante all'agenzia, determinata liberamente dall'accordo tra le parti, sia indicata con chiarezza. Se non viene riportata, potrà essere determinata anche dalla Giunta della Camera di Commercio, sulla base degli usi locali.
- ❖ Sia sempre definito il prezzo di vendita dell'immobile che deve essere riportato esattamente. E' necessario respingere fermamente ogni eventuale proposta di "supero", cioè quella somma che l'agente possa eventualmente ottenere dall'acquirente in più rispetto al prezzo pattuito con il proprietario e che non gli viene riconosciuta.
- ❖ L'agente immobiliare consegni copia di qualsiasi modulo che si è sottoscritto, che deve essere controfirmato contestualmente anche dall'agente immobiliare sia nel caso di accettazione dell'incarico di vendita o di acquisto, sia per ricevuta delle somme a lui consegnate a titolo di deposito fiduciario/caparra.
- ❖ Sia sempre precisata :
 - a) la durata dell'incarico (generalmente tre/sei mesi),
 - b) il periodo di validità della proposta (termine entro cui deve pervenire l'accettazione del venditore) che non dovrebbe superare i quindici giorni, ad eccezione di casi particolari che devono essere specificati in proposta;
 - c) l'esistenza della clausola dell'esclusiva, se concessa;
 - d) la possibilità o meno di tacito rinnovo: questa opzione deve essere prevista per una sola volta con possibilità di disdetta tramite lettera raccomandata;
 - e) l'esistenza di eventuali clausole sospensive quali richiesta di mutuo, verifiche particolari, condoni, licenze da ottenere. E' necessario che, in caso di acquisto mediante richiesta di mutuo, vi sia indicato chiaramente che l'efficacia della proposta è subordinata alla erogazione del finanziamento e che non avrà nessun effetto in caso il cliente non riesca ad ottenerlo. Tutte le eventuali clausole sospensive devono sempre essere specificate poiché, in tal caso, la proposta non produce alcun effetto fino al verificarsi della condizione sospensiva.
 - f) vengano analizzati in modo puntuale eventuali costi quali quelli extra capitolato, opere di finitura dell'immobile e delle aree esterne, opere di urbanizzazione, regolamento di condominio, ICI, tassa rifiuti ecc

- ❖ Se il cliente che formula una proposta di acquisto consegna al mediatore un assegno, a titolo di deposito fiduciario/ acconto prezzo/caparra confirmatoria, questo sia intestato al proprietario dell'immobile, e non all'agente immobiliare, e che rechi la clausola di non trasferibilità. In ogni caso, le somme consegnate a tale titolo non dovranno mai essere incassate dall'agente immobiliare, né a titolo di risarcimento danni, né in conto provvigione.

Ovviamente **il cliente** deve comportarsi correttamente e:

- ❖ Corrispondere la provvigione all'agente immobiliare anche se :
 - l'affare è concluso direttamente dal cliente ma con persona contattata per il tramite dell'agente immobiliare;
 - l'affare è concluso direttamente dal cliente o tramite altro agente immobiliare nel caso in cui l'incarico contenga la clausola di esclusiva.
- ❖ Definire sempre tutti i dettagli degli accordi, sia quelli che riguardano l'affidamento dell'incarico al mediatore, sia quelli che riguardano la proposta di acquisto dell'immobile. In particolare, nel caso di accettazione di proposte, deve sempre chiederne all'agente immobiliare una conferma scritta. E' opportuno concordare per iscritto l'entità della provvigione e le relative modalità di pagamento, i servizi compresi nella provvigione e quelli esclusi.
- ❖ Fornire tutte le informazioni utili e la documentazione necessaria perché il mediatore possa operare con trasparenza e sicurezza nei confronti dei futuri acquirenti;
- ❖ In caso di conferimento di incarico ad un agente immobiliare, in esclusiva o non in esclusiva, deve :
 - Scegliere e rispettare le modalità con cui assegna l'incarico all'agente: la scelta dell'incarico in esclusiva pone restrizioni alla sua libertà contrattuale, in quanto gli vieta di concludere la vendita in proprio o incaricare della vendita un altro agente immobiliare, salvo pagare le penali previste, ma gli consente di ottenere una serie di servizi supplementari che il cliente deve far indicare per iscritto sul modulario. L'alternativa è l'incarico non in esclusiva che prevede l'obbligo del cliente di avvisare tempestivamente il mediatore dell'avvenuta vendita dell'immobile. In tale caso l'agente non sarà tenuto a fornire tutti i servizi propri di un incarico in esclusiva, quali le forme di pubblicità, ma sarà comunque chiamato al rispetto dei servizi indicati nel contratto, oltre a quelli propri del dovere professionale.

LE FASI DELL'ACQUISTO O/E DELLA VENDITA

1. La trattativa

La trattativa è necessaria per definire i particolari di un trasferimento, al fine di soddisfare sia gli interessi del venditore che dell'acquirente. Tra gli elementi importanti ricordiamo: il prezzo e le modalità dei pagamenti, i termini della consegna dell'immobile e della stipula dell'atto di vendita, la ripartizione delle spese condominiali nel tempo che trascorrerà tra il preliminare ed il rogito, delle spese straordinarie già deliberate, la comunicazione dell'acquirente della eventuale necessità di accedere ad un mutuo e la comunicazione del venditore di eventuali vincoli esistenti sull'immobile.

2. La proposta d'acquisto

La formulazione della proposta d'acquisto è la fase più delicata della trattativa in quanto, dal momento della sottoscrizione, vincola la parte proponente all'acquisto per il periodo stabilito: la proposta d'acquisto sottoscritta, generalmente formulata come proposta irrevocabile, è vincolante per il proponente ma non lo è ancora per il venditore, il quale, finché non la sottoscrive, è libero da qualsiasi impegno.

Allo scadere del termine di validità, se il venditore non ha accettato, la proposta diviene inefficace.

Per la completa tutela delle parti, è opportuno che nella proposta vengano indicati iscrizioni ipotecarie o gravami di qualsiasi natura, nonché la conformità urbanistica dell'immobile.

L'acquirente deve analizzare con attenzione tutte le clausole della proposta di acquisto, prima di sottoscriverla.

Nella fase della stesura della proposta, è buona norma farsi rilasciare o prendere visione della documentazione principale relativa all'immobile, in particolare l'atto di provenienza e le schede catastali; qualora la documentazione non fosse disponibile, è opportuno indicare nella proposta stessa le modalità con le quali i documenti verranno messi a disposizione.

È inoltre importante indicare nella proposta se si intende avvalersi di un mutuo per l'acquisto, e soprattutto i termini con cui si pensa di accedervi.

3. L'accettazione della proposta ed i pagamenti

La proposta è solitamente accompagnata da un deposito infruttifero sotto forma di assegno intestato al venditore e non trasferibile: assegno che verrà restituito in caso di non accettazione del venditore; al contrario, in caso di conclusione del contratto, cioè nel momento in cui l'acquirente ha conoscenza dell'accettazione del venditore, detta somma diverrà caparra confirmatoria.

La definizione e la portata della caparra confirmatoria sono indicate nell'articolo 1385 del Codice Civile: "Se al momento della conclusione del contratto una parte dà all'altra, a titolo di caparra, una somma di denaro, o una quantità di altre cose fungibili, la caparra in caso di adempimento deve essere restituita o imputata alla prestazione dovuta. Se la parte che ha dato la caparra è inadempiente, l'altra può recedere dal contratto ritenendo la caparra; se inadempiente è invece la parte che l'ha ricevuta, l'altra può recedere dal contratto ed esigere il doppio della caparra. Se però la parte che non è inadempiente preferisce domandare l'esecuzione o la risoluzione del contratto, il risarcimento del danno è regolato dalle norme generali."

E' importante sapere che con le nuove disposizioni tutti i pagamenti relativi all'acquisto di un immobile dovranno essere obbligatoriamente effettuati attraverso assegni o bonifici, fatto salvo per transazioni per un valore complessivo non superiore a euro 12.500,00. Gli estremi di questi pagamenti dovranno essere conservati poiché il notaio che stipulerà l'atto dovrà citarli nello stesso.

Con il contratto concluso le parti sono vincolate reciprocamente alla sua esecuzione, quindi alla successiva stipula di un atto notarile con conseguente trasferimento della proprietà dell'immobile da parte del venditore e pagamento del prezzo da parte dell'acquirente.

Con l'accettazione del venditore e la conclusione del contratto, l'Agente Immobiliare, regolarmente abilitato ed iscritto al Ruolo tenuto presso la Camera di Commercio, ha diritto a percepire la provvigione.

4. Il contratto preliminare

Il preliminare di compravendita, che contiene l'impegno a vendere e ad acquistare, è un documento articolato creato congiuntamente tra le parti, nel quale vi è l'accurata identificazione delle parti stesse, oltre ad una precisa individuazione del bene oggetto della vendita; è sottoscritto da tutte le parti in causa (elemento particolarmente importante nel caso che i vendito-

ri siano più d'uno, come da non sottovalutare è la firma di entrambi i coniugi, nel caso che a vendere siano marito e moglie in regime di comunione legale dei beni, nonché in caso di società, la firma di chi è legittimato).

Per essere sicuri che il contratto preliminare sia formalmente completo e corretto, può essere redatto con l'assistenza di un professionista di fiducia, magari dallo stesso Notaio che curerà la redazione dell'atto definitivo che, in tal caso, provvederà a:

- ❖ fornire consulenza sotto ogni aspetto (anche fiscale) ad evitare controversie giudiziali;
- ❖ effettuare accertamenti preliminari (visure ipotecarie, visure catastali), in particolare se sono state corrisposte consistenti somme di denaro come caparra o acconto;
- ❖ verificare validità e portata delle clausole.

I punti salienti che deve contenere un preliminare sono:

- ❖ I dati anagrafici delle parti;
- ❖ L'esatta individuazione del bene;
- ❖ Il prezzo concordato;
- ❖ Le modalità di pagamento, indicando in modo chiaro l'eventuale parte imputata a caparra confirmatoria, gli acconti prezzo e, se presente, la caparra penitenziale. Gli acconti versati con la sottoscrizione della proposta d'acquisto, che possono essere ulteriormente integrati con la stipula del preliminare, potranno andare ad integrare la caparra confirmatoria o semplicemente essere imputati ad acconti prezzo. L'acconto è un'anticipazione del prezzo che l'acquirente versa prima della vendita: se la vendita non fosse stipulata, deve essere restituito all'acquirente;
- ❖ La data nella quale le parti intendono stipulare l'atto notarile, indicando possibilmente già chi sarà il Notaio incaricato ed i termini per la consegna dell'immobile;
- ❖ L'esistenza o meno di vincoli ipotecari o di altra natura;
- ❖ L'accollo dell'eventuale mutuo residuo al compratore o la sua estinzione a cura del venditore con conseguente impegno a far cancellare l'ipoteca;
- ❖ La provenienza dell'immobile e dei suoi accessori, e altri dati che gli afferiscono, come proprietà comuni, pertinenze, servitù ecc ..;
- ❖ Lo stato degli impianti, certificazioni, rispondenze, conformità urbanistica, eventuale scarico di responsabilità del venditore;

- ❖ Gli estremi degli eventuali agenti immobiliari o società che abbiano seguito la vendita e delle spese di mediazione pagate.

Una proposta di acquisto contenente le caratteristiche sopra citate è un contratto preliminare a condizione che sia accettata con dichiarazione scritta del venditore e l'acquirente ne sia a conoscenza.

5. La registrazione della proposta d'acquisto e del preliminare

Un contratto preliminare di vendita, sia esso fatto per atto notarile o per scrittura privata, è soggetto a registrazione in termine fisso presso l'Ufficio delle Entrate (solo il contratto preliminare di vendita da parte di imprenditore proprietario di terreno edificabile senza caparra non è soggetto a registrazione in termine fisso).

Inoltre l'art. 1, comma 46, della Legge 27 dicembre 2006 n. 296 estende anche all'agente immobiliare l'obbligo di richiedere la registrazione e pone a carico dello stesso la responsabilità solidale per il pagamento dell'imposta di registro.

La registrazione del preliminare e della proposta d'acquisto avviene presso l'Ufficio delle Entrate e può essere fatta da chiunque, per la proposta, entro 20 giorni dalla avvertita comunicazione al proponente della accettazione del venditore, per il preliminare entro 20 giorni dalla stipula dello stesso. L'imposta da pagarsi in sede di registrazione è di 168,00 euro. In presenza di caparra si paga altresì l'imposta con l'aliquota di 0,50% sulla caparra stessa.

In presenza di acconto bisogna distinguere:

- ❖ se il contratto definitivo è soggetto al pagamento dell'IVA, gli acconti devono essere fatturati dal promittente venditore con l'aliquota corrispondente a quella della cessione (es. 4% per prima casa);
- ❖ se il contratto definitivo è soggetto al pagamento dell'imposta proporzionale di registro, si paga il 3% sull'importo dell'acconto.

Sia per la caparra che per gli acconti, le imposte pagate in sede di contratto preliminare saranno detratte dalle imposte che si pagheranno alla registrazione del contratto definitivo di vendita, fatta eccezione per il caso di vendita soggetta ad IVA.

6. La trascrizione del preliminare

Bisogna sempre valutare la grande opportunità di trascrivere il contratto preliminare presso l'Agenzia del Territorio Servizio di Pubblicità Immobiliare, stipulando detto contratto con atto notarile, in particolare se il venditore è un imprenditore, una società che potrebbe fallire, se intercorre un lasso di tempo piuttosto lungo tra contratto preliminare e atto di vendita o se la caparra è molto cospicua.

La trascrizione, a differenza della registrazione che ha valenza essenzialmente fiscale, è finalizzata a tutelare il futuro acquirente:

- ❖ evita il pericolo di formalità pregiudizievoli (vendite ad altri, ipoteche, pignoramenti...) che potrebbero essere trascritte o iscritte prima del contratto definitivo;
- ❖ attribuisce al futuro acquirente un privilegio in caso di fallimento del venditore: a seguito della vendita forzata dei beni del fallito e della distribuzione del ricavato ai creditori il futuro acquirente è preferito rispetto agli altri creditori, anche ipotecari, del fallito;
- ❖ blocca la revocatoria fallimentare ed il potere del curatore di optare per il relativo scioglimento, quando il contratto preliminare sia stato concluso "a giusto prezzo" ed abbia ad oggetto un immobile ad uso abitativo, destinato a costituire l'abitazione principale dell'acquirente o di suoi parenti ed affini entro il 3° grado.

7. Il notaio

La scelta del notaio spetta normalmente all'acquirente, sul quale gravano le spese dell'acquisto.

Il notaio ha il compito di verificare che la proprietà sia piena, non sia gravata da formalità pregiudizievoli e di controllare l'identità dei proprietari e la individuazione del bene da acquistare.

Il controllo dell'assenza o meno di formalità pregiudizievoli (ipoteche, pignoramenti, sequestri, citazioni, contratti preliminari, privilegi, diritti di terzi in genere) avviene presso l'Agenzia del Territorio competente, attraverso lo studio degli atti inerenti la proprietà per un periodo di oltre 20 anni: si tratta in estrema sintesi di ricostruire i passaggi di proprietà per almeno gli ultimi venti anni allo scopo di riscontrare la continuità delle trascrizioni e l'inesistenza di gravami.

Il notaio verifica altresì la corretta individuazione planimetrica ed il corretto

classamento del bene presso l'Ufficio del Catasto.

Svolta questa attività, il notaio incomincia a predisporre l'atto di vendita che deve prevedere anche:

- ❖ l'indicazione di tutti i provvedimenti urbanistici che hanno concorso alla costruzione del fabbricato e la conformità delle opere a detti provvedimenti;
- ❖ la legittimazione del venditore a cedere (in rapporto al regime con il proprio coniuge, con eventuali altri contitolari, a procedure fallimentari o a delibere autorizzative di enti);
- ❖ la legittimazione dell'acquirente ad acquistare (in rapporto al regime col proprio coniuge, a procedure fallimentari a delibere autorizzative di enti, alla propria cittadinanza se straniero non residente in Italia);
- ❖ le modalità di pagamento al venditore e al mediatore;
- ❖ l'eventuale allegazione dei documenti relativi al rendimento energetico dell'immobile, nei casi previsti dalla normativa in materia;
- ❖ le previsioni fiscali (atto IVA o registro, eventuali agevolazioni, problematiche legate a scadenze fiscali).

Il notaio dà inoltre la propria consulenza al fine di risolvere le problematiche giuridiche e fiscali riscontrate, come ad esempio: rischi di perdita della proprietà, dovuti a donazioni precedenti oppure nei confronti di eredi sconosciuti o di privilegi fiscali sull'immobile (come nel caso di rivendita della prima casa nei cinque anni), di revocatorie, di fallimenti, di diritti di prelazione a favore dello Stato per beni di interesse culturale o per beni affittati, di vincoli legati alle autorimesse.

Il notaio infine provvede alle formalità successive all'atto, quali la registrazione (per il pagamento delle imposte) e la trascrizione (per rendere l'atto opponibile ai terzi).

Il Collegio Notarile di Como e Lecco offre anche un servizio di consulenza gratuita, previo appuntamento, connessa con l'attività notarile.

8. Responsabilità del notaio in caso di errori

In caso di omessa verifica da parte del notaio rogante una vendita circa l'eventuale sussistenza di iscrizioni o trascrizioni pregiudizievoli e di conseguente dimostrata esistenza di danno per la parte acquirente, al notaio può essere richiesto un risarcimento.

Qualora invece ci sia stato nella redazione dell'atto un mero errore materiale (es. nell'indicazione dei dati identificativi delle parti o dell'oggetto) può essere opportuno fare richiesta allo stesso notaio rogante di procedere alla rettifica del dato errato.

9. La cancellazione dell'ipoteca

Se sulla casa che si vuole vendere/acquistare c'è un'ipoteca e l'acquirente non intende accollarsi il mutuo a fronte del quale è stata iscritta l'ipoteca, quest'ultima può essere cancellata prima della vendita con il "metodo Bersani", ossia con l'estinzione del mutuo e l'"incarico" alla Banca affinché la stessa trasmetta all'Agenzia del Territorio (servizio di pubblicità immobiliare) la comunicazione attestante l'estinzione dell'obbligazione.

Il giorno della vendita bisogna però controllare che l'ipoteca risulti "annotata di cancellazione" presso l'Agenzia del Territorio (servizio di pubblicità immobiliare) perché la Banca ha trenta giorni di tempo successivi all'estinzione del mutuo per chiedere che l'ipoteca permanga.

E' comunque sempre possibile cancellare l'ipoteca con atto notarile (le cui spese sono assai ridotte), atto che garantisce l'efficacia immediata della cancellazione.

10. Acquisto da "costruttore"

È opportuno fare alcune precisazioni sulla vendita di immobili da costruire da chi è per definizione costruttore.

Con il D.lgs. 20 giugno 2005, n. 122, recante "Disposizioni per la tutela dei diritti patrimoniali degli acquirenti di immobili da costruire, a norma della legge 2 agosto 2004, n. 210" ed entrato in vigore il 21 luglio 2005 sono state introdotte importanti novità per questo tipo di acquisti: sono presenti ben precise garanzie a tutela dell'acquirente e a carico di chi vende detti immobili, quale la "fideiussione" che in sede di contratto preliminare il costruttore è obbligato a procurare all'acquirente per un importo corrispondente alle somme che il costruttore ha riscosso.

Il suo mancato rilascio legittima l'acquirente a far dichiarare "nullo" il contratto, con conseguente richiesta di restituzione dei soldi già pagati, oltre che degli eventuali danni.

Altra importante novità è costituita dall'obbligo gravante sul costruttore di rilasciare all'acquirente una polizza assicurativa che, per almeno dieci anni, lo tenga indenne dai danni derivanti da rovina totale o parziale dell'edificio o da gravi difetti costruttivi delle opere.

11. Assegnazione di immobile da cooperative

Una ulteriore modalità di acquisto immobiliare è l'assegnazione da coope-

rativa attraverso la domanda di ammissione a socio, oppure acquistando la quota di un socio uscente.

E' indispensabile che il cliente che si rivolge ad una cooperativa valuti l'affidabilità della stessa mediante alcune indagini quali l'iscrizione ad una associazione di cooperative, all'Albo nazionale delle cooperative, i verbali di revisione del bilancio dell'attività annuale o biennale, lo statuto, l'atto costitutivo, il regolamento condominiale, la convenzione con il comune, la concessione edilizia.

È necessario chiarire preliminarmente quali siano i costi di progettazione, di costruzione e di accatastamento, gli oneri di concessione, di allacciamento ai servizi, quali ancora i costi per revisione dei prezzi, l'importo del mutuo originariamente contratto e i rischi derivanti da eventuali ritardi nelle procedure di costruzione od assegnazione della quota di mutuo frazionato poiché la responsabilità per un mancato pagamento grava su tutti i soci della cooperativa fino all'assegnazione definitiva dell'alloggio e della sua corrispondente quota di mutuo frazionato.

12. Edilizia convenzionata

Una tipologia di immobili riguarda poi quelli realizzati in edilizia convenzionata da imprese che, a seguito di apposita convenzione stipulata con gli Enti locali, vendono a soggetti con requisiti specificati in convenzione immobili in diritto di proprietà, od anche in diritto di superficie con concessioni in genere di 99 anni rinnovabili. Per tali immobili esiste una disciplina specifica che prevede la possibilità di successiva vendita a potenziali acquirenti, che devono possedere le medesime caratteristiche stabilite nelle specifiche Convenzioni, a prezzi fissati dagli Uffici Comunali.

IMPOSTE SULL'ACQUISTO DELLA CASA

1. Le imposte sulla casa

Chi acquista una casa è tenuto al pagamento dell'imposta di registro, o alternativamente dell'IVA, nonché delle imposte ipotecarie e catastali.

Più precisamente

I. Se il venditore è:

- ✓ un privato;
- ✓ un'impresa "non costruttrice";
- ✓ un'impresa "costruttrice" (o che ha ristrutturato l'immobile) ed ha finito i lavori da più di 4 anni;

le imposte da pagare sono:

- imposta di registro 7%
- imposta ipotecaria 2%
- imposta catastale 1%.

II. Se il venditore è:

- ✓ un'impresa "costruttrice" (o che ha ristrutturato l'immobile) e la vendita è fatta nei 4 anni dalla fine dei lavori;

le imposte da pagare sono:

- IVA al 10% (o 20% se fabbricato di lusso)
- imposta di registro euro 168,00 = fissa
- imposta ipotecaria euro 168,00 = fissa
- imposta catastale euro 168,00 = fissa.

Le imposte sono versate dal notaio al momento della registrazione dell'atto.

Le imposte proporzionali si pagano sul prezzo, salvo che ricorrano le condizioni per richiedere nell'atto notarile di acquisto l'applicazione della clausola "prezzo-valore": si dichiara il prezzo pagato, ma si pagano le imposte proporzionali sul valore catastale dell'immobile se:

- la vendita ha per oggetto immobili ad uso abitativo e/o relative pertinenze;
- l'acquirente è persona fisica che non agisce nell'esercizio di attività commerciali, artistiche o professionali;

- l'atto è soggetto ad imposta di registro (sono escluse quindi le cessioni soggette ad IVA).

Viene così meno ogni convenienza di dichiarazione diretta all'evasione fiscale. Gli onorari notarili sono inoltre ridotti del 30 per cento.

Il meccanismo del prezzo-valore si applica a condizione che nell'atto sia indicato l'intero prezzo pattuito: se viene occultato, anche in parte, il corrispettivo pattuito le conseguenze e le sanzioni sono molto salate!

2. Agevolazioni prima casa

Quando si acquista la "prima casa" le imposte sono ridotte:

I. Se il venditore è:

- ✓ - un privato
- ✓ - un' impresa "non costruttrice"
- ✓ - un' impresa "costruttrice" (o che ha ristrutturato l'immobile) ed ha finito i lavori da più di 4 anni

le imposte da pagare sono:

- imposta di registro 3%
- imposta ipotecaria euro 168,00 = fissa
- imposta catastale euro 168,00 = fissa.

II. Se il venditore è :

- ✓ un' impresa costruttrice (o che ha ristrutturato l'immobile) e la vendita è fatta nei 4 anni dalla fine dei lavori

le imposte da pagare sono:

- IVA al 4%
- imposta di registro euro 168,00 = fissa
- imposta ipotecaria euro 168,00 = fissa
- imposta catastale euro 168,00 = fissa.

3. Requisiti prima casa

OGGETTO: deve trattarsi di casa d'abitazione non "di lusso"

SOGGETTO:

- a. l'acquirente deve risiedere nel Comune in cui si trova l'immobile o deve trasferirsi entro 18 mesi dalla stipula dell'atto o dimostrare di prestare la propria attività lavorativa prevalente nel Comune dove si trova l'immobile;

- b. l'acquirente non deve avere, da solo o in comunione con il coniuge, alcun diritto (proprietà, uso, usufrutto o abitazione) su altra casa di abitazione in quel Comune;
- c. l'acquirente non deve essere titolare, neppure per quota, su tutto il territorio nazionale, di diritto di proprietà, usufrutto, uso, abitazione, su altra casa di abitazione acquistata con le agevolazioni prima casa.

Per evitare speculazioni, l'immobile acquistato con le agevolazioni "prima casa" non può essere venduto prima di 5 anni dalla data dell'acquisto, pena la perdita dalle agevolazioni, ed il pagamento di soprattasse ed interessi.

Si può evitare questa decadenza dalle agevolazioni, acquistando nuovamente casa entro un anno dalla data della vendita. In tale caso si potrà anche godere del "credito d'imposta", come sorta di sconto sul nuovo acquisto, pari all'imposta pagata per il primo.

IL MUTUO

Vista la particolare complessità e delicatezza della materia, si è ritenuto di farne una trattazione puntuale e il più possibile precisa al fine di contribuire a chiarirne gli aspetti e le novità rilevanti.

1. Definizione

1.1 Il mutuo è il contratto con il quale una parte consegna all'altra una determinata somma di denaro con obbligo alla restituzione della stessa, normalmente maggiorata degli interessi (artt. 1.813 e ss. Codice Civile).

2. La richiesta

2.1 Chiedere e ottenere un mutuo per l'acquisto della casa oggi è un'operazione molto frequente ma richiede - come ogni prodotto giuridico - attenzione.

2.2 Per ottenere un mutuo è normalmente sufficiente rivolgersi a una banca e fornire i documenti che questa chiede.

2.3 Se si ritiene di avvalersi di un mediatore creditizio, è opportuno conoscere preventivamente il compenso da riconoscere destinato ad incrementare il costo dell'operazione.

2.4 La garanzia ipotecaria impone per Legge la prestazione notarile, in quanto si va a toccare il registro pubblico delle proprietà immobiliari e ciò può essere fatto esclusivamente da un soggetto qualificato, pubblico ufficiale, che impedisca frodi a danno della banca e dei clienti e che se ne assuma la responsabilità a garanzia delle parti.

2.5 Chi chiede un mutuo ipotecario e ha bisogno di chiarimenti può rivolgersi, oltre che alla banca, anche alle Associazioni dei consumatori e al notaio di fiducia, professionista imparziale, la cui scelta spetta al mutuatario e il cui intervento può essere utilizzato al meglio per avere tutta la consulenza e le informazioni necessarie relative all'operazione.

2.6 La prassi di rivolgersi per tempo al notaio è veramente determinante e da incentivare, in quanto il notaio ha minore possibilità di azione se i problemi vengono posti nell'imminenza di scadenze contrattuali quando l'acqui-

rente dell'immobile, per fare fronte agli impegni assunti, ha l'assoluta necessità di giungere in qualsiasi modo e senza ritardi all'erogazione del finanziamento.

2.7 È il caso di ricordare, inoltre, che l'intervento preventivo del notaio in contratti di questo genere costituisce un'opportunità effettiva di ottenere assistenza legale ordinariamente e complessivamente compresa nel costo dell'atto notarile.

3. Chiarezza del contratto

3.1 A volte i contratti di mutuo sono di difficile comprensione. Questo in parte è dovuto alla necessità di utilizzare termini tecnici insostituibili; certamente uno sforzo di semplificazione garantirebbe un rapporto più chiaro tra banche e clienti.

3.2 I consumatori, ai sensi del Codice del consumo (Decreto Legislativo 206/2005), hanno un vero e proprio diritto a una informazione esauriente, chiara e comprensibile; principio che è contenuto nella nuova disciplina nazionale sulla trasparenza delle operazioni e dei servizi bancari. Per effetto di quest'ultima normativa, le banche sono anzitutto tenute a mettere a disposizione della clientela nei locali aperti al pubblico un foglio informativo il quale deve contenere, tra l'altro, le condizioni economiche dell'operazione e le principali clausole contrattuali che la regolano. Tale informativa può essere attuata anche mediante l'utilizzo di un prospetto chiamato E.S.I.S. (European Standardised Information Sheet). Caratteristica dell'E.S.I.S. è quella di fornire un'informativa personalizzata relativa al prodotto individuato come preferibile, contenente, tra l'altro, l'indicazione del tasso nominale e di quello effettivo, la durata, le rate e i relativi importi, le spese accessorie e altro. Il cliente è così in grado di valutare più agevolmente e soprattutto di confrontare le condizioni di mutuo proposte dalle diverse banche e di scegliere l'offerta più conveniente.

3.3 Il cliente (mutuatario), una volta scelta la banca finanziatrice, ha poi il diritto di avere in consegna da quest'ultima, con un congruo anticipo prima della conclusione del contratto, una copia completa del testo contrattuale per una ponderata valutazione del suo contenuto. La consegna di tale copia non impegna le parti alla conclusione del contratto. È senz'altro da raccomandare al consumatore un effettivo e tempestivo esercizio di tale diritto, perché solo avendo il tempo di leggere le clausole economiche e normative del contratto (e di tutti gli allegati), o di farle leggere al notaio di fiducia o alle Associazioni dei consumatori, può richiedere eventuali modi-

fiche e correzioni, nonché evitare sorprese dell'ultimo istante.

3.4 Al contratto deve altresì essere unito un documento di sintesi volto a fornire al cliente con chiara evidenza un riassunto delle più significative condizioni contrattuali ed economiche. Se si incontrano difficoltà nella comprensione di tali documenti e delle indicazioni fornite dai funzionari di banca, ci si può rivolgere sia alle Associazioni dei consumatori, sia al notaio, che daranno le informazioni e le spiegazioni del caso.

3.6 Qualunque cliente ha il diritto di scegliere il notaio di propria fiducia: può rivolgersi ad esso senza soggezione, anche prima della scelta definitiva della banca, allo scopo di ottenere informazioni e consigli.

4. Il tasso di interesse e la durata

4.1 Il tasso e la durata sono senz'altro gli elementi principali da tener presenti nella valutazione di un mutuo.

4.2 Il tasso degli interessi può essere fisso, quando è convenuto nella stessa misura per tutta la durata del mutuo, oppure variabile, quando è determinato con riferimento a parametri mutevoli che devono essere definiti con criterio di obiettività e terzietà.

4.3 La scelta tra tasso fisso e variabile è questione di merito, relativamente alla quale il mutuatario ha piena discrezionalità, assumendone il rischio con totale responsabilità: preferisce il primo, di massima, colui che ritiene che il costo del denaro aumenterà nel periodo di durata del mutuo; se così sarà, avrà fatto un buon affare, perché la sua rata resterà invariata; ma se invece il costo del denaro diminuisce, potrà trovarsi a pagare un interesse fuori mercato. Preferisce il tasso variabile in particolare chi ritiene che il costo del denaro possa ancora scendere, e non vuole perdere la possibilità che la sua rata di pagamento si abbassi conseguentemente; se, invece, il costo del denaro sale, aumenterà anche l'importo della rata. Il tasso di un mutuo variabile è – normalmente – più basso di quello di un mutuo a tasso fisso.

4.4 Ferma restando la suddivisione principale tra mutui a tasso fisso e mutui a tasso variabile, esistono diverse tipologie di contratti in cui i suddetti criteri possono fondersi o alternarsi: ad esempio, con il termine di mutuo a tasso misto si indica l'ipotesi in cui, a scelta del mutuatario, e secondo le modalità stabilite nel contratto, il tasso di interesse passa da fisso a variabile o viceversa; si chiama mutuo con cap quello a tasso variabile ma che non può mai superare un certo tetto massimo predefinito; esistono, poi, i mutui a tasso variabile ma con rata fissa, in cui gli eventuali

aumenti o diminuzioni del parametro di riferimento si riflettono sulla durata del contratto allungandola o abbreviandola; ed altri casi ancora. È anche necessario informarsi se il mutuo proposto dalla banca abbia un tasso iniziale (di ingresso) più basso per le prime rate rispetto al tasso che verrà applicato successivamente per la restante maggior parte delle rate (cosiddetto tasso a regime, il quale è, ovviamente, quello più importante).

4.5 Al fine di avere una chiara rappresentazione degli obblighi cui occorrerà fare fronte, è senz'altro opportuno richiedere alla banca il piano di ammortamento. Questo documento consiste in una tabella contenente l'indicazione di tutte le rate da pagare (suddivise tra capitale e interessi) e le date di scadenza: ciò consente una più chiara pianificazione del bilancio familiare.

I dati forniti dal piano di ammortamento sono, a seconda dei casi, più o meno indicativi: nel caso di mutuo a tasso variabile, infatti, sono calcolati sulla base del tasso al momento della stipula, e non possono tener conto anche delle eventuali future variazioni dei tassi di mercato. Si chiama preammortamento il periodo di tempo - generalmente di breve durata - durante il quale il mutuatario è impegnato a restituire rate composte da soli interessi e non anche da capitale.

5. I costi accessori

5.1 Al costo complessivo del mutuo contribuiscono, oltre agli interessi, anche altre spese che è necessario conoscere per tempo.

5.2 Qui, infatti, si possono trovare spiacevoli sorprese in termini di oneri economici; è quindi opportuno esaminare con attenzione, e confrontare - banca per banca - le spese di perizia e di istruttoria e ogni altra voce di costo. Tra queste - oltre, come già detto, l'eventuale mediazione creditizia - vi sono anche le assicurazioni, più o meno obbligatorie, con le quali ci si garantisce contro il rischio di incendio/scoppio dell'immobile concesso in garanzia, o di invalidità e di morte di chi contrae il prestito. Dei contratti di assicurazione vanno verificati con attenzione, tra l'altro, la durata, le modalità di pagamento, l'eventuale sovrapposizione con altre assicurazioni già esistenti, ad esempio quelle condominiali, e altro. Queste spese aggravano il costo complessivo del mutuo e ne rendono più difficile la valutazione.

5.3 Allo scopo di fare chiarezza, le banche forniscono al cliente - e il cliente ha il diritto di ottenere prima della stipulazione del contratto - l'I.S.C. (Indicatore Sintetico di Costo), che deve essere riportato sul foglio informativo e sul prospetto E.S.I.S. Si tratta di un indice calcolato in conformità al T.A.E.G.

(Tasso Annuo Effettivo Globale), che fornisce in termini percentuali il costo effettivo, rappresentato cioè da un tasso che tiene conto, oltre che del tasso nominale degli interessi, anche degli altri oneri da sostenere per utilizzare il credito.

5.4 Con tale indice il cliente dovrebbe essere in grado di confrontare su base omogenea il costo reale dei mutui proposti dalle varie banche.

6. Il trattamento fiscale

6.1 È bene inoltre informarsi preventivamente presso la banca, il notaio di fiducia o le Associazioni dei consumatori, delle imposte che gravano il mutuo e delle spese notarili. Il trattamento fiscale dei finanziamenti bancari è regolato dall'articolo 15 e seguenti del D.P.R. 601/1973: in luogo delle ordinarie imposte, sempre che la durata del finanziamento sia stabilita in più di diciotto mesi, si applica un'imposta sostitutiva a carico del cliente. L'imposta è pari allo 0,25% dell'importo mutuato, fatta eccezione per i finanziamenti contratti per l'acquisto, la costruzione o la ristrutturazione di abitazioni diverse dalla prima casa, per i quali l'imposta sale al 2%.

7. I costi notarili

7.1 Quanto alla parcella notarile, essa è fissata sulla base di una tariffa approvata con decreto ministeriale: è legittimo richiedere al notaio di fiducia un preventivo, esibendogli la documentazione necessaria per una valutazione realistica del lavoro da compiere. La parcella notarile è di base calcolata sul valore della pratica la quale, ai sensi di legge, coincide con l'importo per cui viene iscritta l'ipoteca; detto valore, come si vedrà più avanti, è superiore alla somma mutuata anche in misura notevole. Il preventivo è da valutarsi con prudenza, anche alla luce della complessità della pratica.

8. L'erogazione del mutuo

8.1 Poiché l'ipoteca esiste solo dal momento in cui il notaio la iscrive nell'apposito ufficio (Agenzia del Territorio), e ciò può essere fatto solo dopo la sottoscrizione del contratto di mutuo, a volte la banca trattiene la somma mutuata sino a quando sia certa dell'avvenuta iscrizione (e consolidamento) dell'ipoteca: ciò significa dover aspettare, a seconda dei casi, anche due o tre settimane dopo la stipulazione prima di poter disporre del denaro ottenuto in prestito.

8.2 Nel caso di mutuo assunto al fine del pagamento del prezzo di una compravendita immobiliare, il venditore dovrà di conseguenza attendere diversi giorni per essere pagato. Bisogna, dunque, informarsi presso la banca e presso il notaio sui tempi di effettiva disponibilità del denaro.

8.3 Per evitare questa attesa alcune banche mettono subito a disposizione la somma mutuata a titolo di un contratto diverso dal mutuo, chiamato prefinanziamento: in tal caso è opportuno verificare quali siano gli interessi e gli altri eventuali oneri che la banca richiede.

8.4 In alternativa al prefinanziamento è necessario accordarsi in anticipo con il venditore il quale, se vende prima di incassare tutto il prezzo, deve essere opportunamente garantito. È compito del notaio di fiducia proporre e spiegare alle parti le diverse soluzioni possibili.

9. Il tasso di mora e l'inadempimento

9.1 Il tasso di mora è generalmente superiore a quello ordinario, al fine di disincentivare il ritardo nei pagamenti; anch'esso, però, secondo i più recenti orientamenti normativi e giurisprudenziali, non può esorbitare certi livelli affliggendo in modo eccessivo il mutuatario. In alcuni contratti, accanto alla mora, si aggiungono altre voci (commissioni di insoluto, spese di recupero crediti, ecc.), che ottengono nella sostanza il risultato di maggiorare l'ammontare di risarcimento a carico del mutuatario.

9.2 Il ripetersi di ritardi, o addirittura di definitivi mancati pagamenti delle rate, conduce alla decadenza dai termini di rateizzazione o alla risoluzione del contratto per inadempimento, con conseguente obbligo di restituzione immediata dell'intero capitale e di tutti gli accessori maturati: la mancata restituzione apre la strada al recupero coattivo del credito, mediante le procedure giudiziarie esecutive, con i relativi costi a carico del debitore, che comportano la vendita forzata dell'immobile concesso in ipoteca.

10. La sospensione del pagamento

10.1 Per i contratti di mutuo riferiti all'acquisto di unità immobiliari adibite ad abitazione principale del mutuatario, la Legge 244/2007 ha introdotto la facoltà per il debitore di chiedere la sospensione del pagamento delle rate per non più di due volte e per un periodo massimo complessivo non superiore a diciotto mesi nel corso dell'esecuzione del contratto e sempre che non siano iniziate le suddette procedure esecutive. Per ottenere tale beneficio, però, il mutuatario deve dimostrare di non essere in grado di

provvedere al pagamento delle rate e deve fornire questa dimostrazione secondo le modalità previste da un regolamento di attuazione non ancora emanato: fino ad allora la facoltà di sospensione, a meno che non sia prevista contrattualmente, non è operativa.

10.2 Gli inadempimenti verificatisi nel settore dei finanziamenti causano le dovute segnalazioni ad enti pubblici e privati appositamente costituiti per il controllo e la prevenzione delle frodi e il rischio del credito, e che hanno lo scopo di monitorare la puntualità dei pagamenti effettuati; la segnalazione degli inadempimenti a questi enti può pregiudicare l'ottenimento di nuovi finanziamenti. I Sistemi di Informazione Creditizia (S.I.C.), gestiti dagli enti privati sono soggetti a codici deontologici e di buona condotta; la banca dati gestita da enti pubblici (detta Centrale Rischi) è disciplinata dalle istruzioni della Banca d'Italia.

11. La garanzia ipotecaria e le eventuali garanzie accessorie

11.1 L'ipoteca è la garanzia che la banca acquisisce allo scopo di agevolare il recupero forzato del proprio credito quando il debitore non paga. Essa si dice di primo grado quando non è preceduta da altre ipoteche. Per determinare il valore dell'ipoteca, alla somma mutuata (capitale) debbono essere aggiunti gli interessi concordati, quelli previsti per eventuali ritardi nei pagamenti, le eventuali spese giudiziali, ecc. Per questa ragione, come sopra già detto, l'ipoteca viene iscritta per un importo anche notevolmente superiore a quello del mutuo.

Tale ipoteca viene poi cancellata a seguito dell'estinzione del debito. Per le procedure relative alla cancellazione si rinvia all'apposito paragrafo 9 del capitolo terzo.

11.2 Nel concedere un mutuo la banca deve considerare non solo il valore dell'immobile offerto in garanzia, ma anche la capacità economica del debitore di pagare le rate del mutuo (un elemento di valutazione è costituito dalla dichiarazione dei redditi). Per questa ragione, talvolta, viene richiesta la fideiussione da parte di un terzo (ad esempio da parte di un genitore per il figlio), che si assume così l'impegno di pagare quanto dovuto dal debitore in caso di suo inadempimento. Della fideiussione devono essere determinati i limiti di importo e di durata.

12. L'estinzione anticipata e le eventuali penali

12.1 Nei contratti di credito fondiario (disciplinati dall'articolo 38 e seguen-

ti del Decreto Legislativo 385/1993, Testo Unico Bancario), la possibilità di restituire il mutuo anticipatamente è una facoltà attribuita dalla legge al mutuatario.

12.2 Generalmente anche negli altri contratti è convenzionalmente prevista tale possibilità. Il mutuatario può quindi decidere, a un certo punto dell'ammortamento, di chiudere il contratto, restituendo il capitale ancora dovuto sul quale evidentemente smette di pagare gli interessi.

12.3 A fronte di questo mancato guadagno la banca può, in linea generale e se previsto nel contratto, richiedere un compenso (chiamato anche commissione e, a volte, penale). Tuttavia, ai sensi della Legge 40/2007 sono ora nulle e non possono essere stipulate clausole che prevedano penali, commissioni né altre prestazioni per il caso di estinzione anticipata o di rimborso parziale anticipato, dei mutui stipulati (o accollati a seguito di frazionamento) per le seguenti finalità: “per l'acquisto o per la ristrutturazione di unità immobiliari adibite ad abitazione ovvero allo svolgimento della propria attività economica o professionale da parte di persone fisiche.”. In caso di mutui contratti, con le finalità sopra descritte, prima del 2 febbraio o del 3 aprile 2007 (a seconda dei casi), i costi per l'estinzione anticipata o il rimborso parziale anticipato sono stati ridotti in base all'accordo raggiunto tra l'ABI e le Associazioni dei consumatori rappresentative a livello nazionale il 2 maggio 2007, ed al nuovo accordo del 17 marzo 2008 relativo ai mutui frazionati.

12.4 Per i casi residuali in cui la predetta commissione sia ancora ammissibile, lo stesso è disciplinato da una delibera del C.I.C.R. del 9 febbraio 2000, peraltro dettata solo per i mutui di credito fondiario, secondo la quale il compenso deve – ove previsto - essere fissato in via “esclusiva e omnicomprensiva”, e il contratto deve prevedere con apposita ed esplicita menzione, che “nessun altro onere può essere addebitato”. Non solo: deve essere indicata specificatamente la formula di calcolo del compenso, utilizzando eventualmente indici finanziari rilevabili da fonti di agevole consultazione, e riportando nel contratto o in un suo allegato uno o più esempi di applicazione della formula. Di norma il compenso per l'anticipata estinzione è più basso nei contratti di mutuo a tasso variabile che nei contratti di mutuo a tasso fisso.

13. La detraibilità fiscale degli interessi passivi e degli oneri accessori

13.1 La legge prevede la detraibilità fiscale di una parte degli interessi

passivi e degli oneri accessori (tra cui la parcella notarile sul mutuo) pagati per mutui ipotecari contratti per l'acquisto di immobili da adibire ad abitazione principale; la detrazione è circoscritta alla parte di interessi, ed oneri, relativa alla quota del mutuo che copre il prezzo di acquisto dell'abitazione dichiarato nell'atto di compravendita e le altre voci di spesa ammesse.

13.2 È prevista la detraibilità fiscale anche degli interessi relativi ai mutui contratti per la costruzione (e per alcuni casi di ristrutturazione edilizia particolarmente rilevante), dell'abitazione principale.

13.3 Il diritto alla detraibilità fiscale è conservato anche nei casi di rinegoziazione, surrogazione e con certi limiti, sostituzione del mutuo.

13.4 Il vantaggio fiscale è un elemento di cui tener conto nella valutazione del costo complessivo del mutuo: è però senz'altro opportuno farsi consigliare dal notaio di fiducia, o da un esperto fiscalista, per orientarsi correttamente nell'intricata rete delle condizioni e dei limiti alla detrazione.

13.5 Attualmente, se l'acquirente ha contratto un mutuo ipotecario per l'acquisto dell'abitazione principale, propria o di suoi familiari, potrà detrarre dalla Dichiarazione dei Redditi relativa all'anno durante il quale ha pagato le rate del mutuo il 19%, degli interessi passivi e oneri accessori pagati in dipendenza del mutuo, sino a un importo di € 3.615,20 (per un risparmio che può giungere quindi a circa € 687 per anno), da ripartire tra tutti gli intestatari del mutuo stesso. Se il mutuo è intestato a entrambi i coniugi e un coniuge è fiscalmente a carico dell'altro, la detrazione spetta a quest'ultimo per entrambe le quote di interessi.

13.6 La detrazione è ammessa a condizione che:

l'appartamento sia stato adibito ad abitazione principale di tutti gli intestatari dell'immobile entro un anno dall'acquisto;

l'acquisto sia avvenuto nell'anno precedente o successivo alla data di stipulazione del mutuo.

13.7 Qualora il prezzo dichiarato nell'atto di vendita sia inferiore all'importo del finanziamento, la detrazione non spetta sugli interessi che si riferiscono alla parte di mutuo eccedente l'ammontare del prezzo, perché è ammessa soltanto nei limiti del valore dichiarato in atto.

13.8 Tra gli oneri accessori detraibili rientrano l'imposta sostitutiva, l'imposta per l'iscrizione di ipoteca, le spese di istruttoria, di perizia e quelle notarili relative alla stipulazione del mutuo.

13.9 Se viene acquistata un'unità immobiliare oggetto di lavori di ristrutturazione edilizia, comprovati da concessione edilizia o atto equivalente, la detrazione spetta a decorrere dalla data in cui l'appartamento è adibito a dimora abituale e comunque entro due anni dall'acquisto.

14. La rinegoziazione del mutuo

14.1 Le variazioni nell'andamento del costo del denaro e le innovazioni nelle offerte sul mercato, possono far sorgere, in alcuni casi, la convenienza a "cambiare in corsa" le condizioni dei mutui: tali modifiche si possono effettuare con diversi strumenti. La rinegoziazione (a volte meglio: ricontrattazione) è un istituto di nuova affermazione nel panorama giuridico europeo, ma è comunque legato a un nuovo accordo di entrambe le parti (banca - cliente).

14.2 La rinegoziazione riguarda principalmente il tasso e/o la durata. Ai sensi della Legge 244/2007 è sempre salva la possibilità del creditore originario e del debitore di pattuire la variazione delle condizioni del contratto di mutuo in essere senza spese e mediante scrittura privata anche non autenticata. Nei casi in cui qualche banca abbia obiettive ragioni per chiedere di formalizzare l'accordo di rinegoziazione in forma notarile o autentica il Consiglio Nazionale del Notariato ha comunicato la disponibilità a una concreta riduzione dei compensi dovuti per l'intervento del notaio.

15. La surrogazione (c.d. "PORTABILITA' DEL MUTUO")

15.1 La Legge 40/2007 ha previsto un nuovo modo per far conseguire risparmi ai mutuatari: si tratta della "portabilità" (o surrogazione). Il mutuatario può accordarsi con una nuova banca per avere un altro mutuo con cui estinguere quello con la banca originaria che non può opporsi; il nuovo prestito sarà garantito dalla stessa ipoteca già concessa a garanzia del mutuo originario.

15.2 Al fine di usufruire di condizioni finanziarie più favorevoli ed eventualmente di ottenere anche liquidità per soddisfare sopraggiunte necessità finanziarie, è anche possibile estinguere il vecchio mutuo per accenderne uno nuovo presso la stessa o un'altra banca (mutuo di sostituzione). In tale caso, occorrerà tener conto sia dei costi connessi con l'anticipata estinzione, sia di quelli derivanti dall'accensione di un nuovo contratto di finanziamento.

15.3 In particolare, per quanto riguarda la surroga, per realizzare l'operazione di portabilità dell'ipoteca di cui sopra la normativa prevede:

a) il contratto di mutuo tra la banca subentrante (cioè la "nuova" banca scelta dal cliente per effettuare la nuova operazione di mutuo finalizzata all'estinzione del finanziamento in essere) e il cliente, in cui sia espressamente indicata la specifica destinazione della somma mutuata;

b) la quietanza di pagamento rilasciata dalla banca originaria (cioè la banca che ha in essere il finanziamento da estinguersi con le somme concesse a mutuo dalla banca subentrante), in cui il debitore dichiara la provenienza della somma impiegata nel pagamento;

c) il consenso alla surrogazione, con il quale il debitore surroga la nuova banca mutuante nei diritti di garanzia della banca mutuante originaria e in forza del quale, sussistendo gli altri presupposti stabiliti in particolare dall'art. 1.202 Codice Civile, viene eseguita dal Conservatore dei Registri Immobiliari (ossia il responsabile dell'Agenzia del Territorio Servizio Pubblicità Immobiliare) ai sensi dell'art. 2.843 Codice Civile, l'annotazione da cui consegue la trasmissione dell'ipoteca dalla Banca originaria alla "nuova" Banca subentrante.

15.4 L'annotazione della surrogazione conclude il procedimento di portabilità e assicura il subentro, con efficacia nei confronti di chiunque, della "nuova" banca mutuante nella garanzia ipotecaria che assisteva il precedente mutuo.

15.5 Al fine di poter richiedere al responsabile dell'Agenzia del Territorio Servizio Pubblicità Immobiliare l'annotazione della surroga nell'ipoteca è necessario che l'operazione di surrogazione risulti da atto pubblico o scrittura privata autenticata.

15.6 Il mutuo, la quietanza e il consenso alla surrogazione possono risultare o da un unico atto o da tre atti distinti e separati.

15.7 Occorre peraltro tenere presente che tali atti, anche se scindibili dal punto di vista formale, vale a dire della concreta modalità di redazione, sono invece strettamente legati sotto il profilo logico e sostanziale. Pertanto, sebbene non sia strettamente necessaria la compresenza della banca originaria, della banca subentrante e del cliente, appare opportuno e funzionale al buon esito dell'operazione assicurare tale compresenza e quindi, stipulare in un unico contesto i tre atti dell'operazione di portabilità facendo ricorso a un atto unico: in realtà si tratta di un unico documento contenente:

- il mutuo;

- la quietanza (in tale atto la banca originaria si obbliga a non richiedere - secondo la disciplina di cui all'art. 13 comma 8 D.L. n. 7/2007 e sua conversione in legge - la cancellazione dell'ipoteca a suo tempo iscritta, e presta inoltre consenso all'annotazione della surrogazione a margine della predetta iscrizione ipotecaria);

- il consenso alla surrogazione della nuova banca mutuante nella posizione dell'originaria banca creditrice.

15.8 Tale unico documento dovrà essere sottoscritto da tutte le parti interessate mediante atto notarile (atto pubblico o scrittura privata autenticata); l'intervento nell'atto della banca originaria risulterà ovviamente circoscritto al rilascio della quietanza di pagamento ed alle conseguenti dichiarazioni, e per tale banca interverrà un rappresentante munito degli idonei poteri.

15.9 L'intervento del notaio nel procedimento di portabilità è garanzia del miglior funzionamento dell'istituto. L'atto notarile (sia nella forma dell'atto pubblico, sia in quella della scrittura privata autenticata) garantisce infatti:

- certezza di data all'atto medesimo (come evidenziato anche dalla circolare dell'Agenzia del Territorio del 21 giugno 2007);
- certezza non solo della riferibilità dell'atto a chi lo ha sottoscritto (accertamento dell'identità personale delle parti ai sensi dell'art. 49 della legge notarile), ma anche della verifica della capacità, della legittimazione e dei poteri di rappresentanza di quest'ultimo (art. 54 del regolamento notarile);
- controllo di legalità del contenuto dell'atto (art. 28 della Legge Notarile) e più in generale informazioni e chiarimenti da parte del notaio (pubblico ufficiale imparziale) riguardo al contenuto ed agli effetti dell'atto;
- idoneità del titolo ai fini della esecuzione della pubblicità immobiliare, ma anche, ricorrendone le condizioni, idoneità dell'atto quale titolo esecutivo.

16. Il mediatore creditizio

E' Mediatore Creditizio "colui che professionalmente, anche se non a titolo esclusivo, ovvero abitualmente mette in relazione, anche attraverso attività di consulenza, banche o intermediari finanziari determinati con la potenziale clientela al fine della concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma". Il ruolo del mediatore creditizio è espressamente regolato dalla legge sull'usura 108/96, ma il contenuto dell'attività è stato meglio precisato dal regolamento di attuazione (D.P.R. 28 luglio 2000, n. 287).

La legge prevede l'istituzione di un apposito albo dove devono essere inseriti tutti coloro che svolgono la professione. La domanda di iscrizione all'Albo dei mediatori creditizi va presentata alla Banca d'Italia, che dal 1° gennaio 2008 ha incorporato le funzioni dell'UIC (Ufficio italiano cambi).

La chiarezza nei rapporti con la clientela rappresenta, in tale attività, elemento di primaria importanza. Per ottenere questo risultato, occorre che il mediatore fornisca al cliente :

- L' "Avviso, contenente le principali norme di trasparenza, idoneo a evidenziare al cliente quali sono gli strumenti di tutela previsti in suo

favore. In esso deve essere indicato chiaramente che ad essi è vietato concludere contratti di finanziamento nonché effettuare, per conto di banche o intermediari finanziari, l'erogazione di finanziamenti, inclusi eventuali anticipazioni, e ogni forma di pagamento o di incasso in denaro contante, di altri mezzi di pagamento o di titoli di credito ad eccezione della mera consegna di assegni non trasferibili integralmente compilati dalle banche e/o dal cliente.

- Il “foglio informativo”, contenente informazioni analitiche sul “Mediatore creditizio”, sulle provvigioni, spese, oneri e altre condizioni contrattuali nonché sugli eventuali rischi tipici del servizio;
- La copia completa dello schema di contratto di mediazione creditizia che può essere chiesta dal cliente ancora prima della conclusione del contratto;
- Il documento di sintesi delle principali condizioni contrattuali ed unito al testo del contratto volto a fornire al cliente una chiara evidenza delle più significative condizioni economiche e contrattuali.

CODICE CONSUMO E CLAUSOLE VESSATORIE

L'art. 33 del Codice del Consumo (D.Lgs. n. 206 del 06.09.2005) definisce “vessatorie, fino a prova contraria, le clausole che, malgrado la buona fede del mediatore, determinano a carico del consumatore uno squilibrio dei diritti ed obblighi significativo”.

Questa norma applicata ai contratti di cui si parla ha rafforzato la protezione del cliente poiché tali clausole, inserite nel contratto, sono considerate inefficaci, e quindi nulle.

E' quindi opportuno che i moduli contrattuali prevedano diritti reciproci per entrambe le parti, proprio perché il riequilibrio può essere perseguito incrementando quantitativamente e qualitativamente gli obblighi ed i doveri del mediatore. Spetterà poi al mediatore, che, a differenza del consumatore, agisce nell'ambito della propria attività professionale o imprenditoriale, provare che l'assetto contrattuale complessivo è tale da annullare ogni squilibrio a scapito del consumatore.

Questa normativa ha estrema rilevanza nell'ambito della compra-vendita immobiliare tramite agenzia. Nel caso, infatti, di contratti proposti al consumatore per iscritto, le clausole in essi contenute devono sempre essere redatte in modo chiaro e comprensibile. In caso di dubbio sul senso di una clausola, prevale l'interpretazione più favorevole al consumatore.

Le clausole che più frequentemente risultano coinvolte sono:

1. irrevocabilità dell'incarico
2. penale in caso di recesso
3. esclusiva
4. foro competente per le controversie

1. L'irrevocabilità dell'incarico e della proposta

Può essere inserita se valida per entrambi i contraenti, cliente e mediatore. Tale clausola, infatti, determina la conclusione di un contratto inscindibile per il firmatario della proposta e che lo obbliga a concludere l'affare. In caso, infatti, decida non procedere a quanto previsto dal contratto che ha

sottoscritto, dovrà, ove la rinuncia avvenga dopo l'accettazione della proposta da parte del venditore, **pagare una penale** all'altra parte, e **ricoscere comunque la provvigione** al mediatore, ove gli abbia affidato l'incarico.

L'irrevocabilità a carico del solo cliente, e che generalmente prevede una penale a suo carico, rischia, ove non bilanciata, di essere annullata in giudizio, perché potrebbe risultare vessatoria.

Per il mediatore vi è quindi il concreto rischio che, agendo il giudice per annullare e cancellare dal contratto la clausola vessatoria, il contratto rimanga privo di previsione di penale, rendendo difficoltosa l'eventuale richiesta di risarcimento per violazione dell'irrevocabilità.

2. Penale in caso di recesso

È manifestamente eccessiva quella clausola penale che preveda il pagamento di un importo sproporzionato rispetto all'attività conclusa dall'agente al momento dell'indebita revoca. Tale clausola agisce quando il cliente non possa dimostrare l'inadempienza quale giustificazione per la revoca del mandato.

Indicativamente, la penale prevede due distinte formulazioni:

- il pagamento di una cifra pari alla mancata provvigione, che potrebbe essere ritenuta valida quando il mediatore abbia ben lavorato e la mancata conclusione dell'affare sia addebitabile ad ingiustificata motivazione del cliente;
- il pagamento di una cifra ridotta rispetto all'importo della provvigione, applicabile nei casi in cui il mediatore non possa dimostrare l'esito favorevole e conclusivo della sua attività.

L'ordinamento stabilisce che la penale è esigibile solo se è previsto che il professionista, nel caso di sua inadempienza, debba versare al cliente il doppio della cifra richiesta per lo stesso scopo.

3. L'esclusiva

L'incarico può essere di due tipi: con o senza esclusiva. Ove venga prevista l'esclusiva, il cliente si impegna, per un periodo determinato contrattualmente, a non vendere direttamente ed a non dare incarico ad altre agenzie. Quale bilanciamento, il mediatore dovrà offrire uno o più servizi aggiuntivi che verranno determinati previa contrattazione tra le parti e che potranno consistere, a titolo esemplificativo, nel :

- a) promuovere diligentemente la vendita mediante strumenti adeguati (pubblicazione a sua cura e spese di annunci – locandine – foto ecc.);
- b) rinunciare al rimborso delle spese. Occorre precisare che negli Usi locali “le provvigioni dovute al mediatore si intendono comprensive delle spese all’uopo eventualmente sostenute. Salvo patto contrario, non è dovuto al mediatore il rimborso delle spese da lui sopportate, anche se l’affare non viene concluso, fatta eccezione di quelle spese sostenute per **espresso** incarico della parte”. In tale ultimo caso, se il rimborso spese non è escluso, è buona norma fissare un tetto massimo e chiedere la specificazione dettagliata delle spese medesime.
- c) trasmettere al VENDITORE tempestivamente le proposte di acquisto efficaci e conformi al presente incarico;
- d) fornire alle parti l’assistenza fino all’atto notarile e per eventuale assistenza al cliente presso gli uffici pubblici ecc.);

4. Il foro competente

Il Codice del Consumo prevede che venga ritenuta vessatoria quella clausola che non stabilisca che il foro competente è quello del luogo dove il cliente consumatore ha la residenza o il domicilio. Ciò ha importanza per il compratore che altrimenti dovrebbe recarsi per dirimere le controversie nel luogo di residenza del venditore.

Potrà essere di aiuto la presenza, nel contratto di incarico e nella proposta di acquisto, di una clausola che indichi la possibilità di ricorrere al servizio di conciliazione istituito presso le Camere di Commercio al fine di dirimere eventuali controversie in tempi brevi ed a costi simbolici.

Tale clausola, infatti, consente alle parti di tentare di risolvere eventuali controversie preliminarmente all’avvio di una causa presso il Tribunale competente.

GUIDA ALLA COMPILAZIONE DELL'INCARICO DI MEDIAZIONE

Il mediatore che utilizzi moduli o formulari, nei quali siano indicate le condizioni di contratto, deve preventivamente depositarne copia presso la Camera di Commercio.

I formulari devono essere chiari, facilmente comprensibili ed ispirati al principio della buona fede contrattuale, oltre che privi di contenuti vessatori come stabilito dagli artt. 33 e seguenti del Codice del Consumo (D.Lgs. n.206/2005).

L'agente che si avvale di moduli o formulari non depositati, o diversi da quelli depositati, è soggetto, fatte salve le sanzioni disciplinari, a sanzioni amministrative fino a euro 1549,37.

Vengono di seguito riassunte le principali regole da seguire nella predisposizione di contratti per l'affidamento dell'incarico di mediazione da parte del venditore all'agenzia immobiliare:

INCARICO DI MEDIAZIONE

- 1) indicare i dati anagrafici del venditore: indicare se proprietario e/ o la specifica legittimazione ad agire;
- 2) indicare i dati dell'agenzia immobiliare completi di n° di iscrizione al ruolo degli agenti di mediazione immobiliare;
- 3) indicare i dati identificativi dell'immobile e le sue caratteristiche, nonché le condizioni di vendita (indirizzo immobile- destinazione d'uso- intestazione della proprietà- descrizione dell'immobile- stato dell'immobile se occupato dal proprietario, libero o locato con contratto scadente il);
- 4) indicare la situazione dell'immobile in relazione a:
 - conformità dell'immobile alle norme edilizie ed urbanistiche;

- conformità degli impianti alle normative vigenti;
- esistenza di iscrizioni e/o trascrizioni pregiudizievoli, vincoli ed oneri (anche derivanti dal regolamento di condominio), servitù, diritti, usufrutto, donazioni, mutui ecc..;

5) attestare l'avvenuta esibizione della eventuale documentazione necessaria a comprovare quanto dichiarato (titolo di proprietà e certificazioni);

6) indicare il prezzo di vendita richiesto, comprensivo dell'eventuale residuo mutuo;

7) indicare il compenso di mediazione in percentuale rispetto al prezzo di vendita o a forfait (tale importo è soggetto ad iva) da percepire con rilascio di regolare fattura e quali sono i servizi compresi nella provvigione e quali quelli esclusi;

8) indicare quando matura il diritto al compenso (alla conclusione del contratto preliminare di compravendita e cioè al momento della conoscenza da parte del proponente dell'avvenuta accettazione da parte del venditore della proposta di acquisto o all'atto notarile)

9) indicare le condizioni di pagamento e se l'acquirente potrà avvalersi, a propria cura e spese, di mutui o finanziamenti;

10) indicare se e' previsto un versamento a titolo di deposito fiduciario, da effettuare con assegno, non trasferibile intestato al venditore, con la precisazione che in caso di accettazione della proposta tale somma diverrà caparra confirmatoria;

11) indicare:

- la durata dell'incarico (in genere 3/6 mesi non rinnovabile tacitamente),
- la possibilità di disdetta (si rammenta che il termine per tale comunicazione non deve essere eccessivamente anticipato rispetto alla scadenza del contratto),
- le modalita' di esecuzione dell'incarico: tale indicazione include la possibilità per l'agenzia di avvalersi a proprie spese di banche dati e di agenti esterni all'organizzazione, purché iscritti nel ruolo mediatori di cui alla legge 39/89;

- la necessità che il venditore consenta l'effettuazione delle visite, autorizzi a far sottoscrivere al potenziale acquirente una proposta di acquisto e a comunicare allo stesso l'avvenuta accettazione da parte sua, a ricevere e trattenere fiduciarmente le eventuali somme e/o titoli di credito non trasferibili a lui intestati, che dovranno essergli consegnati, a titolo di caparra confirmatoria, dopo che il potenziale acquirente avrà avuto conoscenza, in forma scritta, della sua accettazione, ovvero che dovranno essere restituiti al potenziale acquirente in caso di mancata accettazione;

12) indicare il termine entro il quale dovrà essere stipulato l'atto notarile specificando che spese, imposte o tasse inerenti la vendita, saranno a carico dell'acquirente, escluse solamente quelle per legge a carico del venditore;

- 13) precisare che l'immobile, al momento dell'atto notarile, dovrà essere:
- libero da oneri e pesi, comprese le spese condominiali, trascrizioni pregiudizievoli, pignoramenti, iscrizioni ipotecarie, salvo se espressamente indicate e accettate dall'acquirente;
 - in regola con la normativa edilizia ed urbanistica e liberamente compravendibile;
 - trasferito nello stato di fatto e di diritto in cui si trova, con tutte le servitù attive e passive, comprensivo della proporzionale quota delle parti comuni;

14) indicare la data di effettiva consegna dell'immobile (alla stipula dell'atto notarile in un momento diverso oltre che le modalità (libero e sgombro da persone e cose, salvo il caso in cui sia occupato da persona munita di titolo opponibile a terzi);

- 15) modalità dell'incarico conferito se
- non in esclusiva (in tal caso il venditore potrà vendere l'immobile direttamente o tramite altre agenzie immobiliari senza nulla dovere a titolo di provvigione o spese. Il venditore si obbliga in tale ipotesi a comunicare l'avvenuta accettazione di una proposta di acquisto immediatamente)
 - in esclusiva (in tal caso il venditore si obbliga a non conferire incarico ad altre agenzie immobiliari né a terzi né a vendere l'immobile direttamente o per interposta persona per tutto il periodo di vigenza

dell'incarico. La violazione dell'obbligo di esclusiva, sia nel caso di vendita conclusa tramite altre agenzie sia nel caso di vendita da lui direttamente effettuata, comporterà il pagamento da parte sua di una penale. Per contro, il venditore ha diritto di recesso e, in caso di mancata conclusione della vendita nulla dovrà a titolo di rimborso delle spese sostenute per l'esecuzione dell'incarico. L'esclusività dell'incarico presuppone che il mediatore si impegni a fornire una serie di servizi che devono essere indicati sul modulario.

16) indicare eventuali richieste aggiuntive che possono comportare il rimborso delle spese documentate sostenute il cui tetto deve essere precisato;

17) può essere previsto il diritto di recesso: ciascuna parte ha diritto di recedere dal contratto dandone comunicazione scritta all'altra parte. A titolo di corrispettivo dell'esercizio di tale diritto può essere definita una penale.

Si rammenta che diviene vessatoria un clausola che preveda a titolo di penale un risarcimento manifestamente eccessivo, così come prevede il Codice del Consumo.

18) Una clausola penale a favore del venditore e a carico dell'agenzia immobiliare può essere prevista nel caso di inadempimento agli obblighi previsti o definiti contrattualmente quali, a titolo esemplificativo:

a) promuovere diligentemente la vendita mediante strumenti adeguati (pubblicità-banche dati-locandine ecc..;);

b) comunicare al venditore, ai sensi dell'art. 1759 c.c., tutte le circostanze note relative alla valutazione dell'affare che possono influire sulla conclusione;

c) trasmettere al venditore tempestivamente le proposte di acquisto conformi all'incarico;

d) fornire alle parti l'assistenza fino all'atto notarile;

e) non richiedere un prezzo di vendita diverso da quello stabilito;

f) fornire su semplice richiesta del venditore informazioni sull'attività svolta;

19) indicare quale foro competente per la risoluzione di eventuali controversie insorte a seguito della stipulazione del contratto il tribunale corrispondente al domicilio del consumatore. E' consigliabile indicare anche lo sportello di conciliazione della Camera di Commercio;

20) e' opportuno in caso di necessità indicare per iscritto eventuali clausole sospensive, richieste particolari ecc..;

21) inserire i riferimenti normativi alla legge sulla privacy o prevedere un allegato da citare nel modulo;

22) la firma del mediatore per accettazione dell'incarico e degli obblighi che ne derivano deve essere accompagnata dal numero di iscrizione a ruolo;

23) la firma del venditore deve essere riferita alla volontà di affidare l'incarico all'agenzia e deve essere ripetuta per l'approvazione espressa delle clausole che prevedano degli impegni a suo carico ai sensi degli artt. 1341 e 1342 c.c. (es: provvigione, esclusiva; recesso; clausola penale ecc..);

24) e' facoltà dell'agenzia indicare l'avvenuto deposito del modulario presso la C.C.I.A.A. competente in ottemperanza all'art. 5, legge 3/2/1989 n. 39;

GUIDA ALLA COMPILAZIONE DELLA PROPOSTA DI ACQUISTO

Il mediatore che utilizzi moduli o formulari, nei quali siano indicate le condizioni di contratto, deve preventivamente depositarne copia presso la Camera di Commercio.

I formulari devono essere chiari, facilmente comprensibili ed ispirati al principio della buona fede contrattuale, oltre che privi di contenuti vessatori come stabilito dagli artt. 33 e seguenti del Codice del Consumo (D.Lgs. n.206/2005).

L'agente che si avvale di moduli o formulari non depositati, o diversi da quelli depositati, è soggetto, fatte salve le sanzioni disciplinari, a sanzioni amministrative fino a euro 1549,37.

incarico di mediazione per vendita immobiliare

Vengono di seguito riassunte le principali regole da seguire nella predisposizione di contratti per l'acquisto di un immobile:

PROPOSTA DI ACQUISTO

n.b. la proposta di acquisto deve essere **indirizzata al venditore** e non all'agenzia immobiliare

1) indicare i dati anagrafici del proponente e la specifica legittimazione ad agire;

2) indicare i dati dell'agenzia immobiliare completi di n° di iscrizione al ruolo degli agenti di mediazione immobiliare;

3) indicare i dati identificativi immobile e le sue caratteristiche, nonché le condizioni note all'acquirente perché dichiarate dal mediatore (indirizzo immobile- destinazione d'uso - intestazione della proprietà - descrizione immobile - stato dell'immobile: occupato dal proprietario libero locato con contratto scadente il)

4) indicare la situazione dell'immobile nonché le condizioni note all'acquirente perché dichiarate dal mediatore e che vengono dal medesimo acquirente accettate in relazione a:

- conformità dell'immobile alle norme edilizie ed urbanistiche
- conformità degli impianti alle normative vigenti
- esistenza di iscrizioni e/o trascrizioni pregiudizievoli, vincoli ed oneri (anche derivanti dal regolamento di condominio), servitù, diritti, usufrutto, donazioni, mutui ecc..

5) attestare l'avvenuta visione della documentazione (titolo di proprietà e certificazioni) o riservarsene l'analisi in caso di mancata esibizione da parte del mediatore

6) indicare il prezzo di vendita proposto

7) indicare le condizioni di pagamento e se l'acquirente dovrà avvalersi, a propria cura e spese, di mutui o finanziamenti, e pretendere, in tale caso la specifica indicazione che l'efficacia della proposta è subordinata alla erogazione del finanziamento. Ricordarsi che, in tal caso, la proposta non produce alcun effetto fino al verificarsi della condizione sospensiva.

8) indicare se e' previsto un versamento a titolo di deposito fiduciario, da effettuare con assegno, non trasferibile intestato al venditore, con la precisazione che in caso di accettazione della proposta tale somma diverrà caparra confirmatoria.

9) indicare l'efficacia della proposta (in genere 7/15 giorni) e la modalità di esecuzione dell'incarico : tale indicazione prevede che il mediatore si impegni a ricevere e trattenere fiduciarmente le eventuali somme e/o titoli di credito non trasferibili intestati al venditore, che dovranno essere al medesimo venditore consegnati, a titolo di caparra confirmatoria, dopo che il potenziale acquirente avrà avuto conoscenza, in forma scritta, della sua accettazione, ovvero che dovranno essere restituiti all'acquirente medesimo in caso di mancata accettazione. L'avvenuta conoscenza dell'accettazione della proposta da parte del proponente, comunicata con ogni mezzo di prova (raccomandata a.r., telegramma o telefax) **determinerà la conclusione di un contratto preliminare di compravendita come disciplinato dal codice civile**, con diritto da parte dell'agenzia mediatrice alla provvigione.

10) indicare il compenso di mediazione in percentuale rispetto al prezzo di vendita o a forfait (tale importo è soggetto ad iva) da percepire con rilascio di regolare fattura e quali sono i servizi compresi nella provvigione e quali quelli esclusi.

11) indicare quando matura il diritto al compenso (alla conclusione del contratto preliminare di compravendita e cioè al momento della conoscenza da parte del proponente dell'avvenuta accettazione da parte del venditore della proposta di acquisto o all'atto notarile).

12) indicare il termine entro il quale dovrà essere stipulato l'atto notarile, oltre al nominativo del notaio scelto dall'acquirente, specificando che spese, imposte o tasse inerenti la vendita, saranno a carico dell'acquirente, escluse solamente quelle per legge a carico del venditore

13) precisare che l'immobile, al momento dell'atto notarile, dovrà essere:

- libero da oneri e pesi, comprese le spese condominiali, trascrizioni
- pregiudizievoli, pignoramenti, iscrizioni ipotecarie, salvo se espresse e accettate dall'acquirente;
- in regola con la normativa edilizia ed urbanistica e liberamente compravendibile;
- trasferito nello stato di fatto e di diritto in cui si trova, con tutte le servitù attive e passive, comprensivo della proporzionale quota delle parti comuni.

14) indicare la data di effettiva consegna dell'immobile (alla stipula dell'atto notarile in un momento diverso oltre che le modalità (libero e sgombrato da persone e cose, salvo il caso in cui sia occupato da persona munita di titolo opponibile a terzi)

16) indicare eventuali richieste aggiuntive che possono comportare il rimborso delle spese documentate sostenute il cui tetto deve essere precisato.

17) può essere previsto il diritto di recesso: ciascuna parte ha diritto di recedere dal contratto dandone comunicazione scritta all'altra parte. A titolo di corrispettivo dell'esercizio del diritto di recesso può essere definita una penale. Si rammenta che diviene vessatoria una clausola che preveda a

titolo di penale un risarcimento manifestamente eccessivo, così come prevede il Codice del Consumo.

18) Una clausola penale a favore dell'acquirente e a carico dell'agenzia immobiliare può essere prevista nel caso di inadempimento agli obblighi previsti o contrattualmente definiti quali, a titolo esemplificativo:

a) a comunicare all'acquirente, ai sensi dell'art. 1759 c.c., tutte le circostanze note relative alla valutazione dell'affare che possono influire sulla conclusione;

b) trasmettere al venditore tempestivamente la proposte di acquisto;

c) fornire alle parti l'assistenza fino all'atto notarile;

d) reperire ed esibire la documentazione utile e necessaria per la dimostrazione della situazione dell'immobile.

19) indicare quale foro competente per la risoluzione di eventuali controversie insorte a seguito della stipulazione del contratto il tribunale corrispondente al domicilio del consumatore. E' altresì possibile indicare anche lo sportello di conciliazione della Camera di Commercio.

20) e' opportuno lasciare uno spazio per le note che dovrà essere compilato in caso di necessità per indicare eventuali clausole sospensive (richiesta di mutuo, indagini specifiche ecc..). Ciò per definire sempre tutti i dettagli degli accordi fra le parti in forma scritta.

21) inserire i riferimenti normativi alla legge sulla privacy o prevedere un allegato da citare nel modulo

22) la firma del mediatore per accettazione dell'incarico e degli obblighi che ne derivano, quali la accettazione del deposito fiduciario, deve essere accompagnata dal numero di iscrizione a ruolo

23) la firma dell'acquirente deve essere riferita alla volontà di affidare l'incarico all'agenzia e deve essere ripetuta per l'approvazione espressa delle clausole che prevedano degli impegni a suo carico ai sensi degli artt. 1341 e 1342 c.c. (es:provvigione ; recesso; clausola penale ecc..).

24) la firma del venditore deve essere riferita alla volontà di concludere l'accordo alle condizioni espresse nel contratto ed alla conferma delle di-

chiarazioni rese in relazione all'immobile (ved.punti 3,4,5)

25) e' opportuno richiedere la firma dell'acquirente di presa visione dell'accettazione ai fini della consegna al venditore dell'eventuale deposito fiduciario/caparra confirmatoria.

26) e' opportuno prevedere la firma del venditore per ricevuta dell'eventuale deposito fiduciario/caparra confirmatoria/acconto prezzo.

27) e' facoltà dell'agenzia indicare l'avvenuto deposito del modulario presso la C.C.I.A.A. competente in ottemperanza all'art. 5, legge 3/2/1989 n. 39

USI E CONSUETUDINI DELLA PROVINCIA DI COMO

Le Camere di Commercio accertano e raccolgono gli USI PROVINCIALI. Questi sono definiti dalla legge come comportamenti generali e ripetuti adottati dalla collettività per un lungo periodo di tempo, con la convinzione di obbedire ad una prescrizione giuridica obbligatoria. Sono una fonte normativa alla quale si fa riferimento quando manca una specifica disciplina legislativa o quando sono espressamente richiamati.

TITOLO I

Usi ricorrenti nelle contrattazioni in genere

Capitolo 1

MEDIAZIONI IN GENERE

Sommario

Pagamento della provvigione	Art. 1
Rinuncia all'opera del mediatore	» 2
Permute	» 3
Spese di mediazione	» 4
Interventi di più mediatori	» 5
Scioglimento del contratto	» 6

ITER DELL'ACCERTAMENTO

Primo accertamento

- a) esame del Comitato tecnico:
- b) approvazione definitiva del testo da parte della Commissione:
- c) approvazione della Giunta:

Ultima revisione

- a) esame del Comitato tecnico: 21 febbraio 2003
- b) approvazione definitiva del testo da parte della Commissione: 13 marzo 2003
- c) approvazione della Giunta: 3 aprile 2003 n.117

Art. 1 - *Pagamento della provvigione.*

La provvigione, spettante al mediatore iscritto alla C.C.I.A.A. per effetto del suo intervento nella conclusione del contratto, deve essere corrisposta dai due contraenti, salvo patti contrari o usi particolari, in parti eguali.

Il contratto è concluso nel momento in cui la proposta viene accettata dall'altra parte in tutti quei casi per i quali la legge prevede la forma scritta sotto pena di nullità. In tutti gli altri casi è sufficiente una chiara manifestazione di consenso delle parti, accertabile con ogni mezzo di prova.

Nella vendita di bestiame la stretta di mano data dal venditore al compratore, accompagnata dalla frase "tientela", "è tua" o altra equivalente, è prova della conclusione del contratto.

Art. 2 - *Rinuncia all'opera del mediatore.*

Se una delle parti contraenti non intende avvalersi dell'opera del mediatore, deve dichiararlo, prima dell'inizio delle trattative, al mediatore stesso. A quest'ultimo, salvo patto contrario, spetta soltanto la quota di provvigione a carico dell'altra parte.

Art. 3 - *Permute.*

Nelle permute di beni immobili, qualora i beni oggetto del rapporto abbiano valore diverso, la provvigione viene calcolata sul prezzo del bene di maggior valore.

Art. 4 - *Spese di mediazione.*

Le provvigioni dovute al mediatore si intendono comprensive delle spese all'uopo eventualmente sostenute.

Salvo patto contrario non è dovuto al mediatore il rimborso delle spese da lui sopportate, anche se l'affare non viene concluso, fatta eccezione di quelle spese sostenute per espresso incarico della parte.

Art. 5 - *Interventi di più mediatori.*

Quando alla conclusione di un affare intervengono più mediatori, è dovuta dalle parti una sola provvigione.

Nel caso di intervento successivo di più mediatori la provvigione è unica,

ma ciascun mediatore ha diritto alla sua quota solo se la sua opera ha contribuito alla conclusione del contratto.

Art. 6 - Scioglimento del contratto.

Il mediatore ha diritto alla provvigione anche nel caso che, conclusosi il contratto, lo stesso venga successivamente sciolto.

Qualora il mediatore sia stato retribuito prima della esecuzione del contratto, è obbligato a svolgere la sua buona opera al fine di risolvere gli eventuali contrasti fra le parti.

Capitolo 2

PROVVIGIONI

Sommario

Provvigione Art. 1

ITER DELL'ACCERTAMENTO

Primo accertamento

- a) esame del Comitato tecnico:
- b) approvazione definitiva del testo da parte della Commissione:
- c) approvazione della Giunta:

Ultima revisione

- a) esame del Comitato tecnico: 12 giugno 2002
- b) approvazione definitiva del testo da parte della Commissione: 13 marzo 2003
- c) approvazione della Giunta: 3 aprile 2003 n.117

Art. 1 - Provvigione.

Si rinvia ai rispettivi articoli delle singole contrattazioni della Raccolta ed alla Tabella riassuntiva (Tavola 1)

TITOLO II
Compravendita e locazione di immobili urbani

Capitolo 1

COMPRAVENDITA

Sommario

Scelta del notaio	Art. 1
Tariffe di mediazione	» 2

ITER DELL'ACCERTAMENTO

Primo accertamento

- a) esame del Comitato tecnico:
- b) approvazione definitiva del testo da parte della Commissione:
- c) approvazione della Giunta:

Ultima revisione

- a) esame del Comitato tecnico: 21 febbraio 2003
- b) approvazione definitiva del testo da parte della Commissione: 13 marzo 2003
- c) approvazione della Giunta: 3 aprile 2003 n.117

Art. 1 - Scelta del notaio.

La facoltà di scelta del notaio rogante spetta al compratore.

Art. 2 - Tariffe di mediazione.

Le tariffe di mediazione per la compravendita sono le seguenti :

	dal vend.	dal compr.
Immobili urbani e industriali fino a 413.000,00 euro	3%	3%
Immobili urbani e industriali, solo per la parte eccedente i 413.000,00 euro	2%	2%
Cessioni di aziende (fatti salvi i compensi per eventuali prestazioni accessorie)	3%	3%

Capitolo 2

LOCAZIONE

Sommario

Durata della locazione	Art. 1
Pagamento del canone	» 2
Riparazioni	» 3
Riscaldamento	» 4
Altri servizi	» 5
Mediazione	» 6

ITER DELL'ACCERTAMENTO

Primo accertamento

- a) esame del Comitato tecnico:
- b) approvazione definitiva del testo da parte della Commissione:
- c) approvazione della Giunta:

Ultima revisione

- a) esame del Comitato tecnico: 21 febbraio 2003
- b) approvazione definitiva del testo da parte della Commissione: 13 marzo 2003
- c) approvazione della Giunta: 3 aprile 2003 n.117

Art. 1 - Durata della locazione.

La durata della locazione dei box e dei posti auto scoperti è di un anno.

Art. 2 - Pagamento del canone.

Il pagamento del canone di locazione si effettua, di norma, in rate trimestrali o semestrali anticipate; viene viceversa corrisposto in via anticipata, per intero, il canone di locazione relativo al cosiddetto “contratto week end o turistico” purché la durata sia inferiore ai sei mesi.

Alla registrazione del contratto e sue rinnovazioni provvede, di norma, il locatore, salvo il diritto di rivalsa.

Art. 3 - Riparazioni.

Oltre le riparazioni di piccola manutenzione indicate nell'art.1609 del Codice Civile, sono a carico del conduttore le riparazioni inerenti gli impianti idraulici, elettrici, sanitari, di riscaldamento (anche quando quest'ultimo sia centrale), quelle necessarie per il funzionamento delle tapparelle e, in particolare, nelle locazioni di negozi, delle serrande ed in genere tutte le riparazioni di piccola manutenzione dipendenti dall'uso normale della cosa locata. Se l'impianto di riscaldamento è centrale, sono a carico dei singoli conduttori ed utenti, in quote proporzionali, le spese di riparazione e manutenzione ordinaria dell'impianto stesso.

Art. 4 - Riscaldamento.

Negli stabili dotati di impianto centrale, il riscaldamento viene fornito dal locatore.

L'onere di riscaldamento viene ripartito fra tutti gli utenti in base alla cubatura dei locali. L'importo relativo viene corrisposto in tre rate, di cui la prima all'inizio dell'erogazione del riscaldamento, la seconda a metà periodo ed il conguaglio alla fine del periodo di somministrazione del riscaldamento e, ogni volta, entro dieci giorni dalla richiesta.

Art. 5 - Altri servizi.

Le spese di portineria o custodia, di illuminazione e pulizia delle scale, dei cortili e delle parti di uso comune, nonché quelle per i servizi generali, sono ripartite fra i conduttori in relazione ai millesimi di proprietà di cui godono. Per le spese di ascensore, la ripartizione viene effettuata in rapporto anche al piano in cui trovasi l'appartamento.

Per le spese di fornitura di acqua, la ripartizione viene fatta in base al numero delle persone che abitano l'appartamento.

Art. 6 - Mediazione.

Le tariffe di mediazione per le locazioni di immobili urbani sono le seguenti:

dal proprietario dall'affittuario

Locazioni residenziali e commerciali – affitto di azienda (dovuta e calcolata solo sul primo canone annuo di locazione)	10%	10%
Locazioni di villeggiatura (dovuta sul canone dell'intero periodo)	5%	5%
Locazioni transitorie (sul canone dell'intero periodo)	5%	5%

Camera di Commercio Industria Artigianato Agricoltura

Via Parini, 16 - 22100 Como

tel. 031.256111

www.co.camcom.it

Orari: Lunedì, martedì, giovedì, venerdì dalle 8:45 alle 12.15

Ufficio Tutela del Mercato

Tel. 031.256373 - Fax 031.267291

E-mail: tutela@co.camcom.it

Ufficio Albi e Ruoli

Tel. 031.256.541 Fax 031.240.826

E-mail: aia@co.camcom.it

Servizio polifunzionale di Cantù

via Giulio Carcano, 14 - 22063 Cantù (CO)

tel. 031.715724

Sede intercamerale di Dubino

Via Statale dello Spluga 35 fraz. Nuova Olonio - 23015 Dubino

Collegio Notarile dei Distretti Riuniti di Como e Lecco

Via Bossi, 8 - 22100 Como - Tel. 031.260323 - Fax. 031.264594

www.notaicomolecco.it

Consiglio Nazionale del Notariato

via Flaminia, 160 - 00196 Roma

www.notariato.it

Associazione degli Agenti Immobiliari:

ANAMA - Associazione Nazionale Agenti e Mediatori d'Affari
Via Vandelli, 20 - 22100 Como - tel.031.526820
confesercenti@confesercenti.como.it - www.confesercenti.como.it

FIAIP - Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali
Via Roma, 41 - 22077 Olgiate Comasco - tel.031.943121
9640@fiaip.it - www.fiaipcomo.it

FIMAA - Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari
Via Ballarini 12 - 22100 Como - tel.031.2441
info@fimaacomo.it - www.fimaacomo.it

Associazioni dei consumatori:

ADICONSUM - Associazione Difesa Consumatori e Ambiente
Via Brambilla n.24 - 22100 Como tel.031/2961
adiconsum@ust.it - www.ust.it/servizi/adiconsum

ADOC - Associazione Difesa e Orientamento dei Consumatori
Via Torriani n.27/29 - 22100 Como - tel. 031.273295 - fax 031.264132
como@adoc.org - www.adoc.org

CONFCONSUMATORI – Confederazione generale dei consumatori
Via Gobetti n.7 - 22100 Como - tel. 3337672963
comoconfconsumatori@libero.it - www.confconsumatori.com

FEDERCONSUMATORI
Via Italia Libera n.15 - 22100 Como - tel.031.242824
federconsumatori@co.lomb.cgil.it
www.lomb.cgil.it/sedi/co/servizi/federconsumatori

LEGA CONSUMATORI COMO
Via Brambilla n.35 - 22100 Como - tel. 031.3312711 - fax: 031.3312750

ADUSBEF - Difesa Utenti Serv.Bancari, Finanziari, Assicurativi
via Antica Regina n.33 - Lenno (CO)
www.adusbef.it

CITTADINANZATTIVA - Tribunale per i diritti del malato
Via Isonzo c/o Ospedale felice Villa - 22066 Mariano Comense (CO)
www.cittadinanzattiva.it

CODACONS - Coord.ass. tutela ambiente e difesa dei diritti di utenti e consumatori
Via Brusa n.17/C - 22035 Canzo (CO)
www.codacons.it

CODICI - Centro per i diritti del cittadino
Via Tommaso Bianchi n.12 - 22030 Caviglio (CO)
codici.lombardia@codici.org - www.codici.org

LA CASA DEL CONSUMATORE - Libera Ass. Naz. a difesa del consumatore
Via f. Recchi n.11- 22100 Como
www.casadelconsumatore.it



Camera di Commercio
Como



Consiglio Nazionale del Notariato e
Consiglio Notarile Distrettuale di Como e Lecco

