

DIRITTO IMMOBILIARE

**CASE IN COSTRUZIONE: LA TUTELA DEGLI ACQUIRENTI IMMOBILIARI
LA NUOVA LEGGE GARANTISCE I COMPRATORI ANCHE SE L'IMPRESA EDILE DOVESSE FALLIRE**

INSERTO SPECIALE



Diritto immobiliare

Diritto di proprietà - Fabbricati ad uso residenziale



Case in costruzione, tutelati gli acquirenti anche se l'impresa edile dovesse fallire

La legge 210/04 sui contratti protegge i diritti dei compratori

di
Donato Palombella*

Finalmente la legge sulla tutela dei diritti degli acquirenti di immobili è una realtà; lo scorso 13 agosto è stata pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale la legge 210/04 contenente la delega al Governo per adottare misure volte a tutelare gli acquirenti di immobili da costruire anche nel caso del fallimento del costruttore. Alla fine di luglio Palazzo Madama aveva approvato all'unanimità il Ddl 2195/S dimostrando quanto il problema, che coinvolge aspetti sociali ed economici, fosse sentito dalle forze politiche.

CONSIDERAZIONI PRELIMINARI

Recenti fatti di cronaca hanno nuovamente portato alla ribalta il problema legato alla possibilità che l'impresa realizzatrice di un immobile possa fallire coinvolgendo le famiglie che hanno investito i propri risparmi nell'acquisto della casa. Per comprendere appieno quanto il tema sia delicato e quanto sia

ampio, in effetti, il ventaglio degli attori coinvolti, occorre effettuare alcune considerazioni preliminari.

Volendo esaminare il tessuto produttivo del nostro Paese, non si può fare a meno di notare come, nonostante importanti operazioni di concentrazione portate a termine negli ultimi anni, la realtà imprenditoriale risulti ancora caratterizzata, in massima parte, dalla presenza di Pmi. I più recenti dati Eurostat parlano chiaro: la dimensione media delle imprese italiane è di un buon 40 per cento al di sotto della media europea. Il problema è ancora più sentito nel settore delle costruzioni. Tralasciando il comparto delle opere pubbliche (ove la necessità di partecipare a gare rende indispensabile un minimo di struttura organizzativa) e volendo concentrare l'analisi esclusivamente sul settore residenziale, emerge un dato allarmante: il più delle volte ci troviamo di fronte ad imprese familiari, di tipo artigianale, prive di struttura. Tali società, che gestiscono commesse di vari milioni di euro, spesso assumono la forma di società a responsabilità limitata, con capitale sociale minimo, fortemente sottoca-

pitalizzate, prive di solide basi finanziarie, e quindi assolutamente incapaci di assicurare una benché minima forma di garanzia non solo nei confronti degli acquirenti, ma anche di fornitori, banche e dipendenti (beninteso, se esistenti). Non bisogna infatti tralasciare che, fin troppo spesso, queste società si avvalgono di personale irregolare alimentando il fenomeno del lavoro nero e contribuendo a far crescere in modo esponenziale gli incidenti sui luoghi di lavoro.

Facciamo ora alcune brevi considerazioni sul mercato finanziario concentrando, in particolare, sulla composizione del portafoglio detenuto dalle famiglie; quest'ultimo, nell'ultimo decennio, ha subito una serie di rapidi cambiamenti. A partire dall'immediato dopoguerra, per tradizione la famiglia si rivolgeva quasi esclusivamente a forme d'investimento sicure, costituite prevalentemente da titoli di stato (Bot e Cct) e dai depositi postali. Tali impieghi, pur in presenza di un alto tasso inflattivo, assicuravano pur sempre una remunerazione del capitale investito a due cifre (anche oltre il 22 per cento); l'acquisto della casa, in que-



diritto e giustizia

II
(60)

sabato 16 ottobre 2004 - numero 37



Palombella - La tutela degli acquirenti immobiliari



sto contesto, veniva considerato una necessità per rispondere alle esigenze abitative primarie.

Negli ultimi anni, quasi senza accorgersene, spinte dall'emozione, le famiglie hanno mutato le proprie abitudini passando all'investimento in Borsa. Sgonfiatasi repentinamente la bolla speculativa legata prevalentemente al mercato tecnologico (tutti ricorderanno il "fenomeno Tiscali"), crollato il mercato delle "obbligazioni sicure" (Cirio e Parmalat - solo per fare dei nomi - rappresentano esempi lampanti) venuta meno la fiducia verso il sistema bancario (basti pensare alle azioni dei piccoli investitori contro Banca 121 ed al fenomeno dell'anatocismo) si è scatenato il panico.

I risparmiatori sono stati costretti a capire che qualcosa era cambiato; i titoli di stato offrivano ormai guadagni insignificanti, la Borsa era troppo pericolosa, le obbligazioni erano sicure solo sulla carta, il sistema postale si stava evolvendo venendo a coincidere ed a sovrapporsi sempre più al sistema bancario che, d'altra parte, non offriva sufficienti garanzie. Come se ciò non bastas-

se, l'avvento dell'euro tagliava, di fatto, il potere d'acquisto del reddito fisso mentre la crisi economica falciava migliaia di posti di lavoro; l'inflazione rimaneva bassa solo sulla carta mentre veniva percepita dai consumatori una forte spinta inflazionistica verso l'alto.

Con queste premesse l'investimento in

cepito come (l'unico?) approdo sicuro.

Ancora una volta buona parte delle famiglie sono rimaste scottate. La cronaca, infatti, sempre più frequentemente ha registrato casi di fallimenti da parte di costruttori che hanno coinvolto gli investimenti di interi nuclei familiari.

Il fenomeno, purtroppo, non è recente ed è ben noto nelle aule dei tribunali; questa volta, peraltro, la crisi è stata acuita dai problemi contingenti investendo non solo le famiglie coinvolte nel crac finanziario, ma l'intero sistema produttivo. È quindi sorto il bisogno di dare certezze al mercato non solo per tutelare le famiglie che avevano affidato i propri risparmi alle imprese, ma anche e soprattutto per garantire l'intero sistema economico. Al mercato della casa, infatti, accedono varie categorie di potenziali utenti (dalle giovani coppie spinte dalla necessità di mettere su famiglia agli investitori in cerca di un porto sicuro), tutti accomunati dalla necessità di avere una garanzia che il frutto dei loro risparmi e dei loro investimenti non vada in fumo. È anche vero che il mercato alimenta tutta una serie di aziende (appaltatori, fornitori di materiali, arti-

PIANO DELL'OPERA

CONSIDERAZIONI PRELIMINARI

LA NORMATIVA SULLA TUTELA DEGLI ACQUIRENTI IMMOBILIARI

ESAME DEL PROVVEDIMENTO - ARTICOLO 1

- Primo limite: immobili da edificare in base al permesso di costruire*
- Immobili venduti sulla carta in base a permesso di costruire*
- Immobili venduti sulla carta privi di qualsivoglia autorizzazione - le società cooperative edilizie*
- Secondo paletto: esclusione degli immobili già realizzati*
 - A) Terzo limite: Immobili non ultimati ma dotati dei requisiti per l'ottenimento dell'agibilità*
 - B) Relazione tra agibilità e tutela*

AMBITO SOGGETTIVO: L'ACQUIRENTE E IL COSTRUTTORE

- La figura dell'acquirente (articolo 2 lettera a)*
- Primo limite: acquisti effettuati da persone fisiche*
- Secondo limite: acquisti effettuati per persona da nominare*
- La figura del costruttore (articolo 2 lettera b)*

SITUAZIONE DI CRISI (ARTICOLO 2 LETTERA C)

FIDEIUSSIONE - ARTICOLO 3, LETTERA C

- Problematiche relative alla gestione corrente*
- Vendita rateale - Sal*
- Gestione bancaria*

VIZI MANIFESTATI DOPO LA STIPULA

ELEMENTI ESSENZIALI DEL CONTRATTO - ARTICOLO 3, LETTERA O)

- A-B) Caratteristiche tecniche della costruzione e tipologia dei materiali impiegati*
- C) Modalità e fasi di realizzazione*
- D) Modalità e i tempi di pagamento del prezzo*
- E) Esistenza di iscrizioni ipotecarie e trascrizioni pregiudizievoli*
- F) Gli estremi del permesso di costruire*
- G) La planimetria dell'immobile da costruire e delle sue pertinenze di uso esclusivo*
- H) L'indicazione dell'appaltatore*

FONDO DI SOLIDARIETÀ - ARTICOLO 3 LETTERE F) E G)

CONCLUSIONI

immobili - nonostante i pesi fiscali, il blocco dei canoni, le spese di gestione, i problemi condominiali ecc. - è stato per-



Palombella - La tutela degli acquirenti immobiliari



giani ecc.) che – nel complesso - garantiscono lavoro a migliaia di addetti.

Disciplinare la materia, dettare regole certe, vuol dire garantire le famiglie, assicurare gli investitori ma anche dare fiducia al mercato e, per questa via, assicurare lavoro alle aziende sane.

Volendo analizzare la situazione sotto questo profilo, il problema non è limitato alla necessità, anche sociale, di garantire l'acquirente dell'immobile, ma è un problema economico più complesso. Si tratta, in buona sostanza, da un lato di offrire garanzie al mercato degli investitori e dall'altro, di garantire il corretto svolgimento delle attività economiche assicurando - per questa via - migliaia di posti di lavoro.

LA NORMATIVA SULLA TUTELA DEGLI ACQUIRENTI IMMOBILIARI

Il problema relativo alle azioni di tutela degli acquirenti immobiliari coinvolge varie categorie: famiglie in cerca di una sistemazione migliore, giovani coppie in cerca della prima casa, investitori, imprese, sistema bancario, lavoratori. Certamente non stiamo parlando di problemi recenti; già a maggio del 2001 alcuni esponenti del mondo politico avevano fatto proprie queste problematiche proponendo il disegno di legge AC38 sulla tutela degli acquirenti degli immobili. Si era quindi passati al Ddl 2195/S, licenziato dalla Camera il 9 aprile 2003 e sottoposto all'esame del Senato per l'approvazione definitiva.

Anni di discussioni non hanno purtroppo impedito che le cronache continuassero a registrare nuove crisi tra cui, le più recenti, hanno colpito il mercato della capitale danneggiando i risparmi di centinaia di nuclei familiari trascinati nel fallimento di alcune cooperative edilizie.

Finalmente lo scorso luglio, dopo l'intervento della commissione Giustizia, il

Senato ha approvato una serie di emendamenti al testo originario del disegno di legge delegando il Governo ad emanare un provvedimento capace di salvaguardare gli acquirenti degli immobili.

Le linee guida, rispetto alla versione precedente, rimangono pressoché inalterate e mirano ad introdurre una serie di garanzie a favore degli acquirenti; i punti salienti del provvedimento possono essere raggruppati secondo tre direttrici fondamentali:

- fideiussione che garantisca gli acconti versati;
- garanzie per i vizi manifestatisi dopo l'acquisto;
- trasparenza nei rapporti contrattuali.

A questo punto non rimane che valutare se il provvedimento, nel complesso, sia effettivamente capace di affrontare e risolvere efficacemente il problema. Partiamo, quindi, dall'esame dei punti salienti della legge 210/04.

ESAME DEL PROVVEDIMENTO – ARTICOLO 1

L'articolo 1 contiene la delega al Governo per adottare una serie di provvedimenti e, quindi, demarca il campo d'azione. Si legge, letteralmente, che «Il Governo è delegato ad adottare, [...] uno o più decreti legislativi recanti norme per la tutela dei diritti patrimoniali degli acquirenti di immobili per i quali sia stato richiesto il permesso di costruire e che siano ancora da edificare o la cui costruzione non risulti essere ultimata versando in stadio tale da non consentire ancora il rilascio del certificato di agibilità [...]».

L'articolo 1, quindi, ha duplice valenza: da un lato contiene la delega al Governo e, dall'altro, ne evidenzia i limiti dettando il campo d'applicazione dei successivi provvedimenti che potranno prendere in esame esclusivamente due fattispecie:

a) immobili da edificare per i quali sia stato richiesto il permesso di costruire;

b) immobili in corso di costruzione ma non ancora ultimati (per i quali non sarebbe consentito il rilascio dell'agibilità). A ben vedere il provvedimento non copre ogni possibile acquisto ma solo due casi-tipo; rimangono escluse (non è dato conoscerne il motivo) una serie di altre fattispecie relative ad immobili:

- venduti sulla carta in assenza di progetto;
- venduti sulla carta prima della richiesta del permesso di costruire;
- da edificare in base a Dia;
- in corso di costruzione per i quali sia possibile il rilascio dell'agibilità (o per i quali l'agibilità sia già stata rilasciata);
- ultimati;
- oggetto di vendita di bene futuro.

Primo limite: immobili da edificare in base al permesso di costruire. Secondo il tenore letterale del provvedimento, la

tutela viene prestata nei confronti di acquirenti che abbiano acquistato immobili per la cui realizzazione sia stato chiesto il permesso di costruire e che

siano ancora da edificare.

La tutela, quindi, è prestata a condizione che ci siano due comitanti circostanze:

a) la vendita dovrà avere ad oggetto un immobile ancora da edificare;

b) per la realizzazione il Costruttore dovrà aver inoltrato la domanda per il rilascio del permesso di costruire.

Con riferimento alla seconda condizione (immobile realizzato in base a permesso di costruire) occorre notare la mancanza di ogni indicazione in ordine alla regolarità della domanda tesa al rilascio del titolo abilitativo dei lavori. In pratica non è dato sapere se, per poter rientrare nell'ambito di tutela del provvedimento, sia sufficiente una semplice istanza (anche irregolare) o se la richiesta debba avere tutti i requisiti (formali e sostanziali) necessari per permettere il rilascio del per-

...gli investitori,
le imprese
e il sistema bancario



diritto e giustizia



Palombella - La tutela degli acquirenti immobiliari



messo di costruire.

Una ulteriore lacuna riguarda un'altra fattispecie-tipo abbastanza frequente: come viene disciplinata l'ipotesi in cui il costruttore, dopo aver inoltrato la domanda per l'ottenimento del permesso di costruire, non si sia attivato per il ritiro del titolo abilitativo?

Le conseguenze sono sostanziali: nell'ipotesi più permissiva, per la tutela dell'acquirente sarebbe sufficiente la presenza di una domanda, anche irregolare ed a prescindere dal ritiro del permesso di costruire.

Volendo abbracciare un'interpretazione più restrittiva (necessità di una istanza idonea ovvero valida sotto l'aspetto formale e sostanziale) l'acquirente sarebbe tutelato solo nell'ipotesi di effettivo rilascio del permesso da parte della Pa e conseguente ritiro da parte del costruttore.

In ogni caso - a prescindere dalla soluzione adottata - rimarrebbero esclusi da ogni forma di tutela:

gli immobili venduti sulla carta privi di qualsivoglia autorizzazione;
 gli immobili venduti sulla carta da realizzare in forza di denuncia inizio attività (Dia).

Immobili venduti sulla carta in base a permesso di costruire. La circostanza che si parli espressamente di "richiesta di permesso di costruire" e non più genericamente di "presenza delle condizioni necessarie per l'esecuzione delle opere" o di "richiesta di idonei titoli abilitativi dei lavori", crea non poche perplessità. Fermandosi al tenore letterale del provvedimento, la tutela sarebbe prestata esclusivamente nei confronti degli acquirenti di immobili per la cui realizzazione sia stata presentata la richiesta del permesso di costruire (fermo restando i limiti sulla regolarità o meno dell'istanza).

Sotto questo profilo sorge una semplice

domanda: perché non tutelare tutte le tipologie di acquirenti? Perché la tutela dovrebbe essere garantita esclusivamente ove il Costruttore abbia presentato l'istanza per ottenere il permesso di costruire?

La perplessità nasce da alcune considerazioni. Il Dpr 380/01 (Tu dell'edilizia) contempla due diversi titoli abilitativi dei lavori: permesso di costruire e Dia. L'impresa realizzatrice può procedere alla realizzazione delle opere

in base a procedure alternative che permettono di seguire un *iter* normale (che porta al rilascio del permesso di costruire) o un iter abbreviato (previa autodichiarazione e Dia).

Facendo un passo indietro giova aprire una parentesi ed effettuare alcune considerazioni sulla differenza esistente tra permesso di costruire e Dia (naturalmente senza dilungarsi troppo

su problematiche tecniche). In larga approssimazione potremmo affermare che il rilascio del permesso di costruire presuppone la predisposizione di un progetto da sottoporre all'esame della Pa; questa ultima, conseguentemente, viene chiamata ad esprimere il proprio parere preventivo sulla conformità dell'opera da realizzare agli strumenti urbanistici vigenti.

La Dia, viceversa, presuppone una autocertificazione sulla conformità dell'opera da realizzare agli strumenti urbanistici lasciando alla Pa la possibilità di un controllo successivo ed eventuale sulle dichiarazioni formulate. Sotto questo profilo, la Dia lascia alle imprese uno spazio di manovra più ampio, fermo restando la responsabilità (anche penale) nel caso di dichiarazioni mendaci.

Volendo chiudere la parentesi, sembra che la legge 210/04 voglia garantire solo l'acquirente dell'immobile realizzato sulla base d'un permesso di costruire e

non - anche - l'acquirente del bene realizzato in forza di Dia.

Alla base di questa situazione potrebbero essere ricercate ragioni di ordine tecnico: si "premiano" le realizzazioni sottoposte al controllo preventivo della Pa (ed al rilascio di permesso di costruire) mentre le opere realizzate sulla base della Dia verrebbero sottoposte ad una disciplina diversa: ad un iter amministrativo più veloce corrisponderebbero minori garanzie nei confronti dell'acquirente.

Non si può fare a meno di sottolineare che la norma crea due diverse tipologie di acquirenti in relazione al titolo abilitativo delle opere il che si traduce in una differenza tra figli e figliastri. Gli acquirenti di immobili realizzati in base al permesso di costruire sarebbero tutelati; gli acquirenti di immobili realizzati in forza di Dia rimarrebbero abbandonati a se stessi.

Ciò che lascia più perplessi è che questa situazione potrebbe avvantaggiare proprio le imprese prive di scrupoli in quanto, per sfuggire ad ogni forma di tutela e - conseguentemente, avere costi più contenuti - basterebbe ricorrere alla Dia.

In linea prettamente teorica l'acquirente avrebbe la possibilità di rivolgersi allo Sportello unico dell'edilizia (introdotto dall'articolo 5 del Dpr 380/01) per avere tutte le notizie relative all'immobile che si accinge ad acquistare e, sotto questo aspetto, la sua posizione appare sufficientemente tutelata. Peraltro, praticamente, occorre rilevare che, con ogni probabilità, sarebbero ben pochi gli acquirenti dotati delle competenze tecniche e giuridiche necessarie per gestire autonomamente simili situazioni. D'altro canto se l'acquirente fosse in grado di tutelare autonomamente la propria posizione, non avrebbe senso introdurre delle nuove azioni di tutela. La normativa, inoltre, dovrebbe operare

*Resta aperta
la questione
degli immobili...*

*...venduti sulla carta
senza alcuna forma
di autorizzazione*



Palombella - La tutela degli acquirenti immobiliari



proprio nel senso di prestare maggior tutela nei confronti dell'acquirente inteso come "contraente debole".

Non sfugge un'ulteriore "trappola". Nell'ipotesi in cui l'immobile sia stato realizzato in base al permesso di costruire e, successivamente, siano state apportate delle varianti autorizzate con Dia, la tutela - volendo accogliere una tesi restrittiva - potrebbe venire a mancare.

In conclusione la norma sembra introdurre delle ingiuste sperequazioni che contrasterebbero non solo con il buon senso ma che potrebbero essere oggetto del vaglio della Corte costituzionale. Personalmente sarei portato a credere che non ci troviamo di fronte ad una scelta voluta da parte del nostro legislatore, ma siamo purtroppo di fronte ad una confusione di termini, ad una dimenticanza, all'utilizzo di una terminologia inadeguata, all'ennesima sciattezza legislativa. Conseguentemente la tutela dovrà essere comunque prestata nei confronti di tutti gli acquirenti, a prescindere dal titolo abilitativo delle opere o dalla procedura adottata dal Costruttore e, al limite, anche a prescindere dal materiale rilascio del permesso di costruire.

Immobili venduti sulla carta privi di qualsivoglia autorizzazione - le società cooperative edilizie. L'articolo 1 della legge 210/04 sottopone la tutela dell'acquirente alla circostanza che il Costruttore abbia inoltrato la richiesta del permesso di costruire. Secondo un'interpretazione letterale, se le imprese non effettuano questo adempimento o optano per procedure diverse (Dia) l'acquirente non è tutelato.

Creare un collegamento tra tutela e tipologia (o esistenza) del titolo abilitativo delle opere può comportare problemi più gravi e complessi di quanto possa apparire a prima vista. Spesso gli immobili vengono "venduti sulla carta" per cui il Costruttore vende (o peggio si obbliga a

vendere) un immobile non ancora realizzato e/o non ancora progettato.

Proprio nel caso delle cooperative (ben note per i fallimenti e i relativi problemi), spesso i soci-acquirenti versano acconti prima che venga inoltrata la domanda per il rilascio del permesso di costruire.

Nelle cooperative, infatti, si assiste al fenomeno della cosiddetta "prenotazione": prima ancora di procedere all'acquisto del suolo o alla redazione dei progetti (necessari per la domanda relativa al permesso di costruire) il socio-acquirente sottoscrive un impegno a partecipare al progetto edificatorio versando somme a vario titolo (oneri per la costituzione della cooperativa edilizia, acquisto del suolo, spese progettuali, spese generali e di gestione, acconti a vario titolo e così via).

Tutta questa fascia di acquirenti-consumatori rimarrebbe al di fuori del provvedimento e quindi resterebbe priva di ogni possibile forma di tutela.

Ultima considerazione in tema di cooperative edilizie. Occorre considerare che, nel caso delle cooperative, il progetto viene predisposto dalla cooperativa medesima in base alle necessità dei singoli soci; successivamente viene appaltata a terzi la semplice realizzazione delle singole unità immobiliari. Il rapporto intercorrente tra la Cooperativa e l'impresa esecutrice dei lavori è inquadrabile all'interno della *locatio operis*; siamo di fronte ad un vero e proprio contratto di appalto ove il costruttore-appaltatore, quale semplice esecutore materiale delle opere, si limita a realizzare quanto commissionatogli nel rispetto dei tempi previsti e con l'utilizzo dei materiali indicati. Sotto questo profilo, quindi, tutti i problemi relativi al rilascio del permesso di costruire, alla individuazione degli immobili e delle loro pertinenze, ai

tempi di esecuzione, ai materiali, al disciplinare tecnico, ecc. ecc. neppure si pongono. Nel caso di specie, infatti, proprio perché l'intero progetto viene redatto dalla cooperativa, è ovvio supporre che i singoli soci che la compongono siano a perfetta conoscenza di tutti i requisiti progettuali e realizzativi; sotto questo aspetto, quindi, il socio-acquirente appare sufficientemente tutelato e quantomeno informato sulla reale situazione.

Il problema, semmai, potrebbe sorgere in relazione a "cooperative fantasma". In questo caso si utilizzano alcuni prestanome per costituire una cooperativa edilizia godendo delle varie agevolazioni e provvidenze previste dalla legge.

Successivamente, si provvede a trasferire la quota di partecipazione del "socio apparente" nei confronti del terzo e, per questa via, si provvede a vendere all'ignaro acquirente una quota della cooperativa (corrispondente al singolo appartamento) naturalmente a

prezzi e condizioni di mercato. Occorre evidenziare che, del resto, queste ed altre ipotesi simili, rimarrebbero di competenza

del giudice penale e, pertanto, non rientrerebbero nella casistica disciplinata dalla legge 210/04.

Fatte queste brevi considerazioni, non sembra che il provvedimento, almeno per quanto riguarda le ipotesi inerenti le cooperative edilizie, abbia valore "innovativo" o possa tutelare maggiormente le ragioni dell'Acquirente-consumatore.

Secondo paletto: esclusione degli immobili già realizzati. La norma sembra escludere da ogni forma di garanzia gli acquirenti di immobili già edificati. Il provvedimento, infatti, con la locuzione «immobili [...] che siano ancora da edificare o la cui costruzione non risulti essere ultimata» prenderebbe in esame solo le unità immobiliari da edificare o in corso di costruzione ma non ancora ultimate.

La norma sembra escludere da ogni garanzia...

...gli acquirenti di immobili già edificati





Palombella - La tutela degli acquirenti immobiliari



Volendo effettuare delle considerazioni del tutto personali, non si può fare a meno di sollevare alcuni curiosi interrogativi. Per quale motivo gli acquirenti di immobili già realizzati vengono esclusi dalla tutela? Il legislatore, nel redigere la norma in commento, dovrebbe essersi ispirato ad una particolare esigenza di ordine economico e sociale: tutelare gli acquirenti nell'ipotesi di fallimento dell'impresa venditrice. Forse il costruttore non può fallire dopo aver perfezionato la vendita? O forse il Governo è autorizzato ad eliminare la revocatoria fallimentare?

Forse sarebbe opportuno estendere le garanzie previste dalla legge a tutte le possibili forme di acquisto di immobili a prescindere dall'ultimazione o meno delle opere.

Terzo limite: Immobili non ultimati ma dotati dei requisiti per l'ottenimento dell'agibilità. Rimanendo legati ad una interpretazione letterale dell'articolo 1, si nota come la tutela possa essere prestata esclusivamente per gli acquirenti di immobili «la cui costruzione non risulti essere ultimata versando in stadio tale da non consentire ancora il rilascio del certificato di agibilità».

Di conseguenza sembrerebbe che oggetto della tutela siano gli acquirenti di immobili in corso di realizzazione ma non ultimati intendendosi, per "immobili non ultimati", quelli per i quali non sia possibile ottenere il rilascio dell'agibilità.

Al proposito occorre formulare due precisazioni:

- è opportuno chiarire quali siano i requisiti necessari per il rilascio dell'agibilità;
- occorre cercare di comprendere se, col rilascio del certificato di agibilità (ovvero alla presenza degli elementi necessari per il rilascio di tale certificazione) venga meno la tutela prestata dall'ordinamento e, in caso affermativo, occorrerà vagliare le conseguenze

di tale scelta legislativa.

A) Requisiti per il rilascio dell'agibilità.

Il rilascio dell'agibilità degli edifici è stata recentemente ridisegnata dal Dpr 380/01 (Tu dell'edilizia); l'articolo 25 prescrive che essa debba essere richiesta dall'interessato entro 15 giorni «dall'ultimazione dei lavori di finitura»; l'istanza deve essere corredata da una serie di documenti:

- accatastamento;
 - certificazione sulla conformità dell'opera al progetto;
 - parere Vigili del Fuoco;
 - collaudo statico;
- certificazione sulla salubrità degli ambienti, l'abbattimento delle barriere architettoniche, la conformità degli impianti e sul rispetto della normativa antisismica.

In definitiva l'agibilità presuppone due elementi, uno esecutivo e l'altro tecnico-amministrativo. Dal punto di vista esecutivo, presuppone l'ultimazione dei lavori. Sotto l'aspetto tecnico-amministrativo, le certificazioni da allegare alla domanda dovrebbero assicurare la regolarità urbanistico-edilizia dell'intervento ed il rispetto della normativa tecnica.

B) Relazione tra agibilità e tutela. A questo punto occorre indagare la relazione esistente tra agibilità e tutela del consumatore-acquirente.

Esaminando il contenuto letterale del provvedimento, non si può fare a meno di notare come si parli di «tutela dei diritti patrimoniali degli acquirenti di immobili [...] la cui costruzione non risulti essere ultimata versando in stadio tale da non consentire ancora il rilascio del certificato di agibilità [...]». Di conseguenza, la tutela dovrebbe essere prestata esclusivamente verso gli acquirenti di immobili non ultimati; con l'avvenuta l'ultimazione, ogni forma di tutela verrebbe a cessare.

Quindi, a ben guardare, gli acquirenti verrebbero a perdere le proprie prerogative in termini di tutela in presenza di due concomitanti circostanze e precisamente:

- a seguito dell'ultimazione dei lavori di finitura;
- quando siano presenti gli elementi necessari e sufficienti per il rilascio dell'agibilità.

L'interpretazione sembrerebbe corretta anche in considerazione del fatto che il legislatore si è preoccupato di chiarire cosa debba intendersi per "immobile ultimato": l'ultimazione, sotto questo profilo, verrebbe a coincidere con l'agibilità. A ben guardare, il legislatore è andato ben oltre in quanto è sufficiente che l'immobile si trovi in condizioni che permettano di dichiarare l'immobile agibile a prescindere dal materiale rilascio della relativa certificazione.

Anche in questo caso non è dato comprendere per quale motivo gli acquirenti perderebbero le loro prerogative col rilascio dell'agibilità. Forse sfugge quanto questa interpretazione possa essere pericolosa per l'acquirente.

Occorre sottolineare che la norma non fa alcun riferimento al certificato di fine lavori (rilasciato dal direttore dei lavori per attestare, per l'appunto, la completa esecuzione delle opere) limitandosi ad un unico riferimento: l'agibilità. Anzi, a ben guardare, il provvedimento non richiede neanche il rilascio del certificato di agibilità ma solo che l'immobile abbia uno stato di avanzamento tale da rendere possibile l'ottenimento della certificazione. La situazione si complica volendo considerare un altro aspetto. In presenza degli elementi sufficienti per ottenere il rilascio del certificato di agibilità - e nell'inerzia del Costruttore - a chi spetterebbe porre in essere le attività materiali necessarie al rilascio del relativo certificato?

L'articolo 25 del Dpr 380/01 prescrive che l'agibilità possa essere richiesta

...recentemente
dal Dpr 380/01
(Tu dell'edilizia)



Palombella - La tutela degli acquirenti immobiliari



“dall’interessato” e, quindi, sia dal costruttore che dall’acquirente. Ora, nell’ipotesi in cui il costruttore non provveda a tale adempimento (che comporta oneri sia in termini economici che in relazione al tempo necessario per effettuare gli adempimenti burocratici), dovrebbe provvedervi l’acquirente ma, è ovvio, a sua cura e spese.

Questa situazione si traduce, in ultima analisi, in un paradosso: se l’immobile ha raggiunto uno stato di avanzamento tale da rendere possibile il rilascio dell’agibilità, l’ignaro acquirente da un lato perde ogni tutela e dall’altro ha l’obbligo di provvedere a tutti gli adempimenti (il che si traduce nell’onere di nominare un tecnico per compiere le attività necessarie che, in verità, sono abbastanza complesse). Non sfugge quanto questa situazione sia iniqua; l’acquirente, alla fin fine, avrebbe tutto l’interesse a far dichiarare l’immobile inagibile (quantomeno sarebbe ancora tutelato dalla Legge e non dovrebbe farsi carico degli oneri relativi all’ottenimento dell’agibilità).

Non si vede per quale ragione l’acquirente dovrebbe provvedere - a propria cura e spese - ad effettuare adempimenti che rientrano negli obblighi del costruttore. L’acquirente sarebbe doppiamente danneggiato: da un lato - si vedrebbe costretto a pagare due volte per lo stesso servizio (in quanto i costi dell’agibilità sono incorporati nel prezzo di vendita nel senso che il costruttore, nella determinazione del prezzo, ha tenuto conto gli oneri economici relativi all’ottenimento dell’agibilità); - dall’altro - si avrebbe una sorta di ingiusta inversione degli oneri contrattuali (in quanto dei precisi obblighi posti a carico del venditore verrebbero trasferiti in capo all’acquirente).

A ciò occorre aggiungere che, per l’acquirente, potrebbe essere particolarmente difficile reperire la documentazione necessaria al disbrigo delle pratiche bu-

rocratiche. Forse sarebbe più giusto porre l’obbligo in capo al curatore del fallimento ovvero a carico dello sportello unico dell’edilizia. La Pa, infatti, potrebbe avvalersi dei propri tecnici (si pensi all’ufficio tecnico comunale) per curare tutti gli aspetti burocratici legati al rilascio dell’agibilità.

*Sono tutelati
anche i promissari
acquirenti...*

A ben guardare ed in ultima analisi il punto cruciale appare essenzialmente di ordine economico: in caso d’insolvenza da parte del venditore, chi dovrebbe sopportare i costi relativi ai necessari adempimenti?

È vero che l’immobile potrebbe essere (a titolo esemplificativo) in stato tale da rendere possibile l’acatastamento e che tale obbligo potrebbe essere portato a termine anche dall’acquirente (o meglio da un tecnico da lui nominato) ma i costi per la redazione delle planimetrie, sopralluoghi, denunce all’Ute, certificazioni, inserzione in mappa, bolli, tasse ecc. rimarrebbero inevitabilmente a suo carico.

È vero che gli immobili potrebbero essere forniti dei necessari impianti, ma qual è stata la ditta esecutrice obbligata a certificarne la regolarità? Poniamo il caso in cui l’installatore non fosse stato retribuito (il che può anche accadere visto che il costruttore potrebbe essere insolvente) perché dovrebbe rilasciare agli acquirenti la certificazione in maniera gratuita?

Come si vede, gli interrogativi sono molteplici e, in ogni caso, a farne le spese rimarrebbero ancora una volta gli sfortunati acquirenti. Volendo tutelare l’acquirente-consumatore, occorre prevedere che gli adempimenti necessari al rilascio dell’agibilità siano effettuati da terzi (ad esempio dall’Ute). Diversamente sarebbe necessario estendere la fideiussione prevista dall’articolo 3 della legge 210/04 fino a comprendere gli oneri ne-

cessari per l’ottenimento dell’agibilità. In ogni caso all’acquirente dovrebbe essere garantito il totale completamento delle opere, l’effettivo rilascio dell’agibilità, l’immissione nel possesso materiale e - naturalmente - il trasferimento del diritto di proprietà.

AMBITO SOGGETTIVO:

L’ACQUIRENTE IL COSTRUTTORE

In relazione all’ambito soggettivo, la legge 210/04 definisce sia la figura dell’acquirente che quella del costruttore.

La figura dell’acquirente (articolo 2 lettera a). Il provvedimento, in verità, fornisce una visione piuttosto ampia dell’acquirente, qualificato come «persona fisica che sia promissaria acquirente o che acquisti un immobile da costruire, ovvero che abbia stipulato ogni altro contratto, compreso quello di *leasing*, che abbia o possa avere per effetto l’acquisto o comunque il trasferimento non immediato a sé o ad un proprio parente in primo grado, della proprietà o della titolarità di un diritto reale di

godimento su di un immobile da costruire, ovvero colui il quale, ancorché non socio di una cooperativa edilizia, abbia assunto obbligazioni con la cooperativa medesima per ottenere l’assegnazione in proprietà o l’acquisto della titolarità di un diritto reale di godimento su di un immobile da costruire per iniziativa della stessa».

Rispetto alla formulazione originaria - fortunatamente - la figura risulta totalmente ridisegnata e notevolmente ampliata. Sono così tutelati tutti i possibili acquirenti - persone fisiche - di immobili da realizzare. Anche le ipotesi relative all’acquisto da cooperativa edilizia risultano sufficientemente ampie. Occorre peraltro effettuare alcune precisazioni perché la tutela - anche in questo caso - incontra due limiti.

*...e i titolari
di contratti come
quello di leasing*





Palombella - La tutela degli acquirenti immobiliari



Primo limite: acquisti effettuati da persone fisiche. Oggetto di tutela possono essere solo le persone fisiche; sarebbero quindi esclusi gli acquisti effettuati non solo da società di capitali, ma anche quelli perfezionati da ditte individuali e/o da società di persone.

Secondo limite: acquisti effettuati per persona da nominare.

Rimarrebbero esclusi gli acquisti effettuati "per persona da nominare"

qualora il nominato non fosse legato da un rapporto di parentela in primo grado con l'acquirente. La norma, infatti, parla di contratti che abbiano per effetto "il trasferimento non immediato a sé o ad un proprio parente in primo grado" escludendo, quindi, le ipotesi di acquisto effettuate per conto di terzi.

Ancora una volta vengono introdotti dei limiti che non sembrano trovare sufficiente giustificazione.

La figura del costruttore (articolo 2 lettera b). Anche la figura del costruttore è stata interamente ridisegnata. L'articolo 2 lettera b, prevede che il costruttore coincide con «l'imprenditore o la cooperativa edilizia, che promettano in vendita o che vendano un immobile da costruire, ovvero che abbiano stipulato ogni altro contratto, compreso quello di *leasing*, che abbia o possa avere per effetto la cessione o il trasferimento non immediato in favore di un acquirente della proprietà o della titolarità di un diritto reale di godimento su di un immobile da costruire, sia nel caso in cui lo stesso venga edificato direttamente dai medesimi sia nel caso in cui la realizzazione della costruzione sia data in appalto o comunque eseguita da terzi».

Anche la nuova formulazione di "costruttore" risulta sufficientemente ampia e ben delineata, molto più completa rispetto a quella originaria definita dall'AC/38, venendo a comprendere sia l'impresa che realizza l'opera diretta-

mente, sia quella che ricorra, in tutto o in parte, all'appalto, sia le ipotesi di realizzazione dell'intervento tramite cooperativa edilizia.

SITUAZIONE DI CRISI (ARTICOLO 2 LETTERA C)

La norma introduce il concetto di "situazione di crisi"...

Altro punto da sottoporre ad attenta valutazione riguarda il contenuto della definizione di "situazione di crisi" così come definita dalla lettera c) dell'articolo 2.

La norma prevede che la "situazione di crisi" ricorra qualora "il costruttore sia sottoposto o sia stato sottoposto ad esecuzione immobiliare, in relazione all'immobile oggetto del contratto, ovvero a fallimento, amministrazione straordinaria, concordato preventivo, liquidazione coatta amministrativa".

In prima approssimazione la norma appare chiara, ma, a ben guardare, il problema è più complesso di quanto possa apparire a prima vista; procediamo con ordine.

In primo luogo occorre notare come la formulazione della norma appare disancorata dalla più recente disciplina bancaria secondo cui la crisi finanziaria di una società si determina per il mancato adempimento dei pagamenti oltre 90 giorni (ovvero oltre 180 giorni volendo abbracciare la formulazione europeista più permissiva). La formulazione utilizzata dalla legge 210/04, inoltre, appare equivoca e poco chiara. In particolare non si comprende se la situazione di crisi possa essere dichiarata in relazione ad un'esecuzione immobiliare che colpisca la singola unità immobiliare oggetto del contratto con un singolo acquirente, il suolo su cui viene realizzato l'immobile, ovvero, più in generale, un qualsiasi bene del costruttore. Manca, inoltre, ogni indica-

zione in merito all'importo.

È possibile che l'esecuzione immobiliare per poche migliaia di euro possa essere sufficiente per far dichiarare l'azienda in crisi? Se così fosse le imprese dovranno correre immediatamente ai ripari!

Alcuni semplici esempi chiariranno la situazione. Prendiamo il caso (estremo ma, proprio per questo motivo significativo) il cui il costruttore sia stato condannato a pagare una fattura di 100,00 euro e che il creditore inizi l'esecuzione in forma del titolo esecutivo di primo grado. È possibile che il mancato pagamento di soli 100,00 euro (e la relativa azione esecutiva) determini, *ipso facto*, una situazione di crisi? È possibile che la "situazione di crisi" non possa essere scongiurata dall'esame dell'effettiva consistenza patrimoniale della società?

Poniamo il caso in cui un'impresa di costruzione abbia realizzato una serie di iniziative immobiliari. Volendo abbracciare un'interpretazione

restrittiva, eventuali problemi verificatisi su un cantiere, l'eventuale azione esecutiva su un singolo immobile, si ripercuo-

...per far fronte ai casi di fallimento del costruttore

tere inesorabilmente su tutte le altre iniziative imprenditoriali. Se questa tesi dovesse farsi prevalente, le imprese meno solide sarebbero spinte a "chiudere i battenti" una volta completata la commessa per continuare l'attività sotto un'altra denominazione sociale. Quanto questa prassi possa essere pericolosa per l'economia appare ovvio: occorrerebbe dare l'addio ad ogni possibilità di crescita e le imprese sarebbero relegate nel ruolo artigianale.

Volendo attenersi al tenore letterale della norma, la crisi verrebbe determinata da una qualsivoglia forma di insolvenza da parte dell'impresa. Forse sarebbe più opportuno parlare di crisi (con quanto ne consegue) quando, da una serie di elementi concomitanti, si possa argomentare l'incapacità dell'azienda di tener fede



Palombella - La tutela degli acquirenti immobiliari



ai propri impegni con regolarità e, soprattutto, di portare a compimento l'opera. Le piccole inadempienze, quindi, non dovrebbero essere sufficienti a far dichiarare la crisi dell'azienda. Si fa affidamento da una parte sul buon senso del Governo (per apportare gli opportuni correttivi) e dall'altro sulla capacità dell'interprete (di cogliere la reale portata della norma) al fine di proteggere la posizione dell'acquirente-consumatore senza, peraltro, introdurre vere e proprie "trappole" per le imprese costruttrici che, d'altra parte, in ultima analisi si rifletterebero negativamente sugli stessi acquirenti.

*Pare esclusa
la possibilità di
polizza omnibus...*

FIDEIUSSIONE – ARTICOLO 3, LETTERA C
La norma prevede l'obbligo del costruttore di rilasciare una fideiussione (bancaria o assicurativa) in favore dell'acquirente, pari all'importo del prezzo di vendita (al netto dell'eventuale acconto mutuo).

In linea di principio, *nulla quaestio*, la norma – giustamente – mira a garantire l'acquirente per tutte le somme versate al costruttore; tradurre in pratica il principio, d'altra parte, non appare tanto semplice e comporterà, in fase attuativa, grossi problemi per i costruttori. Tali problematiche potranno rivestire una duplice valenza: gestionale e bancaria.

Problematiche relative alla gestione corrente. Dal punto di vista della gestione corrente non sarà certamente agevole dare pratica attuazione ai principi introdotti dalla legge 210/04.

Il sistema appare di difficile applicazione pratica perché presuppone che il costruttore, prima del perfezionamento del contratto, provveda a farsi rilasciare una polizza fideiussoria; tale documento dovrà necessariamente contenere alcuni elementi essenziali quali:

- dati anagrafici dell'acquirente;

- descrizione dell'immobile;
 - importi versati (e, quindi, da garantire).
- Sembrerebbe che debba essere esclusa la possibilità di una "polizza omnibus" per tutti i futuri acquirenti di un certo complesso anche per l'impossibilità di determinare preventivamente gli importi versati dal ogni singolo acquirente.

Il costruttore, pertanto, dovrà procurarsi la fideiussione necessariamente prima della stipula di ogni singolo contratto; ciò richiede un grosso sforzo organizzativo da parte di tutti i soggetti coinvolti, anche indirettamente, nell'iniziativa: costruttore, acquirente, banche o assicurazioni, notai e così via. Occorre partire da un presupposto di ordine pratico. Normalmente le imprese, per ovvi motivi, tendono a standardizzare i rapporti con i propri clienti e – normalmente – la vendita viene perfezionata attraverso fasi diverse:

proposta, preliminare, atto definitivo. Di norma, la stipula del preliminare viene preceduta da una proposta d'acquisto contenente gli elementi fondamentali del futuro contratto preliminare (dati anagrafici e fiscali relativi ai proponenti, indicazione del prezzo e delle relative modalità di pagamento, individuazione dell'immobile). Tale proposta viene raccolta dal venditore e sottoposta alla direzione aziendale per una valutazione; se la direzione ritiene che la proposta possa essere accettata, l'ufficio clienti convoca il futuro acquirente per la stipula del contratto preliminare di compravendita.

A questo punto occorre tener presente che in fase di perfezionamento del preliminare il costruttore (o almeno le aziende più caute) per poter rispettare la normativa civilistica in tema di contratti con i consumatori, sottopone all'acquirente un modello contrattuale e procede con il cliente a discutere e valutare le singole

clausole contrattuali con specifico riferimento al prezzo ed alle relative modalità di pagamento. Può accadere che l'acquirente, in fase di preliminare, opti per una soluzione abitativa più soddisfacente per le proprie esigenze (per esempio acquistando un immobile diverso da quello indicato nella proposta).

È evidente che il costruttore, non conoscendo il prezzo e le modalità di pagamento (perché soggette a specifica trattativa) non potrà procurarsi la relativa polizza fideiussoria. Quindi, a ben guardare, mancando la polizza fideiussoria, non sarà possibile procedere immediatamente al perfezionamento del preliminare ma sarà necessario un primo incontro in cui sottoporre a specifica trattativa le clausole fondamentali del contratto, quindi, dopo aver effettuato una specifica trattativa sul prezzo e sulle relative modalità di pagamento, sarà necessario rinviare la stipula del contratto preliminare per il

*...per tutti i futuri
acquirenti
di un certo edificio*

tempo occorrente a predisporre e far rilasciare dalla compagnia di assicurazione e/o dall'istituto bancario designato il duplo della polizza.

In relazione ai tempi necessari per concludere i contratti preliminari con i vari clienti, occorrerà fare i conti con le compagnie di assicurazione e le banche chiamate a collaborare per una veloce gestione delle polizze. Il contratto preliminare, inoltre, dovrà disciplinare con apposite clausole le condizioni relative alla restituzione della polizza fideiussoria; con l'adempimento, infatti, questa andrà restituita alla compagnia (per evirare il rinnovo automatico ed i costi conseguenti).

Vendita rateale – Sal. Un ulteriore problema – anche più complesso – deriverà dai pagamenti rateali o effettuati per Sal (stato avanzamento lavori); questa ultima formula di pagamento, utilizzata in particolar modo dalle società cooperative edilizie, prevede che l'Acquirente si obblighi al versamento del prezzo di vendi-





Palombella - La tutela degli acquirenti immobiliari



ta mediante rate coincidenti col progredire dei lavori. Orbene, vuoi che si utilizzi come formula di pagamento la vendita rateale ovvero il Sal, il costruttore sarebbe obbligato a procurarsi ed a consegnare ad ogni singolo acquirente, una fidejussione per ogni singola rata.

È del tutto evidente che, dal punto di vista strettamente operativo, la gestione corrente sarà alquanto appesantita e i relativi oneri non potranno che ricadere sugli acquirenti.

Per evitare questi ed altri inconvenienti, forse sarebbe opportuno apportare dei correttivi alla norma; fermo restando l'obiettivo di tutelare l'acquirente, le parti potrebbero essere lasciate libere di disciplinare – nel rispetto della correttezza e della buona fede – i loro reciproci rapporti. Per esempio, l'acquirente potrebbe provvedere autonomamente a contrarre una polizza assicurativa a garanzia di tutti i possibili rischi derivanti dall'acquisto dell'immobile o l'impresa potrebbe offrire mezzi di tutela alternativi (per esempio depositando gli acconti versati dall'acquirente in un apposito conto transitorio).

Gestione bancaria. Anche la gestione del credito ed i rapporti tra costruttore e sistema bancario subiranno notevoli ripercussioni.

Occorre considerare che, dal punto di vista contabile, gli acconti versati dai clienti rappresentano per il costruttore delle anticipazioni (ovvero dei debiti verso clienti) che saranno trasformati in ricavi al momento del perfezionamento dell'atto definitivo di compravendita. Anche le fidejussioni, per ovvi motivi, rappresentano dei debiti verso terzi.

In definitiva, quando, per esempio, il cliente versa 100.000,00 euro, le scritture contabili della società registreranno l'operazione riportando debiti per complessivi 200.000,00 euro (di cui 100.000,00 verso il cliente a titolo di anticipazione e 100.000,00 verso l'assicurazione per la

corrispondente fideiussione).

Forse è stato sottovalutato che questa situazione appesantirà notevolmente i bilanci delle imprese che, peraltro, a breve saranno chiamate a fare i conti con la nuova disciplina bancaria introdotta dagli accordi di Basilea 2.

Una ulteriore stretta creditizia non farà altro che appesantire notevolmente la situazione a danno di tutti gli attori coinvolti: costruttore, acquirenti, mercato in generale.

La nuova norma modifica i rapporti...

VIZI MANIFESTATI DOPO LA STIPULA

La garanzia prevista dalla lettera e) dell'articolo 2 rappresenta un mezzo per assicurare la pratica attuazione degli obblighi civilistici in tema di vizi e difetti della cosa venduta. Come sappiamo il codice civile contiene già una serie di norme dirette a tutelare la posizione dell'acquirente; in tale contesto, per esempio, l'articolo 1476 Cc comprende tra le obbligazioni principali del venditore, quella di garantire l'assenza dei vizi della cosa venduta mentre l'articolo 1490, dal suo canto, impone al venditore di garantire l'assenza da vizi che rendano il bene venduto inidoneo all'uso a cui è destinata o ne diminuiscano in modo apprezzabile il valore.

Sotto questo profilo, pertanto, nulla di nuovo. Il problema, semmai, è rappresentato dalla circostanza che, fino ad oggi, la tutela dell'acquirente sui vizi della cosa il più delle volte è destinata a rimanere solo sulla carta. Le imprese di costruzione, infatti, specie quelle meno affidabili, possono essere facilmente poste in liquidazione e cessate una volta effettuata la vendita frustrando, nei fatti, i diritti dell'acquirente. Quest'ultimo, nella migliore delle ipotesi, per poter tutelare i propri diritti, ha solo la possibilità di intraprendere un'azione giudiziaria civile

nei confronti della società venditrice per far accertare l'esistenza dei vizi ed ottenere la loro eliminazione ovvero il risarcimento dei danni subiti. Questa azione può rimanere priva di effetti apprezzabili perché, nella migliore delle ipotesi, il costruttore approfitta dei tempi biblici tipici delle aule di giustizia. A ciò si aggiunge che, in caso di inadempimento, l'ultima spiaggia per l'acquirente è quella di promuovere un'azione tesa a far dichiarare il fallimento del costruttore, con tutte le immaginabili conseguenze.

Occorre tener presente che, in tema di opere pubbliche, viene normalmente utilizzata la cosiddetta decennale postuma ossia una forma di garanzia del buon esito dei lavori nei confronti della stazione appaltante. Le esperienze già acquisite in tema di decennale postuma potrebbero essere efficacemente applicate, *tout court*, all'ambito dell'edilizia privata.

Volendo pensare ad una garanzia assicurativa o ad una fideiussione per garantire i diritti dell'acquirente dopo la vendita, occorrerà comunque affrontare alcune problematiche in relazione ad

alcuni punti fondamentali quali:

- elemento soggettivo della polizza (beneficiario);
- il valore;
- la durata;
- possibilità, per l'impresa costruttrice, d'eseguire eventuali interventi.

Per quel che riguarda il beneficiario, resta da stabilire se la polizza dovrà essere rilasciata nei confronti di ogni singolo acquirente o se, a contrario, potrà essere rilasciata nei confronti dell'intero condominio. A ben ponderare la situazione, questa ultima soluzione sembrerebbe preferibile in quanto garantirebbe non solo l'acquirente "originario" ma – in caso di rivendita dell'immobile – anche tutti gli acquirenti che, successivamente, potrebbero venire ad esistere.

Il problema più scottante rimarrà, co-

...banche-costruttori e la gestione del credito

diritto e giustizia





Palombella - La tutela degli acquirenti immobiliari



munque, quello relativo all'importo da garantire. Sotto tale profilo, infatti, occorre effettuare alcune considerazioni. Se da un lato si potrebbe argomentare che il valore della polizza dovrebbe essere pari al prezzo del bene, dall'altro, a maggior ragione, non si potrebbe fare a meno di considerare che gli eventuali costi di demolizione e ricostruzione

– e comunque le spese necessarie per eventuali opere di ripristino – potrebbero rivelarsi ben più alti del prezzo di vendita. Di conseguenza, occorrerà trovare una soluzione che tuteli sufficientemente l'acquirente tenendo presente che le assicurazioni possono garantire solo gli obblighi di dare (e non quelli consistenti in un fare). Una soluzione potrebbe essere rappresentata dalla possibilità di interpellare una società specializzata nella gestione immobiliare (Ifma) cui commettere la gestione e manutenzione ordinaria (a spese del condominio) e gli eventuali oneri di gestione straordinaria derivanti da vizi e difetti (ponendo i relativi oneri a carico del costruttore).

In relazione alla durata, per garantire la posizione dell'acquirente dovrebbe essere più che sufficiente una polizza di durata decennale, decorrente, naturalmente, dalla data di consegna dell'immobile o, se successiva, dalla data dell'atto definitivo di compravendita.

Ultima questione da valutare: nell'ipotesi in cui si accerti la presenza di vizi o difetti nell'esecuzione del bene venduto, il costruttore potrebbe procedere direttamente all'esecuzione delle opere tese ad eliminare i vizi lamentati evitando, di conseguenza, che l'acquirente chieda l'adempimento al fideiussore? Il problema non appare di semplice soluzione. Da un lato, infatti, si potrebbe argomentare che al costruttore dovrebbe essere sempre lasciata la possibilità di riconoscere i propri errori ed intervenire per una loro pronta eliminazione. Dall'altro, vicever-

sa, occorre considerare che, nel caso in cui si fossero manifestati dei vizi, l'acquirente avrebbe tutte le ragioni per non dare fiducia all'impresa realizzatrice preferendo l'intervento del fideiussore.

A ben guardare, occorre considerare che un nuovo intervento da parte del costruttore non farebbe altro che interrompere i termini prescrizione per cui, dalla data di esecuzione delle opere di rifacimento, inizierebbero nuovamente a decorrere i termini decennali e sarebbe necessaria una nuova, ulteriore forma di garanzia innescando un lungo processo a catena. A questo punto, quindi, sarebbe giusto lasciare al prudente apprezzamento dell'acquirente la facoltà di scegliere tra l'adempimento diretto da parte del costruttore (previo rilascio di ulteriori garanzie) e l'utilizzo della polizza.

Le imprese poco serie di solito inseriscono nei contratti...

ELEMENTI ESSENZIALI DEL CONTRATTO - ARTICOLO 3, LETTERA O)

Uno dei problemi di maggior impegno, sul fronte del costruttore, sarà certamente quello relativo agli adempimenti derivanti dall'applicazione dell'articolo 3, lettera o)

La norma vuole che i contratti relativi al trasferimento di unità immobiliari riportino alcuni elementi quali:

- le caratteristiche tecniche della costruzione;
- la tipologia dei materiali impiegati;
- le modalità e le fasi di esecuzione;
- le modalità e i tempi di pagamento del prezzo;
- l'esistenza di iscrizioni ipotecarie e trascrizioni pregiudizievoli;
- gli estremi del permesso di costruire;
- la planimetria dell'immobile da costruire e delle sue pertinenze di uso esclusivo;
- l'indicazione dell'appaltatore.

In linea di principio si tratterebbe di fornire all'acquirente tutti gli elementi significativi sull'opera da realizzare; l'immobile, quindi, al pari di altri prodotti, dovrebbe essere fornito di una sorta di "etichetta" che permetta all'acquirente-consumatore di valutare attentamente la qualità del prodotto che si accinge ad acquistare.

Il principio è certamente condivisibile peraltro occorre esaminare e valutare i diversi punti.

A-B) Caratteristiche tecniche della costruzione e tipologia dei materiali impiegati. Generalmente le caratteristiche tecniche e di finitura dell'immobile e la tipologia dei materiali sono riportati nel "disciplinare tecnico dei lavori" che, di norma, fa parte integrante del preliminare di vendita. Il problema non è tanto quello di fornire dei dati tecnici quanto quello di stabilire il grado di dettaglio.

Molte imprese, specie quelle meno serie e

preparate, inseriscono dei disciplinari tecnici delle clausole talmente generiche da rendere del tutto arbitraria l'indicazione dei materiali utilizzati o rimettono al direttore dei lavori la facoltà di

...disciplinari tecnici con clausole volutamente generiche

terminarne la qualità. Tali clausole hanno lo scopo evidente di permettere al costruttore di utilizzare materiali di scarso valore ai danni dell'ignaro acquirente. Le formule utilizzare sono delle più varie: certamente andrebbero accuratamente evitate le clausole del genere "materiali delle migliori marche" o del tipo "materiali di prima scelta". Spesso, si utilizza l'indicazione di una marca ben nota senza indicare la serie (sarebbe come vendere una vettura senza indicarne la marca ed il modello), altre volte il costruttore indica dei materiali con approssimazione riservandosi di sostituirli con materiali similari (lavabo della marca xy o similare). Altra tattica consiste nell'approvvigionarsi con materiali fuori moda, in questo caso sarebbe come acquistare un abito... della stagione





Palombella - La tutela degli acquirenti immobiliari



precedente il ch     lecito e possibile purch   anche il prezzo di vendita sia corrispondente alla stagione dei saldi. Permettere poi al costruttore di utilizzare materiali "secondo disponibilit  " pu   voler dire, in molte occasioni, andare a tutti i costi in cerca di brutte sorprese.

Uno degli espedienti pi  subdoli a cui ricorrono i costruttori privi di scrupoli,   quello di attribuire al direttore dei lavori la facolt  di determinare la qualit  dei materiali. A prescindere dal fatto

che il professionista non conosce i termini contrattuali delineati col cliente finale (e, quindi, non   a conoscenza se gli   stato promesso oro o [...] ottone), occorre considerare che il direttore dei lavori, se non   dipendente diretto del Costruttore,   certamente legato da un rapporto professionale con l'impresa costruttrice e, conseguentemente, non   certo nella condizione di inimicarsela con scelte troppo onerose senza considerare la posizione di conflitto d'interessi in cui verrebbe a trovarsi.

Quanto queste pratiche siano comuni e quanto possano essere utilizzate per danneggiare gli acquirenti   ben noto agli esperti del settore.   chiaro che l'acquirente deve essere posto in condizioni di fare le proprie scelte con ocularit  e massima trasparenza per cui occorrer  indicare, per ogni singolo prodotto, marca, modello, serie, ecc.

Una ottima soluzione potrebbe essere quella obbligare il costruttore all'utilizzo di un "disciplinare-tipo" sulla base di uno schema ben preciso previsto per legge; in questo modo non solo verrebbero forniti all'acquirente tutti i dati costruttivi essenziali ma il consumatore avrebbe anche la possibilit  di confrontare con estrema semplicit  i vari prodotti e le offerte proposte dal mercato.

Per quel che riguarda le "modalit  e le fasi di esecuzione", si fa rilevare che queste ultime non sono (e non possono

essere) lasciate alla discrezionalit  del Costruttore per motivi di ordine tecnico. La realizzazione di un fabbricato, infatti, procede attraverso differenti fasi lavorative che seguono un andamento ben preciso disciplinato da ragioni di ordine tecnico: cantierizzazione, scavo, pareti controterra, fondazioni, struttura in cemento

Un espediente diffuso   attribuire al direttore dei lavori...

armato, murature perimetrali, murature interne, impermeabilizzazioni, impianti ecc. ecc.). In tale prospettiva, quindi, sembra del tutto superfluo fornire all'acquirente dati di per se ovvi, che servirebbero solo a creare confusione e la cui lettura, tra l'altro, sarebbe chiara solo ad un tecnico.

Con specifico riferimento agli interventi realizzati dalle cooperative edilizie, si fa notare che queste non realizzano gli immobili "in proprio" ma provvedono a far predisporre da un tecnico di fiducia il progetto (che sar  alla base del permesso di costruire) in base alle necessit  dei singoli soci. Una volta predisposto il progetto, la cooperativa provvede ad appaltare l'esecuzione delle opere a terzi. In quest'ottica, quindi, non ha alcun senso parlare di programmazione dei lavori, di fasi lavorative o di qualit  dei materiali impiegati in quanto sar  la stessa cooperativa a stabilire questi elementi con la ditta esecutrice dei lavori. Anzi, a ben guardare, questi elementi saranno proprio alla base delle trattative tra cooperativa edilizia e appaltatore.

C) Modalit  e fasi di realizzazione.

Questo elemento pu  essere utile all'acquirente sotto tre distinti ma correlati punti di vista; in primo luogo per concordare col costruttore delle modalit  di pagamento che siano effettivamente legate al progredire delle opere (pagamento a Stato avanzamento lavori) quindi per capire se la data di consegna dell'immobile indicata nel contratto preliminare   coe-

rente con la programmazione della produzione; in ultima analisi per "sorvegliare" il progredire materiale delle opere in cantiere permettendo di rendersi conto, per tempo, di rallentamenti nei tempi di realizzazione che possano segnalare l'esistenza di eventuali problemi di natura finanziaria. I rallentamenti nella produzione, infatti, possono essere dovuti a difficolt  di procedere ai pagamenti nei confronti dei fornitori che, conseguentemente, rallentano la consegna della materia prima; sotto questo aspetto, i ritardi rappresentano un valido campanello d'allarme sulla capacit  finanziaria del costruttore.

Sul fronte del ritardo nell'andamento dei lavori la normativa appare lacunosa in quanto (purtroppo) non sembra prevedere mezzi in grado di garantire il pagamento delle eventuali penali dovute dal costruttore per il ritardo nell'esecuzione delle opere. Sotto tale profilo occorre rilevare che, molto spesso,

...il potere di scegliere la qualit  dei materiali

il contratto preliminare di compravendita predisposto dal costruttore contiene la data prevista per la consegna dell'immobile

ed una penale a favore dell'acquirente nel caso di ritardo nell'esecuzione delle opere e nella conseguente ritardata consegna dell'unit  immobiliare. Al riguardo non si pu  fare a meno di sottolineare che tali penali lasciano il tempo che trovano; l'unica forma di garanzia sarebbe quella di pattuire un pagamento legato al reale stato di realizzazione delle opere sempre che, bene inteso, questo sia convenuto in modo da finanziare esclusivamente la costruzione dell'opera e non contenga (anche) l'utile d'impresa.

Un esempio servir  a chiarire il problema ed a sgombrare il campo da equivoci. Tizio decide di acquistare un immobile; il prezzo   convenuto in 1.000,00 euro di cui 600,00 rappresentano il costo di costruzione, 100,00 il costo relativo alla realizzazione delle opere di urbanizza-



Palombella - La tutela degli acquirenti immobiliari



zione e 300,00 l'utile d'impresa. È chiaro che il costo di realizzazione (600,00) andrà versato in relazione allo stato di avanzamento delle opere; 100,00 dovrà essere versato solo dopo il completamento delle urbanizzazioni mentre 300,00 (utile d'impresa) dovrà essere versato solo al momento dell'atto definitivo di compravendita al netto delle eventuali penali dovute per il ritardo nella consegna.

Nel prevedere le modalità di pagamento del prezzo, sarebbe opportuno ottenere

la prova del versamento degli oneri concessori (costo di costruzione ed oneri di urbanizzazione) e della completa realizzazione delle opere di urbanizzazione. Purtroppo questi aspetti sono stati trascurati e rimangono fuori da ogni tutela.

D) Modalità e i tempi di pagamento del prezzo. Al riguardo ben poco da aggiungere a quanto detto nel punto precedente. Entrambe le parti contraenti saranno interessate a chiarire il prezzo del bene e le relative modalità di pagamento. D'altra parte l'argomento è di per se in grado di attirare l'attenzione degli interlocutori.

Ulteriori precisazioni riguarderebbero l'eventualità che il prezzo di vendita preveda l'accogliamento del mutuo. In questo caso l'acquirente dovrebbe richiedere specifiche garanzie per evitare che il costruttore provveda ad addebitargli gli oneri di ammortamento e preammortamento nonché per scongiurare che eventuali inadempimenti del costruttore nei confronti dell'Istituto mutuante si ripercuotano negativamente sugli acquirenti.

Tutti questi aspetti, che peraltro rivestono notevole importanza sia sotto l'aspetto pratico (per la frequenza dei casi) che per gli importi in gioco, sono purtroppo rimasti privi di ogni regolamentazione; si tratta di una importante lacuna che sarebbe necessario colmare.

Una utile considerazione in tema di prezzo e modalità di pagamento dovrebbe riguardare il richiamo alla normativa civi-

listica in tema di contratti con i consumatori. Sotto tale profilo non si può fare a meno di ricordare che ci troviamo pur sempre dinanzi a contratti tra un professionista (il costruttore) e un consumatore (l'acquirente) per cui il prezzo della vendita è le relative modalità di pagamento sono elementi del contratto soggetti a

specifiche trattative. In tale contesto, quindi, l'acquirente è sufficientemente tutelato dalla normativa generale che pone a carico del costruttore-professionista l'onere di provare l'effettivo svolgimento della trattativa.

E) Esistenza di iscrizioni ipotecarie e trascrizioni pregiudizievoli. Sotto questo profilo la norma non sembra aggiungere sostanziali novità rispetto alla disciplina vigente. Il venditore, infatti, ha l'obbligo di dichiarare l'esistenza di eventuali iscrizioni e trascrizioni pregiudizievoli la cui esistenza potrà essere facilmente accertata con delle semplici visure presso gli uffici competenti o con l'ausilio di un consulente legale, possibilmente ricorrendo al notaio di propria fiducia.

F) Gli estremi del permesso di costruire. Anche l'indicazione del permesso di costruire non costituisce una novità per il nostro ordinamento. Già la legge 47/1985 prevedeva la nullità degli atti di trasferimento aventi ad oggetto immobili realizzati in difformità dalla normativa edilizia ed urbanistica, la necessità di indicare gli estremi della concessione edilizia (attuale permesso di costruire) e la correlata responsabilità del notaio rogante anche ai sensi articolo 28, legge 89/13. Questi principi sono stati fatti propri dal Dpr 380/01 (articoli 46 e ss.).

Trattandosi di immobili in corso di costruzione, l'unico problema potrebbe essere rappresentato dall'esistenza di eventuali varianti in corso d'opera non autorizzate dalla Pa o dalla realizzazione di

opere abusive, effettuata in difformità dall'originario permesso di costruire.

Anche sotto questi profili l'acquirente non sembra sufficientemente tutelato. La normativa vigente prevede una serie di sanzioni, anche penali, a carico dei responsabili (costruttore, direttore dei lavori, ecc.) ma nessuna forma di tutela nei confronti dell'Acquirente-consumatore.

G) La planimetria dell'immobile da costruire e delle sue pertinenze di uso esclusivo. Al riguardo occorre considerare che, normalmente, le imprese consegnano all'acquirente una planimetria relativa alla singola unità immobiliare oggetto del contratto; allegare ad ogni preliminare di vendita la copia dell'intero progetto (normalmente composto da decine di tavole progettuali), sarebbe eccessivamente dispendioso.

Sul tema si fa notare che la norma parla, genericamente, di planimetria senza indicare se debba trattarsi di quella relativa al

progetto regolarmente approvato, all'accatastamento o ad un semplice disegno predisposto dal Costruttore; soprattutto non viene specificato se

tale planimetria debba riguardare il singolo immobile venduto (con le relative pertinenze di uso esclusivo - vedi parcheggio pertinenziale) o l'intero complesso edificatorio né, tantomeno, se debba essere quotata (per permettere la misurazione della superficie venduta).

Nell'ipotesi di opere già in stato di avanzata realizzazione, l'acquirente potrà chiedere che venga esibita la planimetria dell'avvenuto accatastamento e la copia del progetto relativo al premezzo di costruire e questo al fine di valutare eventuali discordanze tra i due documenti (indice di lavori non autorizzati).

Occorre considerare, in proposito, che sarà bene controllare l'intero progetto e non il singolo immobile oggetto della compravendita in quanto eventuali opere abusive potrebbero compromettere la va-

Sulla planimetria non è chiaro se ci si riferisce...

...al singolo immobile venduto oppure all'intero complesso



Palombella - La tutela degli acquirenti immobiliari



lità del permesso di costruire eventualmente rilasciato.

Il problema più grave riguarda la vendita di immobili in corso di costruzione. In questo caso le possibilità di "controllo" da parte dell'acquirente si riducono ai minimi termini.

Occorre comunque considerare che sarà sempre opportuno procedere alla puntuale individuazione dell'immobile oggetto del contratto ad evitare che questo possa essere dichiarato nullo per indeterminazione dell'oggetto. Al riguardo sarà opportuno indicare in maniera più dettagliata possibile l'oggetto della vendita limitando il potere discrezionale, del costruttore, di procedere a varianti progettuali.

In ogni caso l'Acquirente ha il diritto di rivolgersi allo sportello unico dell'edilizia per prendere visione del progetto.

H) L'indicazione dell'appaltatore. Da ultimo la lettera o) dell'articolo 3 richiede che sia fornita "l'indicazione dell'appaltatore" senza chiarire se tale locuzione faccia riferimento al costruttore ovvero, se diversa, all'eventuale ditta esecutrice dei lavori.

Per ovvie ragioni l'acquirente conosce il proprio interlocutore (ossia il costruttore). Occorre considerare che, fin troppo spesso, il costruttore non ha personale diretto e si avvale, per l'esecuzione delle opere, di singole imprese realizzatrici cui, di volta in volta, viene appaltata la realizzazione delle singole fasi lavorative. È quindi probabile che l'articolo 3 si riferisca all'indicazione dell'appaltatore inteso come ditta che, materialmente, procede all'esecuzione delle singole fasi lavorative.

In tale ipotesi, sorgono alcuni interrogativi: premesso che il costruttore non esegua direttamente le opere ma proceda ad appaltarle a terzi, vi è l'obbligo di fornire all'acquirente l'elenco anagrafico di tutti gli appaltatori? Occorre considerare che questi potrebbero essere anche centinaia.

Poniamo il caso che il costruttore fornisca all'acquirente l'elenco delle ditte; quali sarebbero le conseguenze di eventuali mutamenti? Se non vi fosse nessuna conseguenza, il costruttore sarebbe spinto ad indicare delle ditte di fantasia sostituendole, successivamente, con i reali esecutori; se l'acquirente potesse risolvere il contratto, il costruttore sarebbe facilmente "ricattabile" dall'appaltatore.

La situazione appare confusa mentre sarebbe opportuno fare chiarezza per evitare equivoci che fomenterebbero la naturale litigiosità tra costruttore, appaltatore ed acquirente.

L'indicazione dell'appaltatore, comunque, rappresenterà, probabilmente, il problema maggiore per le piccole imprese. Cerchiamo di chiarire gli esatti termini del problema. In linea di principio, potremmo affermare come l'acquirente

possa essere interessato a conoscere l'identità dell'appaltatore (ovvero della ditta che, materialmente, provvederà all'esecuzione delle opere) unicamente per valutare la competenza, esperienza e capacità tecnica di quest'ultima. Il costruttore, in genere, esegue i lavori "per fasi" nel senso che l'esecuzione dei singoli lavori (recinzione, tracciamento, scavi, fondazioni, strutture, murature, impermeabilizzazioni, impianti, intonaci e così via) vengono materialmente eseguiti da ditte differenti.

È naturale supporre che la scelta venga a cadere sull'appaltatore che offre le condizioni migliori in termini di prezzo e non certo di qualità. Oltretutto occorre considerare che specie i piccoli costruttori non hanno alcun interesse a curare la qualità del costruito in quanto vendono sulla carta, quando il cliente non può valutare la qualità dell'opera.

Naturalmente le piccole imprese – che normalmente sono alquanto disorganizzate

– non sono in grado di effettuare una programmazione dell'attività realizzativa e, quindi, provvedono ad appaltare le singole fasi a mano a mano che i lavori procedono, senza alcuna programmazione. Per ovvi motivi tali imprese saranno nell'impossibilità materiale di fornire, in fase iniziale, i nominativi dei singoli appaltatori a meno che, bene inteso, non facciano dichiarazioni approssimative (se non mendaci).

Sarebbe quindi opportuno obbligare il costruttore non solo a fornire un elenco dettagliato dei singoli appaltatori ma prevedere sanzioni specifiche – anche penali nel caso di dichiarazioni mendaci – per scoraggiare i soggetti privi di scrupoli. Così facendo, saranno proprio le imprese più serie a trarne beneficio.

Imporre al costruttore d'indicare inizialmente il nominativo dell'appaltatore provocherà, a cascata, una serie di utili conseguenze:

- il costruttore dovrà programmare l'esecuzione delle opere, contattare i singoli fornitori, chiudere i relativi contratti d'appalto, e, soprattutto,

rispettare i tempi;

- indicare l'appaltatore permetterà all'acquirente di farsi un'idea sulla qualità dell'opera (ad appaltatori poco noti potrebbe corrispondere una cattiva qualità);
- si contribuirà ad abbattere la piaga del lavoro nero (sarà agevole effettuare le operazioni di controllo).

In tale ottica, non si può che condividere la nuova normativa.

FONDO DI SOLIDARIETÀ – ARTICOLO 3 LETTERA F) E G)

Le lettere f) e g) dell'articolo 3 introducono e disciplinano il «Fondo di solidarietà a beneficio degli acquirenti che, a seguito dell'insolvenza del costruttore [...] dichiarano di aver subito la perdita delle somme versate».

L'acquirente ha il diritto di vedere il progetto...

...rivolgendosi allo sportello unico per l'edilizia



Palombella - La tutela degli acquirenti immobiliari



Tale fondo verrebbe costituito «attraverso la previsione e l'istituzione, per un periodo massimo di quindici anni [...] di un contributo obbligatorio posto a carico dei costruttori ... in misura non superiore al 5 per mille delle fideiussioni [...]»

Come sempre, in linea di principio, nessuna quaestio; mettere a disposizione degli acquirenti una sorta di fondo di garanzia cui attingere per colmare eventuali inadempienze, appare certamente un'opera meritoria. Purtroppo si dimentica che il fondo verrà costituito con un contributo obbligatorio posto a carico dei costruttori che, certamente, provvederanno a "ribaltare" il relativo costo sul prezzo di vendita degli immobili con la conseguenza che l'acquirente finale, dovrà sopportare questo ulteriore balzello.

CONCLUSIONI

La legge 210/04 riveste particolare valore sia dal punto di vista sociale che economico in quanto, oltre a tutelare le ragioni degli acquirenti, in via mediata, mira a dare certezze al mercato; non bisogna dimenticare che la casa rientra tra i beni primari per lo sviluppo della personalità e per il corretto vivere civile ed è un bene costituzionalmente garantito. Valutati questi aspetti, pertanto, il provvedimento non può che essere visto con favore.

Occorre peraltro tener presente che il nostro ordinamento certamente non difetta di norme ed offre già sufficienti garanzie nei confronti degli acquirenti. In tale contesto, per esempio, l'acquirente ha la possibilità di dare data certa al contratto tramite la registrazione o di renderlo opponibile ai terzi con la trascrizione. A tali garanzie si aggiunge la possibilità di ricorrere allo sportello unico dell'edilizia (recentemente introdotto dal Dpr 380/01) per ottenere notizie e chiarimenti sugli aspetti urbanistici dell'immobile che ci si accinge ad acquistare. Una semplice visura presso la

Conservatoria dei pubblici registri Immobiliari basta a far accertare l'assenza di trascrizioni ed iscrizioni pregiudizievoli. Il codice civile, inoltre, contempla ulteriori garanzie in tema di vizi e difetti cui si aggiungono le garanzie in tema di tutela dei consumatori.

Il problema di fondo, in ultima analisi, non è certamente costituito da una legislazione lacunosa e carente, al contrario, il nostro ordinamento è molto ben strutturato, anzi a volte appare troppo complesso per essere compreso dal privato cittadino che, spesso, non conosce neanche le reali possibilità offerte dall'ordinamento. Chiunque può rivolgersi allo Sportello unico ma quanti ne conoscono l'esistenza e le funzioni? È vero che il preliminare può essere registrato e trascritto ma non è certamente alla portata di tutti comprendere fenomeni giuridici complessi. Certamente l'acquirente può agire per eventuali vizi relativi all'immobile acquistato fermo restando che dovrà attendere i tempi di giustizia non proprio celeri.

Il problema, quindi, non sembra essere costituito dalla presenza di una legislazione carente quanto dalla difficoltà di conoscere i propri diritti e di poterli difendere efficacemente in un lasso di tempo ragionevole.

A ciò si aggiungono, naturalmente, anche dei problemi culturali. Fin troppo spesso il comune cittadino ricorre al legale di fiducia solo per curare aspetti relativi al contenzioso, quando ormai il danno è fatto e potrebbe essere troppo tardi per correre ai ripari. In Italia, a differenza dei paesi anglosassoni, non c'è l'abitudine di chiedere l'assistenza del professionista nella fase prodromica delle trattative. Chiedere l'assistenza di un notaio di fiducia al momento della stipula del preliminare di vendita potrebbe evitare – succes-

sivamente – delle brutte sorprese.

In linea di principio la legge 210/04 dovrebbe tutelare la posizione degli acquirenti nei confronti del costruttore. Principio lodevole ma, come abbiamo visto, purtroppo, la nuova normativa non copre tutte le possibili fattispecie; una gran parte degli acquirenti rimangono privi di sufficienti garanzie, le vere innovazioni si riducono all'introduzione di polizze fideiussorie per garantire l'acquirente (e di ciò le varie compagnie di assicurazione e le banche saranno grate) ma i problemi di fondo non sembrano essere risolti con la dovuta efficienza. A tutto ciò occorre aggiungere che il costruttore certamente "ribalterà" l'onere relativo alle varie polizze sul cliente finale (ovvero sull'acquirente) facendo lievitare il prezzo di vendita.

Per offrire sufficienti garanzie ed evitare gli oneri economici relativi alle fideiussioni, si potrebbe forse agire sul capitale sociale delle imprese di costruzione. In linea di principio il capitale sociale dovrebbe servire a garantire i terzi per le obbligazioni assunte dalla società. In pratica questa

funzione di garanzia è venuta meno; spesso le imprese hanno un capitale sociale minimo (10.400 euro) e gestiscono operazioni immobiliari pari a diversi milioni di euro. Obbligare il costruttore a mantenere dei livelli di capitale adeguati al valore delle operazioni in corso avrebbe un duplice vantaggio: da un lato il capitale tornerebbe a rivestire un certo rilievo sotto l'aspetto della garanzia; dall'altro, l'adeguamento comporterebbe la necessità di nominare un collegio sindacale e ciò porterebbe ad un maggior controllo preventivo sui conti delle imprese.

Ci si augura che il Governo (in fase di adozione delle deleghe) e gli interpreti (in sede di esecuzione), rendano possibile una effettiva tutela di tutti gli acquirenti.

*Giurista d'Impresa

La legge 210/04 ha un grande valore economico e sociale...

...perché mira a dare certezze al mercato



diritto e giustizia

XVI
(74)

sabato 16 ottobre 2004 - numero 37