



CASA
SENZA
PREOCCUPAZIONI

**INDICAZIONI OPERATIVE DEL SISTEMA
CAMERALE LOMBARDO**

Con la collaborazione scientifica di

INDICE

| | |
|--|-----------|
| PRESENTAZIONE | 3 |
| SEZIONE I | |
| Le fasi principali dell'atto di acquisto / vendita | |
| Capitolo I - Il Preliminare | 6 |
| Capitolo II - L'agenzia immobiliare | 18 |
| Capitolo III - Immobili da costruire | 31 |
| Capitolo IV - Il mutuo | 41 |
| Capitolo V - La sicurezza degli impianti | 52 |
| Capitolo VI - L'acquisto di mobili e di altri beni di consumo | 62 |
| Capitolo VII - La risoluzione delle controversie | 70 |
| SEZIONE II | |
| Gli strumenti offerti dalle Camere di commercio | |
| INTRODUZIONE | 77 |
| Capitolo I - Il Preliminare | |
| Comprar Casa. Guida all'acquisto e alla vendita di un immobile (Como) | 78 |
| Capitolo II - L'agenzia immobiliare | |
| La conformità dei modelli contrattuali del C.A.A.M. alla normativa sulle clausole vessatorie. Parere (Milano) | 79 |
| La conformità dei modelli contrattuali dell'A.N.A.M.A. alla normativa sulle clausole vessatorie. Parere (Milano) | 80 |
| Comprar Casa. Guida all'acquisto e alla vendita di un immobile (Como) | 81 |
| Indicazioni elaborate dal tavolo mediatori-consumatori (Lodi) | 82 |
| Contratti tipo incarichi di mediazione (Lodi) | 83 |
| <i>Vademecum</i> per il consumatore quando si rivolge a un'agenzia immobiliare (Milano) | 84 |
| La modulistica nella mediazione immobiliare. Linee guida per la predisposizione e l'utilizzo (Varese) | 85 |
| <i>Vademecum</i> per il consumatore che si rivolge a un'agenzia o a un intermediario immobiliare (Varese) | 86 |
| Contratti tipo in materia di intermediazione immobiliare (Brescia) | 87 |

INDICE

| | |
|--|------------|
| Capitolo III - Immobili da costruire | |
| Vademecum per la sottoscrizione di contratto preliminare di compravendita immobiliare per immobili in costruzione (Milano) | 88 |
| Codice di condotta. Immobili da costruire (Milano) | 89 |
| Contratto preliminare di compravendita immobiliare di porzione di edificio da costruire (Milano) | 90 |
| Capitolo IV - Il mutuo | |
| Comprare Casa. Guida all'acquisto e alla vendita di un immobile (Como) | 91 |
| Capitolo V - La sicurezza degli impianti | |
| Viaggio nella sicurezza. I prodotti elettrici (Mantova) | 92 |
| Condizioni generali di contratto per la realizzazione di impianti termoidraulici ed elettrici ad uso domestico (Lodi) | 93 |
| Convenzione tra associazioni di categoria e dei consumatori per il settore casa (Varese) | 94 |
| Capitolo VI – L'acquisto di mobili e di altri beni di consumo | |
| Le garanzie per i beni di consumo (Varese) | 95 |
| Schema di contratto di distribuzione di mobili e beni per l'arredamento (Milano) | 96 |
| Schema di contratto normativo di vendita di mobili e beni per l'arredamento (Milano) | 97 |
| Contratto tipo per la vendita di mobili e beni per l'arredamento (Milano) | 98 |
| Capitolo VII – Le raccolte degli Usi delle Camere Lombarde | 99 |
| SEZIONE III | |
| I contatti utili presso le Camere di commercio | |
| Bergamo e Brescia | 102 |
| Cremona e Como | 103 |
| Lecco e Lodi | 104 |
| Mantova e Milano | 105 |
| Monza e Brianza e Pavia | 106 |
| Sondrio e Varese | 107 |
| GLOSSARIO | 108 |

Questo quaderno è stato redatto su iniziativa delle **Camere di commercio lombarde**, con la collaborazione scientifica di ISDACI (Istituto per lo Studio e la Diffusione dell'Arbitrato e del Diritto Commerciale Internazionale).

Nell'ambito delle **funzioni di regolazione del mercato** che sono state affidate alle Camere di commercio dalla legge di riforma del 1993, questa iniziativa si colloca come un utile strumento a vantaggio di consumatori e imprese, in un comparto così importante come quello delle **compravendite immobiliari**.

Sotto tale profilo il **ruolo delle Camere di commercio appare strategico**, sia per la loro natura di enti pubblici, terzi e imparziali rispetto agli operatori economici, sia per la loro prossimità con i mercati di riferimento, data la loro distribuzione sul territorio provinciale.

La regolazione del mercato passa attraverso la fase contrattuale, infatti, mediante la diffusione di strumenti che facilitano la partecipazione e consentono di immettere sul mercato modelli di contratto sempre più equi, si può costruire un mercato equilibrato e corretto. Proprio per raggiungere quest'obiettivo la legge assegna alle Camere di commercio alcune funzioni, come:

- a) **costituire commissioni di conciliazione e arbitrato** per la risoluzione alternativa delle controversie tra imprese e consumatori;
- b) **predisporre contratti tipo**, in collaborazione con i soggetti interessati, da diffondere in determinati settori merceologici e commerciali;
- c) **verificare**, d'ufficio o su impulso degli operatori del mercato, **la presenza di clausole inique o vessatorie** a danno dei consumatori in determinati contratti in uso.

PRESENTAZIONE

Il presente quaderno s'inserisce proprio in quest'ambito, con la segreta ambizione di voler costituire un utile guida per tutti coloro che devono affrontare la scelta dell'acquisto di una casa.

Tale scelta, infatti, può rivelarsi più difficile e insidiosa sotto vari aspetti:

- sotto l'aspetto economico, poiché nella gran parte dei casi costituisce un investimento per la vita, che impegna chi acquista per numerosi anni;
- sotto l'aspetto tecnico, poiché si richiede un certo grado di competenza per valutare l'adeguatezza del bene da acquistare alle prescrizioni normative, oltre che alle proprie necessità, soprattutto nei casi di immobili che non sono ancora costruiti;
- sotto l'aspetto contrattuale, poiché non è sempre semplice addentrarsi nelle varie clausole negoziali, che sono fonte di obblighi oltre che di diritti;
- sotto l'aspetto negoziale, poiché non è sempre semplice selezionare e scegliere i partner contrattuali;
- per gli aspetti connessi e collegati con l'atto di compravendita, come quello legato all'acquisizione delle somme necessarie per l'acquisto ovvero quello legato ai professionisti del mercato immobiliare.

Questa pubblicazione si rivolge, dunque, a coloro che intendono comprare o vendere casa e che desiderano usufruire di uno strumento di ausilio pratico, di facile consultazione, completo, semplice e chiaro nel linguaggio.

Si articola in **tre sezioni** principali:

1. **la prima sezione** ripercorre tutto l'arco del processo di acquisto, con indicazioni pratiche e normative per il cittadino ed è a sua volta suddivisa in **sette parti**:
 - a) la **stipula del contratto preliminare** tra le parti;
 - b) la sottoscrizione dei modelli contrattuali con le **agenzie immobiliari**;
 - c) l'acquisto di **immobili da costruire**;
 - d) la conclusione del **contratto di mutuo**;
 - e) La verifica sulla **sicurezza degli impianti**;

-
- f) **l'acquisto dei mobili;**
g) **la risoluzione delle controversie** inerenti tutte le precedenti fasi.
2. La **seconda sezione**, invece, elenca e descrive in maniera riassuntiva tutte le **iniziative** e le **pubblicazioni** sinora realizzate dalle singole **Camere di commercio della Lombardia**, che possono essere utilizzate per completare questo quaderno.
3. L'ultima sezione, invece, è dedicata all'indicazione di **tutti i contatti utili delle Camere di commercio lombarde**, con particolare riferimento agli uffici di regolazione del mercato e agli sportelli di conciliazione.

Per rendere ancora più pratico e di facile consultazione questo volume, abbiamo deciso di aiutare il lettore anche tramite le scelte grafiche.

La **grandezza** e il **tipo** dei formati varia secondo l'incisività dei contenuti.

I **concetti chiave** sono evidenziati in **arancio**.

I vocaboli più difficili, sono spiegati nel Glossario che trovate a pag. XX e sono così sottolineati.

I passaggi critici sono identificati dall'**Attenzione** e si trovano nelle box di testo grigie.

Nella prima sezione trovate i rimandi alle attività delle **Camere di commercio lombarde** e ai documenti trattati nella Sezione 2. nelle caselle bordeaux.

1) Hai deciso di acquistare o vendere casa e di rivolgerti a un privato, senza la mediazione di un'agenzia immobiliare?

Non sempre è possibile o utile stipulare direttamente l'atto di compravendita, nella forma del rogito notarile, ma spesso accade che vi sia bisogno di effettuare alcuni passaggi preliminari.

Al fine di rendere tali passaggi preliminari più sicuri, sia per il venditore sia per l'acquirente, e per evitare sorprese spiacevoli, la legge consente alle parti di stipulare un preliminare di vendita o compromesso.

Il **preliminare** di vendita o compromesso è un vero e proprio **contratto** con cui il futuro venditore e il futuro acquirente si obbligano reciprocamente a concludere effettivamente la compravendita secondo le modalità e nei tempi che definiscono insieme.

La sottoscrizione di un preliminare può essere molto utile, ad esempio, nel caso in cui l'acquirente che ha trovato la casa che gli interessa debba però acquisire le risorse finanziarie per poterla comprare, recandosi presso un istituto di credito per la sottoscrizione di un mutuo: il preliminare potrebbe proprio prevedere che la compravendita possa essere effettuata una volta che sia stata definita l'istruttoria per la concessione del mutuo da parte della banca.

Pertanto **con la firma del preliminare il futuro venditore assume un vero e proprio obbligo giuridico a vendere e l'acquirente il corrispondente obbligo giuridico ad acquistare.**

2) *Ciò vuol dire che una volta firmato il preliminare sei obbligato a comprare/vendere?*

Gli obblighi reciproci stabiliti nel preliminare hanno effetto soltanto tra le parti.

Ciò significa che **il venditore** potrebbe, nel frattempo, trascrivere sulla casa un'ipoteca, o decidere di venderla a un'altra persona, magari disponibile ad acquistare immediatamente e in contanti, o ancora potrebbe vedere la casa sottoposta ad azioni di terzi suoi creditori (pignoramenti, sequestri ecc.).

Al contrario **l'acquirente** potrebbe cambiare idea perché ha trovato una casa che fa maggiormente al caso suo a un prezzo inferiore.

In casi come questi la parte lesa dall'altrui comportamento può chiedere al giudice solo il risarcimento del danno che ha subito per la violazione dell'obbligo assunto con il preliminare di compravendita andato in fumo.

Proprio per **evitare tali rischi**, la legge consente alle parti di effettuare la trascrizione del preliminare nei registri immobiliari del luogo ove l'immobile è situato; la trascrizione deve avvenire mediante l'intervento del notaio.

Il notaio che ha redatto o autenticato le sottoscrizioni del preliminare, deve provvedere alla trascrizione entro 30 giorni dalla stipula o dell'autenticazione.

3) *Quali sono i vantaggi della sottoscrizione di un preliminare?*

- permette di **salvaguardare i diritti del futuro acquirente contro le scorrettezze del venditore**, che decida di vendere a terzi o di costituire sulla casa diritti reali come l'usufrutto, la servitù ecc. o garanzie quali l'ipoteca: in questo caso, infatti, la vendita effettuata dopo la trascrizione del preliminare non sarà valida.

IL PRELIMINARE

Inoltre – nel caso in cui il futuro acquirente abbia versato delle somme e nel preliminare sia prevista una penale a carico del venditore che rifiuta di sottoscrivere il contratto definitivo – al futuro acquirente è riconosciuto un privilegio speciale sulla casa che non ha potuto più acquistare, laddove il venditore si rifiuti di restituire quanto versato dall’acquirente con il preliminare ovvero si rifiuti di pagare la somma pattuita in caso di mancata vendita. Il privilegio speciale consente all’acquirente – in fase di esecuzione forzata sulla casa – di essere soddisfatto prima di altri eventuali creditori;

- permette di **salvaguardare i diritti del futuro acquirente contro le scorrettezze del venditore**, che dovesse rifiutarsi senza motivo di procedere alla vendita promessa; il promissario acquirente potrà chiedere al giudice un’esecuzione in forma specifica del contratto preliminare, grazie alla quale la sentenza renderà il preliminare definitivo: cioè il promissario acquirente diventa proprietario della casa, naturalmente previo pagamento del prezzo pattuito e previo rispetto delle condizioni inserite nel preliminare. In alternativa (e indipendentemente dalla trascrizione), il promissario acquirente potrà chiedere al giudice la risoluzione del contratto e il contestuale risarcimento del danno ovvero, laddove ci sia stato il versamento di una somma a titolo di caparra, esercitare il recesso dal contratto preliminare chiedendo al promissario venditore il doppio della caparra versata.

- permette di **tutelare i diritti del futuro acquirente contro le iniziative dei terzi** che intendano effettuare iscrizioni o trascrizioni pregiudizievoli: la trascrizione del preliminare, infatti, riconosce al futuro acquirente il c.d. effetto prenotativo che gli permette di far retroagire gli effetti della trascrizione del contratto definitivo alla data del preliminare. Ciò vuol dire che da tale data nessun terzo potrà effettuare sulla casa alcuna iscrizione pregiudizievole (pignoramento, sequestro, ipoteca ecc.).

- permette di **tutelare i diritti del futuro acquirente contro il fallimento del futuro venditore.**

Attenzione: il codice civile prevede che tutti questi vantaggi non si producano se entro un anno dalla data convenuta tra le parti per la conclusione del contratto definitivo, e in ogni caso entro tre anni dalla trascrizione predetta, non sia eseguita la trascrizione del contratto definitivo o di altro atto che costituisca comunque esecuzione del contratto preliminare. In pratica **se dopo tre anni dalla trascrizione del preliminare non si ha ancora il contratto di compravendita definitivo, il preliminare non è più valido.**

4) Quali sono le verifiche che devi fare prima di sottoscrivere un preliminare per essere sicuro di effettuare un buon acquisto?

- a) **La provenienza dell'immobile:** verifica che chi firma sia effettivamente il **proprietario della casa**, in virtù di un regolare atto di acquisto e che lo stesso venditore abbia a suo tempo acquistato dal legittimo proprietario e così via sino ad almeno venti anni precedenti. Per questa ragione fatti dare dal venditore una copia del proprio **atto di acquisto** (con relativa nota di trascrizione presso i registri immobiliari), o della **dichiarazione di successione.**

Questa verifica permette di controllare che la vendita sia sicura e che nessun terzo possa legittimamente opporre di essere il proprietario e che, quindi, si è acquistato da un soggetto che in realtà non poteva vendere.

- b) **L'inesistenza di trascrizioni pregiudizievoli**: controlla che sulla casa non gravino **garanzie** (ipoteche) o altre trascrizioni pregiudizievoli. Laddove la casa sia gravata da ipoteca, magari rilasciata a garanzia di un mutuo, e questo non sia per te un impedimento, fatti comunque consegnare dal promissario venditore una **copia del contratto di mutuo**, con la ricevuta di versamento di estinzione del mutuo o dell'ultima rata pagata. Se invece il mutuo è stato già interamente pagato, fatti rilasciare una copia dell'**atto di assenso alla cancellazione di ipoteca**.
- c) **L'esistenza di limitazioni al godimento dell'immobile da parte del promissario acquirente**: verifica che non vi siano **diritti che possano limitare l'esercizio del tuo diritto di proprietà** (basti pensare, ad esempio, all'esistenza di una servitù di passaggio che viene esercitata da un vicino). Verifica inoltre che non sia ancora in vigore un contratto di locazione stipulato dal promissario venditore con terzi (in caso affermativo fatti rilasciare una copia del contratto di locazione per verificarne durata, scadenza, eventuali rinnovi e ulteriori condizioni).
- d) **Capacità d'agire e altre condizioni del promissario venditore**: verifica la **capacità legale del venditore** a stipulare validamente l'atto (basti pensare, ad esempio, se il venditore sia stato dichiarato interdetto ovvero sia un minore); inoltre controlla anche il **regime patrimoniale** (comunione o separazione dei beni), laddove il venditore sia coniugato, e fatti rilasciare il certificato di stato libero ovvero l'estratto dell'atto di matrimonio.
- e) **La regolarità edilizia**: verifica che la casa sia stata costruita secondo tutti i **permessi e le licenze** previsti dalla legge (concessioni edilizie, condoni e così via, di cui sarebbe opportuno farsi rilasciare una copia). Effettua dei controlli per verificare il rispetto delle **norme ambientali** e antisismiche; l'esistenza di eventuali vincoli idrogeologici, ambientali, storico-culturali e

IL PRELIMINARE

paesaggistici. Infine, laddove la casa rientri nell'edilizia residenziale pubblica, verifica le disposizioni di legge o le convenzioni con gli enti di gestione, al fine di controllare se vi siano limiti al suo trasferimento.

- f) **Le regole condominiali:** se la casa da acquistare fa parte di un condominio, fatti dare una **copia del regolamento** e verifica le condizioni e le modalità di uso dei servizi comuni, i relativi costi, l'eventuale esistenza di un contratto di servizio di energia e così via. Inoltre controlla che siano stati pagati tutti gli **oneri condominiali** e che il promissario venditore abbia pagato tutte le spese (ordinarie e/o straordinarie), regolarmente deliberate dall'assemblea, e infine, che non sussistano **liti pendenti** tra il venditore e il condominio o tra il condominio e i terzi.
- g) **Lo stato dei luoghi:** presta particolare attenzione, in occasione del sopralluogo compiuto prima della sottoscrizione del preliminare, a verificare la **coerenza dello stato dei luoghi con la planimetria catastale**.
- h) **Verifiche ulteriori:** conformità degli **impianti** alle norme di legge (fatti consegnare una copia delle dichiarazioni di conformità ovvero, laddove non vi sia, un'attestazione effettuata da un tecnico specializzato); verifica la **certificazione energetica** (della quale bisognerebbe acquisire copia) e le relative detrazioni fiscali delle quali il promissario venditore abbia beneficiato (per la sostituzione della caldaia, per lavori su tetto, pareti, impianti ecc.); infine gli **oneri fiscali** inerenti all'acquisto.

5) Cosa bisogna scrivere in un preliminare?

Il contratto preliminare deve contenere tutti gli elementi di una vera e propria vendita e deve essere più **completo** e **chiaro** possibile. Gli **elementi da inserire** in un preliminare sono molteplici, anche perché si deve tener conto delle circostanze dei singoli casi, ma quelli che **devono sempre essere inseriti** sono:

- Indicazione dei **dati anagrafici** delle parti e le indicazioni relative al loro **stato** e alla loro **capacità**;
- individuazione dell'**esatta ubicazione** della casa;
- **descrizione completa** della casa, della sua composizione e dei suoi accessori;
- indicazione degli **estremi catastali** (sarebbe bene procurarsi anche le relative **planimetrie**, da allegare all'atto);
- dichiarazione relativa alla **provenienza** della casa;
- determinazione del **prezzo finale** della vendita e delle relative **modalità di pagamento** (numero delle rate; relative scadenze; luogo e modalità del versamento; indicazione dell'eventuale mutuo già esistente e relativa estinzione da parte del promissario venditore ecc.);
- indicazione della **data** entro la quale le parti intendono stipulare il **contratto definitivo** (prima di tale data nessuno potrà, senza l'accordo dell'altro, chiedere di stipulare il contratto definitivo; al contrario una volta trascorso il termine stabilito, sia il promissario acquirente sia il promissario venditore possono invitare l'altra parte a recarsi dinanzi ad un notaio per la stipulazione, con un preavviso di 15 giorni).

IL PRELIMINARE

- la **caparra**: in occasione della sottoscrizione del preliminare si prevede che, a garanzia degli obblighi reciprocamente assunti, le parti versino una somma di denaro a titolo di caparra c.d. confirmatoria (solitamente corrispondente a un importo che varia dal 10 al 30% della somma complessiva), che ha la **funzione di determinazione e liquidazione anticipata del risarcimento dei danni subiti in caso di inadempimento dell'altra parte**. Solitamente, alla sottoscrizione del preliminare, si prevede che sia l'acquirente a versare detta caparra con la contestuale previsione che, nel caso di mancato acquisto, il promissario **venditore** avrà il diritto di trattenere la somma versata a titolo di caparra; al contrario, laddove sia il promissario venditore a non effettuare più la vendita, il promissario **acquirente** (laddove non intenda procedere con l'esecuzione forzata) possa ottenere il doppio della caparra da lui versata al momento della sottoscrizione del preliminare.

Attenzione: vi è una chiara distinzione tra caparra e acconto. Con la sottoscrizione del preliminare, infatti, le parti possono anche concordare che il promissario acquirente versi una somma a titolo di anticipo sul prezzo complessivo (acconto), che non viene calcolato per il risarcimento danni. Se la somma viene versata a titolo di acconto, non scatta l'effetto di restituzione che ha invece la caparra. E' quindi **necessario specificare** nel contratto preliminare, se la somma versata sia a titolo di caparra o di mero acconto sul prezzo finale.

- **termini e modalità della consegna della casa:** è opportuno indicare esattamente, già in sede di contratto preliminare, **entro quanto tempo il venditore deve lasciare la casa** (una volta sottoscritto il definitivo) e le relative **condizioni** (se vuota, con gli arredi ecc.), concordando altresì – laddove si ritenga necessario – un eventuale sopralluogo da effettuare prima della sottoscrizione del definitivo.

Attenzione: trattandosi di vendita di una casa, a pena di nullità, **il preliminare deve essere redatto in forma scritta, con atto pubblico o scrittura privata autenticata.**

6) Cosa puoi fare nel caso in cui il venditore o l'acquirente non intendano rispettare gli impegni assunti con la firma del contratto preliminare?

Se, dopo la firma del preliminare, l'acquirente non intendesse più comprare oppure il venditore non volesse più vendere si ha un vero e proprio **inadempimento del contratto** preliminare.

In questi casi l'altra parte può chiedere la risoluzione del contratto oppure l'attuazione del contratto.

Nel primo caso dovrà rivolgersi al giudice, chiedendo che dichiari la risoluzione del contratto e – contestualmente – il risarcimento dei danni subiti.

Se, invece, si sceglie per l'attuazione del contratto, il codice civile prevede un rimedio particolare: l'art. 2932 c.c., infatti, stabilisce che il giudice possa emettere una sentenza che abbia gli stessi effetti del contratto definitivo. In altre parole, si realizza il trasferimento della proprietà attraverso la sentenza anziché attraverso il contratto definitivo che una delle parti non ha più voluto sottoscrivere.

Per ottenere questa sentenza c'è bisogno che ricorrano i seguenti requisiti:

- 1) che vi sia inadempimento di una delle parti: l'inadempimento che rileva è il ritardo, ovvero che sia inutilmente trascorso il termine previsto dal contratto preliminare per la sottoscrizione del definitivo. Naturalmente prima di detto termine, non c'è ritardo e quindi non c'è inadempimento;
- 2) che tale effetto costitutivo sia possibile: deve essere possibile costituire, mediante sentenza gli stessi effetti che avrebbe costituito il definitivo, in maniera sostanzialmente conforme a quelli previsti dal preliminare;
- 3) non si è escluso dal titolo: non deve esserci una clausola del preliminare che preveda una penale per l'inadempimento e che – di conseguenza – escluda espressamente il rimedio previsto dall'art. 2932 c.c.;
- 4) la parte che chiede al giudice la sentenza, deve eseguire o offrire la prestazione che le compete, nei tempi e nei modi previsti dal preliminare.

Se non ricorrono queste condizioni l'unico rimedio possibile è la risoluzione del contratto preliminare e il conseguente risarcimento del danno.

7) Quali sono i vantaggi del preliminare per chi deve vendere casa senza la mediazione di un'agenzia immobiliare?

La sottoscrizione di un preliminare può essere vantaggiosa non solo per chi deve acquistare ma anche per chi deve vendere casa, senza la mediazione di un'agenzia immobiliare.

Infatti, **il promissorio venditore può trovare convenienza nel caso in cui:**

- **è notevole il periodo che deve trascorrere prima di riuscire a sottoscrivere il contratto definitivo:** in tal caso, infatti, può essere conveniente per il promissario venditore tenere vincolato il promissario acquirente.
- **il promissario acquirente debba reperire le somme necessarie** per effettuare l'acquisto; in tal caso, in vista della sottoscrizione del mutuo, sarebbe utile trasformare l'impegno in un vero e proprio obbligo di natura giuridica.

In vista della sottoscrizione del preliminare, anche il promissario venditore **deve effettuare le necessarie verifiche sul promissario acquirente** (capacità; solvibilità ecc.).

Attenzione: In alcuni casi potrebbe accadere che la parte acquirente non sia la persona che effettivamente provvederà all'acquisto della casa (che ad esempio potrebbe essere un figlio, un parente, una società non ancora costituita e così via); in questi casi sarebbe utile inserire nel contratto preliminare una **clausola** che specificamente consenta di stabilire i meccanismi che permettano di individuare il soggetto che provvederà alla sottoscrizione del contratto definitivo.

Sai che le **Camere di commercio della Lombardia** sono da tempo impegnate a offrire strumenti utili ai cittadini che intendono sottoscrivere un contratto preliminare?

Ad esempio puoi consultare la **guida "Comprare Casa. Guida all'acquisto e alla vendita di un immobile"**, realizzata dalla Camera di commercio di Como.

Per saperne di più vai a pag. 78 nella Sezione II di questo Quaderno o contatta la tua Camera di commercio; troverai personale addetto competente che potrà fornirti tutte le indicazioni.

Trovi i relativi contatti nella Sezione III da pag. 102 a pag. 107.

Una delle competenze storiche delle Camere di commercio è la raccolta di **usi e consuetudini** delle attività economiche e commerciali.

Anche per quanto riguarda il tema del preliminare, puoi trovare molte informazioni utili nella raccolta della tua provincia.

Ad esempio gli usi relativi ai tempi e alle modalità di versamento della **caparra** nelle province di Bergamo, Brescia, Lecco e Varese.

Oppure le modalità di individuazione del **notaio** e per la commisurazione delle tariffe (Bergamo; Como e Lecco).

Per maggiori informazioni sugli usi e per tutti i dettagli di ciascuna Camera vai a pagina 99 di questo Quaderno.

1) Hai deciso di acquistare casa e vuoi rivolgerti a un'agenzia immobiliare?

In virtù del forte allargamento del mercato immobiliare, sono presenti numerosi professionisti (dai singoli mediatori sino alle agenzie affiliate alle grandi catene in *franchising*), per cui può non essere semplice selezionare quello che sia in grado di offrire le più opportune garanzie di serietà.

Per questo motivo è bene effettuare un'**attenta valutazione** prima di scegliere l'agente dal quale si decide di farsi seguire.

Prima di scegliere l'**agenzia immobiliare** verifica che faccia parte di un'**associazione di categoria**, poiché questo garantisce una certa professionalità, il rispetto di un codice di comportamento e, nella maggior parte dei casi, l'utilizzo di moduli contrattuali reperibili facilmente e consultabili prima della loro sottoscrizione.

L'agente immobiliare è un 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, di dipendenza o di rappresentanza.

Il ruolo dell'agente immobiliare non si limita a mettere in contatto l'acquirente con il venditore, ma **condivide con i clienti le proprie conoscenze e tutte le informazioni** che ottiene riguardanti l'immobile posto sul mercato, con l'obbligo di evidenziare eventuali problemi inerenti all'affare di cui sia a conoscenza, anche se non è tenuto a fare indagini particolari (salvo che non gli venga espressamente richiesto).

In conseguenza del comune interesse delle parti, e **solo nell'ipotesi in cui l'affare venga concluso grazie all'operato del mediatore, questo ha diritto alla provvigione** sia da parte del venditore sia da parte dell'acquirente.

In verità sono numerose le deroghe alla disciplina contenuta nel codice civile, apportate dai moduli o formulari in uso presso le agenzie immobiliari, al punto che si parla di una mediazione atipica.

2) Hai scelto un'agenzia immobiliare alla quale rivolgerti per l'acquisto della casa e devi sottoscrivere una proposta di acquisto?

Una volta che è stata visionata la casa, se questa risulta confacente alle proprie esigenze, **devi acquisire una serie di informazioni** utili al fine di evitare sorprese in occasione della vendita.

Tali informazioni sono (per i dettagli vd. cap. I, pag. XX):

- La provenienza dell'immobile;
- L'inesistenza di trascrizioni pregiudizievoli;
- L'esistenza di limitazioni al godimento dell'immobile;
- Capacità d'agire e altre condizioni del venditore;
- La regolarità edilizia;
- Le regole condominiali;
- Lo stato dei luoghi;
- Verifiche ulteriori (conformità degli impianti alle norme di legge; certificazione energetica; detrazioni fiscali delle quali il venditore abbia beneficiato; oneri fiscali inerenti all'acquisto).

La **proposta di acquisto** è un atto con il quale – dopo aver visionato una casa di tuo gradimento – **dichiari di voler versare una determinata somma per comprare l'immobile** prescelto.

Tale atto solitamente è confezionato dall'agenzia immobiliare, facendo ricorso a moduli o formulari sui quali l'acquirente non ha la reale possibilità di modificarne il contenuto.

Pertanto presta molta attenzione prima di sottoscrivere la proposta di acquisto, che deve essere sempre chiara e comprensibile in ogni suo punto.

Devi riservare particolare attenzione ai seguenti elementi:

a) durata e irrevocabilità dell'impegno

L'impegno contenuto nella proposta viene mantenuto **fermo per un certo periodo** ed è solitamente **irrevocabile**, il che comporta che il proponente non possa venir meno alla sua proposta d'acquisto.

Per questo motivo è importante **stabilire come viene fissato tale periodo** ed essere sicuro che sia determinato in modo chiaro, preferibilmente in un determinato numero di giorni.

A volte, infatti, tale termine è eccessivamente lungo o di fatto indeterminato, come avviene quando si indica genericamente la data della sottoscrizione del preliminare di compravendita.

In queste ultime ipotesi devi prestare la massima attenzione, poiché un impegno tenuto per un periodo indeterminato o eccessivamente lungo potrebbe consentire all'agenzia immobiliare di accaparrare altri clienti interessati alla stessa casa, ai quali far sottoscrivere altre proposte d'acquisto, magari per prezzi ben più alti, non solo rispetto a quelli del primo interessato, ma anche rispetto a quello concordato con il venditore, con il risultato che la differenza possa essere intascata direttamente dall'agenzia (previo consenso del venditore, ma a volte anche senza).

La **fissazione del termine** è molto importante, perché entro detto termine deve essere comunicata tempestivamente dall'agenzia immobiliare l'eventuale accettazione del venditore; in caso contrario la proposta non è più efficace. Per questa ragione sarebbe utile pretendere sempre una conferma scritta dell'accettazione o del rifiuto da parte del venditore.

Attenzione: è **nulla la clausola** che da un lato tenga fermo a **tempo indeterminato** l'impegno dell'acquirente e, dall'altro, non obblighi l'agenzia immobiliare a comunicare tempestivamente la mancata accettazione da parte del venditore.

Da ultimo occorre ricordare che i formulari utilizzati dalle agenzie immobiliari sono redatti in modo tale che la proposta sia formulata all'agente piuttosto che direttamente al venditore, come invece sarebbe preferibile.

In questi casi **leggi attentamente le clausole contenute nel formulario e chiedi che vengano modificate quelle che non ti sembrano giuste o non confacenti** alle tue necessità. Se puoi, chiedi di scrivere insieme una proposta di acquisto, senza ricorrere al modulo preconfezionato.

Attenzione: nelle non infrequenti ipotesi in cui per procedere all'acquisto sia necessario sottoscrivere un contratto di mutuo, è assolutamente necessario **subordinare l'efficacia della proposta di acquisto all'erogazione delle somme da parte dell'istituto di credito.**

b) anticipo di somme

Solitamente accade che la proposta di acquisto preveda il contestuale versamento di una somma di denaro, senza che però sia indicato a che titolo esso venga effettuato (caparra confirmatoria, anticipo, prenotazione dell'immobile, a garanzia del compenso o delle penali).

È necessario invece che eventuali somme vengano versate direttamente nelle mani del venditore, **esplicitando che si tratti di un versamento compiuto a titolo di caparra confirmatoria oppure di acconto sul prezzo della vendita.**

In caso contrario, infatti, il versamento diretto all'agenzia immobiliare – unitamente alla poca chiarezza della formulazione della relativa clausola, nella quale magari risulta indicato che l'agente trattiene le somme a titolo di risarcimento per la mancata conclusione dell'affare – è del tutto illegittimo, poiché il diritto alla provvigione per il mediatore nasce esclusivamente in seguito alla conclusione dell'affare raggiunto per il suo tramite. Pertanto clausole come queste sono nulle.

c) prenotazione dell'immobile

Può accadere che, a causa della formulazione delle clausole volutamente poco chiara, la proposta appaia come una sorta di **prenotazione sulla casa**. In verità **non è mai così**: la proposta è, infatti, una semplice dichiarazione con la quale ci si impegna a comprare a un determinato prezzo solo nel caso il venditore accetti. Pertanto, ben può capitare che questi decida di vendere ad altri.

3) Cosa si deve fare una volta che il venditore accetti la proposta d'acquisto? È necessario sottoscrivere un preliminare?

La **proposta d'acquisto**, dunque, è nettamente **distinta dal contratto preliminare** (ved. pag. XX): mentre la prima vincola soltanto una parte (l'acquirente), il secondo impegna entrambe le parti a stipulare il rogito notarile di compravendita.

Di fatto, **una volta che il venditore abbia accettato la proposta d'acquisto, si conclude un preliminare**; pertanto

presta molta attenzione a quanto scritto nella proposta d'acquisto, solitamente predisposta secondo formulari messi a disposizione dall'agenzia immobiliare, poiché questi costituiscono i termini entro i quali ci si obbliga con il venditore, oltre agli ulteriori obblighi previsti dalla legge (pagamento del prezzo alla consegna della casa; consegna di un immobile immune da vizi e così via).

Tuttavia può accadere che le parti, dopo l'accettazione del venditore, abbiano interesse a stipulare comunque un nuovo contratto preliminare (come, ad esempio, nel caso in cui il termine fissato per il pagamento non coincida con quello per ottenere le somme chieste a mutuo a una banca).

Laddove non si addivenga alla sottoscrizione del preliminare, è necessario che la proposta d'acquisto contenga comunque gli stessi requisiti e le stesse previsioni di quest'ultimo, altrimenti la sua sottoscrizione potrebbe apparire non conveniente perché non è in grado di fornire al compratore tutte le garanzie di cui ha bisogno.

4) Hai deciso di vendere casa e intendi rivolgerti a un'agenzia immobiliare?

Anche la vendita della casa può risultare una scelta piuttosto complessa, con particolare riguardo all'individuazione di un compratore che sia in grado di far fronte all'investimento. È utile rivolgersi, anche in questo caso, **a professionisti del settore**, tenendo conto di tutte le indicazioni di cui si è già detto in relazione alla selezione delle agenzie immobiliari.

Per te che intendi vendere, tuttavia, il percorso può essere più tortuoso poiché affidi al mediatore un incarico che gli consente di

compiere tutto quanto è necessario per mettere la casa sul mercato, per trovare un acquirente affidabile e così via. Pertanto, già dal momento dell'affidamento dell'incarico, devi fare attenzione a vari aspetti.

In primo luogo, è opportuno che tu conferisca **l'incarico di vendita** per **iscritto**, in quanto ciò consente di verificare l'esatto contenuto degli obblighi spettanti all'agenzia immobiliare.

Attenzione: L'incarico di vendita – solitamente redatto secondo i formulari predisposti dall'agenzia immobiliare – può essere impostato come un **accordo** tra te e questa oppure come una tua **richiesta**, i cui termini sono formulati direttamente da te. Questa ultima modalità risulta più gravosa, specie se non intendi avvalerti di clausole per te particolarmente svantaggiose: infatti, pur essendo tu il destinatario di tali condizioni, ne risulteresti formalmente l'autore.

Gli **elementi della proposta** sui quali devi porre maggiore attenzione sono:

a) irrevocabilità e durata

Nella gran parte dei casi l'incarico di vendita è **irrevocabile**, con la conseguenza che tu venditore non puoi recedere sino alla scadenza del termine previsto.

A fronte di tale obbligo, si prevede al contrario che l'agenzia immobiliare possa recedere in qualsiasi momento e indipendentemente dal suo operato (posto che gli incarichi sono

formulati in modo tale da non dire quasi nulla sugli obblighi dell'agenzia).

Attenzione: una **clausola** così formulata, **che ti impedisce di recedere, lasciando invece libera l'agenzia di sciogliersi dal vincolo in qualsiasi momento**, è **nulla**. In questi casi chiedi l'eliminazione della clausola; in caso di rifiuto, cambia agenzia.

Altre volte potrebbe essere lasciata a te la possibilità di recedere dall'incarico, ma le condizioni e i termini per esercitare tale recesso sono tali che, di fatto, valgono ugualmente a rendere vincolo irrevocabile: anche in questi casi si potrebbe profilare un'ipotesi di nullità della clausola.

Per evitare di incorrere in formulazioni così pericolose, gli incarichi di vendita devono prevedere:

- **facoltà di recedere per entrambe le parti**, previo pagamento di una somma determinata a titolo di multa penitenziale (art. 1373, c. 3, c.c.), stabilita di comune accordo, oppure in alternativa,
- **l'irrevocabilità per entrambe le parti** contenuta entro ragionevoli limiti di tempo.

Accanto al profilo dell'irrevocabilità c'è poi quello della **durata** di tale impegno: naturalmente, tanto maggiore o indeterminato è il periodo entro il quale l'incarico è irrevocabile, tanto più la situazione può apparire gravosa per te.

A fronte dell'**irrevocabilità** e della **durata** dell'incarico, molti moduli predisposti dalle agenzie prevedono il pagamento di una somma di denaro, a titolo di clausola penale, in caso di inadempimento da parte tua. In queste ipotesi, il problema si pone in ordine alla **quantificazione della penale**, che spesso corrisponde a quello della provvigione, così consentendo all'agenzia immobiliare di intascare il relativo importo pur non avendo portato a termine l'affare.

Tale previsione, inoltre, risulta particolarmente insidiosa poiché – al contrario – non ne viene prevista alcuna a danno dell'agenzia immobiliare che risulti parimenti inadempiente.

b) clausola di esclusiva

Comporta che **tu non possa rivolgerti a terzi, né provvedere alla vendita per conto tuo.**

Valuta con attenzione questa possibilità, che potrebbe essere conveniente in alcuni casi (ad es. quando devi vendere un immobile in un luogo lontano dalla tua residenza abituale e quindi può essere utile affidare l'incarico a un'agenzia di fiducia che provveda in esclusiva a compiere quanto necessario per la vendita), ma meno in altri (ad esempio nel caso di un immobile situato in una grande città o in un'area particolarmente appetibile, nella quale non sarebbe difficile provvedere tu stesso alla vendita ovvero incaricare più mediatori per verificare chi è in grado di presentarti l'offerta d'acquisto più conveniente).

Ricorda che **la legge non prevede l'obbligo dell'esclusiva**, ben potendo il contratto di mediazione essere sottoscritto con più mediatori.

c) provvigione

Si è detto prima che la provvigione in favore del mediatore è **dovuta** da entrambe le parti, **solo se l'affare viene**

effettivamente concluso grazie all'operato del mediatore.

L'ammontare della provvigione, fissato in termini percentuali rispetto all'importo della vendita, viene rimesso alla comune volontà delle parti.

Tuttavia devi prestare la massima attenzione nei casi in cui, nei formulari redatti dall'agenzia immobiliare, vi siano **clausole** che prevedano **l'obbligo di corrispondere una somma a titolo di provvigione**, nel caso in cui tu abbia stipulato un contratto con una delle parti segnalate dall'agenzia, dopo la cessazione dell'incarico.

Di fatto tali clausole prevedono l'obbligo al pagamento anche per periodi molto lunghi, o addirittura senza scadenza, successivi alla cessazione dell'incarico (potrebbe dunque capitare che, in attuazione di dette clausole, saresti obbligato a pagare la provvigione se vendessi a uno degli interessati segnalati dall'agenzia anche dopo anni dalla cessazione dell'incarico a questa).

È opportuno quindi prevedere che tale obbligo sia limitato nel tempo e comunque non vada oltre un anno dalla scadenza dell'incarico (termine che corrisponde a quello entro il quale si prescrive il diritto alla provvigione nel caso di conclusione dell'affare).

d) accettazione della proposta di acquisto

È opportuno che nell'incarico **non venga inserita una clausola** in cui si prevede che, nel caso in cui l'agenzia presenti una proposta di acquisto conforme alle indicazioni da te impartite all'atto di conferimento dell'incarico, **tu sia tenuto obbligatoriamente ad accettare tale proposta**. In caso di rifiuto, infatti, risulteresti inadempiente e, di conseguenza, obbligato al pagamento di una penale.

Infatti tu devi sempre essere libero di rifiutare la proposta, indipendente dalla sussistenza di validi motivi (pensa al caso di una proposta del tutto conforme alle tue indicazioni, che però provenga da un soggetto notoriamente insolvente; è evidente che in questi casi tu abbia tutto l'interesse a rifiutarla, nonostante la coincidenza con le istruzioni da te impartite all'agenzia).

e) determinazione del foro competente per la risoluzione delle controversie

Attenzione: Non sono valide le clausole inserite nei formulari predisposti dalle agenzie immobiliari, in cui venga indicato un foro competente per la risoluzione delle controversie lontano dal luogo di residenza o domicilio del venditore.

Le **Camere di commercio della Lombardia** sono da tempo impegnate per offrire strumenti utili ai cittadini che intendono rivolgersi a un'agenzia immobiliare per comprare o vendere casa.

Puoi consultare i seguenti documenti:

- ***I Pareri sulla conformità alla normativa sulle clausole vessatorie dei formulari redatti da C.A.A.M. e A.N.A.M.A.*** realizzati dalla Camera di commercio di Milano (Sezione II, pag. 79, 80).
- ***Il Vademecum per il consumatore che intende rivolgersi a un'agenzia immobiliare,*** realizzato dalla Camera di commercio di Milano (Sezione II, pag. 84).

- ***I contratti tipo e le indicazioni operative per i mediatori***, realizzati dalla Camera di commercio di Lodi (Sezione II, pag. 82, 83).

- La guida "***Comprare Casa. Guida all'acquisto e alla vendita di un immobile***" realizzata dalla Camera di commercio di Como (Sezione II, pag. 81).

- ***Le linee guida per la predisposizione e l'utilizzo della modulistica nella mediazione immobiliare***, realizzate dalla Camera di commercio di Varese (Sezione II, pag. 85).

- ***Il vademecum per il consumatore che si rivolge a un'agenzia o a un intermediario immobiliare***, realizzato dalla Camera di commercio di Varese (Sezione II, pag. 86).

- ***I contratti tipo in materia di intermediazione immobiliare*** realizzati dalla Camera di commercio di Brescia (Sezione II, pag. 87)

Inoltre non esitare a contattare la tua Camera di commercio; troverai personale addetto competente che potrà fornirti le indicazioni necessarie. Trovi i relativi contatti nella Sezione III di questo Quaderno da pag. 102 a pag. 107.

L'AGENZIA IMMOBILIARE

Una delle competenze storiche delle Camere di commercio è la raccolta di **usi e consuetudini** delle attività economiche e commerciali.

Anche per quanto riguarda i rapporti con le agenzie immobiliari o con un mediatore, puoi trovare molte informazioni utili nella raccolta della tua provincia.

Ad esempio puoi trovare le **formalità del contratto** nella raccolta della Camera di Milano, oppure i tempi di versamento e la quantificazione della **provvigione** nelle raccolte di Bergamo, Brescia, Como, Lecco, Lodi, Mantova, Milano, Pavia e Varese.

Per maggiori informazioni sugli usi e per tutti i dettagli di ciascuna Camera vai a pag. 99 di questo Quaderno.

1) Hai deciso di acquistare una casa che è ancora in costruzione, rivolgendoti direttamente al costruttore?

Devi sapere che esistono delle norme che regolano proprio questi casi, al fine di offrire tutte le garanzie necessarie per evitare brutte sorprese, come purtroppo è accaduto.

Il **d. lgs. 20 giugno 2005, n. 122** detta proprio delle regole nel caso in cui tu voglia acquistare un immobile in costruzione.

Tale disciplina si attua solo nel caso in cui:

- **l'acquirente sia una persona fisica** (sono quindi escluse le persone giuridiche);
- **il venditore sia un costruttore che agisce nell'ambito della propria attività d'impresa** oppure una cooperativa;
- sia stata **già richiesta l'autorizzazione per costruire** l'immobile, ma che ancora non sia stato edificato
- **l'edificazione** dell'immobile sia **iniziata ma non** sia stata ancora **ultimata** e che comunque non consenta ancora il rilascio della certificazione di abitabilità. A questa regola fanno eccezione gli immobili per i quali il permesso a costruire sia stato richiesto prima del 21 luglio 2005 (data di entrata in vigore della disciplina).

La verifica della sussistenza di tutti questi requisiti è molto importante anche per evitare che il costruttore intenda eludere le prescrizioni di legge, ad esempio nel caso in cui il preliminare venga sottoscritto ancor prima della richiesta delle necessarie autorizzazioni a costruire, oppure nel caso in cui il trasferimento della proprietà in capo all'acquirente avvenga prima che i lavori siano stati ultimati in via definitiva. In questi casi, infatti, il costruttore non sarà tenuto al rispetto degli obblighi previsti dalla normativa in vigore.

Gli obblighi in capo al costruttore sono:

- 1) **rilascio di una fideiussione** bancaria o assicurativa (o rilasciata da un altro intermediario finanziario abilitato) a garanzia delle somme che il costruttore abbia ricevuto fino al momento dell'effettivo trasferimento della proprietà. La garanzia fideiussoria deve essere **rilasciata prima o in occasione della stipula** del contratto preliminare. L'**importo** della fideiussione deve essere pari alle somme versate da te in occasione del preliminare e comunque di tutte quelle versate prima della stipula del definitivo (naturalmente nei limiti dell'importo massimo della compravendita).

Il costruttore non è tenuto al rilascio della fideiussione se le somme devono essere versate da un istituto mutuante oppure o se ci sono contributi pubblici già assistiti da una corrispondente garanzia.

Nel caso in cui sia previsto che tu debba accollarti un mutuo stipulato direttamente dal costruttore, le somme mutate accollate in occasione della stipula del contratto definitivo, non sono garantite dalla fideiussione.

Al contrario, se l'accollo del mutuo sottoscritto dal costruttore avviene a tuo carico **prima** della sottoscrizione del definitivo, la fideiussione deve coprire anche queste somme.

Attenzione: Gli estremi della fideiussione devono essere riportati completamente e correttamente nel preliminare, anche se la legge non prevede alcuna conseguenza in caso di mancata indicazione, purché la fideiussione sia stata effettivamente rilasciata (in caso contrario il contratto è nullo).

- 2) **rilascio di una polizza assicurativa decennale a garanzia del risarcimento di tutti i danni materiali che eventualmente subisca l'immobile**, ivi compresi i danni a terzi, che derivino da rovina totale o parziale, nonché da gravi difetti di costruzione, che si manifestino dopo la stipula del contratto definitivo di compravendita.

La polizza assicurativa, dunque, ha una funzione diversa da quella della fideiussione, poiché questa può essere azionata a prescindere dai casi di crisi del costruttore. Essa deve essere rilasciata nel momento in cui avviene il trasferimento della proprietà, anche laddove i lavori non siano stati ancora ultimati. Gli estremi della polizza assicurativa non devono essere necessariamente menzionati nel contratto preliminare; tuttavia è preferibile che lo siano.

- 3) **previsione di un contenuto minimo del contratto preliminare**, il quale deve contenere necessariamente le seguenti informazioni e allegazioni (vedi pag. 12 per i dettagli):
- a) **indicazione delle parti**, il loro stato e le relative capacità;
 - b) individuazione dell'**esatta ubicazione** dell'immobile e dei dati catastali;
 - c) **descrizione dell'immobile** e di tutti gli accessori (trattandosi di immobili da costruire tale descrizione deve essere particolarmente accurata; sarebbe utile allegare al riguardo ai progetti, nonché la documentazione utile per identificare i materiali impiegati per la costruzione e per le rifiniture);

IMMOBILI DA COSTRUIRE

-
- d) identificazione della documentazione acquisita per l'ottenimento delle necessarie **autorizzazioni a costruire**, nonché degli eventuali vincoli;
- e) descrizione delle **caratteristiche tecniche** della costruzione, con particolare riferimento alla struttura portante, alle fondazioni, alle tamponature, ai solai, alla copertura, agli infissi e agli impianti;
- f) **i termini massimi di esecuzione** della costruzione, anche eventualmente correlati alle varie fasi di lavorazione (unitamente a tali termini sarebbe molto utile indicare anche i termini per eventuali stati di avanzamento dei lavori, nonché quello di sottoscrizione del contratto definitivo);
- g) l'indicazione del **prezzo complessivo** da corrisondersi in danaro o il valore di ogni altro eventuale corrispettivo, i **termini** e le modalità per il suo **pagamento**, la specificazione dell'importo di eventuali somme a titolo di **caparra**; le modalità di corresponsione del prezzo devono essere rappresentate da bonifici bancari o versamenti diretti su conti correnti bancari o postali indicati dalla parte venditrice e alla stessa intestati o da altre forme che siano comunque in grado di assicurare la prova certa dell'avvenuto pagamento;
- h) gli estremi della **fideiussione**;
- i) l'eventuale esistenza di **ipoteche** o **trascrizioni pregiudizievoli** di qualsiasi tipo sull'immobile (pignoramenti, sequestri, domande giudiziali, servitù passive, oneri o vincoli urbanistici, ecc.) con la specificazione del relativo ammontare, del soggetto a cui favore risultano e del titolo dal quale derivano, nonché la pattuizione espressa

IMMOBILI DA COSTRUIRE

degli obblighi del costruttore a esse connessi e, in particolare, se tali obblighi debbano essere adempiuti prima o dopo la stipula del contratto definitivo di vendita;

- j) gli estremi del **permesso di costruire** o della sua richiesta se non ancora rilasciato, nonché di ogni altro titolo, denuncia o provvedimento abilitativo alla costruzione;
- k) l'eventuale indicazione dell'esistenza di **imprese appaltatrici**, con la specificazione dei relativi dati identificativi.

2) Cosa avviene se il costruttore non ha rilasciato la necessaria fideiussione?

Nel caso in cui il costruttore **non ti abbia rilasciato la fideiussione**, ovvero ne abbia rilasciato una non conforme alle norme stabilite dalla legge, **il contratto preliminare è nullo**.

Tale nullità ha una funzione di tutela della tua posizione; posto che in nessun caso potresti validamente rinunciare al rilascio della fideiussione in tuo favore, laddove questa non venga rilasciata o ne venga rilasciata una non conforme puoi rivolgerti al giudice e chiedere che pronunci la nullità di detto contratto, che non sarà idoneo a produrre alcun effetto.

3) Quando può essere fatta valere la garanzia fideiussoria?

La garanzia fideiussoria può essere fatta valere nel caso in cui il costruttore versi in uno **stato di crisi** che può accadere laddove sia sottoposto a procedure esecutive (esecuzione immobiliari) in danno

IMMOBILI DA COSTRUIRE

dell'immobile in costruzione, ovvero nel caso in cui il costruttore sia sottoposto a fallimento o alle altre procedure concorsuali (amministrazione straordinaria, concordato preventivo, liquidazione coatta amministrativa).

In questi casi il curatore della procedura concorsuale può decidere, se l'immobile è stato costruito, di stipulare il contratto definitivo oppure di liberarsi dagli obblighi derivanti dalla sottoscrizione del preliminare, facendosi valere la garanzia fideiussoria.

Attenzione: A prescindere dalla decisione del curatore, tu **hai sempre il diritto di incassare le somme garantite**, purché comunichi per iscritto (mediante raccomandata a/r) la decisione al curatore, unitamente ai documenti che provino l'avvenuto versamento delle somme nelle mani del costruttore.

Potrai quindi rivolgerti direttamente alla banca, alla compagnia assicuratrice ovvero all'intermediario finanziario che hanno rilasciato la fideiussione, senza prima dover recuperare il credito nei confronti del costruttore.

Il pagamento deve avvenire entro trenta giorni dalla richiesta; in caso contrario avrai diritto alla restituzione del capitale e degli interessi maturati.

4) Cosa succede nel caso in cui tu intenda chiedere al costruttore alcune modifiche che comportino un costo aggiuntivo rispetto al prezzo complessivo?

In questi casi il problema si pone rispetto **all'importo garantito** dalla fideiussione.

Poiché, infatti, la fideiussione deve coprire le somme corrisposte sino alla stipula del contratto definitivo, se il maggior costo necessario per la realizzazione dei lavori non è previsto nel contratto preliminare la garanzia fideiussoria resta limitata a quanto pattuito; in caso contrario, se le parti espressamente prevedono prima della stipula del definitivo importi ulteriori, anche questi dovranno essere coperti dalla fideiussione che andrà di conseguenza integrata.

5) Come puoi ottenere tutela nel caso in cui il costruttore ti consegni una casa non conforme a quanto stabilito dal contratto preliminare?

Se la casa presenta **vizi di non particolare gravità** trovano applicazione le norme del codice civile in merito al contratto di vendita (art. 1490 – 1495 c.c.); di conseguenza **devi denunciare la presenza di difetti entro otto giorni dalla scoperta o nel termine fissato nel contratto.**

Nel caso in cui il venditore non provveda, **puoi rivolgerti al giudice nel termine di un anno** dalla consegna della casa, chiedendo una corrispondente riduzione del prezzo, un ripristino a spese del costruttore, ovvero la risoluzione del contratto, oltre al risarcimento del danno se il costruttore è in colpa.

Laddove il costruttore ha riconosciuto i vizi, non sei tenuto ad effettuare la denuncia.

Attenzione: Se il venditore è anche costruttore dell'immobile, puoi far valere invece le norme del codice civile in tema di contratto di **appalto** (art. 1667 c.c.); così devi denunciare i vizi entro sessanta giorni dalla loro scoperta e, se il costruttore non provvede, puoi rivolgerti al giudice entro **due anni** dal giorno di consegna della casa.

Nel caso in cui la casa presenti non semplici vizi o piccole difformità, ma al contrario **gravi difetti** che possano comportare la rovina dell'immobile, **puoi far valere altre norme in tema di appalto** (art. 1669 c.c.).

Di fronte a tali circostanze, laddove tu abbia comunque sottoscritto il contratto definitivo, devi **denunciare** tali vizi entro **un anno dalla scoperta** e, successivamente, puoi **rivolgerti al giudice entro un anno** dalla denuncia.

Questa azione puoi farla sempre valere contro il costruttore, sia che sia stato lo stesso a venderti la casa, sia che il venditore sia stato un altro soggetto.

Attenzione: una volta accettato l'immobile non potrai più richiedere le relative garanzie; pertanto, è particolarmente importante prestare la massima attenzione prima di sottoscrivere un verbale di consegna, nel quale dichiari di aver trovato l'immobile privo di qualsiasi vizio o difformità.

Le **Camere di commercio della Lombardia** sono da tempo impegnate ad offrire strumenti utili ai cittadini che intendono acquistare un immobile da costruire.

Puoi consultare i seguenti documenti:

- ***Il codice di condotta per l'acquisto di immobili da costruire***, realizzato dalla Camera di commercio di Milano (Sezione II, pag. 89);
- ***Il vademecum per la sottoscrizione di contratto preliminare di compravendita immobiliare per immobili in costruzione***, realizzato dalla Camera di commercio di Milano (Sezione II, pag. 88);
- la guida ***"Comprare Casa. Guida all'acquisto e alla vendita di un immobile"***, realizzato dalla Camera di commercio di Como (Sezione II, pag. 91).

Inoltre non esitare a contattare la tua Camera di commercio; troverai personale addetto competente che potrà fornirti tutte le indicazioni di cui hai bisogno.

Trovi i relativi contatti nella Sezione III di questo Quaderno, da Pag. 102 a pag. 107.

IMMOBILI DA COSTRUIRE

Una delle competenze storiche delle Camere di commercio è la raccolta di **usi e consuetudini** delle attività economiche e commerciali.

Per quanto riguarda gli immobili da costruire, puoi trovare molte informazioni utili nella raccolta della tua provincia, ad esempio relativamente agli **oneri per l'allaccio delle utenze** (raccolte di Bergamo e Lecco) o per le modalità di **effettuazione delle misurazioni delle superfici immobiliari** (Brescia).

Per maggiori informazioni sugli usi e per tutti i dettagli di ciascuna Camera vai a pag. 99 di questo Quaderno.

1) Hai deciso di acquistare casa ed hai bisogno di un mutuo per ottenere le somme necessarie?

Il reperimento delle risorse economiche necessarie per l'acquisto della casa costituisce un aspetto molto importante.

Per riuscire ad effettuare tutte le valutazioni relative al mutuo più conveniente rispetto alle proprie esigenze è importante controllare le condizioni offerte ed i vari tassi applicati da diversi istituti di credito, in relazione alle diverse tipologie di finanziamento.

Gli istituti di credito sono tenuti 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*) che deve dare **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.

Successivamente, una volta scelto l'istituto di credito con il quale intendi sottoscrivere il contratto, è bene farsi dare il **documento illustrativo** ed il **documento di sintesi**, oltre che una **copia del contratto**.

Questi devono essere redatti tutti in maniera chiara e comprensibile, in modo che tu possa comprendere esattamente non solo i termini economici dell'operazione, ma anche i vincoli e le conseguenze di natura giuridica.

2) Come decidere qual è il tasso che più conviene?

È noto che i mutui possono prevedere diverse tipologie di determinazione del tasso di interesse (fisso, variabile, misto ecc.). Ciascuna di queste tipologie presenta, al tempo stesso, vantaggi e svantaggi che non possono essere presi in considerazione dal punto di vista oggettivo, ma che vanno valutati sulla base dei seguenti elementi:

- la propria situazione economica;
- le condizioni del mercato, anche in considerazione di eventuali sviluppi nel tempo.

Alla luce di questi due parametri **i mutui possono distinguersi in:**

- Mutuo a tasso fisso:** il tasso di interesse, che viene applicato sulla base di parametri determinati nel modo che si vedrà in seguito, resta lo stesso dal momento della stipula sino a quello della sua estinzione.
Vantaggi: è possibile stabilire da subito l'entità degli interessi da corrispondere per tutta la durata del mutuo, senza oscillazioni determinate dai mutamenti dei mercati finanziari.
Svantaggi: non è possibile ottenere utili riduzioni del tasso, laddove il mercato subisse una contrazione.
Rispetto al vantaggio costituito dalla conoscibilità dell'importo delle singole rate e dell'intero debito, solitamente l'istituto di credito applica condizioni più onerose rispetto al mutuo a tasso variabile.
- Mutuo a tasso variabile:** il tasso di interesse può variare, alle scadenze stabilite, in corrispondenza dei mutamenti dei mercati valutari.

IL MUTUO

Vantaggi: a parità di durata, i tassi variabili all'inizio sono più bassi di quelli fissi; inoltre è possibile profittare di forti oscillazioni del mercato

Svantaggi: i tassi possono aumentare nel tempo. Facendo di conseguenza aumentare (anche notevolmente) l'importo delle relative rate.

Il mutuo a tasso variabile potrebbe essere utile per coloro che desiderano un tasso sempre in linea con i mercati finanziari e che hanno la capacità economica per assorbire ed onorare rate che possano anche aumentare considerevolmente nell'importo.

- c. Mutuo **a tasso misto**: il tasso di interesse può passare da variabile a fisso (e viceversa), a scadenze determinate ovvero in conseguenza di condizioni stabilite dal contratto.
I **vantaggi** e gli **svantaggi** sono corrispondenti a quelli già descritti per il tasso fisso ed il tasso variabile.
Il tasso misto potrebbe essere consigliabile per coloro che non hanno ancora deciso quale dei due tassi applicare all'intera operazione di finanziamento.
- d. Mutuo **a due tipi di tasso**: il mutuo viene suddiviso in due parti, a ciascuna delle quali si applica rispettivamente il tasso fisso e quello variabile, con applicazione dei relativi vantaggi e svantaggi.
- e. MUTUO **a tasso agevolato**: è il mutuo che viene concesso da alcuni enti pubblici a condizioni particolari, attraverso il quale si prevede un contributo al pagamento degli interessi sul mutuo.

Il tasso di interesse applicato sui mutui non può superare la soglia dell'usura, come definita dalla Banca d'Italia. Se nel contratto sono stabiliti tassi superiori a questo limite, la relativa clausola è nulla e non sono dovuti interessi.

3) *Cos'è il tasso di mora?*

Differentemente dai tassi di cui si è parlato, **il tasso di mora è il corrispettivo che contrattualmente viene previsto nel caso di ritardato o mancato pagamento da parte del cliente.**

Il tasso di mora è generalmente superiore a quello ordinario, poiché ha lo scopo di favorire il regolare pagamento delle rate; come per i tassi d'interesse sul mutuo, anche il tasso di mora non può superare la soglia dell'usura.

Laddove il ritardo o il mancato pagamento siano ripetuti nel tempo, sino a portare ad un sostanziale **inadempimento** del cliente, si può avere come conseguenza la perdita del beneficio della rateizzazione oppure la risoluzione del contratto e il conseguente diritto in capo all'istituto di credito di chiedere il pagamento dell'intera somma finanziata e degli interessi maturati in un'unica soluzione.

In caso di mancata restituzione, l'istituto potrà procedere al recupero del credito mediante azione esecutiva, che comporta la vendita forzata dell'immobile concesso in ipoteca.

4) *Quali sono le altre informazioni di cui c'è bisogno prima di scegliere il mutuo?*

- a) **lo spread**: il tasso di interesse applicato sul mutuo viene determinato sulla base di alcuni parametri fissati dai mercati monetari e finanziari, ai quali l'istituto di credito aggiunge una maggiorazione, detta appunto spread, che corrisponde alla **differenza tra il parametro di base ed il tasso effettivamente applicato**. Il parametro di base viene calcolato in maniera differente a seconda che il tasso sia fisso o variabile.

IL MUTUO

Nel caso di mutuo a tasso fisso il parametro di base è l'EURIRS (*Euro Interest Rate Swap*).

Nel caso di mutuo a tasso variabile il parametro di base è l'EURIBOR (*Euro Interbank Offered Rate*).

- b) **Il TAEG** (Tasso Annuo Effettivo Globale): indica il **costo effettivo dell'intera operazione di finanziamento** (compreso il tasso di interesse e altre voci di spesa, salvo alcune come quelle notarili) e viene calcolato su base annua in misura percentuale rispetto alle somme concesse. L'indicazione del TAEG deve essere sempre presente nel contratto di mutuo e in tutta la documentazione relativa.
- c) **Il piano di ammortamento**: è il piano con cui si stabiliscono **le modalità ed i tempi di restituzione del debito**, con l'indicazione della data finale di pagamento, della scadenza delle singole rate (mensile, semestrale, annuale) e i parametri per determinare l'ammontare delle singole rate.
Le rate si compongono di due elementi: la quota capitale, che è rappresentata dalla somma effettivamente concessa, e **la quota interessi**, che è rappresentata dagli interessi maturati.
Vi sono diverse modalità con cui può essere fissato il piano di ammortamento, ma il più diffuso è quello che viene definito "alla francese", che prevede una quota capitale che cresce con il passare del tempo, mentre una quota interessi che corrispondentemente diminuisce.
- d) **Le altre voci di spesa**, quali le spese di istruttoria (che può essere calcolato in misura fissa oppure in misura percentuale); le spese della perizia necessaria per una stima del valore dell'immobile dato a garanzia del mutuo, sul quale deve essere iscritta la relativa ipoteca; le spese notarili per il rogito del contratto di mutuo, nonché per la trascrizione dell'ipoteca nei

IL MUTUO

registri immobiliari; il costo del premio assicurativo a copertura dei danni sull'immobile oppure delle condizioni di vita del debitore che potrebbero impedirgli di rimborsare le somme ottenute; altre spese eventuali quali la commissione annua di gestione della pratica, le spese di incasso della rata, le spese di invio delle comunicazioni e così via (**un elenco dettagliato di queste ulteriori voci di spesa viene sempre indicato nel foglio illustrativo che ogni istituto deve rilasciare**).

- e) **I tempi di concessione del mutuo**, che **devono corrispondere con quelli dell'acquisto della casa**. Di solito questi tempi vanno da 30 a 60 giorni, previa richiesta e presentazione dei documenti necessari da parte del cliente (informazioni anagrafiche, capacità e stato dei richiedenti); la valutazione del reddito da parte dell'istituto di credito; la redazione della perizia sull'immobile; l'emissione della delibera di concessione del finanziamento. Soltanto dopo aver compiuto questi adempimenti si può passare al rogito notarile (il notaio può essere scelto anche dal cliente) e, dopo alcuni giorni, all'effettiva erogazione delle somme.
- f) **Gli oneri fiscali**, che variano al variare della composizione della rata stabilita nel piano di ammortamento. Se il mutuo è concesso da un banca l'imposta è pari al 2% della somma finanziata e allo 0,25% nel caso di acquisto di prima casa. Se invece il mutuo è concesso da altro intermediario le condizioni possono essere più onerose. Ulteriori imposizioni fiscali possono dipendere anche dall'iscrizione dell'ipoteca o da altri adempimenti. Gli interessi pagati per un mutuo necessario all'acquisto oppure alla costruzione o ristrutturazione della prima casa sono detraibili dall'Irpef, secondo i parametri stabiliti dalla legge.

5) Quali sono le garanzie che l'istituto richiede in caso di mutuo per l'acquisto di una casa?

La garanzia principale che viene richiesta in occasione della concessione di un mutuo è **l'ipoteca**.

Questo particolare tipo di garanzia consente comunque al proprietario di abitare nella casa, di affittarla o di venderla: l'ipoteca, infatti, è una forma di **garanzia** che viene posta sull'immobile **per il caso di mancato pagamento delle somme ottenute** da parte del cliente.

Il valore dell'ipoteca può essere anche superiore a quello delle somme effettivamente erogate, poiché l'importo garantito comprende anche gli interessi pattuiti, quelli ulteriori previsti in caso di ritardo nel pagamento, le eventuali spese giudiziali e così via.

L'ipoteca viene trascritta anche sui registri immobiliari e viene cancellata solo in seguito alla totale estinzione del debito del cliente nei confronti dell'istituto di credito.

Accanto all'ipoteca l'istituto di credito potrebbe chiedere ulteriori garanzie, come nel caso di clienti a reddito particolarmente basso rispetto all'ammontare delle rate, oppure nel caso in cui il cliente non abbia un lavoro stabile o infine nel caso in cui l'importo richiesto sia superiore all'80% del valore dell'immobile.

In questi casi la garanzia più diffusa è la **fideiussione**, rilasciata da un soggetto diverso da colui che richiede il mutuo; con la fideiussione il garante risponde della restituzione delle somme finanziate con tutti i suoi beni.

6) È possibile sospendere il pagamento delle rate?

Si, in particolare, per i contratti di mutuo riferiti all'acquisto di unità immobiliari da adibire ad abitazione principale del mutuatario, questi può 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. In tal caso, la durata del contratto di mutuo e quella delle garanzie per esso prestate è **prorogata di un periodo eguale alla durata della sospensione**.

Al termine della sospensione, il pagamento delle rate riprende secondo gli importi e con la periodicità originariamente previsti dal contratto, salvo diverso patto eventualmente intervenuto fra le parti per la rinegoziazione delle condizioni del contratto medesimo.

Per conseguire tale beneficio, il mutuatario deve dimostrare, nelle forme stabilite dal regolamento di attuazione (non ancora emanato), **di non essere in grado di provvedere al pagamento delle rate del mutuo**, per le quali chiede la sospensione, e dei relativi oneri.

7) È possibile estinguere il mutuo prima della data prevista nel contratto?

Si, puoi decidere di estinguere anticipatamente il mutuo, corrispondendo all'istituto di credito il capitale ancora residuo.

Attenzione: Posto che in questi casi l'istituto mutuante vede venir meno il pagamento degli interessi, era invalsa la prassi in base alla quale **veniva contrattualmente stabilito il pagamento di un compenso** (che assume di volta in volta diverse definizioni: a volte viene chiamato "penale", altre volte "commissione" e così via).

La legge finanziaria 2008 ha stabilito che – nel caso di mutui contratti 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 – **tali clausole siano nulle**.

Grazie all'accordo sottoscritto tra l'ABI e le principali associazioni dei consumatori a livello nazionale, peraltro, **anche per i mutui sottoscritti prima dell'entrata in vigore delle norme della legge finanziaria**, che invece contengono tali clausole, è stato comunque ridotto l'importo di tale penale.

8) È possibile rinegoziare un mutuo?

Sì, la legge finanziaria 2008 è intervenuta anche su tale aspetto, stabilendo che il cliente e l'istituto di credito possano modificare le condizioni del contratto, **senza spese e attraverso una scrittura privata** anche senza l'autenticazione delle sottoscrizioni.

9) Cos'è la portabilità del mutuo?

È la possibilità di **"trasferire" il proprio mutuo da una banca ad un'altra** e modificare i parametri del mutuo stesso.

Ci sono 2 possibilità:

- a) **Mutuo di surrogazione**: il cliente che abbia già sottoscritto un contratto di mutuo preferisce contrarne uno a condizioni migliori (durata del mutuo, importo e scadenza delle rate), con il quale **estinguere quello precedentemente** stipulato.
- b) **Mutuo di sostituzione**: un nuovo mutuo a condizioni migliori consente al cliente non solo di estinguere quello precedentemente stipulato, ma di **acquisire ulteriori risorse finanziarie**.

In entrambi in casi è possibile per il cliente sottoscrivere un nuovo mutuo, che sarà garantito dalla stessa ipoteca che era stata concessa sull'immobile a garanzia del finanziamento precedente; pertanto il nuovo istituto di credito si surroga al vecchio non soltanto nel contratto, ma anche nella garanzia ipotecaria.

Nel **secondo caso invece** è bene verificare **l'esistenza di costi** per la cancellazione del vecchio mutuo e quella di eventuali oneri collegati al nuovo finanziamento. Inoltre, contrariamente al primo caso in cui la garanzia ipotecaria resta sempre la stessa, nel secondo caso potrebbe essere necessario provvedere alla cancellazione della vecchia ipoteca e alla contestuale accensione di una nuova, con le relative trascrizioni presso i registri immobiliari.

Per il caso del **mutuo di surrogazione** devono ricorrere i seguenti **requisiti**:

- il nuovo contratto di mutuo deve **prevedere espressamente la finalità** cui è destinata la somma mutuata;

IL MUTUO

- l'istituto di credito con il quale è stato contratto il primo mutuo deve rilasciare una **quietanza di pagamento**, nella quale il cliente specifichi che l'estinzione del finanziamento è avvenuto impiegando somme concesse con un nuovo mutuo;
- il consenso alla surrogazione da parte del cliente che permette di sostituire il nuovo istituto di credito al vecchio e, conseguentemente la relativa **annotazione sui registri immobiliari**.

Le **Camere di commercio della Lombardia** da tempo si occupano di fornire degli strumenti utili per i cittadini che intendono sottoscrivere un mutuo per l'acquisto di una casa.

Puoi consultare i seguenti documenti:

- la guida "**Comprare Casa. Guida all'acquisto ed alla vendita di un immobile**", realizzato dalla Camera di commercio di Como (Sezione II, pag. 91).

Inoltre non esitare a contattare la tua Camera di commercio; troverai personale addetto competente che potrà fornirti tutte le indicazioni di cui hai bisogno.

Trovi i relativi contatti nella Sezione III di questo Quaderno, da pag. 102 a pag. 107.

1) Hai acquistato una nuova casa e devi verificare la regolarità degli impianti? Oppure devi adeguare quelli della tua casa di proprietà?

Il Ministero dello sviluppo ha riorganizzato la materia (eliminando alcune norme esistenti in passato) ed emanato una disciplina - sulla quale ci baseremo per darti le risposte di cui hai bisogno - che regola proprio l'attività di installazione degli impianti negli edifici (d.m. n. 37/2008).

Le norme riguardano sia la **sicurezza degli impianti in generale**, sia la **sicurezza che deve essere garantita quando un soggetto trasferisce l'immobile di sua proprietà**.

Nel primo caso, la sicurezza degli impianti è accertata mediante il rilascio da parte soggetti abilitati di una documentazione che prevede:

- a) **il progetto**;
- b) la **dichiarazione di conformità**;
- c) eventuali **libretti di uso e manutenzione**, per gli impianti realizzati o modificati prima della data di entrata in vigore della disciplina (e cioè prima del 27 marzo 2008);
- d) **la dichiarazione di rispondenza**.

2) Quali sono gli impianti interessati?

Il rilascio della documentazione riguarda **tutti gli impianti posti al servizio degli edifici** e collocati all'interno di essi (o delle relative pertinenze), indipendentemente dalla destinazione d'uso, tra i quali rientrano:

1. gli impianti di produzione, trasformazione, trasporto, distribuzione, utilizzazione **dell'energia elettrica**, impianti di

- protezione contro le scariche atmosferiche, nonché gli impianti per l'automazione di porte, cancelli e barriere;
2. impianti **radiotelevisivi**, le antenne e gli impianti elettronici in genere;
 3. impianti **di riscaldamento**, di climatizzazione, di condizionamento e di refrigerazione di qualsiasi natura o specie, comprese le opere di evacuazione dei prodotti della combustione e delle condense, e di ventilazione ed aerazione dei locali;
 4. impianti **idrici e sanitari** di qualsiasi natura o specie;
 5. impianti per la distribuzione e l'utilizzazione di **gas** di qualsiasi tipo, comprese le opere di evacuazione dei prodotti della combustione e ventilazione ed aerazione dei locali;
 6. impianti **di sollevamento** di persone o di cose per mezzo di ascensori, di montacarichi, di scale mobili e simili;
 7. impianti di protezione **antincendio**.

Mentre **non rientrano gli impianti** (o parti di essi) **che sono già oggetto di una autonoma disciplina** (comunitaria o nazionale) relativa alla loro sicurezza.

Attenzione: Per gli impianti collegati alle reti di distribuzioni **le regole si applicano a partire dal punto di consegna della fornitura**, ovvero dal punto in cui l'azienda erogatrice rende disponibile all'utente l'energia elettrica, il gas, l'acqua, etc., oppure dal punto di immissione del combustibile nel deposito collocato, anche mediante comodato, presso l'utente.

3) Chi può rilasciare validamente la certificazione sulla sicurezza degli impianti?

Solo le **aziende iscritte nel registro delle imprese o nell'albo provinciale** delle imprese artigiane, in cui l'imprenditore individuale, il rappresentante legale oppure il "responsabile tecnico" abbiano il **certificato di riconoscimento** rilasciato appositamente dalle Camere di commercio oppure dalle commissioni provinciali per l'artigianato.

4) Come puoi verificare se un'azienda sia abilitata a rilasciare la certificazione di sicurezza degli impianti?

Tutte le **Camere di commercio** tengono un **elenco che contiene le indicazioni relative alle aziende abilitate**, con l'indicazione delle relative tariffe.

Puoi rivolgerti dunque alla tua Camera di commercio, o collegarti al sito Internet, e verificare quali sono le aziende abilitate della tua zona.

5) Cosa devi fare una volta verificata l'abilitazione dell'azienda?

Se in casa devi installare un nuovo impianto, oppure modificarne o ampliarne uno già esistente, la prima cosa da fare è quella di far redigere un **progetto**.

Il progetto deve essere redatto un professionista iscritto agli albi professionali secondo le specifiche competenze tecniche richieste, nei seguenti casi:

1. gli impianti di produzione, trasformazione, trasporto, distribuzione, utilizzazione **dell'energia elettrica**;
2. gli impianti di **protezione contro le scariche atmosferiche**;
3. gli impianti **per l'automazione** di porte, cancelli e barriere per tutte le utenze condominiali e **per utenze domestiche** di singole unità abitative aventi potenza impegnata superiore a 6 kw o per utenze domestiche di singole unità abitative di superficie superiore a 400 mq;
4. gli impianti elettrici realizzati con **lampade fluorescenti a catodo freddo**, collegati ad impianti elettrici, per i quali è obbligatorio il progetto e in ogni caso per impianti di potenza complessiva maggiore di 1200 VA resa dagli alimentatori;
5. gli impianti **radiotelevisivi**, le antenne e gli impianti elettronici in genere relativi quando coesistono con impianti elettrici con obbligo di progettazione;
6. impianti di riscaldamento, di **climatizzazione**, di condizionamento e di refrigerazione di qualsiasi natura o specie, comprese le opere di evacuazione dei prodotti della combustione e delle condense, e di ventilazione ed aerazione dei locali dotati di canne fumarie collettive ramificate, nonché impianti di climatizzazione per tutte le utilizzazioni aventi una potenzialità frigorifera pari o superiore a 40.000 frigororie/ora;
7. impianti **idrici e sanitari** di qualsiasi natura o specie;

LA SICUREZZA DEGLI IMPIANTI

8. impianti per la **distribuzione e l'utilizzazione di gas** di qualsiasi tipo, comprese le opere di evacuazione dei prodotti della combustione e ventilazione ed aerazione dei locali;
9. impianti **di sollevamento** di persone o di cose per mezzo di ascensori, di montacarichi, di scale mobili e simili;
10. impianti di protezione **antincendio**.

Ogni progetto deve contenere almeno:

- gli **schemi dell'impianto** e i **disegni planimetrici**;
- una **relazione tecnica** sulla consistenza e tipologia dell'installazione, trasformazione o ampliamento, specificando tipologia e caratteristiche dei materiali e componenti da utilizzare e le misure di prevenzione e sicurezza da adottare.

I progetti devono essere depositati presso lo sportello unico dell'edilizia del comune in cui deve essere realizzato l'impianto.

Se invece gli impianti fanno parte di lavori edilizi per i quali è necessario il rilascio di un apposito permesso oppure la denuncia di inizio attività (DIA), il progetto deve essere depositato unitamente alla richiesta del permesso o alla denuncia stessa.

Attenzione: Nei casi diversi da quelli elencati sopra, il progetto può anche essere sostituito da un documento detto elaborato tecnico redatto dal responsabile tecnico dell'impresa installatrice.

Una volta realizzato il progetto, **i lavori di realizzazione devono essere eseguiti da un'azienda abilitata**, che deve realizzare i lavori a regola d'arte e in conformità alla normativa vigente oltre che alle norme UNI (Ente Nazionale Italiano di Unificazione), CEI (Comitato Elettrotecnico Italiano) e così via.

Dopo aver effettuato i lavori, l'azienda rilascia una **dichiarazione di conformità** redatta secondo modelli prestabiliti dal Ministero dello sviluppo economico.

Se tale dichiarazione non viene rilasciata, si può chiedere ad un professionista iscritto in un albo, e che abbia esercitato la propria attività nel settore al quale l'impianto si riferisce da almeno cinque anni, una verifica dei lavori effettuati dall'impresa e – se viene accertata la rispondenza dell'impianto alle norme di legge – il rilascio di una dichiarazione di rispondenza.

Per gli impianti per i quali è sufficiente l'elaborato tecnico, la dichiarazione di rispondenza può essere rilasciata da un soggetto che ricopra, da almeno cinque anni, il ruolo di responsabile tecnico di un'impresa abilitata operante nel settore impiantistico a cui si riferisce la dichiarazione.

Anche la dichiarazione di conformità (ovvero il certificato di collaudo nei casi previsti dalla legge), così come il progetto, **deve essere depositata presso lo sportello unico dell'edilizia**, il quale – a sua volta – la inoltra alla competente Camera di commercio per i necessari riscontri e l'applicazione delle eventuali sanzioni.

Gli impianti elettrici nelle unità immobiliari ad uso abitativo realizzati prima del 13 marzo 1990 si considerano adeguati se dotati di sezionamento e protezione contro le sovracorrenti posti all'origine dell'impianto, di protezione contro i contatti diretti e indiretti o protezione con interruttore differenziale avente corrente non superiore a 30 Ma.

6) Esistono interventi sugli impianti che sono esclusi da questi oneri?

Il proprietario di casa non dovrà rispettare detti obblighi nel caso in cui intenda eseguire **lavori di manutenzione ordinaria** (quelli cioè che servono per combattere il deterioramento usuale degli impianti stessi, e che comunque non comportano modifiche di carattere strutturale), oltre che **l'installazione di apparecchi per uso domestico** (come nel caso degli elettrodomestici).

Le uniche **eccezioni** sono:

- la **manutenzione degli ascensori**, oggetto di autonoma regolamentazione;
- la **manutenzione delle caldaie**, per la quale è comunque necessario il rilascio di un "rapporto di controllo tecnico".

7) Sono previsti obblighi ulteriori al proprietario di casa, nel caso di lavori sugli impianti?

Se si tratta di lavori di realizzazione **di nuovi impianti** (e cioè effettuati dopo il 27 marzo 2008) di **gas, energia elettrica e acqua**, il proprietario deve consegnare la dichiarazione di conformità anche al fornitore o al venditore di tali servizi entro 30 giorni dall'allacciamento della fornitura; in caso contrario, dopo un primo avviso, l'erogazione viene sospesa.

Sono tenuti alla consegna della dichiarazione di conformità anche i proprietari che richiedano **un aumento di potenza impegnata**, oppure quelli che realizzano opere sugli impianti per le quali la legge richiede comunque il rilascio della dichiarazione di conformità o di rispondenza, oppure infine in tutti i casi in cui venga raggiunta la **potenza di 6 kw**.

L'obbligo sussiste anche per tutte le nuove forniture di gas e le variazioni della portata termica delle stesse.

8) Hai acquistato una nuova casa, quali documenti devi farti consegnare per verificare la regolarità degli impianti?

Il decreto 37/2008 obbliga il venditore a garantire la **conformità degli impianti** e a consegnare all'acquirente la relativa documentazione.

Attenzione: Non si tratta di un presupposto **imprescindibile per la vendita**.

Se accetti di comprare l'immobile con gli impianti non conformi, il venditore è esonerato dalla prestazione della garanzia e dalla consegna della documentazione che certifica la conformità degli impianti.

Per tua sicurezza ti consigliamo di **richiedere al venditore** i documenti di cui all'articolo 13:

- la **documentazione amministrativa e tecnica**;
- il **libretto di uso e manutenzione**;
- la **dichiarazione di conformità**, ovvero,
- la dichiarazione di rispondenza.

La dichiarazione di conformità o quella di corrispondenza devono essere allegate all'atto di acquisto che, a sua volta, deve contenere la garanzia del venditore in ordine alla conformità degli impianti alla vigente normativa in materia di sicurezza

Le **Camere di commercio della Lombardia** si occupano da tempo della sicurezza degli impianti.

Puoi consultare i seguenti documenti:

- la guida "**Viaggio nella sicurezza. Prodotti elettrici**", realizzata dalla Camera di commercio di Mantova (Sezione II, pag. 92);
- la guida "**Comprare Casa. Guida all'acquisto e alla vendita di un immobile**", realizzata dalla Camera di commercio di Como (Sezione II, pag. 91).
- la guida "**Condizioni generali di contratto per la realizzazione di impianti termoidraulici ed elettrici ad uso domestico**", realizzata dalla Camera di commercio di Lodi (Sezione II, pag. 93).
- L'accordo "**Convenzione tra associazioni di categoria e dei consumatori per il settore casa**" della Camera di commercio di Varese (Sezione II, pag. 94)

Inoltre non esitare a contattare la tua Camera di commercio; troverai personale addetto competente che potrà fornirti tutte le indicazioni di cui hai bisogno.

Trovi i relativi contatti nella Sezione III di questo Quaderno, da pag. 102 a pag. 107.

LA SICUREZZA DEGLI IMPIANTI

Una delle competenze storiche delle Camere di commercio è la raccolta di **usi e consuetudini** delle attività economiche e commerciali.

Per quanto riguarda la **fornitura e la posa in opera degli impianti**, con riferimento sia alla **documentazione tecnica** necessaria, sia alle **spese**, puoi trovare molte informazioni utili, come ad esempio nelle raccolte di Brescia, Lecco e Milano.

Per maggiori informazioni sugli usi e per tutti i dettagli di ciascuna Camera vai a pag. 99 di questo Quaderno.

1) Hai comprato casa e devi arreararla: quali sono le cose alle quali devi fare attenzione?

Esistono delle norme di legge che consentono di tutelare coloro che comprano una serie di beni, che sono definiti **beni di consumo**.

Si deve precisare che le disposizioni della legge, contenute nel c.d. Codice del consumo (d. lgs. n. 206/2005, artt. 128 ss.), si applicano soltanto **quando l'acquirente è un consumatore e quando il venditore è un professionista**.

Si può trattare di contratti di vendita conclusi verbalmente o in forma scritta; di contratti di permuta (es. scambio di prodotti); di contratti di somministrazione (ad esempio fornitura settimanale di bottiglie d'acqua); di contratti di appalto e di opera (ad esempio un mobile fatto su misura per la propria abitazione) e a tutti quei contratti comunque finalizzati alla fornitura di beni di consumo.

2) Quali sono i beni che possono essere considerati "beni di consumo"?

Tra i beni di consumo vanno **considerati**:

- i **mobili di arredamento**, anche da assemblare;
- gli **elettrodomestici**;
- i **mobili** e gli **elettrodomestici usati**;
- i **complementi d'arredo** (lampade, quadri, tappeti ecc.).

Sono invece **esclusi** dalla nozione di "beni di consumo":

- i **beni immobili**;
- i **beni oggetto di vendita forzata**, comunque, da parte dell'autorità giudiziaria;

- **acqua, gas ed energia elettrica** (per l'acqua e gas si deve precisare che invece rientrano nella garanzia se sono vendute o fornite, in quantità limitate e confezionate, come nel caso di bottiglie, bombole ecc.).

3) Cosa deve garantire il venditore in caso di vendita di beni di consumo?

Ci sono 2 tipi di **garanzia**:

- una **garanzia legale**, che è quella direttamente stabilita dalle norme
- una **garanzia convenzionale**, che il venditore può aggiungere – solo ove lo voglia – a quella minima prevista dalla legge.

La garanzia legale prevede che il venditore assicuri sempre che il bene sia **conforme al contratto** e, quindi, **non presenti vizi o malfunzionamenti**, a meno che questi fossero palesi o comunque comunicati al consumatore e questi abbia deciso ugualmente di acquistare il bene (si pensi ai casi di oggetti a prezzi particolarmente scontati perché presentano qualche difetto di fabbricazione oppure perché sono stati utilizzati per l'allestimento delle vetrine, come nel caso di frigoriferi o altri elettrodomestici a prezzi scontati perché presentano un graffio).

Attenzione: La garanzia non è dovuta se il consumatore al momento dell'acquisto non ha utilizzato la normale diligenza e non si è accorto del difetto (ad es. nel caso in cui il bene sia esposto in un'area appositamente dedicata, e chiaramente individuata e segnalata, a beni che presentano qualche difetto).

Infine, il venditore non è tenuto a rispondere del difetto se questo è causato dal comportamento del consumatore (ad es. nel caso si tratti di un elettrodomestico o di un mobile da montare e il consumatore non abbia scrupolosamente seguito le istruzioni per il montaggio).

La garanzia convenzionale, invece, **si aggiunge e non può mai sostituire quella legale**; viene solitamente offerta, senza costi aggiuntivi, dal venditore ovvero da altro soggetto della catena distributiva (si pensi all'elettrodomestico di una determinata marca produttrice, al quale il grande magazzino aggiunge una propria ulteriore garanzia).

4) Quali sono i difetti che puoi contestare?

Il bene è difettoso quando:

- **non sia idoneo all'uso cui servono abitualmente prodotti dello stesso tipo** (in altre parole quando il bene non svolge la funzione che dovrebbe svolgere);

L'ACQUISTO DI MOBILI E DI ALTRI BENI DI CONSUMO

- **non sia conforme alla descrizione fatta dal venditore** e manchi delle qualità che il venditore ha presentato al consumatore come campione o modello, ossia se il venditore ha descritto (o mostrato come un campione o un modello) promettendo delle qualità che il prodotto non possiede o possiede solo in parte;
- **non presenti le qualità o le prestazioni di un bene dello stesso tipo**, tenuto anche conto, se del caso, delle dichiarazioni pubbliche sulle caratteristiche specifiche del bene fatte dal venditore o dal produttore o dal suo rappresentante, in particolare nella pubblicità o sull'etichettatura (salvo che questi ultimi provino che la dichiarazione non abbia potuto influenzare la decisione del consumatore);
- **non sia idoneo all'uso particolare voluto dal consumatore e da questi comunicato al venditore** al momento della conclusione del contratto e accettato dal venditore anche tacitamente;
- **non sia perfettamente installato** dal venditore o dal consumatore che ha diligentemente seguito le istruzioni.

In tutti questi casi devi **contestare al venditore** l'esistenza del difetto **entro due mesi dalla scoperta**, recandoti **presso l'esercizio commerciale dove hai acquistato il bene**, munito di un documento che provi l'avvenuto acquisto (es. scontrino, bolla di consegna, ricevuta della carta di credito o del bancomat ecc.).

Al momento della contestazione dovrai consegnare il bene al venditore affinché possano essere effettuate tutte le verifiche relative al difetto lamentato.

Se il venditore ti propone di recarti direttamente presso un Centro di Assistenza Tecnica (CAT), oppure presso un altro centro, diverso dal negozio, puoi rifiutarti.

Se, invece, si tratta di beni difficili da trasportare, dovrai consentire l'intervento a casa.

Attenzione: non sei tenuto a fornire la prova del vizio se questo si presenta entro sei mesi dalla consegna; una volta trascorso detto periodo, invece, sei tu a dover provare che il vizio era presente sin dal momento dell'acquisto e, quindi, che non sia dipeso dal tuo comportamento.

Nel caso di acquisti di **beni da montare**, è molto importante che le **istruzioni** siano **chiare e comprensibili**; nel caso di istruzioni non perfettamente comprensibili, hai diritto ad ottenere **assistenza** dal venditore. Le istruzioni che non sono chiare devono essere considerate come un bene difettoso.

5) Entro quanto tempo devi far valere la garanzia?

Il **vizio** del bene che puoi denunciare al venditore **deve manifestarsi** entro **due anni** dalla consegna, purché tu faccia la **denuncia** entro **due mesi** dalla scoperta del vizio.

Se hai acquistato un elettrodomestico e questo ti è stato consegnato a gennaio 2010, hai 24 mesi di tempo dalla consegna (e quindi fino a gennaio 2012) per far valere in giudizio i difetti contro il venditore; tuttavia se ti sei accorto dei vizi soltanto allo scadere del 24° mese (e cioè gennaio 2012), hai ulteriori due mesi per agire in giudizio (fino a marzo 2012).

Attenzione: Nell'ipotesi di **prodotti usati**, la durata della garanzia può essere limitata ad un periodo non inferiore ad **un anno**; la valutazione del difetto va però fatta tenendo conto dell'usura del bene in relazione all'uso che ne è stato fatto.

6) In cosa consiste la garanzia legale per i vizi di conformità dei beni di consumo?

Esistono due tipi di **rimedi**:

- i **rimedi primari**: la **riparazione o la sostituzione del bene**, sempre senza spese per il consumatore (come le spese di spedizione, mano d'opera, materiali, ecc.);

- i **rimedi secondari**: la **riduzione del prezzo o la risoluzione del contratto**, qualora i rimedi primari si siano rivelati oggettivamente impossibili ovvero eccessivamente onerosi per il venditore, o qualora il venditore non abbia provveduto alla riparazione o alla sostituzione entro un congruo termine (variabile a seconda del prodotto) o, infine, ove la sostituzione o la riparazione del bene abbiano arrecato notevoli inconvenienti al consumatore.

Non si può chiedere al venditore di ottenere i rimedi secondari prima di quelli primari; tuttavia, nel rispetto di questo ordine sei libero di poter scegliere uno dei rimedi primari a tua scelta e, successivamente, uno dei rimedi secondari, secondo ciò che ritieni più conveniente.

In ogni caso, per i difetti di lieve entità non è esperibile il rimedio della risoluzione del contratto.

Attenzione: il consumatore ha sempre diritto ad ottenere i rimedi previsti dalla legge **senza alcun costo aggiuntivo**, a nessun titolo (manodopera, spedizione, ecc.)

Le **Camere di commercio della Lombardia** da anni si occupano di fornire strumenti utili per i cittadini che hanno acquistato prodotti difettosi e intendono far valere le garanzie offerte dalla legge.

Puoi consultare i seguenti documenti:

- la guida "**Le garanzie per i beni di consumo**", realizzata dalla Camera di commercio di Varese (Sezione II, pag. 95);
- **i contratti tipo** per la distribuzione e la vendita di mobili e beni di arredamento, realizzati dalla Camera di commercio di Milano (Sezione II, pag. 96 – 98).
- L'accordo "**Convenzione tra associazioni di categoria e dei consumatori per il settore casa**" della Camera di commercio di Varese (Sezione II, pag. 94).

Inoltre non esitare a contattare la tua Camera di commercio; troverai personale addetto competente che potrà fornirti le indicazioni necessarie.

Trovi i relativi contatti nella Sezione III di questo Quaderno, da pag. 102 a pag. 107.

L'ACQUISTO DI MOBILI E DI ALTRI BENI DI CONSUMO

Una delle competenze storiche delle Camere di commercio è la raccolta di **usi e consuetudini** delle attività economiche e commerciali.

Puoi trovare molte informazioni utili riguardo all'**acquisto e alle relative garanzie per i mobili in legno** nella raccolta delle province di Brescia, Como e Milano.

Per maggiori informazioni sugli usi e per tutti i dettagli di ciascuna Camera vai a pag. 99 di questo Quaderno.

1) Cosa posso fare per risolvere le eventuali controversie che dovessero nascere in occasione dell'acquisto di una casa?

L'acquisto di una casa è spesso un procedimento molto lungo che vede coinvolti numerosi soggetti: l'acquirente, il venditore, l'agenzia immobiliare etc.

Durante le varie fasi che si susseguono potrebbero sorgere controversie tra questi soggetti, e per risolverle sono necessari strumenti rapidi, ma al tempo stesso efficaci ed efficienti.

Accanto al metodo più tradizionale della causa civile, esiste uno strumento – **la mediazione stragiudiziale** – che permette alle parti di cercare insieme, con l'aiuto di un professionista preparato, un **accordo** che (al di là del riconoscimento del torto e della ragione, secondo le norme del diritto italiano) riesca veramente ad andare incontro alle **effettive e reali esigenze delle parti**, che così possono trovare una reale composizione.

Le parti, infatti, non hanno solo interesse a sapere chi ha ragione e chi ha torto, ma soprattutto a vedere soddisfatti i propri interessi.

2) Cos'è la mediazione?

La mediazione è **un procedimento** con il quale **le parti**, grazie all'aiuto di un **terzo imparziale e neutrale** (diverso dal giudice e dall'arbitro), tentano di trovare una **soluzione** in maniera **autonoma**, che **soddisfi** i reciproci **interessi**.

L'aiuto del **terzo** è fondamentale, perché le parti da sole non sono sempre in grado di dialogare e di confrontarsi in maniera utile per raggiungere un accordo. Il mediatore è un professionista, che ha tutte le competenze tecniche proprio per svolgere il compito di mettere in contatto le parti, di ascoltarle separatamente, di farle

successivamente incontrare, con lo scopo di raggiungere un accordo che soddisfi tutti.

La mediazione è **un procedimento volontario**, nel senso che le parti sono libere di decidere di incontrarsi prima di ricorrere al giudice, oppure durante il processo; inoltre le parti possono partecipare agli incontri fino a quando lo ritengano opportuno e, al contrario, decidere di abbandonarli in qualsiasi momento, senza che questo comporti alcuna conseguenza.

Infatti l'esperimento di un tentativo di mediazione **non priva le parti**, in qualsiasi momento, della possibilità **di ricorrere al giudice**.

3) Quali sono i vantaggi della mediazione?

La mediazione è una **procedura rapida** (deve terminare entro 4 mesi dal deposito della domanda), posto che nella gran parte dei casi le parti riescono a raggiungere un accordo al primo incontro.

La mediazione, inoltre, è **efficace** poiché – quando le parti decidono di partecipare all'incontro – nella maggior parte dei casi riescono a trovare una soluzione reciprocamente soddisfacente.

La procedura di mediazione è **informale**: le parti possono prendervi parte senza nessuna formalità; è importante che partecipino personalmente, anche se possono comunque farsi assistere da un avvocato ovvero da qualsiasi professionista di propria fiducia.

Infine, la mediazione è **riservata**: **nulla di quanto viene dichiarato o depositato durante la procedura conciliativa può essere utilizzato nel processo** instaurato se la mediazione fallisce. Inoltre nessuno di coloro che partecipano alla mediazione a

qualsiasi titolo (e quindi non solo il mediatore) possono essere chiamati a testimoniare su quanto abbiano appreso durante la procedura conciliativa.

4) Cosa devi fare per tentare una mediazione presso le Camere di commercio?

Tutte le **Camere di commercio italiane** adottano lo stesso regolamento di procedura ed hanno le stesse tariffe per il servizio di mediazione, realizzati dall'Unioncamere nazionale. In base a tale **regolamento**, puoi rivolgerti alle Camere di commercio per qualsiasi tipo di controversia, non soltanto relativa all'acquisto della casa, ma inerente ad ogni tipo di lite, che abbia un contenuto economico e che le parti possano gestire autonomamente.

Se intendi esperire un tentativo di mediazione, inoltra la **domanda di mediazione** presso la **segreteria della Camera di commercio**, redatta in carta libera o mediante la compilazione dei moduli prestampati messi a disposizione degli utenti (o scaricabili dai siti istituzionali della Camere di commercio).

La segreteria della Camera di commercio invia la domanda alla tua controparte, la quale deve dichiarare se intende partecipare o no all'incontro di mediazione; in caso di risposta positiva, la segreteria nomina un mediatore e fissa un incontro.

I mediatori vengono scelti tra gli appartenenti ad **un elenco**, tenuto presso ciascuna Camera di commercio, formato da

LA RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE

professionisti in possesso delle competenze più varie e che hanno partecipato tutti ad un apposito corso di formazione, sia di carattere teorico sia pratico.

La formazione è un requisito estremamente importante per garantire la serietà e la professionalità del mediatore; questi, al momento della nomina, deve sottoscrivere una dichiarazione di imparzialità.

Se tu e la tua controparte riuscite, con l'aiuto del mediatore, a **raggiungere un accordo**, viene redatto **un verbale** che dà atto dell'avvenuta mediazione, al quale sono allegati i termini concreti della soluzione.

In caso contrario, il verbale darà semplicemente atto che la mediazione non è riuscita, lasciandovi così liberi di rivolgervi al giudice.

Se tu e la tua controparte **non raggiungete autonomamente l'accordo**, il mediatore, laddove ne ravvisi l'opportunità oppure gliene facciate concorde richiesta, **formula una proposta di soluzione**, redatta per iscritto, che entrambi (in caso di disaccordo) siete liberi di rifiutare.

Solo nel caso di proposta formulata dal mediatore, il giudice che venga chiamato successivamente, se ravvisa che abbiano rifiutato una proposta che coincide con il contenuto della sentenza, può condannare al pagamento delle spese processuali anche la parte vittoriosa.

L'accordo di mediazione (che si chiama conciliazione) **ha la stessa efficacia di un contratto**, se non tu e la tua controparte non vogliate chiedere al giudice una omologazione del verbale, per fare acquistare allo stesso l'efficacia di un titolo esecutivo, necessario per l'espropriazione forzata, l'esecuzione in forma specifica e l'iscrizione dell'ipoteca giudiziale.

Il deposito della domanda di mediazione presso la segreteria delle Camere di commercio e la sua comunicazione alle altre parti, **interrompe il decorso del termine per ricorrere ad un giudizio civile** e impedisce la decadenza.

In caso di raggiungimento della mediazione, tutti gli atti, i documenti e i provvedimenti relativi al procedimento di mediazione sono esenti dall'imposta di bollo e da ogni spesa, tassa o diritto di qualsiasi specie e natura.

Il verbale di mediazione è esente dall'imposta di registro entro il valore di 51.646 euro.

5) Devi rivolgerti ad un avvocato per esperire un tentativo di mediazione?

Per un corretto svolgimento delle procedure conciliative è utile ed opportuna la presenza personale delle parti; l'assistenza tecnica di un avvocato **non è necessaria**, anche se, in alcune circostanze, può essere utile.

Attenzione: gli avvocati hanno il dovere di informare i propri clienti dell'esistenza della mediazione, del funzionamento della procedura e della rilevanza delle conseguenze.

6) Ci sono delle materie per le quali devi esperire obbligatoriamente il tentativo di mediazione?

Ci sono casi in cui il tentativo preliminare di mediazione è condizione di procedibilità della domanda giudiziale; ciò vuol dire che **le parti non possono rivolgersi ad un giudice, se prima non hanno fatto almeno un tentativo di mediazione.**

Devi esperire obbligatoriamente il tentativo di mediazione per le liti riguardanti:

- condominio;
- diritti reali;
- divisione;
- successioni ereditarie;
- patti di famiglia;
- locazione;
- comodato;
- affitto di aziende;
- risarcimento del danno derivante dalla circolazione dei veicoli e natanti;
- risarcimento del danno derivante da responsabilità medica e da diffamazione con il mezzo della stampa o altro mezzo di pubblicità;
- contratti assicurativi;
- contratti bancari e finanziari.

Le **Camere di commercio della Lombardia**, in linea con tutto il sistema camerale italiano, sono alcuni dei principali protagonisti della risoluzione alternativa delle controversie tra imprese e tra imprese e consumatori.

Grazie alla loro natura di enti pubblici, infatti, le Camere di commercio sono in grado di offrire un servizio efficiente ed efficace, poco costoso ed in condizioni di terzietà ed imparzialità.

Proprio per questa ragione, sin dalla legge di riforma (n. 580/1993), il legislatore ha affidato alle Camere di commercio un ruolo molto importante per i servizi di conciliazione ed arbitrato.

Oggi tutte le Camere di commercio lombarde, così come tutte le Camere di commercio italiane, sono in grado di offrire un servizio uniforme, con le stesse regole e gli stessi costi ridotti per tutti coloro che vogliono trovare soluzioni rapide e convenienti alle proprie controversie.

Non esitare a contattare la tua Camera di commercio; troverai personale addetto competente che potrà fornirti tutte le indicazioni di cui hai bisogno.

Troverai i relativi contatti nella Sezione III di questo Quaderno da pag. 102 a pag. 107.

Sulla base delle importantissime funzioni di regolazione del mercato affidate alle Camere di commercio dalla legge di riforma n. 580 del 1993, le **Camere di commercio lombarde** sono da tempo **impegnate** proprio nel **settore relativo all'acquisto della casa**, coinvolgendo le associazioni dei consumatori, nonché le più rappresentative associazioni dei professionisti.

Grazie a questo impegno, le Camere di commercio della Lombardia offrono a tutti gli operatori coinvolti nel settore immobiliare numerosissime occasioni di approfondimento, grazie a degli strumenti pratici (modelli contrattuali tipo; indicazioni operative sui contratti; raccolta di usi commerciali; guide operative per il consumatore; pareri su clausole vessatorie) facilmente consultabili e ricchi di informazioni e consigli per chi vuole acquistare o vendere casa.

La presente Sezione fa una **panoramica di questa documentazione**, corredata da una sintetica descrizione del relativo contenuto. Per facilitare la consultazione, detta documentazione è stata suddivisa per argomento, seguendo le varie parti della Sezione I, con l'aggiunta di un'ulteriore parte dedicata alle raccolte degli usi e delle consuetudini.

Attenzione: L'art. 73 del **d. lgs. 26 marzo 2010, n.59**, ha **abrogato il ruolo di mediatore**. Di conseguenza tutti i documenti raccolti dalle Camere di commercio relativi a questo tema, sono da considerare tenendo presente questa importante novità. Per il testo integrale del decreto vai al link: <http://www.gazzettaufficiale.it/guridb/dispatcher?service=1&dataqu=2010-04-23&task=dettaglio&numgu=94&redaz=010G0080&tmstp=1272886249940>

IL PRELIMINARE

| | |
|-------------------|--|
| Tipo di documento | Guida operativa per il consumatore |
| Temi trattati | Preliminare; agenzia immobiliare; immobili da costruire; mutuo; sicurezza impianti. |
| Titolo documento | Comprare Casa. Guida all'acquisto e alla vendita di un immobile |
| Camera | Como |
| Collaborazione | Consiglio Nazionale del Notariato; Consiglio Notarile distrettuale di Como e Lecco; F.I.M.A.A.; FIAIP; A.N.A.M.A; Adiconsum; Adoc; CODICI Centro per i diritti dei cittadini; Confconsumatori; Federconsumatori; Lega Consumatori. |
| Descrizione | Nel contesto di un'ampia guida che offre a chi intende vendere o acquistare casa una serie di importanti indicazioni, una parte significativa è dedicata al tema della sottoscrizione del preliminare di compravendita, con molti spunti e osservazioni relative alle informazioni precedenti alla sottoscrizione, al contenuto del contratto, ai suoi effetti e alle tutele azionabili nel caso di inadempimento. |
| Link | http://images.co.camcom.it/f/pubblicazioni/Co/ComprareCasa.pdf |

L'AGENZIA IMMOBILIARE

Il tema legato al contratto di mediazione con un'agenzia immobiliare per l'acquisto o la vendita di una casa ha costituito uno dei tradizionali ambiti nei quali le Camere di commercio si sono impegnate per la predisposizione di strumenti di ausilio ai consumatori.

Per questa ragione su questa tematica si sono sviluppate numerose iniziative da parte del sistema camerale.

| | |
|-------------------|---|
| Tipo di documento | Parere su clausole vessatorie |
| Temi trattati | Agenzia immobiliare |
| Titolo | La conformità dei modelli contrattuali del C.A.A.M. alla normativa sulle clausole vessatorie. Parere |
| Camera | Milano |
| Collaborazione | C.A.A.M. (Collegio Agenti d'Affari in Mediazione) |
| Descrizione | Il parere affronta l'esame delle singole clausole contenute nei seguenti moduli contrattuali: a) incarico di mediazione conferito da persona fisica per la vendita di immobili; b) incarico di mediazione conferito da persona fisica per la locazione di immobili; c) proposta d'acquisto di immobili; d) proposta di locazione di immobili. |
| Link | http://www.mi.camcom.it/upload/file/825/412608/FILEN/AME/caam.pdf |

L'AGENZIA IMMOBILIARE

| | |
|---------------------|--|
| Tipo di documento | Parere su clausole vessatorie |
| Temi trattati | Agenzia immobiliare |
| Titolo | La conformità dei modelli contrattuali dell'A.N.A.M.A. alla normativa sulle clausole vessatorie. Parere |
| Camera di commercio | Milano |
| Collaborazione | A.N.A.M.A. (Associazione Nazionale Agenti e Mediatori d'Affari) |
| Descrizione | Il parere affronta in maniera analitica l'esame delle singole clausole contenute nei seguenti moduli contrattuali: a) incarico di mediazione per vendita immobiliare; b) proposta di acquisto immobiliare. |
| Link | http://www.mi.camcom.it/upload/file/825/412607/FILENA ME/anama.pdf |

L'AGENZIA IMMOBILIARE

| | |
|---------------------|--|
| Tipo di documento | Guida operativa per il consumatore |
| Temi trattati | Preliminare; agenzia immobiliare; immobili da costruire; mutuo; sicurezza impianti. |
| Titolo | Comprare Casa. Guida all'acquisto e alla vendita di un immobile |
| Camera di commercio | Como |
| Collaborazione | Consiglio Nazionale del Notariato; Consiglio Notarile distrettuale di Como e Lecco; F.I.M.A.A.; FIAIP; A.N.A.M.A.; Adiconsum; Adoc; CODICI Centro per i diritti dei cittadini; Confconsumatori; Federconsumatori; Lega Consumatori. |
| Descrizione | Nel contesto di un'ampia guida che offre a chi intende vendere o acquistare casa una serie di importanti indicazioni, in linea con le disposizioni normative vigenti, la Guida dedica al tema degli agenti immobiliari un intero capitolo (cfr. capitolo II), nel quale si affrontano le questioni legate al ruolo dei mediatori e alle relative responsabilità. |
| Link | http://images.co.camcom.it/f/pubblicazioni/Co/ComprareCasa.pdf |

L'AGENZIA IMMOBILIARE

| | |
|---------------------|---|
| Tipo di documento | Indicazioni operative sui contratti |
| Temi trattati | Agenzia immobiliare |
| Titolo | Indicazioni (elaborate dal tavolo mediatori-consumatori) |
| Camera di commercio | Lodi |
| Collaborazione | Indicazioni elaborate dal tavolo mediatori-consumatori |
| Descrizione | Si tratta di un breve prontuario con una serie di indicazioni relative ai contenuti essenziali dei principali moduli contrattuali, con particolare riferimento agli incarichi di mediazione, nonché alle proposte di acquisto e di locazione. |
| Link | http://www.lo.camcom.it/files/servizi/conciliazione/indicazioni-operative-mediatori.pdf |

L'AGENZIA IMMOBILIARE

| | |
|---------------------|--|
| Tipo di documento | Modello contrattuale tipo |
| Temi trattati | Agenzia immobiliare |
| Titolo | Contratto tipo: incarico di mediazione per acquisto immobiliare; incarico di mediazione per vendita immobiliare in esclusiva e non; proposta di acquisto immobiliare |
| Camera di commercio | Lodi |
| Descrizione | Si tratta di modelli contrattuali elaborati sulla base del lavoro con le associazioni maggiormente rappresentative del settore e, dunque, privi delle clausole vessatorie che solitamente si riscontrano sul mercato. Essi costituiscono un utile supporto da utilizzare direttamente ovvero da poter raffrontare con i modelli contrattuali invalsi nella prassi. |
| Link | http://www.lo.camcom.it/index.phtml?Id_VMenu=272 |

L'AGENZIA IMMOBILIARE

| | |
|---------------------|--|
| Tipo di documento | Guida operativa per il consumatore |
| Temi trattati | Agenzia immobiliare |
| Titolo | Vademecum per il consumatore quando si rivolge ad un'agenzia immobiliare |
| Camera di commercio | Milano |
| Collaborazione | F.I.M.A.A Milano; ACU; Codacons; Moica; Adiconsum; Confoconsumatori; Movimento consumatori; Adoc; Federconsumatori; Movimento difesa del cittadino; Cittadinanzattiva; Lega consumatori; Unione Nazionale consumatori; FIAIP; ANAMA. |
| Descrizione | In 14 punti il documento sintetizza con grande puntualità i principali passaggi che devono essere affrontati da un consumatore che ha necessità di rivolgersi ad un'agenzia immobiliare, sottolineando gli aspetti necessari al fine di evitare conseguenze dannose nel rapporto con il mediatore. |
| Link | http://www.mi.camcom.it/upload/file/502/251120/FILEN/AME/vademecum_mediatori_immobiliari.pdf |

L'AGENZIA IMMOBILIARE

| | |
|---------------------|--|
| Tipo di documento | Indicazioni operative sui contratti e modelli contrattuali tipo |
| Temi trattati | Agenzia immobiliare |
| Titolo | La modulistica nella mediazione immobiliare. Linee guida per la predisposizione e l'utilizzo |
| Camera di commercio | Varese |
| Collaborazione | A.N.A.M.A.; FIAIP; VARESE F.I.M.A.A.; Adiconsum Varese; Federconsumatori; Movimento consumatori; Movimento difesa del cittadino. |
| Descrizione | Si tratta di un vero e proprio prontuario con alcune indicazioni pratiche ed operative relative al contenuto minimo dei moduli contrattuali (proposta di vendita e di acquisto; incarico di mediazione ecc.). Inoltre alle linee guida sono allegati una serie di modelli contrattuali tipo, che possono essere utilizzati direttamente ovvero da poter raffrontare con i modelli contrattuali invalsi nella prassi. |
| Link | http://www.va.camcom.it/files/mediazione_immobiliare_rid.pdf |

L'AGENZIA IMMOBILIARE

| | |
|---------------------|---|
| Tipo di documento | Guida operativa per il consumatore |
| Temi trattati | Agenzia immobiliare |
| Titolo | Vademecum per il consumatore che si rivolge ad un'agenzia o ad un intermediario immobiliare |
| Camera di commercio | Varese |
| Collaborazione | A.N.A.M.A.; FIAIP; Varese F.I.M.A.A.; Adiconsum Varese; Federconsumatori; Movimento consumatori; Movimento difesa del cittadino. |
| Descrizione | In un documento schematico e puntuale, il <i>vademecum</i> dà una serie di utili indicazioni e suggerimenti per il consumatore che deve rivolgersi ad un'agenzia immobiliare, indicando per punti gli <i>step</i> da affrontare e le questioni di cui accertarsi prima della sottoscrizione dei relativi moduli contrattuali. |
| Link | http://www.va.camcom.it/files/tutela_reg_merc/Vademecum_Immobiliare.pdf |

L'AGENZIA IMMOBILIARE

| | |
|---------------------|--|
| Tipo di documento | Modelli contrattuali tipo |
| Temi trattati | Agenzia immobiliare |
| Titolo | <p>Contratti tipo in materia di intermediazione immobiliare:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Incarico in esclusiva di ricerca ed intermediazione immobiliare - Incarico di mediazione in esclusiva per la vendita immobiliare - Proposta d'acquisto immobiliare |
| Camera di commercio | Brescia |
| Collaborazione | Borsa Immobiliare di Brescia. |
| Descrizione | Contratti tipo |
| Link | <p>http://www.bs.camcom.it/files/TutelaMercato/contratti_tipo_modulo_1.pdf</p> <p>http://www.bs.camcom.it/files/TutelaMercato/contratti_tipo_modulo_2.pdf</p> <p>http://www.bs.camcom.it/files/TutelaMercato/contratti_tipo_modulo_3.pdf</p> |

IMMOBILI DA COSTRUIRE

| | |
|-------------------|--|
| Tipo di documento | Guida operativa per il consumatore |
| Temi trattati | Immobili da costruire |
| Titolo | Vademecum per la sottoscrizione di contratto preliminare di compravendita immobiliare per immobili in costruzione |
| Camera | Milano |
| Collaborazione | Moica, Lega Consumatori; UPPI, Sede di Milano; Assocond – CO.Na.F.I.; F.I.M.A.A. Milano; Adiconsum; Confconsumatori; Movimento consumatori; ACU; Cittadinanzattiva; Movimento difesa del cittadino; Unione Nazionale consumatori; Altroconsumo; Federconsumatori Lombardia; Adusbef; Coniacut; Assoutenti; Casa del consumatore. |
| Descrizione | Il <i>Vademecum</i> , articolato sotto forma di domande e risposte, intende fornire alcune utili indicazioni sui punti più delicati della sottoscrizione del contratto preliminare per l'acquisto di immobili da costruire (informazioni generali; novità legislative; oggetto del contratto; determinazione del prezzo; garanzie speciali; azioni a tutela dell'acquirente e del venditore; alla luce delle novità introdotte dal d. lgs. n. 122/2005). |
| Link | http://www.mi.camcom.it/upload/file/1493/746601/FILE NAME/vademecum_immobili_costruire.pdf |

IMMOBILI DA COSTRUIRE

| | |
|-------------------|--|
| Tipo di documento | Indicazioni operative sui contratti |
| Temi trattati | Immobili da costruire |
| Titolo | Codice di condotta. Immobili da costruire |
| Camera | Milano |
| Collaborazione | ABI; Adiconsum Milano; ANIA Milano; ANIA Roma; Assocond; Assoedilizia; Assimpredil Ance; Confcooperative; Confoconsumatori Lombardia; Consiglio Nazionale Geometri; Consiglio Nazionale del Notariato; Consiglio Notarile di Milano; Corcab Lombardia; FIMAA Milano; Is. I.V.I.; Ordine degli avvocati di Milano |
| Descrizione | Questo documento è il risultato del progetto realizzato ai sensi dell'art. 9 decreto DGAMTC del Ministero dello sviluppo economico del 2 marzo 2006. Dopo una prima introduzione generale, che fa una panoramica generali sui principali aspetti della normativa in materia di immobili da costruire, detta una serie di modalità per l'esecuzione del contratto e per l'assunzione dei relativi obblighi di comportamento |
| Link | http://www.mi.camcom.it/upload/file/1493/746599/FILE NAME/codice_condotta.pdf |

IMMOBILI DA COSTRUIRE

| | |
|-------------------|--|
| Tipo di documento | Modello contrattuale tipo |
| Temi trattati | Immobili da costruire |
| Titolo | Contratto preliminare di compravendita immobiliare di porzione di edificio da costruire |
| Camera | Milano |
| Collaborazione | ABI; Adiconsum Milano; ANIA Milano; ANIA Roma; Assocond; Assoedilizia; Assimpredil Ance; Confcooperative; Confoconsumatori Lombardia; Consiglio Nazionale Geometri; Consiglio Nazionale del Notariato; Consiglio Notarile di Milano; Corcab Lombardia; FIMAA Milano; Is. I.V.I.; Ordine degli avvocati di Milano |
| Descrizione | Anche questo documento costituisce attuazione del progetto realizzato ai sensi dell'art. 9 decreto DGAMTC del Ministero dello sviluppo economico del 2 marzo 2006. Esso si sostanzia nell'elaborazione di un modello contrattuale tipo per il preliminare di acquisto di immobile da costruire. |
| Link | http://www.mi.camcom.it/upload/file/1493/746600/FILENAME/contratto_preliminare_compravendita_immobili_costruire.pdf |

IL MUTUO

| | |
|-------------------|--|
| Tipo di documento | Guida operativa per il consumatore |
| Temi trattati | Preliminare; agenzia immobiliare; immobili da costruire; mutuo; sicurezza impianti. |
| Titolo documento | Comprare Casa. Guida all'acquisto e alla vendita di un immobile |
| Camera | Como |
| Collaborazione | Consiglio Nazionale del Notariato; Consiglio Notarile distrettuale di Como e Lecco; F.I.M.A.A.; FIAIP; A.N.A.M.A.; Adiconsum; Adoc; CODICI Centro per i diritti dei cittadini; Confconsumatori; Federconsumatori; Lega Consumatori. |
| Descrizione | Nel contesto di un'ampia guida ampio spazio è dedicato al tema della sottoscrizione del preliminare di compravendita una parte significativa, ricca di spunti e di osservazioni relative alle informazioni precedenti alla sottoscrizione, al contenuto del contratto, ai suoi effetti e alle tutele azionabili nel caso di inadempimento. |
| Link | http://images.co.camcom.it/f/pubblicazioni/Co/Comprare_Casa.pdf |

LA SICUREZZA DEGLI IMPIANTI

| | |
|---------------------|--|
| Tipo di documento | Guida operativa per il consumatore |
| Temi trattati | Sicurezza impianti. |
| Titolo | Viaggio nella sicurezza. I prodotti elettrici |
| Camera di commercio | Mantova |
| Collaborazione | IMQ – Istituto Italiano del Marchio di Qualità |
| Descrizione | Con una sintetica descrizione per punti, il documento illustra le caratteristiche, la garanzia, le responsabilità legate alla marcatura CE per quanto riguarda i prodotti elettrici. |
| Link | http://www.mn.camcom.it/upload/file/94/47008/FILENA ME/MACEF.pdf |

LA SICUREZZA DEGLI IMPIANTI

| | |
|---------------------|--|
| Tipo di documento | Modello contrattuale tipo |
| Temi trattati | Sicurezza impianti. |
| Titolo | Condizioni generali di contratto per la realizzazione di impianti termoidraulici ed elettrici ad uso domestico |
| Camera di commercio | Lodi |
| Collaborazione | ISDACI – Istituto scientifico per l'arbitrato e il diritto commerciale. Concordato con Confartigianato Imprese della Provincia di Lodi, Unione Artigiani di Lodi e Provincia, Adiconsum, Adoc e Federconsumatori nelle loro organizzazioni provinciali. |
| Descrizione | Contratto tipo |
| Link | http://www.mn.camcom.it/upload/file/94/47008/FILENAMES/MACEF.pdf |

LA SICUREZZA DEGLI IMPIANTI

| | |
|---------------------|---|
| Tipo di documento | Accordo sottoscritto in tema casa |
| Temi trattati | Sicurezza impianti; acquisto mobili beni di consumo. |
| Titolo | Convenzione tra associazioni di categoria e dei consumatori per il settore casa |
| Camera di commercio | Varese |
| Collaborazione | Associazione Artigiani della provincia di Varese (ASARVA); Associazione Piccole e Medie industrie della provincia di Varese (API); Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa (CNA); Unione delle Associazioni Commercianti della Provincia di Varese (UNIASCOM); Confesercenti Varese; Associazione Difesa Consumatori Ambiente (ADICONSUM VARESE); Federazione Nazionale dei Consumatori e Utenti (FEDERCONSUMATORI LOMBARDIA); Lega Consumatori; Movimento dei Consumatori - Sezione di Varese e provincia (MOVIMENTO CONSUMATORI); Associazione per la difesa e l'orientamento dei consumatori (ADOC). |
| Descrizione | Elencazione delle condizioni generali di prestazione del servizio, a garanzia di reciproca correttezza nel rapporto tra imprese del settore casa e Consumatori. |
| Link | http://www.va.camcom.it/files/comunic/convenzione-low.pdf |

L'ACQUISTO DI MOBILI E DI ALTRI BENI DI CONSUMO

| | |
|---------------------|---|
| Tipo di documento | Guida operativa per il consumatore |
| Temi trattati | Acquisto mobili e beni di consumo |
| Titolo | Le garanzie per i beni di consumo |
| Camera di commercio | Varese |
| Collaborazioni | Associazione artigiani della provincia di Varese; Associazione commercianti di Busto Arsizio; Ascom Gallarate; Associazione commercianti Varese; CNA; Unione industriali della provincia di Varese; Adiconsum Varese; Federconsumatori; Movimento difesa del cittadino; Movimento consumatori. |
| Descrizione | Attraverso le norme introdotte nel codice del consumo, (d. lgs. n. 206/2005) il documento ripercorre in maniera chiara e sintetica i principali aspetti della disciplina sulle garanzie post-vendita, dalle definizioni, all'ambito di applicazione, sino ai tempi e alle modalità dell'esercizio effettivo delle garanzie. |
| Link | http://www.va.camcom.it/files/tutela_reg_merc/garanzie-di-consumo.pdf |

L'ACQUISTO DI MOBILI E DI ALTRI BENI DI CONSUMO

| | |
|---------------------|--|
| Tipo di documento | Modello contrattuale tipo |
| Temi trattati | Acquisto mobili. |
| Titolo | Schema di contratto di distribuzione di mobili e beni per l'arredamento |
| Camera di commercio | Milano |
| Collaborazione | Federmobili; Assarredo – Federlegno arredo; Camera di commercio di Roma; Unioncamere. |
| Descrizione | Si tratta del contratto tipo di distribuzione di beni d'arredamento, il quale – pur non riguardando direttamente il consumatore, si inserisce in maniera decisiva nella filiera che giunge sino a colui che acquista detti beni mobili |
| Link | http://www.mi.camcom.it/show.jsp?page=607940 |

L'ACQUISTO DI MOBILI E DI ALTRI BENI DI CONSUMO

| | |
|---------------------|---|
| Tipo di documento | Modello contrattuale tipo |
| Temi trattati | Acquisto mobili. |
| Titolo | Schema di contratto normativo di vendita di mobili e beni per l'arredamento |
| Camera di commercio | Milano |
| Collaborazione | Federmobili; Assarredo – Federlegno arredo; Camera di commercio di Roma; Unioncamere |
| Descrizione | È un vero e proprio contratto normativo, che tende a regolare tutti i rapporti contrattuali tra rivenditore e fornitore, sia per quanto riguarda la determinazione dei prezzi, sia per quanto riguarda tutte le altre obbligazioni. Anche tale contratto non ha una rilevanza immediata nei confronti del consumatore, che non è parte di detto contratto; tuttavia, nella logica più complessiva dei rapporti intercorrenti tra tutte le parti della filiera, esso assume particolare rilevanza. |
| Link | http://www.mi.camcom.it/show.jsp?page=607940 |

L'ACQUISTO DI MOBILI E DI ALTRI BENI DI CONSUMO

| | |
|---------------------|---|
| Tipo di documento | Modello contrattuale tipo |
| Temi trattati | Acquisto mobili. |
| Titolo | Contratto tipo per la vendita di mobili e beni per l'arredamento |
| Camera di Commercio | Milano |
| Collaborazione | Federmobili; Unioncamere; Camera di commercio di Roma, tavolo delle associazioni dei consumatori presso la Camera di commercio di Milano. |
| Descrizione | Il documento consiste nel contratto tipo di compravendita di mobile e di beni per l'arredo, da concludersi tra rivenditore e consumatore. |
| Link | http://www.mi.camcom.it/show.jsp?page=607940 |

Gli **usi** sono delle vere e proprie **norme non scritte**, che tuttavia vengono spontaneamente e generalmente rispettate in maniera uniforme, poiché tutti gli operatori economici di un determinato settore li rispettano al pari di una vera e propria norma giuridica obbligatoria.

Esistono due tipi di usi:

- 1) gli **usi normativi**: sono possono regolare determinate materie (o parti di esse) nelle quali la legge non interviene;
- 2) gli **usi negoziali**: non valgono come vere e proprie norme, ma hanno solo la funzione di dare delle regole di integrazione o di interpretazione dei contratti.

Solo gli usi normativi, quindi, hanno la stessa funzione delle norme giuridiche (si dice che sono fonti di diritto). Essi non possono mai essere contrari alla legge; anzi, nelle materie sulle quali questa detta una propria disciplina, gli usi valgono solo se vengono da questa espressamente richiamati.

Per quanto riguarda la compravendita immobiliare, le **Camere di commercio della Lombardia** hanno raccolto tutte gli usi delle rispettive province, che puoi consultare sul sito www.usilombardia.it

Dall'esame delle varie raccolte provinciali puoi trovare molti spunti interessanti per quanto riguarda:

- a) tempi e modalità di versamento della **caparra** in occasione della stipula del preliminare di compravendita (cfr. raccolte delle Camere di commercio di Bergamo, Brescia, Lecco, Varese);
- b) gli aspetti più rilevanti relativi ai rapporti con un'agenzia immobiliare o con un mediatore, quali le **formalità del contratto** (come nel caso della raccolta della Camera di commercio di Milano) oppure i tempi di versamento e la quantificazione della **provvigione** (cfr. raccolte delle Camere di commercio di Bergamo, Brescia, Como, Lecco, Lodi, Mantova, Milano, Pavia, Varese),

- c) le modalità per ***l'individuazione del notaio*** (e per la commisurazione delle relative tariffe) nonché tutti gli altri oneri connessi alla sottoscrizione di un contratto di compravendita (cfr. raccolte delle Camere di commercio di Bergamo, Como, Lecco);
- d) ***fornitura e posa in opera di impianti***, sia con riferimento alla documentazione tecnica necessaria, sia con riferimento alle spese necessarie (cfr. raccolte delle Camere di commercio di Brescia, Lecco, Milano);
- e) modalità di ***acquisto e garanzie per i mobili*** (cfr. raccolte delle Camere di commercio di Brescia, Como, Milano);
- f) oneri per ***l'allaccio delle utenze negli immobili di nuova costruzione*** (cfr. raccolte delle Camere di commercio di Bergamo e Lecco);
- g) modalità di effettuazione delle ***misurazioni delle superfici immobiliari commerciali*** (cfr. raccolta della Camera di commercio di Brescia).

Naturalmente sarebbe molto difficile per un cittadino individuare quali siano gli usi relativi ad un certo settore commerciale; per questa ragione la legge ha affidato alle **Camere di commercio** il compito di realizzare una **raccolta** di questi **usi** in tutti i settori del mercato di riferimento.

La funzione delle raccolte provinciali degli usi, effettuata dalle Camere di commercio, non ha soltanto una funzione di semplice elencazione, ma svolge un ulteriore ruolo molto più importante: infatti, in caso di controversia, la semplice pubblicazione dell'uso nella raccolta fa presumere l'esistenza di questo anche nel caso concreto, fino a prova contraria.

Questo non vuol dire che possano esistere usi non inseriti nella raccolta: in questi casi, chi voglia far valere davanti al giudice l'esistenza di un determinato uso, può farlo con ogni mezzo di prova, indipendentemente dalla raccolta. L'unica conseguenza, in questo caso, è che la decisione del giudice, che eventualmente abbia accertato l'esistenza di un certo uso, vale solo tra le parti; pertanto essa non potrà essere utilizzata in altri giudizi tra parti diverse; al contrario la raccolta ha una efficacia generale.

LE RACCOLTE DEGLI USI DELLE CAMERE DI COMMERCIO LOMBARDE

| CAMERA DI COMMERCIO | LINK ALLA RACCOLTA | ANNO ULTIMA RACCOLTA |
|------------------------------|---|-----------------------------|
| UNIONCAMERE LOMBARDIA | http://www.usilombardia.it/ | |
| BERGAMO | http://www.usilombardia.it/index.phtml?Id_VMenu=641 | 2002 |
| BRESCIA | http://www.bs.camcom.it/index.phtml?Id_VMenu=242 | 2005 |
| COMO | http://images.co.camcom.it/f/pubblicazioni/us/usi2000.pdf | 2000 |
| CREMONA | http://www.cr.camcom.it/UsieConsuetudini/Raccolta_usi_vigente.pdf | 1985 |
| LECCO | http://www.lc.camcom.it/regolazione06b/TESTO%20RACC%20USI.pdf | 2005 |
| LODI | http://www.usilombardia.it/index.phtml?Id_VMenu=750 | 2005 |
| MANTOVA | http://www.mn.camcom.it/show.jsp?page=272 | 2004 |
| MILANO | http://www.mi.camcom.it/upload/file/1562/781025/FILENAME/RACCOLTA_USI_2010.pdf | 2010 |
| PAVIA | http://www.pv.camcom.it/upload/documenti/Raccolta%20Provinciale%20Usi%202000.pdf | 2000 |
| SONDRIO | http://www.so.camcom.it/home.jsp?idrub=558 | 2005 |
| VARESE | http://www.vacamcom.it/usi/pdf/RACCOLTA-PROV-USI-2005.pdf | 2005 |

Camera di commercio di BERGAMO

Largo Belotti, 16 24121 Bergamo

Ufficio Regolazione del mercato

Telefono: 035/4225375

Fax: 035/4225295

E-mail: regolazione.mercato@bg.camcom.it

Sito web: <http://www.bg.camcom.it/release/macroaree/mercato/index.jsp>

Ufficio Conciliazione

Telefono: 035/4225375

Fax: 035/4225295

E-mail: camera.arbitrale@bg.camcom.it

Sito web:

http://www.bg.camcom.it/release/macroaree/mercato/arbitrato_conciliazione/index.jsp

Camera di commercio di BRESCIA

Via Einaudi, 23 25121 Brescia

Ufficio Tutela del mercato

Telefono: 030/3725.374/260

Fax: 030/3725300

E-mail: tutela.mercato@bs.camcom.it

Sito web: http://www.bs.camcom.it/index.phtml?Id_VMenu=226

Ufficio Conciliazione

Telefono: 030/3725.374/260

Fax: 030/3725300

E-mail: tutela.mercato@bs.camcom.it

Sito web: http://www.bs.camcom.it/index.phtml?Id_VMenu=232

Camera di commercio di COMO

Via Parini 16 22100 Como

Ufficio Tutela e regolazione del mercato**Telefono:** 031/256371**Fax:** 031/256354**E-mail:** tutela@co.camcom.it**Sito web:** http://www.co.camcom.it/Page/t01/view_html?idp=9637***Camera arbitrale e di Conciliazione*****Telefono:** 031/256355-360**Fax:** 031/256306**E-mail:** adr@co.camcom.it**Sito web:** http://www.co.camcom.it/Page/t04/view_html?idp=9760**Camera di commercio di CREMONA**

Piazza Stradivari 5 26100 Cremona

Telefono: 0372/4901
199/509980**E-mail:** cciaa@cr.legalmail.camcom.it**Sito web:** <http://www.cciaa.cremona.it/>***Camera arbitrale e di Conciliazione*****Telefono:** 0372/490340**Fax:** 0372/21396**E-mail:** n.maffezzoni@cr.camcom.it**Sito web:** <http://www.cr.camcom.it/Conciliazione/index.php?SettoreID=10>

Camera di commercio di LECCO

Via Tonale, 28/30 23900 Lecco

Ufficio Regolazione del mercato

Telefono: 0341/292.228-242

Fax: 0341/292220

E-mail: regolazione.mercato@lc.camcom.it

Sito web: <http://www.lc.camcom.it/regolazione06b/>

Ufficio Conciliazione

Telefono: 0341/292228

Sito web: <http://www.lc.camcom.it/regolazione06b/indexconc.php>

Camera di commercio di LODI

Via Haussmann, 11/15 26900 Lodi

Ufficio Trasparenza e Tutela del mercato

Telefono: 0371/4505.203 – 223 - 244

Fax: 0371/431604

E-mail: mercato@lo.camcom.it

Sito web: http://www.lo.camcom.it/index.phtml?Id_VMenu=223

Ufficio Conciliazione

Telefono: 0371/45051

Fax: 0371/431604

E-mail: mercato@lo.camcom.it

Sito web: http://www.lo.camcom.it/index.phtml?Id_VMenu=267

Camera di commercio di MANTOVA

Largo di Porta Pradella, 1 46100 Mantova

Ufficio Regolazione del mercato

Telefono: 0376/234375

Fax: 0376/234429

E-mail: regolazione.mercato@mn.camcom.it

Sito web: <http://www.mn.camcom.it/show.jsp?page=248>

Camera Arbitrale e di Conciliazione

Telefono: 0376/234423

Fax: 0376/234343

E-mail: camera.arbitrale@mn.camcom.it

Sito web: <http://www.mn.camcom.it/show.jsp?page=3473>

Camera di commercio di MILANO***Ufficio Regolazione del mercato***

Indirizzo: Via Camperio, 1 20123 Milano

Telefono: 02/85155601

Fax: 02/85155726

E-mail: regolazione.mercato@mi.camcom.it

Sito web: <http://www.mi.camcom.it/show.jsp?page=51741>

Servizio Conciliazione della Camera Arbitrale di Milano

Indirizzo: Via Meravigli 9/B 20123 Milano

Telefono: 02/8055588

Fax: 02/85154577

E-mail: servizio.conciliazione@mi.camcom.it

Sito web: <http://www.camera-arbitrale.it/>

Camera di commercio di MONZA e BRIANZA

Indirizzo: Piazza Cambiaghi, 9 20052 Monza

Telefono: 039/28071

Fax: 039/2807508

E-mail: regolazione.mercato@mi.camcom.it

Sito web: <http://www.mb.camcom.it>

Servizio Conciliazione

Indirizzo: Via Cernuschi, 2 20052 Monza

Telefono: 039/2807558

Fax: 039/2807538

E-mail: conciliazione@mb.camcom.it

Sito web: <http://www.camera-arbitrale.it/>

Camera di commercio di PAVIA

Via Mentana 27 27100 Pavia

Ufficio Regolazione del mercato e brevetti

Telefono: 0382/393227

Fax: 0382/393243

E-mail: ufficiobrevetti@pv.camcom.it

Sito web: <http://www.pv.camcom.it/index.php?livello1=9>

Ufficio Conciliazione e Arbitrato

Telefono: 0382/393227

Fax: 0382/393243

E-mail: conciliazione@pv.camcom.it

Sito web: <http://www.pv.camcom.it/index.php?livello1=9&livello2=33>

Camera di commercio di SONDRIO

Via Piazzani 23 23100 Sondrio

Telefono: 0342/527111**Fax:** 0342/512866**E-mail:** sondrio@so.camcom.it**Sito web:** <http://www.so.camcom.it/home.jsp?idrub=5>***Servizio di Conciliazione*****Telefono:** 0342/527243**Fax:** 0342/512866**E-mail:** servizioconciliazione@so.camcom.it**Sito web:** <http://www.so.camcom.it/home.jsp?idrub=529>**Camera di commercio di VARESE**

Piazza Monte Grappa, 5 Varese

Ufficio di Regolazione del mercato**Telefono:** 0332/295311**Fax:** 0332/232283**E-mail:** regolazione.mercato@va.camcom.it**Sito web:** http://www.va.camcom.it/Tutela_del_mercato/159***Sportello di Conciliazione / Camera Arbitrale*****Telefono:** 0332/295311**Fax:** 0332/232283**E-mail:** regolazione.mercato@va.camcom.it**Sito web:** http://www.va.camcom.it/Tutela_del_mercato/159

GLOSSARIO

| | |
|--------------------------------|---|
| ACCONTO | È una parte del corrispettivo pattuito per la vendita, versata in anticipo (che assume rilevanza ai fini IVA). Se inadempiente è il venditore dovrà restituire al compratore l'acconto. |
| AMMORTAMENTO | È il piano di restituzione graduale di un debito mediante il pagamento periodico di rate. Esso indica, per ogni periodo di rimborso (mese, trimestre, semestre), l'importo delle rate (suddiviso in quota capitale e quota interessi), il debito estinto e il capitale residuo (parte di capitale che il debitore deve ancora versare). |
| ANTICIPO | Vedi ACCONTO |
| CAPACITÀ LEGALE | È formata dalla capacità giuridica, che può definirsi come l'attitudine, da parte di un soggetto, ad essere titolare di posizioni giuridiche attive e/o passive e la capacità d'agire che consiste, invece, nella capacità di disporre dei propri diritti. |
| CAPARRA CONFIRMATORIA | È la somma di denaro che al momento della conclusione del contratto preliminare, una parte versa all'altra, a conferma della serietà dell'impegno assunto. |
| CAPARRA PENITENZIALE | È la somma di denaro versata dalla parte alla quale è riconosciuto il diritto di recedere dal contratto preliminare e funge da corrispettivo per il caso di esercizio del diritto di recesso. |
| CERTIFICATO DI COLLAUDO | Dichiarazione in cui si certifica che l'impianto è stato testato e controllato (con la specifica dei lavori eseguiti) e che, quindi, funziona correttamente. |
| COMPROMESSO | Vedi Preliminare di Vendita |

GLOSSARIO

| | |
|---|---|
| CONSUMATORE | La persona fisica che agisce (in questo caso compra un bene) per scopi estranei all'attività imprenditoriale, commerciale, artigianale o professionale eventualmente svolta. |
| CURATORE della procedura concorsuale | Il pubblico ufficiale che si occupa di gestire il patrimonio sottoposto a procedure concorsuali. |
| DICHIARAZIONE DI RISPONDEZZA | Un documento, corredato dagli allegati previsti, in cui, in alcuni casi un perito iscritto all'albo, in altri un responsabile tecnico di una impresa abilitata, attesta che l'impianto si trova nella situazione di rispondenza tecnica alle norme in vigore, almeno riferite alla data di installazione di quell'impianto. |
| DICHIARAZIONE DI CONFORMITÀ | Un documento che viene rilasciato al termine dei lavori commissionati, a fronte di un collaudo positivo, da un'impresa abilitata dalla competente Camera di commercio. È obbligatoria per legge e pertanto nessun addebito può essere previsto per il cliente. |
| EFFETTO PRENOTATIVO | Effetto prodotto dalla trascrizione del preliminare, che fa retroagire gli effetti della trascrizione del contratto definitivo al momento della trascrizione del preliminare. In pratica come se l'atto definitivo o la sentenza fossero stati trascritti nel momento in cui è stato trascritto il preliminare. Così l'acquirente prevale rispetto ai terzi che abbiano eseguito trascrizioni o iscrizioni a carico del promittente venditore dopo la trascrizione del preliminare. |
| ELABORATO TECNICO | Un progetto semplificato, che deve contenere solo lo schema dell'impianto da realizzare, inteso come descrizione funzionale ed effettiva dell'opera da eseguire eventualmente integrato con la necessaria documentazione tecnica attestante le varianti introdotte in corso d'opera. |

GLOSSARIO

| | |
|--|--|
| ESECUZIONE del contratto in forma specifica | Se il venditore non adempie l'obbligazione contenuta nel preliminare (quindi non vende) il compratore può chiedere al giudice di emettere una sentenza che produca gli effetti del contratto (appunto di esecuzione specifica dell'obbligo di concludere il contratto), rendendo in pratica il preliminare definitivo. |
| FIDEIUSSIONE | È l'atto con il quale la banca, l'impresa assicuratrice o l'intermediario finanziario abilitato garantiscono l'adempimento del venditore/costruttore o della cooperativa edilizia di restituire all'acquirente gli anticipi versati fino alla stipula del contratto con cui si trasferisce la proprietà del fabbricato, qualora il venditore/costruttore o la cooperativa edilizia incorra in una situazione di crisi. |
| FORO COMPETENTE | È il giudice al quale, in caso di controversia, le parti si devono rivolgere. |
| GARANZIA CONVENZIONALE | La garanzia che si aggiunge e non può mai sostituire quella legale; viene solitamente offerta, senza costi aggiuntivi, dal venditore ovvero da altro soggetto della catena distributiva. |
| GARANZIA LEGALE | La garanzia minima, direttamente stabilita dalle norme (assicura quindi che il bene sia conforme al contratto). |
| GRAVI DIFETTI | Quando si tratta di edifici o di altre cose immobili destinate per loro natura a lunga durata, si riscontrano gravi difetti se nel corso di 10 anni dal compimento, l'opera, per vizio del suolo o per difetto della costruzione, rovina in tutto o in parte, ovvero presenta evidente pericolo di rovina o presenta dei difetti che incidono sulla sostanza e sulla stabilità dell'opera e che ne compromettono il godimento e la funzione. |

GLOSSARIO

| | |
|-------------------------|--|
| INCARICO VENDITA | DI L'atto (che può risultare come accordo o come richiesta) attraverso cui il venditore affida al mediatore immobiliare l'incarico di compiere tutto quanto necessario per mettere la casa sul mercato. |
| IPOTECA | È un diritto accordato ad un creditore (per esempio una banca) su un bene immobile, senza che il debitore-proprietario del bene, che costituisce la garanzia, ne perda il possesso. L'ipoteca consente alla banca o all'istituto finanziario di recuperare la somma prestata, con prelazione sul bene oggetto di ipoteca, se il debitore non paga. |
| IRREVOCABILITÀ | Per quanto riguarda la proposta immobiliare, significa che il compratore non può venir meno alla sua proposta di acquisto per un periodo stabilito. |
| 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, di dipendenza o di rappresentanza. N.b. Per le agenzie immobiliari si parla di mediazione atipica, per le numerose deroghe apportate dai moduli in uso presso le agenzie stesse, rispetto al Codice Civile. |
| MUTUO | È un contratto mediante il quale una parte, detta <i>mutuante</i> , consegna all'altra, detta <i>mutuataria</i> , una somma di denaro o una quantità di beni fungibili, che l'altra si obbliga a restituire successivamente con altrettante cose della stessa specie e qualità. Una tra le figure più diffuse nella prassi è il mutuo immobiliare, concesso per soddisfare esigenze di denaro in qualche modo collegate all'acquisto di un bene immobile per compravendita (o, nel caso di fabbricati, anche per costruzione). |

GLOSSARIO

| | |
|-------------------------------|---|
| NULLITÀ | La nullità di un contratto determina il venir meno di tutti gli effetti da esso prodotti, come se lo stesso non fosse mai venuto ad esistenza. La nullità parziale di un contratto o la nullità di singole clausole importa la nullità dell'intero contratto, se risulta che i contraenti non lo avrebbero concluso senza quella parte del suo contenuto. |
| PENALE | La penale consiste nella prestazione (normalmente il versamento di una somma di denaro) cui è tenuta una delle parti del contratto in caso di suo inadempimento o di ritardo nell'adempimento. La penale ha l'effetto di limitare il risarcimento alla prestazione promessa (a meno che le parti non abbiano convenuto anche la risarcibilità del danno ulteriore). |
| POTENZA IMPEGNATA | Il valore maggiore tra la potenza impegnata contrattualmente con l'eventuale fornitore di energia e la potenza nominale complessiva degli impianti di autoproduzione eventualmente installati. |
| PRELIMINARE DI VENDITA | È un contratto con cui il futuro venditore ed il futuro acquirente si obbligano reciprocamente a concludere effettivamente la compravendita, secondo le modalità e i tempi che definiscono insieme; in pratica il venditore si assume l'obbligo giuridico a vendere e l'acquirente quello di comprare. |
| PRIVILEGIO SPECIALE | È una garanzia che spetta al titolare di determinati crediti e che nasce automaticamente in forza di legge. Al credito assistito da privilegio la legge riconosce il diritto di essere soddisfatto prima degli altri crediti privi di tale prerogativa. In pratica consente all'acquirente -in caso di esecuzione forzata sulla casa- di essere soddisfatto prima di altri eventuali creditori. |

GLOSSARIO

| | |
|---------------------------------|--|
| PROCEDURE CONCURSUALI | Sono procedure giudiziali che vengono attuate quando nello svolgimento dell'attività d'impresa l'imprenditore si trovi in <i>stato d'insolvenza</i> , ovvero in una particolare condizione economico-finanziaria che gli impedisca di poter far fronte al pagamento dei debiti. |
| PROFESSIONISTA VENDITORE | Persona fisica o giuridica che agisce nell'esercizio della propria attività imprenditoriale, commerciale, artigianale o professionale, ovvero un suo intermediario. La persona fisica o giuridica che vende per mestiere. |
| PROGETTO | Deve contenere almeno gli schemi dell'impianto e i disegni planimetrici oltre ad una relazione tecnica sulla consistenza e tipologia dell'installazione, trasformazione o ampliamento, specificando tipologia e caratteristiche dei materiali e componenti da utilizzare e le misure di prevenzione e sicurezza da adottare. |
| PROPOSTA ACQUISTO | DI È l'atto con il quale il compratore dichiara di voler versare una determinata somma per comprare l'immobile prescelto. Tale sottoscrizione non è il vero contratto ma è il passaggio che precede il completamento di questo. |
| PROVVIGIONE | È il premio che entrambe le parti devono dare al mediatore, se l'affare è concluso per effetto del suo intervento. |
| RECESSO | La manifestazione di volontà con cui una delle parti produce lo scioglimento totale o parziale del rapporto giuridico di origine contrattuale. |
| RIMEDI | Accorgimenti atti a contrastare una situazione indesiderata. Si dividono in primari : la riparazione o la sostituzione del bene; e secondari : la riduzione del prezzo o la risoluzione del contratto. |

GLOSSARIO

| | |
|----------------------------------|---|
| RINEGOZIAZIONE | È l'attività delle parti che ridiscutono il contenuto dei patti cui si sono vincolati con un precedente accordo. |
| RISARCIMENTO | Se <i>per inadempimento</i> deve comprendere sia la perdita subita dal creditore, sia il mancato guadagno. |
| ROGITO | È l'atto di compravendita che segue il preliminare e con il quale la parte promittente venditrice trasferisce alla parte promissaria acquirente la proprietà dell'immobile, il tutto in esecuzione degli impegni reciprocamente assunti col preliminare suddetto. |
| RISOLUZIONE del contratto | Un istituto giuridico che scioglie il vincolo contrattuale. Si può far valere solo prima che il contratto sia compiutamente eseguito. In questo caso si chiama risoluzione per inadempimento (del venditore) o di diritto? ed il compratore può richiedere il risarcimento del danno. |
| SERVITÙ DI PASSAGGIO | Un diritto reale minore di godimento su cosa altrui, consistente in " <i>un peso imposto sopra un fondo per l'utilità di un altro fondo appartenente a diverso proprietario</i> ", in pratica è il diritto che ha il proprietario di un fondo di passare sul fondo altrui. |
| STATO DI CRISI | Quando un imprenditore è sottoposto a procedure esecutive in danno dell'immobile in costruzione, ovvero nel caso in cui sia sottoposto a fallimento od alle altre procedure concorsuali. In questi casi il futuro compratore può far valere la garanzia fideiussoria. |
| TASSO DI INTERESSE | Rappresenta la misura dell'interesse su un prestito e l'importo della remunerazione spettante al prestatore. Viene espresso come una Percentuale per un dato periodo e indica quanta parte della somma prestata debba essere corrisposta come interesse al termine del tempo considerato. |

GLOSSARIO

| | |
|-------------------------------------|---|
| TASSO DI MORA | Tasso applicato su eventuali insoluti, è il tasso d'interesse da corrispondere per i giorni di ritardo rispetto alla naturale scadenza di un rata. |
| TITOLO ESECUTIVO | L'atto o il documento in base al quale è possibile avviare l'esecuzione forzata (processo esecutivo diretto a sottrarre coattivamente al debitore determinati beni facenti parte del suo patrimonio ed a convertirli in denaro, al fine di soddisfare il creditore precedente) sui beni del debitore. Grazie al titolo esecutivo il creditore non deve provare l'esistenza del suo diritto. |
| TRASCRIZIONE IMMOBILIARE | In questo caso riguarda la trascrizione, da effettuarsi tramite notaio, del contratto preliminare nei registri immobiliari del luogo dove l'immobile è situato (entro 30 giorni dalla stipula del preliminare stesso). Tutelare i diritti del futuro acquirente. |
| TRASCRIZIONI PREGIUDIZIEVOLI | Si tratta di eventuali diritti che altri possono vantare sull'immobile. Per esempio quello di passaggio di un vicino sulla proprietà; o quello per cui qualcuno si riserva la possibilità di sopraelevare il palazzo o impedire a chi compra di farlo. Può esserci anche la clausola per cui non possiamo impedire a qualcuno di costruire garage sotto il nostro terreno. |
| VIZI | Il codice civile parla di difformità (per cui si intende una discordanza dell'opera da quanto prescritto in contratto) e di vizio (per cui si intende invece la mancanza di modalità o qualità dell'opera rispetto alle regole dell'arte). Se l'immobile presenta vizi lievi, vanno denunciati entro 60 giorni. |
