help to buy

favorire la ripresa delle transazioni immobiliari

di Domenico De Stefano, Federico De Stefano, Lorenzo Stucchi e Giovanni De Marchi
notai

Chi si farà carico, tra qualche lustro, di raccontare anche il risvolto immobiliare della crisi economica più grave che si sia abbattuta sull'Europa dopo la Seconda guerra mondale, avrà modo di sintetizzare probabilmente in poche battute le cause che hanno provocato e connotato la crisi immobiliare in Italia e le circostanze e/o i rimedi che ne avranno consentito il superamento.

A chi in questa congiuntura si trova immerso e coinvolto, con il ben più modesto ruolo di operatore pratico del diritto, spetta invece il compito di rivisitare vecchi strumenti negoziali che consentano di limitare i danni di questa stagnazione del mercato. E, forse, di metterne a fuoco di nuovi.

In particolare, il problema che viene qui affrontato è quello di limitare le conseguenze negative che discendono dalla realizzazione di interventi edilizi che, a causa della indisponibilità di credito nei confronti degli aspiranti acquirenti, hanno dato luogo a una consistente quantità di unità abitative "invendute"

La difficoltà di pagare per intero il prezzo pattuito al momento del perfezionamento del contratto di vendita induce cioè a ricercare strumenti alternativi, che possano essere utilizzati per favorire la conclusione di un accordo tra venditori e acquirenti portatori in egual misura dell'interesse allo scambio, reso inattuabile dall'assenza di credito.

L'esigenza dunque è, da un lato, di consentire agli acquirenti di conseguire immediatamente la disponibilità di un bene che consenta di soddisfare il bisogno abitativo primario diluendo nel tempo l'esborso finanziario e, dall'altro, di garantire i venditori sui quali grava l'onere finanziario sostenuto per la realizzazione dell'intervento e che non incassano immediatamente tutto il prezzo.

Un ragionevole contemperamento di interessi può consistere nel concedere immediatamente il godimento dell'immobile ai futuri acquirenti, rinviando a un momento successivo, allorché il prezzo sia interamente pagato, il trasferimento del diritto di proprietà.

I vantaggi reciproci consistono da un lato nel soddisfacimento del bisogno abitativo, dall'altro nell'alleggerimento dell'onere finanziario e di quello manutentivo.

Le tipologie contrattuali ipotizzabili per perseguire tale risultato sono diverse: da figure più tradizionali come il collegamento negoziale tra un contratto di locazione e un contratto preliminare non trascritto o di opzione di vendita, ovvero la vendita con riserva di proprietà, fino a figure che, solo di recente, cominciano a diffondersi con il nome di *rent to buy*.

Tutte queste figure contrattuali consentono: i) ai venditori di incentivare i potenziali acquirenti all'acquisto, pur differito, di immobili altrimenti di difficile collocazione, cominciando a incassare il corrispettivo dovuto, sebbene in forma rateale; ii) agli acquirenti di conseguire immediatamente il godimento e di "prenotare" l'immobile desiderato, diluendo nel tempo l'impegno finanziario, magari facilitando un successivo ricorso al credito bancario.

Le tipologie contrattuali citate presentano significative differenze, sia sotto il profilo civilistico, sia sotto il profilo fiscale.

La prima figura **(locazione con collegato un contratto preliminare non trascritto o di opzione di vendita**) è probabilmente la soluzione più tradizionale: si caratterizza per il fatto che la disciplina civilistica è dettata dalla combinazione delle discipline delle due figure di riferimento e che la disciplina fiscale è di volta in volta quella relativa al contratto in corso di esecuzione.

La seconda figura (**vendita con riserva di proprietà**) è quella che offre all'acquirente la maggiore tutela, in quanto il trasferimento della proprietà è subordinato unicamente al pagamento del prezzo, il cui adempimento è rimesso alla diligenza dell'acquirente medesimo. Qualora l'acquirente paghi interamente il prezzo pattuito, egli non ha ragione di temere le conseguenze di vicende in danno del venditore (salvo l'azione revocatoria), stante la situazione giuridica di aspettativa già acquisita. Sotto il profilo fiscale questa seconda figura è caratterizzata da una più accentuata onerosità, in quanto il Legislatore fiscale considera la vendita con riserva di proprietà come una comune cessione di beni ai fini IVA, ovvero come un contratto immediatamente traslativo ai fini dell'imposta di registro. La scelta di tale seconda soluzione comporta pertanto che l'acquirente sia in grado di sostenere da subito l'integrale impegno finanziario relativo alle imposte da pagare.

La terza figura (**rent to buy**) è meno nota, in quanto solo di recente ha cominciato a suscitare l'interesse degli operatori e dei professionisti del settore immobiliare. Si tratta di una tipologia contrattuale unitaria, consistente: i) in una prima fase nel corso della quale il futuro acquirente consegue il godimento dell'immobile pagando un canone periodico in denaro; ii) in una seconda fase nel corso della quale il futuro acquirente consegue la proprietà dell'immobile pagando una somma di denaro a saldo di quanto già anticipato nel corso della prima fase.

L'autonomia privata è libera di modulare tempi, modalità e importi dei pagamenti nel corso delle due fasi, a seconda di quanto ritenuto, di volta in volta, più conveniente.

Le principali differenze del *rent to buy* sotto il profilo civilistico rispetto alle figure esaminate in precedenza consistono: i) con riguardo alla prima, nella maggiore autonomia della quale i contraenti possono usufruire, giacché l'unitarietà dell'operazione induce a ritenere inapplicabile la disciplina normativa vincolistica prevista dalla legge in materia di locazione (Cass. 23 marzo 1992, n. 3587); ii) con riguardo alla seconda, nella maggiore flessibilità che consente di decidere liberamente come imputare i pagamenti relativi alle due fasi rispetto al prezzo complessivo e di prevedere se l'acquisto debba essere obbligatorio o facoltativo per almeno una delle parti, fermo restando che il successivo trasferimento non è automatico, ma presuppone comunque un'ulte-

riore manifestazione di volontà.

Sotto il profilo fiscale tale figura (*rent to buy*) è diversamente disciplinata a seconda che il successivo acquisto sia considerato sin dall'origine obbligatorio, ovvero sia rimesso alla decisione di una delle parti (di regola l'acquirente). Nel primo caso l'operazione è equiparata a una cessione di beni ai fini IVA e, probabilmente, alla vendita con riserva della proprietà ai fini dell'imposta di registro; nel secondo caso trova, al contrario, applicazione il regime fiscale previsto per le locazioni o per i trasferimenti, in ragione di quale sia il rapporto in corso di esecuzione.

È indubbio che, astrattamente, tutte le tipologie contrattuali appena descritte abbiano caratteristiche in grado di favorire la conclusione di un accordo tra venditori e acquirenti nell'attuale momento di crisi. Tuttavia, nessuna di esse incontra, nella situazione legislativa attuale, il pieno gradimento da parte degli operatori: ciascuna figura presenta infatti limiti applicativi che ne rendono poco attraente l'utilizzo.

La locazione con collegato un contratto preliminare non trascritto o di opzione di vendita denota limiti operativi sia di carattere civilistico, sia di carattere fiscale.

A livello civilistico: i) applicazione del regime vincolistico delle locazioni per il periodo in cui tale rapporto è in corso di esecuzione, con conseguente forte limitazione dell'autonomia privata; ii) impossibilità di tutelare il futuro acquirente per l'eventualità in cui, prima dell'acquisto della proprietà, intervengano iscrizioni o trascrizioni pregiudizievoli a carico del venditore o, addirittura, intervenga l'insolvenza del venditore con apertura di una procedura concorsuale.

A livello fiscale, la principale conseguenza negativa consiste, in caso di operazione soggetta a IVA, nell'applicazione di un'aliquota ben più onerosa rispetto a quella di una vendita per la quale ricorrano i presupposti per le agevolazioni prima casa (10% anziché 4%).

La vendita con riserva della proprietà presenta limiti operativi soprattutto di carattere fiscale: essa infatti è considerata una comune cessione di beni ai fini IVA, ovvero come un contratto immediatamente traslativo ai fini dell'imposta di registro. L'acquirente è pertanto costretto a corrispondere da subito l'intera imposta dovuta. In caso di vendita con riserva di proprietà, inoltre, è difficile disciplinare l'ipotesi in cui l'acquirente, prima di aver saldato il prezzo, decida di "vendere" l'immobile, che tuttavia non è (ancora) suo. Non è ipotizzabile, infatti, né la perdita completa di quanto da lui versato, né la restituzione da parte del venditore.

Il *rent to buy* presenta sostanzialmente gli stessi limiti civilistici e fiscali della locazione con collegato un contratto preliminare non trascritto o di opzione di vendita, con la sola eccezione, probabilmente, dei vincoli all'autonomia contrattuale, in quanto è convincente l'argomento che esclude l'applicazione del regime vincolistico della locazione, per l'unitarietà funzionale del contratto, che è finalizzato al successivo trasferimento della proprietà.

L'insoddisfazione per le tipologie contrattuali descritte induce a immaginare un'ulteriore figura, che, in base alla legislazione attualmente vigente, possa meglio realizzare l'obiettivo di conciliare le esigenze di venditori e acquirenti: per semplicità espositiva la chiameremo *help to buy*. Essa consiste in un contratto preliminare di vendita,

trascritto, avente effetti parzialmente anticipati e caratterizzato da particolari accorgimenti da inserire nel regolamento contrattuale.

L'*help to buy* si articola in: i) contratto preliminare trascritto, di durata più o meno lunga; ii) consegna immediata del bene al promissario acquirente; iii) dazione di una caparra confirmatoria e/o un acconto prezzo di ammontare pari al 5-10% da corrispondere alla conclusione del contratto preliminare di vendita; iv) pagamento periodico, per esempio mensile, di un certo importo a titolo di acconto prezzo a carico del promissario acquirente, che tenga conto dell'immediato godimento, delle eventuali spese e dell'onere fiscale che, nel frattempo, resta a carico del venditore; v) durata del contratto preliminare e prezzo variabili: quanto più si accorcia la durata del contratto tanto più diminuisce il prezzo; vi) diritto di recesso, libero o vincolato, in favore del promissario acquirente, con previsione di una multa penitenziale variabile, in funzione degli anni trascorsi dalla conclusione del contratto preliminare di vendita; vii) modulazione convenzionale della rilevanza dell'inadempimento ai fini della risoluzione del contratto, in modo da evitare che un piccolo ritardo nei pagamenti periodici possa esporre il promissario acquirente che, per esempio, abbia già pagato puntualmente buona parte degli acconti prezzo al rischio di perdere l'occasione di acquistare il bene; viii) previsione di una penale variabile, in funzione degli anni trascorsi dalla conclusione del contratto preliminare di vendita, per il caso di inadempimento dell'obbligo di concludere il contratto definitivo da parte del promissario acquirente.

Prima di approfondire gli argomenti civilistici e fiscali che – a nostro avviso – rendono la figura dell'*help to buy* preferibile rispetto a quelle esaminate in precedenza, è opportuno soffermarsi brevemente su alcune brevi considerazioni, che ispirano l'articolazione del regolamento contrattuale.

Innanzitutto la figura delineata è immaginata per le molte iniziative immobiliari residenziali di recente realizzazione destinate a persone, in particolare giovani nuclei familiari, privi della liquidità necessaria per l'acquisto. In particolare persone che non hanno a disposizione nemmeno un importo pari al 20-30% del prezzo complessivo (condizione essenziale per poter accedere al credito bancario).

Questa vocazione dell'*help to buy* comporta che si debba elaborare uno strumento che consenta ai futuri acquirenti di ottenere il godimento dell'immobile con una cifra iniziale piuttosto bassa, di corrispondere periodicamente importi in denaro che abbassino il saldo prezzo finale e di creare una virtuosità storica che dovrebbe essere valutata positivamente dalle banche, in vista della concessione del finanziamento necessario per la conclusione della compravendita.

Ove si registrasse la disponibilità delle banche – peraltro imposta dalla legge – a fare luogo al frazionamento del mutuo eventualmente concesso per la realizzazione dell'intervento edilizio, il sistema a pagamenti periodici per la durata del contratto preliminare potrebbe sovrapporsi (o coincidere) all'accollo – liberatorio o non liberatorio a seconda delle circostanze – della quota di mutuo frazionato.[1]

La variabilità della durata del contratto preliminare e del prezzo consente, da un lato, di incen-

1 Il vantaggio per tutte le parti è evidente e non ultimo – a noi sembra – quello della possibilità per la banca di monitorare la regolarità e puntualità dei pagamenti da parte degli acquirenti. Inoltre la composizione della rata (capitale + interessi) potrebbe essere presa a base per l'imputazione delle rate al prezzo della vendita ovvero al corrispettivo per il godimento.

tivare i promissari acquirenti a perfezionare la compravendita non appena possibile, per ottenere le migliori condizioni economiche e, dall'altro, di remunerare i promittenti venditori del beneficio finanziario che concedono ai promissari acquirenti che non fossero in grado di concludere in tempi brevi la compravendita.

Il diritto di recesso libero o vincolato consente al promissario acquirente di sciogliersi dal contratto per il caso in cui sopravvengano circostanze nel corso della durata del contratto che lo inducano a ritenere l'acquisto non più utile. Tale diritto è bilanciato dalla multa penitenziale a carico del promissario acquirente, a remunerazione del godimento temporaneo del bene e della perdita di chance per il promittente venditore.

La penale in caso di inadempimento dell'obbligo di concludere il contratto definitivo da parte del promissario acquirente è diretta a contemperare l'interesse del promittente venditore a essere indennizzato per la perdita della disponibilità del bene per la durata del contratto inadempiuto e l'interesse del promissario acquirente a recuperare una parte della somma pagata, ove l'inadempimento intervenga dopo un periodo già piuttosto lungo dalla conclusione del contratto.

Passando ad affrontare le ragioni che inducono a preferire la figura dell'*help to buy* rispetto alle altre esaminate in apertura, è bene suddividere l'analisi, ancora una volta, in: i) argomenti di carattere civilistico e ii) argomenti di carattere fiscale.

Presupposto comune a entrambi i campi di indagine è che i protagonisti saranno quasi sempre, da un lato, costruttori o venditori istituzionali e, dall'altro, privati interessati ad acquistare la propria abitazione principale.

Iniziando a esaminare la figura sotto il profilo civilistico, occorre innanzitutto rilevare che la soluzione del preliminare trascritto si lascia preferire a tutte le figure citate in apertura, con l'eccezione della vendita con riserva della proprietà, per il fatto che: i) l'efficacia prenotativa del preliminare trascritto consente al promissario acquirente di prevalere sulle iscrizioni e trascrizioni pregiudizievoli a carico del promittente venditore che intervengono nel corso della durata del contratto preliminare; ii) il fallimento del promittente venditore non comporta la sospensione del contratto, allorché questo abbia ad oggetto un immobile ad uso abitativo destinato a costituire l'abitazione principale dell'acquirente o di suoi parenti o affini entro il terzo grado (articolo 72, comma 8, L. Fall.).

La figura dell'*help to buy* si lascia inoltre preferire alla vendita con riserva della proprietà, in quanto, pur assicurando la medesima protezione dei futuri acquirenti, offre una maggiore elasticità e un maggior spazio all'autonomia privata, per il fatto che, pur permettendo l'anticipazione di taluni effetti propri della vendita, rimane un contratto a efficacia obbligatoria. Tale ultima circostanza comporta che i contraenti possano determinare con maggiore libertà la variabilità della durata del contratto, del futuro prezzo e dell'importo della penale, nonché prevedere il diritto di recesso con multa penitenziale e graduare la gravità dell'inadempimento.

Passando a esaminare la figura sotto il profilo fiscale, giova precisare che la figura dell'*help to buy* risulta più favorevole sia per i proprietari sia per gli acquirenti. Esaminando infatti la situazione che più di frequente sarà oggetto di tale convenzione, ossia quella tra costruttore e persona

fisica interessata ad acquistare la propria abitazione principale, è dato rilevare che, sia sotto il profilo delle imposte dirette, sia sotto il profilo delle imposte indirette, l'*help to buy* risulta più conveniente o almeno di più semplice gestione per entrambi i soggetti coinvolti.

Rispetto alla locazione con collegato un contratto preliminare non trascritto o a un'opzione di vendita o al *rent to buy*, la figura in esame offre il vantaggio, per il venditore-costruttore, di non dover applicare ora la disciplina della locazione, ora la disciplina della vendita, a un contratto con una stessa funzione unitaria: differenziare i due regimi fiscali tra le due fasi del rapporto può comportare infatti il verificarsi di conseguenze distorte. Per esempio, a danno del costruttore, potrebbe accadere che, nella prima fase, i canoni di locazione, più alti rispetto ai valori di mercato, siano soggetti a imposizione tributaria e, nella seconda fase, il prezzo di vendita, più basso in funzione di quanto già anticipato, generi una minusvalenza rispetto ai suoi valori di bilancio, ovvero, nel caso in cui non vi sia minusvalenza, al pagamento delle imposte sia per la locazione, sia per la vendita.

Anche per gli acquirenti il doppio regime potrebbe condurre a conseguenze penalizzanti. In caso di obbligo bilaterale infatti l'acquirente pagherebbe da subito l'intera imposta dovuta (di regola l'IVA agevolata al 4%), con il rischio di introdurre nell'operazione un insostenibile stress finanziario. Anche in caso di obbligo unilaterale il doppio regime è comunque penalizzante, in quanto di regola l'imposta dovuta per il periodo di locazione sarà ben superiore all'imposta dovuta per la vendita (10% anziché 4%, dato che sovente l'acquirente richiederà le agevolazioni prima casa).

Rispetto alla vendita con riserva di proprietà, la figura in esame offre il vantaggio, per gli acquirenti, di non dover pagare da subito l'intera imposta dovuta per il trasferimento. Trattandosi di un'operazione di regola soggetta a IVA, infatti, gli acconti saranno a loro volta soggetti a IVA, con applicazione dell'imposta mano a mano che il promittente venditore emetterà le relative fatture.

In conclusione, la figura qui definita *help to buy* sembra veramente preferibile a tutte le altre che la prassi contrattuale ha fino ad oggi proposto per favorire la commercializzazione di immobili residenziali nell'attuale critica congiuntura di mercato.

Un'analisi spassionata impone peraltro di segnalare come il percorso negoziale proposto potrebbe essere reso ulteriormente – e forse decisivamente – più appetibile se il Legislatore intervenisse con pochi ed elementari ritocchi alla normativa civilistica e fiscale così da consentire un'utilizzazione di questo schema negoziale con una maggiore efficienza temporale e al riparo da pretestuose assimilazioni alla locazione con gli anacronistici vincoli che potrebbero conseguirne.

Sarebbe infatti opportuno:

i) allungare la durata dell'efficacia prenotativa della trascrizione del contratto preliminare, attualmente stabilita in tre anni dall'art. 2645 bis del codice civile;

ii) stabilire esplicitamente che la consegna anticipata in forza di contratto preliminare (trascritto) non soggiace al regime vincolistico della locazione e alla conseguente disciplina relativa al rilascio;

iii) sconfessare normativamente le interpretazio-

ni affacciate nella prassi amministrativa che equiparano il trattamento fiscale del contratto preliminare ad effetti anticipati a quello della vendita; **iv)** affermare, una volta per tutte, che la tassazione del trasferimento immobiliare definitivo assorbe tutte le anticipazioni di imposte corrisposte in occasione del contratto preliminare quali che ne siano le clausole e i negozi accessori necessariamente connessi.

Al di là dell'evidente utilità sociale, tanto maggiore se si pensa all'applicazione di questa proposta al *social housing*, si tratterebbe di riforme a costo zero, capaci anzi di incrementare, con l'aumento del numero degli accordi, lo stesso gettito erariale.

Illustrazione di Bill Butcher

	PRO	CONTRO
Locazione + Contratto preliminare non trascritto Locazione + Opzione di vendita	**Per che acquista:** • tutela tipica della locazione: il conduttore è *detentore qualificato* **Per chi vende:** • sollievo finanziario: - il canone può essere impiegato per il pagamento dell'eventuale mutuo - al conduttore possono essere accollate le spese ordinarie di manutenzione e condominiali	**Per chi acquista:** • la mancanza di liquidità può determinare l'imputabilità dell'inadempimento all'acquirente • le vicende pregiudizievoli in cui il venditore può incorrere fino al trasferimento della proprietà • trattamento fiscale oneroso **Per chi vende:** • applicazione della tutela tipica della locazione
Vendita con riserva di proprietà	**Per chi acquista:** • insensibilità alle vicende pregiudizievoli che riguardano il venditore **Per chi vende:** • sollievo finanziario (come sopra) • tutela tipica per il caso di inadempimento dell'acquirente	**Per chi acquista:** • trattamento fiscale oneroso: la tassazione è immediata (la stessa della vendita)
Rent to buy	**Per chi acquista:** • maggior flessibilità contrattuale • (in certi casi) minor costo rispetto a un finanziamento bancario • tempo a disposizione per alienare altro immobile di cui l'acquirente sia eventualmente proprietario **Per chi vende:** • sollievo finanziario (come sopra) • non applicabilità della disciplina delle locazioni	**Per chi acquista:** • costi più alti rispetto a una vendita immediata • penale per il recesso • le vicende pregiudizievoli in cui il venditore può incorrere fino al trasferimento della proprietà • trattamento fiscale incerto **Per chi vende:** • eventuale significativo aumento di valore dell'immobile oggetto di RTB • incertezza della disciplina applicabile in caso di inadempimento dell'acquirente
Help to buy	**Per chi acquista:** • maggior flessibilità contrattuale • (in certi casi) minor costo rispetto a un finanziamento bancario • tempo a disposizione per alienare altro immobile di cui l'acquirente sia eventualmente proprietario • trattamento fiscale non penalizzante e non maggiormente oneroso rispetto a una vendita tradizionale • limitazione dei rischi derivanti dalle vicende pregiudizievoli in cui il venditore può incorrere fino al trasferimento della proprietà* **Per chi vende:** • sollievo finanziario (come sopra) • non applicabilità della disciplina delle locazioni • immediato introito finanziario	**Per chi acquista:** • costi più alti rispetto a una vendita immediata • penale per il recesso **Per chi vende:** • eventuale significativo aumento di valore dell'immobile oggetto di HTB • utilizzabile prevalentemente per una certa tipologia di immobili (immobili ultimati destinati ad abitazione)

* per la durata massima (allo stato attuale) di tre anni

CONTRATTO PRELIMINARE DI VENDITA
REPUBBLICA ITALIANA

Il giorno
In
Avanti a me
sono presenti:
[società "Alfa"]
in seguito chiamata "parte promittente venditrice" o "promittente venditore" [**PV**]
[Tizio]
in seguito chiamato "parte promissaria acquirente" o "promissario acquirente" [**PA**],
persone della cui identità personale io notaio sono certo le quali nella rispettiva qualità
convengono:

1. [formula negoziale]
PV si obbliga a vendere a **PA** che si obbliga ad acquistare

2. [diritto]
* la proprietà
* la nuda proprietà
* l'usufrutto
* etc.

3. [oggetto]
[descrizione con dati catastali,[1] confini e indicazione della quota millesimale di comproprietà delle parti comuni]
Per una migliore identificazione di quanto sopra descritto le parti fanno espresso riferimento alla planimetria, che qui si allega sotto la lettera "__".
PV dichiara la conformità allo stato di fatto di detta planimetria e dei dati catastali.
L'appartamento è destinato ad abitazione di **PA** e delle persone abitualmente conviventi.[2] Ogni modifica della destinazione è vietata per tutto il periodo intercorrente tra la data di perfezionamento del presente contratto e la data del contratto definitivo di vendita.

4. [prezzo della vendita]
Le parti dichiarano di avere convenuto, per la vendita che si sono obbligate a concludere, il prezzo come di seguito determinato:

1 N.B. Il contratto che qui si propone è funzionale agli accordi relativi a porzioni immobiliari per i quali sussistono le condizioni di agibilità e accatastate. A ciò consegue la non applicabilità della normativa posta a tutela degli acquirenti degli immobili da costruire: art. 1, lett. d) D. Lgs. 122 del 2005.

2 La destinazione ad abitazione principale è funzionale all'applicazione dell'art. 72, u.c., L.F.

* euro..... oltre IVA qualora il contratto definitivo di vendita sia perfezionato entro il giorno.....;
* euro..... oltre IVA qualora il contratto definitivo di vendita sia perfezionato entro il giorno.....,
* euro..... oltre IVA qualora il contratto definitivo di vendita sia perfezionato entro il giorno.....

5. [caparra acconti prezzo e saldo prezzo finale]
A titolo di caparra confirmatoria e acconto prezzo, **PA** ha corrisposto la somma di euro..... a **PV** che ne rilascia corrispondente quietanza.
A titolo di acconto prezzo **PA** si obbliga a corrispondere a **PV** la somma di..... euro mensili.

Al momento della conclusione del contratto definitivo di vendita **PA** corrisponderà a **PV** il saldo prezzo, corrispondente alla differenza tra il prezzo come sopra determinato e la parte già versata a titolo di acconto e di caparra.

Il pagamento degli acconti potrà essere effettuato con le seguenti modalità:.....

[*eventualmente: particolare modalità di pagamento dell'acconto prezzo può essere l'accollo di una quota di mutuo di* **PV**]
Il pagamento degli acconti sopra descritti è effettuato mediante accollo cumulativo in favore di Banca....., del residuo debito capitale alla data odierna del mutuo di originari euro.....**,** stipulato da **PV** con atto ricevuto dal notaio..... di....., il giorno..... Rep. n....., registrato presso l'Agenzia delle Entrate di....., il giorno....., al n....., garantito da ipoteca iscritta presso l'Agenzia del Territorio di..... in data..... ai numeri....., in seguito frazionato con atto ricevuto dal notaio..... di....., il giorno..... Rep. n....., registrato presso l'Agenzia delle Entrate di....., il giorno....., al n....., annotato presso l'Agenzia del Territorio di..... in data..... ai numeri....., lotto numero.....
PA, che si accolla il residuo debito capitale, subentra nella medesima posizione facente capo all'originario debitore e conseguentemente riconosce di essere tenuta a pagare, alle convenute scadenze, tutte le rate del mutuo, comprensive di capitale, interessi e spese, come convenute nell'atto di frazionamento, con scadenza successiva alla data odierna e si impegna a notificare all'Istituto mutuante copia del presente atto.
Qualora tutte le rate di mutuo con scadenza successiva all'accollo siano state pagate da **PA**, la ricevuta della Banca che attesti l'estinzione del lotto di mutuo costituisce quietanza della parte di prezzo corrispondente alla quota di capitale accollata.

6. [inadempimento clausola risolutiva espressa e clausola penale]
Il contratto può essere risolto in caso di inadempimento delle parti che non sia di scarsa importanza, ai sensi dell'articolo 1455 c.c.
Il contratto si risolve in caso di inadempimento o di ritardo nell'adempimento di PA all'obbligo del pagamento di n..... acconti come sopra convenuti, per un importo complessivo di euro...

...,[3] decorsi n..... giorni dalla scadenza del termine per il pagamento dell'acconto che integra detta somma complessiva. In tale eventualità PA sarà tenuto a corrispondere a PV, a titolo di penale, ai sensi dell'articolo 1382 c.c., la somma come di seguito determinata:

- euro..... qualora PV comunichi a PA che intende valersi della clausola risolutiva entro il giorno.....;
- euro..... qualora PV comunichi a PA che intende valersi della clausola risolutiva entro il giorno.....;
- euro..... qualora PV comunichi a PA che intende valersi della clausola risolutiva entro il giorno.....

Le comunicazioni di cui sopra devono essere fatta a mezzo di lettera raccomandata a.r.
PV ha facoltà di trattenere direttamente dagli acconti già corrisposti la somma come sopra determinata, restituendo a PA l'eventuale eccedenza.
[*eventualmente*:]
È fatta salva la risarcibilità del danno ulteriore.

7. [diritto di recesso e multa penitenziale]
PA può recedere dal presente contratto con preavviso di n..... giorni.
[*ovvero*]
PA può recedere dal presente contratto con preavviso di n..... giorni al verificarsi di uno dei seguenti eventi:

- .....

Del verificarsi dell'evento che legittima PA a recedere deve essere data adeguata dimostrazione e, ove possibile, documentazione a PV.

In tal caso PA sarà tenuta a corrispondere a PV, ai sensi dell'articolo 1373, comma 3, c.c. la somma come di seguito determinata:

- euro..... qualora PA comunichi a PV l'esercizio del recesso entro il giorno.....;
- euro..... qualora PA comunichi a PV l'esercizio del recesso entro il giorno.....;
- euro..... qualora PA comunichi a PV l'esercizio del recesso entro il giorno.....

Le comunicazioni di cui sopra devono essere fatta a mezzo di lettera raccomandata a.r.
PV ha facoltà di trattenere direttamente dagli acconti già corrisposti la somma come sopra determinata, restituendo a PA l'eventuale eccedenza.

8. [scelta del notaio]
La scelta del notaio incaricato di ricevere il contratto definitivo di vendita spetta a.....

9. [termine per l'adempimento]
Le parti si obbligano reciprocamente a concludere il contratto definitivo di vendita entro il giorno.....
PA ha diritto di pretendere che il contratto definitivo di vendita sia stipulato anche prima del predetto termine, fissando il mese nel corso del quale perfezionare il medesimo, con preavviso di giorni..... **PV** e **PA** individueranno di comune accordo una data utile per il perfezionamento del contratto nel corso del mese scelto da **PA.**

3 È opportuno determinare detto importo in misura superiore all'ottava parte del prezzo.

10. [Inadempimento]
Fermo restando quanto stabilito al precedente articolo 6, trascorsa la data sopra convenuta quale termine finale per l'adempimento, in caso di inadempimento di una parte, l'altra avrà la facoltà di scegliere tra:
a) domandare l'esecuzione in forma specifica del presente contratto, ai sensi dell'art. 2932 cod. civ.;
b) domandare la risoluzione del presente contratto, ai sensi dell'art. 1453 e seguenti cod. civ., richiedendo il risarcimento dei danni eventualmente subiti ed accertati, fermo restando quanto sopra pattuito all'articolo 6;
c) intimare, ai sensi e per gli effetti dell'art. 1454 cod. civ., l'adempimento alla parte inadempiente, fissando alla stessa a mezzo lettera raccomandata a.r. un ulteriore termine - non inferiore a quindici [o più] giorni e non superiore a..... giorni - per la conclusione del contratto definitivo, con dichiarazione che, decorso inutilmente detto termine, il presente contratto si intenderà risolto di diritto.

[*eventualmente*]
[sostituzione di PA]
[contratto preliminare per persona da nominare]
PA si riserva la facoltà di nominare persone o enti che debbano acquistare i diritti e assumere gli obblighi nascenti da questo contratto.
La dichiarazione di nomina deve essere comunicata da **PA** a **PV** entro il giorno.....
La dichiarazione di nomina e l'accettazione della persona/e o ente nominati devono essere redatte nella medesima forma di questo contratto e devono essere trascritte ai sensi dell'art. 1403 cod. civ.
In assenza di procura idonea ai sensi dell'art 1402 e 1403 cod. civ., la dichiarazione di nomina è priva di effetto se non è accompagnata dall'accettazione delle persone o enti nominati.
In assenza di dichiarazione di nomina efficace ai sensi di legge, il contratto definitivo di vendita deve essere stipulato tra le parti qui intervenute.
[cedibilità del contratto]
PV sin da ora consente che, nei limiti previsti dalla legge, **PA** sostituisca a sé un terzo nei rapporti derivanti da questo contratto.

11. [consegna]
L'immobile sopra descritto è consegnato in data..... a **PA**. Le parti danno atto di aver redatto/si obbligano a redigere verbale di consegna del bene in oggetto.[4]
[*eventualmente*]
[Ai sensi dell'articolo 1477, comma 3, c.c., **PV** consegna a **PA** copia autentica del suo titolo di acquisto, del regolamento di condominio vigente e dell'attestato di certificazione energetica...]

12. [spese di gestione e condominiali]
Le spese e gli oneri relativi al bene in oggetto sono a carico di **PA** e a suo favore saranno tutti i frutti da esso dipendenti.
Le spese condominiali ordinarie e straordinarie sono a carico di **PA** a decorrere da data di ef-

4 Tale verbale ha particolare rilievo per evitare strumentali recriminazioni su pretesi vizi da parte di PA

fettiva consegna.
[*eventualmente*]
Nel caso in cui, nel periodo intercorrente da oggi alla stipulazione dell'atto definitivo di vendita, fossero convocate assemblee condominiali che comportassero l'assunzione di decisioni di spesa, PV si impegna a rilasciare delega per l'intervento a PA.

13. [garanzie]
PV garantisce a PA che:
- le unità immobiliari in oggetto sono e saranno di sua esclusiva proprietà, libere da iscrizioni, trascrizioni pregiudizievoli e da diritti di terzi in genere, *(ad eccezione di……)*
- il fabbricato e le unità immobiliari in oggetto sono urbanisticamente regolari e aventi la destinazione di……;
- il fabbricato nel quale si trovano le unità immobiliari in oggetto è di recente costruzione, è stato edificato secondo le disposizioni attualmente in vigore e secondo i principi di buona costruzione;
- le parti comuni e le unità immobiliari in oggetto sono in ottimo stato di manutenzione e gli impianti sono conformi alla normativa in materia di sicurezza attualmente in vigore, come da certificati che **PV** consegna a **PA**.

14. [situazione urbanistica del bene e agibilità]

15. [accordi per l'accesso al credito]
[*eventualmente*]
PA dà atto e **PV** si dichiara edotta del fatto che **PA** richiederà un finanziamento sotto forma di mutuo ipotecario alla Banca…… per far fronte al pagamento di quanto in contratto.
Pertanto **PV** si impegna fin d'ora a rendersi disponibile per la predisposizione della documentazione che le fosse richiesta da parte della banca concedente il mutuo. Si impegna inoltre, ove necessario, a prestarsi a intervenire, nella veste di terzo datore di ipoteca, in un eventuale atto di mutuo stipulato prima della conclusione dell'atto di vendita.

16. [clausole particolari relative a ipotesi di disponibilità condizionata]

17. [regime patrimoniale della famiglia]
Ai sensi dell'art. 2659 cod. civ., in relazione al regime patrimoniale della famiglia, PA dichiara di essere…

18. [regime tributario applicabile]
PV dichiara che la vendita alla cui conclusione le parti si sono obbligate con il presente con-

tratto sarà soggetta ad IVA e che, in quanto necessario, eserciterà l'opzione in sede di contratto definitivo di vendita.
[eventuale] Ai sensi di legge, **PA** dichiara che, al momento della conclusione del contratto definitivo di vendita, sussisteranno i presupposti e ricorreranno tutte le condizioni di cui alla nota II-bis per richiedere le agevolazioni prima casa.

19. [spese]
Spese e tributi del presente, del successivo atto di vendita, degli eventuali atti necessari per finanziare **PA** inerenti e conseguenti, sono a carico di **PA**.

20. [trascrizione]
Qualora il contratto definitivo di vendita non venisse perfezionato entro tre anni dalla trascrizione del presente atto, le parti si obbligano reciprocamente a perfezionare nuovamente un contratto preliminare da trascrivere nei pubblici registri immobiliari.

[formule di chiusura dell'atto pubblico]