

## **Titolo secondo**

### **Cautele da adottarsi nella stipulazione dei ( principali ) contratti**

**Avvertenza-** Di massima le osservazioni relative ai vari tipi di contratto le abbiamo estrapolate da libri scritti , da "pratici" di alto livello , su uno specifico contratto. E, quindi, in un certo senso in questa sezione dell'opera si ha una selezione dei libri di più efficace chiarezza e utilità in materia contrattuale. Ciò diciamo anche per invogliare lo studioso, desideroso di un approfondimento, ad andare...alla fonte del nostro sapere.

**Sommario :** 1) Contratto preliminare ; 2) Compravendita ; 3) Locazione, 4) Appalto; 5) Incarico ad agenzia immobiliare; 6) Mutuo; 7) Testamento.

#### *Contratto preliminare ( c.d. " compromesso" ) —*

"Dopo una prima fase di trattative, lo strumento attraverso il quale le parti si obbligano alla stipula dell'atto definitivo di compravendita é il preliminare, il cosiddetto compromesso" — (Rossi, *La casa*, p.230). —

- Prima di sottoscrivere ( il preliminare) accertare :
  - a) se l'immobile é libero da iscrizioni e trascrizioni pregiudizievoli, da imposte e da gravami di qualsiasi tipo;
  - b) la regolarità dell'immobile in relazione alla normativa urbanistica, se cioè siano state rilasciate la dichiarazione di abitabilità, se sia in corso una richiesta di concessione edilizia in sanatoria e, nel caso di edifici in costruzione, se la concessione edilizia sia già stata rilasciata e sia in corso di rilascio;
  - c) se l'immobile sia stato regolarmente accatastato e le planimetrie in catasto corrispondano esattamente alla situazione di fatto e, se così non fosse, verificare se le porzioni non conformi derivino da interventi abusivi sanati o non sanati;
  - d) la proprietà dell'immobile oggetto del preliminare da parte del promettente venditore;
  - e) nel caso in cui il venditore sia una società, bisognerà accertare la legittimazione ad agire di colui che firma, se cioè egli sia amministratore unico, amministratore delegato o sia stato espressamente autorizzato dal consiglio d'amministrazione o dall'assemblea alla stipula dell'atto. Questo controllo si effettua mediante visure presso il Registro delle Imprese competente e mediante consultazione dei libri sociali;
  - f) verificare che il promettente venditore non sia fallito, inabilitato e interdetto" — ( Rossi, Opera cit.,p:231 ) —

- " Generalmente nel preliminare viene indicate il prezzo reale e in quello definitivo il valore risultante dalla rendita catastale moltiplicato per 105" (Rossi, Opera cit.,p.233).

- " I contratti preliminari, in base all'art. 10 della parte prima della tariffa del DPR 26 aprile 1986 n. 131 sono assoggettati a registrazione in termine fisso, cioè entro venti giorni dalla data dell'atto" — (Rossi , La casa p.261) –

- L'art. 3 L. n.30.1.1997 assoggetta poi a trascrizione i preliminari.

Lo svantaggio di procedere alla registrazione e alla trascrizione é evidentemente quello di far risultare al Fisco il prezzo reale della compravendita ( mentre di solito si preferisce mantenerlo nascosto e indicare nell'atto notarile solo il c.d. prezzo automatico, ottenuto moltiplicando la rendita catastale per 106 — (sul punto v. "Compravendita").

I vantaggi della trascrizione però non mancano e sono bene illustrati dal notaio Rossi nel seguente passo ( *Op.cit.*, p. 274): " La trascrizione del contratto definitivo, o di altro atto che costituisca comunque esecuzione dei contratti preliminari, o della sentenza che accolga la domanda diretta ad ottenere l'esecuzione in forma specifica dei contratti preliminari, prevale , ed è qui il vantaggio , sulle trascrizioni e iscrizioni eseguite contro il promettente alienante dopo la trascrizione del contratto preliminare ( .... ) Inoltre nessun atto successivo al preliminare di vendita, trascritto o iscritto contro il promettente venditore, può prevalere sul contratto definitivo e su qualunque altro atto che costituisca comunque esecuzione del preliminare trascritto o sulle sentenze trascritte che accolgano le domande dirette ad ottenere l'esecuzione in forma specifica dei contratti preliminari ( .... ) Ad evitare, però, una limitazione del traffico giuridico, e anche per delimitare nel tempo l'indubbio vantaggio che ( la normativa sopradetta) pone a favore del promettente acquirente, gli effetti della trascrizione del preliminare cessano e si considerano come mai prodotti se entro un anno dalla data convenuta tra le parti per la conclusione del contratto definitivo ed in ogni caso entro tre annj dalla trascrizione predetta, non segua la trascrizione del contratto definitivo o di altro atto che costituisca comunque esecuzione del preliminare o della domanda giudiziale diretta a ottenere l'esecuzione in forma specifica dell'obbligo a contrarre" - (Rossi, *La Casa*, p. 274 ss). –

- Il contratto preliminare al momento della registrazione sconta solo una "tassa fissa" (cfr. Rossi *Op. cit.* p.261) . Però " ferma restando la tassazione in misura fissa, se il contratto preliminare prevede la dazione di una somma a titolo di caparra confirmatoria, sulla medesima dovrà applicarsi l'imposta delle 0,50%. Se prevede invece il pagamento di acconti di prezzo non soggetti ad IVA si dovrà applicare su di essi l'aliquota del 3%. In entrambi i casi l'imposta pagata é imputata all'imposta principale dovuta in seguito per la registrazione del definitivo, al fine di evitare una duplicazione di pagamento" - Rossi, *Op.cit.*, p. 262

- Le parti possono senza dubbio stipulare una compravendita senza rivestirla delle forme dell'atto pubblico e della scrittura con sottoscrizione autenticata; riservandosi in un secondo tempo di "calare" per così dire la compravendita, di per sé già perfetta, in tali forme (necessarie per la trascrizione) ripetendo l'atto davanti a un notaio o facendosi da questo autenticare le sottoscrizioni. In tale ipotesi ovviamente il primo contratto sconta le imposte non del contratto preliminare ma quelle (assai più pesanti) della compravendita. Vero che poi il successivo atto pubblico, come atto di conferma di precedente contratto, sarebbe sottoposto solo a tassa fissa di registro; però chi dice che tale secondo contratto sarà veramente stipulato? Se così non fosse, qualora il primo fosse stato tassato come preliminare poco male per le parti, ma in caso contrario il danno economico (di aver pagate un tributo non dovuto) sarebbe per loro davvero rilevante. Ecco perché il Fisco sta attento a che non si faccia passare per preliminare quello che è invece un contratto definitivo (di compravendita); e le parti, a loro volta nello stipulare il preliminare stanno attente a non offrire appigli a quelle interpretazioni che porterebbero a farlo considerare un contratto definitivo. A tal fine giova sapere che particolare rilievo, per ritenere la vendita, viene dai nostri tribunali dato al passaggio immediato del possesso, all'entità della caparra, alla vicinanza nel tempo del termine per stipulare il definitivo, all'immediata assunzione da parte del promissario degli oneri e dei diritti relativi all'immobile — cfr. sul punto Rossi (Op.cit.,p. 263), il quale però ritiene che "il trasferimento del possesso della cosa e il pagamento del prezzo non dimostrino sempre e necessariamente l'intenzione di trasferire immediatamente la proprietà in esecuzione di un contratto definitivo di compravendita." (Rossi, Op.cit., p.235).

- Tenere però presente che se nel contratto preliminare venga omessa o sia incompleta l'indicazione degli elementi essenziali del futuro contratto definitivo, ne consegue la nullità assoluta ai sensi dell'art. 1418 co.2 (Cass. 25 maggio 1963 n 1371) - cfr. Rossi Op.cit., p. 235. —

- Spesso quel che le parti dichiarano nell'atto pubblico (e quindi fanno conoscere al Fisco) è diverso da quelli che sono i loro reali accordi, come risultano dal "preliminare" (che ben si guardano di far conoscere al Fisco). Se questo è il caso le parti debbono adottare le cautele suggerite dal Rossi (Op.cit.,p. 237) nel passo che segue: "Nel caso non si intenda riportare nel definitivo tutte le clausole del preliminare o comunque si intenda simulare nel definitivo una volontà difforme da quella manifestata nel preliminare (che però si intende rimanga la reale volontà negoziale) si deve avere l'avvertenza di chiarire nel preliminare che il suo contenuto deve prevalere sul contenuto del definitivo ("nonostante che nel definitivo si indichi come prezzo 100, il reale prezzo è 200 come dico ora nel preliminare"). Infatti secondo un orientamento giurisprudenziale (Cass. 5-12-1974 n. 4020; 21-6-1985 n.3734) il definitivo prevale sul preliminare". (Ma vi è anche altro orientamento giurisprudenziale — Cass. 18-11-1987 n.8486 ~ che riconosce assoluta prevalenza del preliminare sul definitivo — sul punto cfr. sempre Rossi, Op.cit.,p. 238).

- Solitamente il promettente l'acquisto versa al momento della stipula del preliminare una somma. E non raramente in prosieguo sorgono controversie sulla natura di tale versamento. Pertanto sono utili i seguenti insegnamenti del Rossi (*Op.cit.*,p.252): "La caparra ha normalmente carattere confirmatorio, qualora non risulti, dall'accertamento della volontà contrattuale affidato insindacabilmente al giudice di merito, che le parti si siano convenzionalmente riservate, attraverso di essa, il diritto di recesso unilaterale, a nulla rilevando, in senso contrario, la mera definizione di penitenziale adottata dai contraenti, poiché tale circostanza non può, di per sé sola, integrare gli estremi del patto di recesso" ( Cass. 24 aprile 1979 n. 2339 — cfr. Rossi, *Op.cit.*,p. 252).

- Val la pena di far presente che " a volte, in sede di formazione del contratto, un contraente versa all'altro una somma di denaro a titolo di deposito cauzionale con la funzione di garantire, in caso di mancata esecuzione del contratto derivante dal fatto imputabile al primo, l'adempimento dell'obbligazione di risarcimento del danno che l'accipiente dimostri di aver subito, salva la possibilità di imputarla eventualmente alla prestazione nel caso di esecuzione. Nel caso invece di caparra confirmatoria i contraenti prevedono il diritto dell'accipiente di incamerare la somma in caso di inadempimento dell'altra parte (Cass. 18 giugno 1968 n. 2005).

### ***Compravendita***

- L'ufficio del registro attua la sua tassazione sugli atti aventi ad oggetto beni immobili o diritti reali immobiliari e per quelli che hanno per oggetto aziende o diritti reali su di esse in base al loro valore venale in comune commercio" – Rossi ( *Op. cit.* p. 620

- "Per gli atti che hanno per oggetto beni immobili o diritti reali immobiliari l'ufficio del registro, ai fini di un'eventuale rettifica ( del valore dichiarato in atto dalle parti ), controlla il valore dichiarato ( dalle parti in atto ) avendo riguardo ai trasferimenti a qualsiasi titolo e alle divisioni e perizie giudiziarie anteriori di non oltre tre anni dalla data dell'atto o da quella in cui se ne produce l'effetto traslativo o costitutivo che abbiano avuto per oggetto gli stessi immobili o altri di analoghe caratteristiche e condizioni , ovvero il reddito netto di cui gli immobili sono suscettibili capitalizzato al tasso mediamente applicato alla detta data e nella stessa località per gli investimenti immobiliari, nonché ad ogni altro elemento di valutazione, anche sulla base di indicazioni eventualmente fornite dai comuni" ( Rossi, *Op. cit.* p. 620 )

-"L'ufficio del registro , precisa l'art. 52 ( legge registro ), se ritiene che i beni o i diritti ( oggetto della vendita ) abbiano un valore venale superiore al valore dichiarato o al corrispettivo pattuito, provvede alla rettifica mediante apposito avviso di accertamento di maggior valore. L'avviso deve essere notificato entro il termine di

decadenza di due anni dal pagamento dell'imposta proporzionale e deve essere motivato" (Rossi, *Op. cit.* 620 )

- Però ( l'art. 52 del DPR n.131 /1986) esclude per gli atti che hanno per oggetto beni immobili " ogni accertamento se il valore dichiarato o risultante dall'atto non è inferiore alla rendita catastale dei fabbricati moltiplicata per 105 (...) E' un meccanismo rigido, generalmente accettato favorevolmente, ma al quale si rimprovera soprattutto il fatto di equiparare (...) case nuove e case vecchie , magari abbisognevole di grosse ristrutturazioni , e quindi aventi un valore inferiore, in quanto la rendita rimane sempre la stessa nel tempo a meno che non si proceda a un declassamento con domanda motivata presso l'ufficio tecnico Erariale. Generalmente però moltiplicando la rendita catastale per centocinque, risultano valori inferiori a quelli commerciali degli immobili trasferiti a tutto vantaggio dei contribuenti. E' una norma volta soprattutto a ridurre il contenzioso tributario, ma che di fatto favorisce le parti contraenti negli atti *inter vivos* e gli eredi e i legatari nelle successioni *mortis causa*, riducendo la pressione fiscale sui trasferimenti" ( Rossi, *Op. cit.*, p. 621)

- Il ricorso al criterio automatico di individuazione del valore/prezzo dell'immobile " è assolutamente da sconsigliare in presenza delle seguenti situazioni : 1) vendita effettuata da un imprenditore commerciale o da una società che navighi in cattive acque per il pericolo che con la revocatoria fallimentare il curatore possa "riprendersi" il bene venduto versando all'incauto acquirente solo gli importi indicati nell'atto; 2) (.....)" - Rossi, *Op. cit. passim* ).

### ***Contratto di locazione***

Le locazioni, é noto, possono essere : a uso abitativo ( il conduttore destina l'immobile a residenza ) ; a uso transitorio ( il conduttore destina l'immobile a temporanea dimora per fini di studio , lavoro...); a uso non-abitativo ( il conduttore destina l'immobile a finalità commerciali o di impresa ).

Qui ci limiteremo a parlare dei contratti ad uso abitativo; i quali principalmente si distinguono in "contratti liberi" e "contratti conformi" ( detti anche "contratti a canone convenzionato-sindacale").

Nei contratti liberi , le parti hanno facoltà di determinare liberamente il canone di locazione ( ma pur sempre incontrano vari limiti nella determinazione della durata , nella distribuzione degli oneri accessori...).

Nei contratti conformi, le parti per determinare l'ammontare del canone ( così come per la durata della locazione e per molte altre condizioni contrattuali ) debbono fare necessariamente riferimento a uno schema contrattuale ( definito dalla Legge "contratto tipo" ), che viene predisposto in sede locale dalle associazioni della proprietà edilizia e da quelle degli inquilini.

Riservandoci di dire *postea* sul rapporto di convenienza tra l'una e l'altra forma di locazione e tra acquisto e presa in locazione di un immobile , passiamo ora a dare alcune avvertenze di carattere generale per chi vuole stipulare un contratto abitativo.

1 – Redatto l'atto ( per iscritto ), si deve provvedere alla registrazione la cui spesa è posta a carico di entrambi i contraenti, ciascuno per la metà.

2 – Tenere presente che nelle migliori cartolerie si troveranno già predisposti dei moduli. Nel caso si opti per il contratto “ conforme” , i modelli contrattuali da utilizzare si potranno trovare presso le associazioni firmatarie degli accordi o nelle sedi dei Comuni presso i quali è stato depositato l'accordo territoriale.

3 – Si tenga presente che per applicare esattamente tali “modelli” occorrerà : indicare in quale area si trova l'immobile ( se negli accordi il territorio comunale è stato ripartito in più aree ) ; acquisire i valori minimo e massimo al metro quadro assegnati a quell'area ( le cosiddette “fasce di oscillazione” dei Comuni ) ; conoscere quali sono le superfici da conteggiare ( moltiplicative dei valori minimo e massimo al metro quadro , ai fini di ottenere così il canone minimo e quello massimo entro i cui margini le parti potranno raggiungere l'accordo ).

4 – Nell'ipotesi di contratto libero si terrà presente che la liberalizzazione del canone rende anche legittima la previsione di un aggiornamento annuale ISTAT in misura pari ( non più al solo 75%, ma ) al 100% .

5 – Sarà opportuno per il conduttore farsi esibire dalla controparte il regolamento di condominio “ qualora l'oggetto della locazione sia un immobile non a sé stante, ma inserito in una comunità ( non fa differenza che si tratti di un condominio o proprietà solitaria )”. Questo in quanto “ un regolamento condominiale disponendo circa l'uso delle cose comuni vincola non solo i condomini ma anche i loro aventi causa” e nella specie i conduttori ( v. A.M. Lunghi – R.Rizzardi – G.U. Tortorici, in *I contratti di locazione*, Pirola, 1991, p. 38 ).

6- Sarà ancora opportuno farsi dare un deposito cauzionale.

Quali sono le sue forme possibili, oltre al classico versamento per contanti ? Ecco come rispondono gli “esperti” della materia ( i già citati, A.M. Lunghi – R. Rizzardi – G.U. Tortorici, in Op. u.c. ): “Le più frequenti sono senz'altro : il libretto di deposito (postale o bancario) ; i titoli di Stato o simili ; la fideiussione bancaria e/o assicurativa (...). Il libretto bancario è forse oggi la forma di deposito cauzionale più usata. Oltre ad essere la più “comoda” per le parti contraenti ( in quanto è la banca che annualmente accredita gli interessi ed è quindi difficile avere errori o contestazioni ) è talvolta anche più remunerativa per il conduttore ( dipende dai rapporti intercorrenti fra il cliente e l'Istituto di credito)”.

“Un'altra forma di versamento di deposito cauzionale molto praticata – proseguono i nostri esperti – è quella che vede il conduttore consegnare titoli di Stato o simili . Anche questa soluzione è estremamente comoda : si staccano semplicemente delle cedole e l'interesse è ovviamente prefissato . Occorre solo fare attenzione che i titoli abbiano scadenza non inferiore a quella del contratto di locazione per il quale vengono dati in garanzia”.

La soluzione della fideiussione bancaria è praticata soprattutto dalle aziende.

7 – E' anche consigliato ( dai nostri esperti, i già citati Lunghi , Rizzardi, Tortorici, *Op.u.c.* p.28 ) allegare al contratto la fotocopia del documento d'identità del conduttore . Si avranno così a disposizione tutti i dati, necessari ai sensi della cosiddetta legge antiterrorismo , per compilare la “ denuncia di cessione fabbricati” .

8 – Redigere al momento della consegna un verbale ad hoc. “E’ un ottimo sistema – dicono gli esperti – per evitare in un futuro, anche prossimo , ogni contestazione”.

“ Se l’immobile è di particolare pregio, o contiene degli oggetti di arredo e/o attrezzature , sarà opportuno – consigliano ancora gli esperti( in *Op. u.c* ) – che, allegato al verbale di consegna , ci sia anche una serie di fotografie che evidenziano gli elementi di interesse delle parti”.

9 – E ora, sciogliendo la riserva prima fatta , passiamo a dire come si calcola il rapporto di convenienza fra locazioni libere e locazioni conformi ( anche dette, locazioni a canone convenzionato-sindacale ). Per fare ciò utilizzeremo le parole di un esperto in materia , il Tamborrino ( come si possono leggere nel Suo utilissimo libro, *Le locazioni abitative*, ed. *Il Sole 24 ore* 2001, p. 57 ).

“ Il rapporto di convenienza fra canone libero e canone convenzionato-sindacale di pende da una grande quantità di fattori.

Dal punto di vista del locatore i termini da considerare sono i seguenti:

A) non esiste alcuna utilità di stipulare locazioni con canone convenzionato sindacale nelle località in cui non si applica per tale categoria di contratti alcuni dei benefici in materia di imposte dirette.

B) E’ quasi dovunque scarsa l’utilità di locazioni con canone convenzionato-sindacale nelle località in cui , pur applicandosi i benefici per le imposte dirette e l’imposta di registro , il Comune non abbia deliberato una sensibile diminuzione dell’aliquota ICI per le locazioni di cui trattasi.

C) Qualora sussistano i requisiti delle tre agevolazioni fiscali per il locatore ( riduzione imposte dirette, imposta di registro ed ICI ) andrà calcolato quale sia l’importo complessivo del risparmio fiscale. Tale risparmio , per la parte riferita all’ICI , consiste nella differenza tra l’aliquota originaria e l’aliquota ridotta per le locazioni di cui trattasi in relazione all’imponibile catastale. Per quanto concerne l’IRPEF la detrazione dell’imponibile del 40,5% per le locazioni con canone convenzionato-sindacale in luogo del 15% spettante alle locazioni con canone libero ( sinché dureranno le regole attuali ) costituisce , a parità di canone , un’entità variabile, tanto maggiore quanto maggiore è il reddito del contribuente e oscillerà da un minimo di circa il 10% a un massimo di quasi il 30% del canone percepito. Infine, per l’imposta di registro ( a carico per metà di entrambi i contraenti della locazione ) la riduzione all’1,40% in luogo dell’aliquota ordinaria del 2% comporta per il locatore un risparmio dello 0,30% da calcolare sull’ammontare annuo del canone di locazione.

D) Stabilito quale sia , in moneta , il vantaggio fiscale - stiamo sempre riportando le parole del Tamborrino – occorre confrontarlo con le perdite e le penalizzazioni a carico del locatore , che sono le seguenti :

– la differenza fra il canone libero percepibile sul mercato e il canone convenzionato-sindacale calcolato in base agli accordi definiti in sede locale a norma della L. n.431 del 1998;

– in quasi tutti gli accordi intersindacali definiti in sede locale , l’aggiornamento del canone può essere previsto in contratto solo nella misura del 75% della variazione annuale ISTAT costo vita per le famiglie di operai e impiegati, mentre per i contratti a canone libero è legittimo inserire una clausola di aggiornamento annuale al 100% del citato indice (...);

– stante la complessità degli accordi definiti in sede locale per il calcolo del canone , sembra ovvio che chi sceglie la contrattazione convenzionale debba farsi assistere, per evitare avventure , dall’associazione di categoria, sopportando un costo che va aggiunto alle penalizzazioni dei periodi precedenti.

E) Il rapporto fra i risultati sub C e D) stabilirà se sia conveniente o meno la locazione col canone convenzionato-sindacale.

Per il conduttore che fa uso dell’immobile come prima abitazione – avverte sempre il Tamborrino – la locazione a canone convenzionato-sindacale offre una particolare utilità solo se il suo reddito non supera 30 o 60 milioni l’anno, sotto forma di detrazioni dell’imponibile IRPEF, rispettivamente, di L. 960.000 oppure di L. 480.000 . In questo caso non occorrono calcoli astrusi per stabilire la portata dell’agevolazione. Per l’imposta di registro, il beneficio per il conduttore è identico a quello spettante al locatore : riduzione allo 0,70% della quota parte dell’imposta gravante sul conduttore”.

10 – Abbiamo cercato di dare una risposta al problema “ per quale tipo di contratto di locazione optare” attingendo alla scienza di un Esperto, il Tamborrino; ma più a monte vi è un problema di ancor più fondamentale importanza : comprare o affittare ? la casa me la compro o me la prendo in affitto? Ecco i consigli di due esperti, Saverio Fossati e Gino Pagliuca (consigli dati in *Comprare casa*, ed. Angeli, 1995, pp. 15 ss ): “ Il più importante fattore da prendere in considerazione quando si cerca una casa sono le esigenze di mobilità che prevedibilmente bisognerà fronteggiare”.

Se si è sicuri che entro cinque anni si dovrà cambiare casa, è senz’altro più opportuno prenderla in affitto. “ Le spese fiscali di un acquisto o di una rivendita di appartamento effettuate in un arco così breve non vengono mai compensate dalla rivalutazione immobiliare (...) In una graduatoria d’importanza dei vari fattori, subito dopo viene la disponibilità patrimoniale del potenziale acquirente”. Che però gioca in maniera diversa a secondo che si sia in periodo di inflazione galoppante oppure no . Nella prima ipotesi , conviene acquistare chiedendo un mutuo alla banca. Infatti, ci spiegano il Fossati e il Pagliuca, “l’esperienza degli anni ottanta ci ha insegnato che in presenza di inflazione a due cifre conviene indebitarsi . In effetti chi ha contratto un mutuo al 12-13% intorno al 1980 ha guadagnato parecchio perché l’inflazione è



schizzata subito al 18%” . Invece nella seconda ipotesi ( basso tasso di inflazione) conviene prendere in affitto : e tanto più quanto “ più grande o prestigiosa è l’abitazione in cui si vuole andare a vivere” .

Certamente poi è da escludere l’acquisto di una casa come speculazione a medio termine : “ chi vuole impiegare una somma – ci avvertono infatti il Pagliuca e il Fossati ( in *Op.u.c.* ) – per ricavarne una plusvalenza in un periodo medio-breve ( diciamo entro cinque anni ) tutto deve fare tranne che investire in immobili. La logica dell’investimento “mordi e fuggi”, quello azionario per intenderci, sta nel cogliere l’attimo fuggente, comprando e rivendendo al momento giusto. In teoria è possibile anche per le case : tra il 1988 e il 1990 nelle principali città i prezzi hanno realizzato rivalutazioni fino al 100%. Il problema è che le azioni si comprano e vendono in tempo reale, con un ordine al computer . La rivendita di un appartamento comporta il non indifferente onere di trovare il compratore disposto a pagare i soldi che si pretendono e tempi burocratici per il trasferimento della proprietà non precisamente brevi : almeno un mese e mezzo, se l’acquirente paga in contanti”.

Se invece si vuole fare un investimento a lungo termine, può essere effettivamente appropriato l’acquisto di una casa, specie se si trova in una grande città : infatti “ prendendo come base di partenza un qualsiasi anno dal 1950 al 1989 si può dimostrare che la rivalutazione teorica di una casa in una grande città ha offerto la performance migliore” ( così sempre Fossati – pagliuca in *Op. u.c.* p.18 ).

Bene, fatti tutti i calcoli, visti i pro e i contro di cui sopra , mettiamo che si decida di prendere in affitto ( e non di comprare). Si tratterebbe allora di trovare la casa migliore alle migliori condizioni e per raggiungere tale optimum quasi sempre sarebbe necessario rivolgersi ad un’agenzia.

Qual’è la provvigione che questa ci potrebbe prendere ? Ecco come risponde a tale (importantissimo) quesito, Adriano Bonafede (in *Acquistare, vendere,affittare casa* ,Sperling & Kupfer Editori, 1999, p.225 ): “ Per la mediazione di un’agenzia si devono seguire le consuetudini locali , ma in genere la provvigione da pagare è di una mensilità da parte sia del venditore sia dell’acquirente”.

### ***Contratto di appalto***

Di seguito riportiamo alcune osservazioni che un pratico, che sa unire alla vasta esperienza una profonda dottrina, il Francesco Tamborrino , fa su questo tipo di contratto.

Le estrapoliamo dal suo bel libro , *Appalti privati , edili e di servizio*, ( edito nel 1998 nella collana , IL Sole 24 Ore). Raggruppandole per argomento.

*Ritardi nell’esecuzione – loro riflessi negativi – cautele per prevenirli – in particolare, gli indici ISTAT.*

“ Il fattore tempo , poco rilevante per i contratti di servizi, è molto rilevante, invece, per gli appalti di opere edilizie, specie se importanti. Più il tempo passa, più possono cambiare fattori esterni che influiscono sul contratto ( ad es. la perdita di valore della moneta per via della continua erosione inflazionistica, oppure la fine della produzione di materiali o tipi di impianto che si era previsto , in origine, di utilizzare”

( *Op.cit.* , p.16).

“Per gli appalti di opere edili, più complesse e importanti sono le opere, maggiore sarà la durata e maggiori le probabilità di ritardo, che si ritorcono tutte, quasi sempre, a solo danno del committente, sotto forma di maggiori costi ( per le revisioni di prezzo) e di maggiore immobilizzo di capitale ( un conto è attendere due anni per mettere a reddito un edificio entro il biennio previsto dal contratto ed altro e ben diverso conto è attendere tre anni , invece di due, perché le opere siano effettivamente ultimate)” – (*Op.cit.* p.16).

“Il ritardo delle opere edili è proverbiale, sia per l’alto numero dei fornitori ( basta che uno di essi non rispetti i termini di consegna o di esecuzione promessi, perché l’avanzamento della costruzione venga ritardato ), sia per l’alta probabilità delle cause di forza maggiore ( dagli scioperi al maltempo ) sia per le mille necessità di aggiustamenti, modifiche, ecc. pretesi dal committente, o dal progettista, o dalle pubbliche autorità in sede di controllo”.( *Op. cit.* p.16).

“ Per gli appalti edili il costo preventivato ( persino se il prezzo è convenuto a forfait, fisso e definitivo, non revisionabile ) sarà quasi sempre inferiore a quello che , alla fine, avrà pagato il committente, salvo che si tratti di appalto a contenuto semplice e di rapida realizzazione, come, ad es. , la manutenzione straordinaria delle facciate di un edificio” ( *ibidem* ).

“Per gli appalti di opere edili, quanto più è complessa ( e completa ) l’opera appaltata, tanto più si moltiplicano le probabilità di ritardi e di maggiori costi , per cui la pratica di ripartire gli appalti per fasi successive, anche ad imprese diverse , si è dimostrato in molti casi vincente ( alla prima impresa affidare i cementi armati, ad altra impresa le finiture (...), a singoli e separati impiantisti gli impianti, ecc.) (*ibidem* ).

“Perché gli indici ( specie quelli relativi al costo dei capannoni industriali ) sono resi noti dall’ISTAT con sensibili ritardi , ad evitare i corrispondenti ritardi nel calcolo degli aggiornamenti dei prezzi, taluni usano ritardare, ad es. a tre mesi , le date di riferimento iniziale ed attuale per i calcoli di cui si tratta” ( *Op. cit.* p. 74 ) .

“Stante la complessità del sistema di revisione del prezzo per onerosità sopravvenuta, a causa di aumento dei costi di materiali e mano d’opera nel corso di esecuzione di contratti di appalto, qual’è previsto dall’art. 1664, 1° comma c.c. , nella maggior parte dei contratti di appalto privati (...) è diventata d’uso corrente una clausola di indicizzazione, che, rispetto al meccanismo previsto dal codice civile presenta indubbi vantaggi pratici ( calcolo più rapido e certo, automaticità della revisione senza che occorran specifiche domande dell’appaltatore, facilità della prova della variazione dei costi e della legittimità della revisione richiesta). La clausola di revisione del prezzo può essere riferita all’indice ISTAT del costo di costruzione degli edifici residenziali, quando si tratti di costruzioni abitative o promiscue ; oppure

all'indice ISTAT del costo dei capannoni industriali quando si tratta di costruzioni artigianali o industriali" (*Op. cit.* p. 73 )

*Altri rischi inerenti al contratto ( per omessa concessione edilizia, per incidenti sul lavoro, per crollo dell'opera, per fallimento dell'appaltatore, per litigiosità...).*

“Se la costruzione appaltata è abusiva, la legge ritiene responsabili in solido sia il committente che l'appaltatore ( e l'eventuale direttore dei lavori ) ; sul punto v l'art. 6 Legge 28 febbraio 1983 , n. 47 (...). E' quindi evidente che l'appaltatore, prima di eseguire le sue prestazioni , ha l'obbligo giuridico ( e anche l'interesse economico, per essere certo di ottenere il pagamento ) di accertare che i lavori da eseguire siano conformi alle norme urbanistiche e che il committente abbia provveduto a tutte le formalità ed acquisito la concessione o nulla-osta o comunque effettuato le pratiche prescritte dalla legge” (*Op. cit.* p.58 ).

“ A norma del D. Lgs. 14 agosto 1996 n.494 anche il committente, oltre all'appaltatore, è responsabile della sicurezza del lavoro del cantiere. Il D.Lgs. n.494 del 1996 prescrive per tutti i lavori, che comportino la costituzione di un cantiere edile, la nomina da parte del committente, di un “responsabile dei lavori” . Si esclude l'applicazione della norma solo per le manutenzioni che non comportano la costituzione di un vero e proprio cantiere, cioè quando la pericolosità è ovviamente da escludere” (*Op. cit.* p. 118 )

“ Di norma, l'appaltatore è responsabile per i danni derivati a terzi dall'esecuzione delle opere edili, responsabilità in genere coperta dalle assicurazioni contratte dalle imprese più serie. Peraltro, se l'appaltatore fosse insolvente, sarà il committente a dover rispondere verso i terzi e, in ogni caso , i terzi possono chiedere il risarcimento direttamente al proprietario che dovrà in tal caso chiamare in garanzia l'appaltatore” (*Op. cit.* p.119 ).

“Consiglio per il committente : accertare, prima della stipula del contratto di appalto, che l'impresa appaltatrice sia congruamente assicurata e in regola col pagamento dei premi di assicurazione” (*Op. cit.* p. 120. )

“Gli immobili presuppongono una lunga durata nel tempo ( e nel tempo restano le conseguenze dei vizi di cattiva progettazione e costruzione ). Orbene bisogna sapere che eventuali danni a cose e/o persone derivanti ( anche nel lontano futuro) da eventuali vizi vengono a coinvolgere, non solo l'appaltatore che costruisce, ma anche il committente e i suoi aventi causa, in quanto proprietari dell'immobile ( che, trascorso un biennio dall'ultimazione della costruzione, pagheranno di tasca propria le conseguenze di opere malfatte, e poi , trascorso un decennio dall'ultimazione, saranno gli unici responsabili dell'eventuale crollo o rovina dell'edificio ) : in questa materia le coperture assicurative ( specie per la responsabilità decennale di pertinenza dell'appaltatore) o non esistono oppure hanno un'efficacia incompleta o parziale” (*Op. cit.* p.17 ).

“Ove l'appaltatore fallisca, il committente può trovarsi nei guai disastrosi ( oltre a quelli della sospensione dei lavori) della revocatoria fallimentare ; ciò consiglia di

considerare con molta cautela le offerte a prezzi troppo bassi . Al limite, revocatoria fallimentare può significare, infatti, annullamento del contratto di appalto, se il prezzo pagato per le opere risulta sensibilmente inferiore a quello di mercato, obbligo di pagare il prezzo di mercato per le opere eseguite e credito forse del tutto inesigibile per i pagamenti effettuati” ( *Op. cit.* p. 137 )

“Dalla natura stessa di certi appalti, specialmente edili, nonché da tutte le circostanze, rilievi, ripensamenti, omissioni ed errori progettuali, e dallo stesso rischio dell'appaltatore, che, per le opere edilizie più importanti deve ritenersi elevato, deriva una fitta ragnatela di contrasti tra committente ed appaltatore, che in molti casi possono condurre a vere e proprie controversie, la cui soluzione spetta alla giustizia ordinaria, con una procedura pressoché interminabile e molto costosa, che, alla fine , non dà soddisfazione né a chi aveva ragione, né a chi aveva torto. Per questo si ritiene, allo stato attuale della giustizia ordinaria, di gran lunga preferibile l'arbitrato (...) che offre soluzioni più rapide e, in genere, affidate a professionisti più esperti dei giudici in materia tecnica e peritale” ( *Op. cit.* p. 155. )

*Cautele al momento della stipula del contratto .*

“Per appalti edilizi di maggiore importanza , il contratto deve necessariamente comprendere anche *il progetto della costruzione* e *il capitolato delle opere e dei materiali*. In qualche caso sarà allegato il *computo generico*. Per tali appalti il progetto ( che deve essere esecutivo e non solo di massima, già al momento della stipula del contratto ) rappresenta graficamente, in pianta, sezioni e facciate, l'edificio quale sarà costruito : è un elemento contrattuale sostanziale perché rappresenta il risultato finale che il committente vuole ottenere e che l'appaltatore si obbliga a realizzare : se il progetto è difettoso o approssimativo sorgeranno problemi non indifferenti per entrambe le parti. Il *capitolato delle opere e dei materiali* è una descrizione di ciò che l'appaltatore si impegna ad eseguire e dei materiali e finiture che dovrà utilizzare e realizzare : la completezza e precisione della descrizione è un requisito essenziale, specie per il committente ( ad es. se ci si dimentica dei battiscopa, il committente si troverà una casa con le pareti sprovviste di battiscopa , oppure dovrà pagare un supplemento di prezzo ), anche per quanto riguarda la qualità o specie o marca dei materiali ( esistono infinite qualità, prezzi e marche nei marmi, rivestimenti, impianti igienici, sanitari, di riscaldamento, infissi, vetri, ecc.) le cui scelte, ferme e definitive, debbono essere fatte prima della stipula dell'appalto : le scelte rinviate a tempi successivi, i cambiamenti , i ripensamenti si tradurranno sempre in aumenti del costo dell'opera. Infine il *computo metrico* è un preventivo dell'appaltatore in cui si descrivono le misure o unità di tutte le opere, impianti, infissi e dotazioni dell'edificio con il loro prezzo rilevato, in genere, dai listini prezzi delle opere edili ( editi) dalle Camere di Commercio : se questo “ *computo metrico*” è accettato dal committente, questi si accolla il rischio degli errori e delle omissioni in cui sia incorso, redigendolo, l'appaltatore. Per ciò il *computo metrico* non dovrebbe essere mai allegato al contratto di appalto, se l'opera da realizzare è progettata e descritta nel progetto esecutivo e nel capitolato in modo definitivo, insuscettibile di variazioni” ( *Op. cit.* 44 )

“Consigli per il committente d'appalti di costruzione edilizia : non accettare di sottoscrivere e di inserire come allegato contrattuale il computo metrico, se non nel caso di verifica approfondita della sua esattezza, sia per le misure, sia per gli eventuali prezzi inseriti : ogni omissione o errore si ritorcerebbe contro il committente sotto forma di aumento del prezzo. Pretendere dal progettista che il progetto ad allegare al contratto sia *esecutivo* , cioè completo di tutti i dettagli necessari per la realizzazione delle opere, in difetto di che il committente correrà l'avventura di molte varianti di progetto che l'appaltatore potrebbe far pagare in economia extra-contratto, a caro prezzo” ( *Op. cit.* p. 44 )

“La descrizione dell'opera, nei rapporti di appalto, viene effettuata in diversi modi , a seconda della natura, dell'entità o importanza dell'opera o servizio. Per i lavori modesti, la descrizione dell'opera può esser un normale preventivo commerciale e deve essere tale da ben chiarire il risultato che intende ottenere il committente ( ad es., per il rifacimento di una facciata , dovrà precisarsi di quale facciata si tratta, quel sia il tipo di ponteggio che verrà installato, quali siano i materiali – e loro colore – da usare per il nuovo rivestimento, per le verniciature delle parti in metallo, per la sostituzione o riparazione di parapetti, contorni finestre, frontali e gocciolatoi,ecc.) (...). Una descrizione imprecisa può dar luogo a discussioni e contestazioni, mentre una descrizione omissiva ha un diretto riflesso sulla qualità del risultato finale ( nel senso che l'opera od il servizio saranno incompleti o imperfetti ), oppure sul prezzo ( nel senso che qualora ci si accorga dell'omissione, ad es. della verniciatura delle parti in ferro nel rifacimento della facciata (...) alla richiesta del committente corrisponderà sempre una richiesta di aumento del prezzo da parte dell'appaltatore” ( *Op. cit.* p.43 )

“ Per gli appalti importanti è opportuno l'inserimento nel contratto di una clausola che esplicitamente preveda il collaudo finale ed escluda che la consegna equivalga ad accettazione delle opere. Le parti possono anche stabilire in contratto che il collaudo non abbia efficacia liberatoria da responsabilità nei confronti dell'appaltatore e possono rinviare l'effetto liberatorio ad una data successiva al collaudo stesso” ( *Op. cit.* ,168 )

*Gli interessi ( delle parti contraenti) che si contrappongono.*

“Vi è l'interesse dell'appaltatore ad ottenere le revisioni dei prezzi ( che evitano il danno dell'aumento dei costi e possono offrire extra-guadagni , nel caso di materiali o impianti ordinati o da pagare in futuro al prezzo originariamente preventivato, che vengono fatti pagare di più del convenuto al committente, essendo scattato il meccanismo della revisione o indicizzazione ) contro quello del committente di rispettare il suo budget e di ottenere prezzi fissi e definitivi non recidibili ; vi è l'interesse dell'appaltatore di lucrare un buon guadagno se il committente ( insoddisfatto o anche in difficoltà finanziarie ) vuol recedere dal contratto prima del compimento delle opere, contro quello del committente di sapere esattamente a cosa andrà incontro, dal momento della firma del contratto di appalto, se recederà anticipatamente ; l'interesse dell'appaltatore di lasciare nel vago e

nell'impregiudicato tutte le molte ipotesi in cui la legge potrebbe permettergli di chiedere compensi ed indennità in aggiunta al prezzo concordato, contro l'interesse del committente di eliminare contrattualmente queste ipotesi, o di chiarirle o di tradurle in moneta precisa per sapere a cosa andrà incontro se tali ipotesi si verificano; l'interesse dell'appaltatore di prestare le minori garanzie possibili contro quello del committente di ottenere le maggiori garanzie possibili, e così via di questo passo" ( *Op. cit.* p. 17 ) .

### *Incarico a un'agenzia immobiliare*

Forse il sistema migliore per chiarire allo studioso il come si atteggiino i rapporti tra cliente e agente immobiliare ( e i tranelli che nascondono ) è quello di riportare la sintesi di una sorta di intervista che abbiamo fatta a un agente immobiliare che opera in una città di media grandezza ( come la nostra Genova ) .

I – Che cautele adottare nei rapporti con i suoi colleghi ?

Ag. -La prima cautela è di controllare che l'agente immobiliare sia...un vero agente immobiliare cioè sia iscritto alla Camera di Commercio . Certo, ciò non è un'assoluta garanzia di serietà , ma senz'altro fa presumere un certo livello di formazione professionale in quanto, per essere iscritti alla Camera di Commercio come agenti immobiliari occorre superare un vero e proprio esame.

I- Sì, però la formazione professionale anche per gli agenti immobiliari penso che non si faccia tanto sui libri ma che sia data soprattutto dall'esperienza.

A – Certo che sì ; e certo un altro elemento da tenere presente nello scegliere l'agente immobiliare è la sua esperienza nello specifico settore in cui si intende concludere l'affare. Voglio dire che, se si intende vendere un capannone industriale, non ci si deve rivolgere a un qualsiasi agente.

I- E a chi ci si deve rivolgere ?

A – All'agente specializzato nella vendita di attività commerciali ( di fabbriche, ristoranti, negozi in genere...) e naturalmente dei “ muri” destinati ad ospitare tali attività ; insomma ci si deve rivolgere a un agente immobiliare “ commerciale” e non “abitativo”.

I. Ma vi sono dunque varie specializzazioni tra gli agenti ?

A- Certo, e la principale è quella tra agente i. “ commerciale” e agente i. “abitativo”. Però nell’ambito del settore abitativo vi è nelle grandi città ( Roma, Milano) l’agente

specialista nel trattare la vendita di appartamenti, quello specialista nel trattare la vendita di ville e abitazioni di lusso e così via.

I-Parliamo ora di come si snoda il rapporto tra cliente e agente.

A -Se si accetta una peraltro inevitabile semplificazione, si può dire che tale rapporto si snoda in varie fasi.

Prima di tutto nella fase della valutazione : Tizio si rivolge a noi per vendere un immobile : noi andiamo a vederlo e gli diciamo a quanto più o meno si può vendere.

I - Vi fate pagare per la valutazione ?

A.- Assolutamente, no . Del resto questa gratuità della nostra prestazione non è altruismo , è furberia : molte persone che avevano solo una vaga intenzione di vendere , quando conoscono la cifra che potrebbero realizzare ( cifra che essi non pensavano potesse essere così alta ) prendono una seria ed effettiva intenzione di vendere.

I - Bene , fatta la valutazione, quale l’ulteriore fase nei V. rapporti con la clientela ?

A- Quella del mandato o incarico : l’interessato alla compravendita ci firma questo modulo , che come può vedere è proposto dalla Camera di Commercio ; e l’agente , così ottenuto l’incarico , può con tranquillità cominciare a lavorare sull’affare.

I - Sì , ma vedo che il modulo contempla una clausola d’esclusiva : non è questa una clausola un po’ pericolosa per l’interessato all’affare ? non è possibile che l’agente , una volta ricevuto l’incarico , non si dia da fare o almeno non si dia da fare con la dovuta alacrità ?

A - Ma no , tale pericolo non sussiste : l’agente ha tutto l’interesse a concludere l’affare : e d’altra parte l’esclusiva costituisce per l’agente uno stimolo a investire nell’affare tempo e denaro ( tenga presente che la pubblicizzazione di una vendita certe volte ha un costo non indifferente: pensi solo al costo delle pubblicazioni nei giornali!) - tempo e denaro che sarebbe tentato di risparmiare se avesse a temere che un concorrente possa...soffiargli , e proprio sulla dirittura d’arrivo , l’affare.

I Bene, allora il cliente firma l’esclusiva.

A - Può firmarla e può non firmarla : come vede nel modulo è contemplata una clausola non-esclusiva.

I - Che, però, al contrario della clausola d'esclusiva, contempla il rimborso all'agente delle spese da lui sostenute.

A - Così prevede la legge : Lei conosce meglio di me il Codice.

I -Lasciamo perdere , passiamo alla terza fase.

A - La terza fase è naturalmente quella dell'attivazione dell'agente per la ricerca della controparte : si fa la pubblicità , si portano gli interessati a visitare l'immobile, insomma ci si industria a mettere d'accordo due persone nel concludere un affare ( per entrambe vantaggioso ).

I -A tal fine voi fate incontrare gli interessati ?

A- Solo eccezionalmente.

I . Perché “ solo eccezionalmente” ?

A- Perché se aspirante-venditore e aspirante-compratore si incontrano , di solito cominciano a contestarsi a vicenda la gravosità del prezzo, questo o quello difetto dell'immobile, insomma finiscono per arroccarsi su posizioni “ di principio” o addirittura a litigare. Meglio che l'agente incontri separatamente l'uno e l'altro degli interessati e con pazienza , nel clima sereno di un colloquio a due , cerchi di smussare gli angoli.

I - E quando ci riuscite , quando finalmente avete convinto a comprare ?

A - Allora si fa firmare all'interessato all'acquisto la “proposta” che le mostro . E, a maggior garanzia che non cambi idea, ci si fa dare un assegno per un ammontare tanto consistente da costituire remora a delle revoche dettate solo dalla leggerezza.

I - A chi è intestato l'assegno ?

A - L'assegno è intestato all'agente ma questi appena che il venditore acconsente alla proposta – badi acconsente alla proposta in tutto e per tutto senza cambiare una virgola, senza aumentare di un euro il prezzo – ebbene allora gli gira l'assegno.

I - E se ciò non accade?

A -Se ciò non accade l'agente , fatto se del caso un altro tentativo di trovare un accordo tra le parti, restituisce l'assegno a chi gliel'ha dato : pazienza, ha speso tempo e soldi per nulla.



I – Ora non mettiamoci più in questa ipotesi pessimistica , mettiamoci nel caso che la proposta sia accettata.

A - Allora si invitano le parti a incontrarsi per sottoscrivere il preliminare, cioè questo modulo di due paginette che le metto sotto gli occhi .

I- E' in quel momento, se non erro, che vi viene pagata la provvigione.

A - Sì , appena che il preliminare è sottoscritto, ciascuna delle due parti dà l'assegno dovuto all'agente.

I -Assegno di che ammontare ?

A - A Genova di solito la provvigione è del 3 per cento sul prezzo ; ma c'è da dire che essa, come del resto tutti gli elementi di un contratto è ...trattabile.

I -Tutte due le parti pagano la stessa provvigione ?

A - Non è detto , certe volte una parte, di solito il venditore, è favorita dall'agente con una provvigione inferiore all'altra. E certe volte addirittura non paga nessuna provvigione.

I - Ci sono dei casi in cui la provvigione va pagata a prescindere dalla firma del compromesso ?

A -Certo, sì : se io presento al venditore una proposta d'acquisto del tutto conforme alle sue richieste e lui non vuole firmare il compromesso , la provvigione me la deve in ogni caso dare !

I - E ci sono dei casi in cui la provvigione non va pagata nonostante la firma del compromesso ?

A .Questo, mai ; o meglio, ciò può ammettersi solo quando l'agente non è iscritto alla Camera di Commercio : infatti l'agente non iscritto alla Camera di Commercio non ha diritto alla provvigione.

## *Mutuo*

Il soggetto a cui si chiede in momenti di mancanza di liquidità un credito , di solito è una banca, qualche volta è una “finanziaria”.

I prestiti della banca – Possono assumere varie forme , noi qui accenneremo alle tre principali : lo “ scoperto di conto corrente” , i “ prestiti personali o crediti al consumo” , il “ credito fondiario o edilizio”.

Scoperto di conto corrente : si ha quando la banca mette a disposizione di un correntista delle somme ( con un tetto massimo, naturalmente) – somme che il correntista può prelevare a diverse riprese. In pratica : il correntista può prelevare contanti tramite lo sportello bancomat o effettuare pagamenti con assegni anche quando il saldo del conto è negativo. Questa è una forma di prestito che si utilizza quando si vuole contare su una certa liquidità , senza però essere in grado di stabilire né la sua esatta quantità né il termine in cui si dovrà restituirla. E il grande vantaggio di questa forma di prestito è che gli interessi vengono pagati, non su tutta la somma messa a disposizione, ma solo su quella utilizzata.

A quanto ammontano gli interessi passivi ? Ciò dipende da banca a banca e , anche un po', dalla forza contrattuale e dall'abilità a contrattare del correntista. Comunque il correntista che vuole ( e può, dato che non tutti i tipi di conto corrente permettono di ) attingere a uno “scoperto di conto c.” deve sapere che, oltre gli interessi passivi, si vedrà addebitare dalla banca nel suo estratto conto ogni trimestre la c.d “commissione di massimo scoperto” , cioè un'ulteriore somma corrispondente a una percentuale ( che varia di solito dal 0,125 al 0,250 ) dello “scoperto” più elevato del trimestre : metti che il correntista sia andato in rosso, a Gennaio di 100, a Febbraio di 50 , a Marzo di 300 , ebbene la commissione di massimo scoperto sarà data da una percentuale di 300.

Prestiti personali e crediti al consumo – Sono prestiti finalizzati a finanziare una spesa non attinente alla professione o al mestiere di chi li chiede : si pensi, a un prestito : per un viaggio, per un matrimonio, per una ristrutturazione della casa.

Il T.U. delle leggi in materia bancaria disciplina particolareggiatamente questo tipo di prestito, stabilendo un tetto massimo a seconda dello scopo per cui è chiesto; ad esempio, se il prestito viene chiesto per un viaggio , il tetto massimo è , metti , di 4mila euro ; se viene chiesto per una ristrutturazione può giungere a 15mila euro.

Per ottenere tale tipo di prestito si deve ( ovviamente!) farne domanda, e nell'occasione si compila un modulo in cui si vengono a dare alla banca tutte quelle informazioni utili per determinare l'opportunità di concederlo ( in primis, la finalità del prestito, l'attività professionale svolta...). Se la banca decide di concedere il prestito, si firma un contratto scritto. Ovviamente il contratto è precostituito ed è minuziosamente disciplinato dalla Legge, che impone l'indicazione dell'ammontare del prestito, della sua finalità, del numero e della scadenza delle rate di rimborso e ,

soprattutto, del TEG . Che cos'è il Teg ? Il Teg ( tasso effettivo globale) è il costo che , per chi lo richiede, avrà il prestito : costo globale, cioè comprendente, non solo gli interessi, ma anche le spese di istruttoria e ogni e qualsiasi altra spesa connessa al prestito ; ed è espresso in percentuale rispetto alla somma concessa in prestito : tutto ciò per permettere ( nell'intenzione del Legislatore ) a chi richiede un prestito di avere una chiara e precisa idea sul suo costo e di comparare le offerte di prestito delle varie banche.

Chi ha bisogno di richiedere un prestito, per valutare esattamente la convenienza del TEG dovrà sapere che maggiore è la dilazione nel rimborso, tanto minore dovrebbe essere il TEG in quanto su di esso incidono notevolmente delle spese fisse.

Credito fondiario ed edilizio. – Si parla di credito fondiario quando il mutuo viene dato per l'acquisto di una casa già esistente. Si parla di credito edilizio quando il mutuo è finalizzato alla costruzione, riparazione, recupero di una casa.

Nella prima ipotesi ( credito fondiario) il prestito non può superare il 75% del valore dell'immobile ; nella seconda ipotesi ( credito edilizio) può giungere fino al 90% ( del valore dell'immobile da costruire o riparare o recuperare ).

Per ottenere un prestito ( fondiario o edilizio ) occorre riempire un modulo ( che richiede vari dati sull'interessato al prestito e sull'immobile a cui il prestito è finalizzato ) e allegare documenti vari intesi a permettere una prima valutazione dell'immobile e a dimostrare l'effettiva destinazione del prestito all'acquisto ( o alla riparazione, recupero...) dell'immobile . La banca , se in base a tale documentazione ritiene la serietà della domanda, dispone una perizia sul valore dell'immobile ( si ricordi infatti che il prestito è stabilito in percentuale sul valore dell'immobile!). Esaurita positivamente l'istruttoria, si procede alla sottoscrizione del contratto di mutuo e all'attivazione della garanzia, cioè all'accensione dell'ipoteca.

L'interesse ( passivo) dovuto dal mutuatario viene calcolato secondo vari criteri.

Noi per semplicità possiamo distinguere tali criteri in due grandi categorie : quella del tasso fisso e quella del tasso variabile.

Con il criterio del tasso fisso il mutuatario paga la stessa percentuale di interessi sul capitale, qualunque sia l'ammontare dell'inflazione. Ma proprio per tutelarsi contro questa le banche tendono a stabilire il tasso fisso in misura decisamente alta.

Con il criterio del tasso variabile la banca collega l'ammontare degli interessi a dei parametri ( il prime rate ABI , il tasso ufficiale di sconto , il c.d. TUS , le variazioni della capacità d'acquisto della moneta come indicate dall'ISTAT...) che dovrebbero permetterle di non subire l'inflazione. Non è facile dire quale dei parametri a cui ora abbiamo accennato è, dal punto di vista, del mutuatario il più vantaggioso.

E' importante sapere che le rate ( semestrali) per il rimborso del mutuo, si compongono di due parti : la prima, chiamata “ quota capitale” , riguarda la parte del capitale imprestato che semestre per semestre si restituisce ; la seconda, chiamata “ quota-interessi”, comprende gli interessi pagati alla banca.

Perché è importante tale distinzione ? Perché solo la “ quota interessi” può essere detratta dall'ammontare dell'imposta al momento dell'annuale compilazione della dichiarazione dei redditi.

I prestiti di una finanziaria – Può essere che la banca non ci conceda il denaro di cui abbiamo bisogno ( perché il conto corrente è stato da noi aperto da poco, perché, comunque sia, non siamo ritenuti solvibili). Allora non resta che rivolgersi ad una “finanziaria”. Si illuderebbe però chi pensasse di avere da una finanziaria soldi facili e senza controlli . Al contrario la finanziaria compie ( nonostante le promesse di una falsa pubblicità ) controlli non meno severi che una banca . Infatti richiede : stato di famiglia, residenza, dichiarazione dei redditi, ultime buste paga , bollette della luce e del telefono (...) E siccome non ama ( come non ama la banca ) le avventure e il rischio , pretende delle buone e solide garanzie reali o personali ; e spesso e volentieri il rilascio di cambiali. Al contrario della banca, però, la finanziaria è poco o nulla “trasparente” : raramente dice il TEG , di solito imbonisce il malcapitato cliente, parlando di tassi al 15%, al 18% e dimenticandosi di dire che ai tassi calcolati vanno aggiunte le “ spese di istruttoria” ( variamente e fantasiosamente giustificate come : “spese di segreteria” , “ spese di assicurazione” “ spese di visura protesti” ecc.ecc). Si guarda poi la furbona dal far notare che quando il rimborso è , come di solito è , a rate, gli interessi calcolati non sono più annuali ( dal momento che in un rimborso a rate, già a metà anno, metà del prestito, con scadenza ultima annuale, è restituito!).

### *Testamento -*

Se al cliente non va bene come il legislatore dispone ( negli artt. 566 e segg. C.C. ) dei beni ereditari, deve, é noto, fare testamento.

Alla redazione del testamento pubblico penserà ovviamente il notaio; ma né la legge né l'etica professionale impediscono all'avvocato di curare la forma e il contenuto di quelle “disposizioni di ultima volontà” che il cliente poi potrà trascrivere nella scheda del testamento segreto od olografo.

La scheda del testamento segreto viene consegnata e, quindi, custodita dal notaio; ma come impedire trafugamenti o smarrimenti della scheda olografa ? Depositandola presso un notaio : questa é la cautela più ovvia ( e che la tariffa notarile prevede, con i relativi “diritti” ).

Altra cautela ( meno costosa ma meno sicura ) : fare più copie del testamento, mettendole in luoghi sicuri ( ad esempio, in una cassetta di sicurezza ) o consegnandole a persone fidate ( ad esempio, l'avvocato di fiducia ) e lasciare in un luogo, dove possa essere agevolmente trovato, uno scritto che indirizzi gli eredi là dove o da colui presso il quale si trova la scheda.

Peraltro é consiglio dei “pratici” ( v. Masera. *Eredità senza tasse, FAG, 1974 passim* ), che una persona – a prescindere dal testamento- dia precise “istruzioni” ai suoi “cari” ( la cui navicella si troverà a navigare in acque oltremodo perigliose, proprio quando sarà venuto a mancare colui che sapeva con mano ferma guidarla ).

Queste “istruzioni” dovrebbero aiutarli a rispondere alle seguenti domande:

A) Vi é un testamento ? se sì, dov'è custodito ? a chi si deve consegnare la scheda testamentaria? ( risposta, al notaio o all'avvocato tal dei tali).

B) Vi sono assicurazioni sulla vita ? Se sì, qual'è il nome della società e il numero della polizza? si deve comunicare qualcosa all'assicurazione ? ( risposta, sì, si deve comunicare e documentare la morte del de cuius ) .

C) I congiunti hanno diritto a una pensione o, comunque, a percepire delle somme da parte di istituti previdenziali o da parte del datore di lavoro ?

D) Dove sono i documenti utili per l'amministrazione del patrimonio ( contratto di locazione, polizza....) ?

Il professionista potrà altresì suggerire al cliente di fare nelle "istruzioni" ( se non l'ha già fatto nel testamento ) un elenco :

delle banche ( e degli uffici postali ) con cui é in relazione ( perché vi ha un conto corrente, una cassetta di sicurezza....);

delle persone verso cui é in debito o in credito ( indicando l'ammontare di questo, la sua scadenza....);

dei propri beni immobili e dei principali beni mobili ( con la loro ubicazione ).

A proposito poi dei beni mobili, non sarà male, quando il cliente ha motivo di temerne il trafugamento, suggerirgli di fotografare la stanza in cui si trovano, allegando alle "istruzioni" ( o al testamento) la relativa fotografia ( riportante, nel suo retro, per maggior sicurezza, l'elenco dei beni ).

Da quando sono state istituite le imposte successorie, una delle maggiori preoccupazioni, di chi ha un patrimonio, é di eluderle nell'interesse dei suoi "cari" .

Vari stratagemmi e marchingegni sono stati ideati a tale scopo; ma l'abile Fisco per ciascuno di essi ha predisposto una contromisura; vi é tutta una normativa che smaschera, neutralizza e rende per il Fisco innocue : gonfiature di debiti ( per ridurre il valore dell'asse ereditario ( sul punto vedi, C. Vinci – M. Gagliardi, *La successione nella legge civile e tributaria*, Pirola, 1990,p.189 e segg.) alienazioni ( ai congiunti, ai fiduciari, a società di comodo....) fatte in extremis ( per tradurre in liquidità facilmente occultabile il patrimonio ( Vinci -Gagliardi, *Op. cit.* ), cointestazione di cassette di sicurezza ( Masera, *Op. cit.* ,p.12 ss ), mirate a permettere, al parente o amico cointestatario, di far pulizia del contenuto della cassetta a decesso avvenuto ).

Alla persona che in maniera lecita e pulita vuole sottrarre parte del suo patrimonio all'imposizione fiscale, non restano che due modi : stipulare una polizza sulla vita a favore di chi si vuole beneficiare, investire in "titoli di debito pubblico". Sia la polizza sia i titoli sono esentasse ( sulla questione se i BOT vadano assimilati ai "titoli del debito pubblico" ai fini dell'esenzione dall'imposta vedi, Vinci – Gagliardi, *Op. cit.*, p.105 ).