

Preliminare (di preliminare) di compravendita immobiliare

Data articolo:

2016-06-10 00:00:00

Accade spesso che sorga controversia sin dalle prime battute di una compravendita immobiliare, dopo che solitamente l'agenzia immobiliare abbia raccolto su un modulo prestampato una proposta di acquisto o di vendita ed abbia fatto sottoscrivere per accettazione in calce alla proposta stessa le parti del "venditore" e dello "acquirente". **Come vengono qualificate le manifestazioni di volontà del proponente e dell'accettante?** Sorgono degli obblighi in capo all'una o all'altra parte?

E' prassi sempre più diffusa la contrattualizzazione delle fasi preliminari di un acquisto immobiliare, soprattutto in caso di trattative prolungate e se l'acquirente si affida ad un intermediario qualificato, in genere un'agenzia immobiliare.

Grazie ad una crescente attenzione e consapevolezza dell'acquirente, è oggi possibile distinguere generalmente **cinque fasi** nella contrattazione immobiliare: una prima (i), nel corso della quale il venditore o l'acquirente danno incarico all'agenzia immobiliare; (ii) l'acquirente sottoscrive poi una proposta irrevocabile di acquisto accompagnata dal versamento di una somma di denaro a garanzia della serietà della proposta, seguita (iii) dall'accettazione della proposta da parte del venditore, il quale sottoscrive la proposta determinando così il sorgere di un primo rapporto preliminare tra le parti. Tale contratto è definito nella prassi come contratto "*preliminare di preliminare*" in quanto prodromico alla stipula (iv) di un secondo e più completo preliminare, redatto in genere in forma di scrittura privata eventualmente autenticata da Notaio, da cui sorgono reciproche obbligazioni a carico delle parti alla stipula (v) del definitivo, che costituisce l'ultima fase dell'iter di acquisto di un immobile.

Sulla natura del contratto "preliminare di preliminare" si sono formate differenti opinioni.

Se, da una parte, gran parte della dottrina ha definito un tale rapporto quale "preliminare aperto o informale", la cui funzione sarebbe solo quella di congelare l'affare ed obbligare le parti ad un ulteriore preliminare formale e più completo, in giurisprudenza si sono alternati diversi ed opposti orientamenti.

Un primo orientamento ha "osteggiato" tale forma contrattuale in quanto nulla per mancanza di causa, mentre un recente orientamento ha fornito una interpretazione maggiormente incline e favorevole alla volontà delle parti. Ci si riferisce alla recente sentenza della Corte di Cassazione a Sezioni Unite (**Cass. SS.UU. 06.03.2015, n. 4628**) che ha ritenuto **valido ed efficace** il preliminare di preliminare di vendita, qualora sia individuabile un concreto **interesse delle parti ad una "formazione progressiva del contratto"**, purché in presenza di una netta differenziazione tra il contenuto del contratto preliminare di preliminare (fase iii di cui sopra) e del contratto preliminare (fase iv).

Secondo la Suprema Corte, il preliminare di preliminare è valido ed efficace fintanto che presenti una "puntuazione vincolante" per le parti, che abbia ad oggetto **determinati elementi**, tra i quali: **a) la proprietà e legittimazione a vendere** del venditore; **b) l'assenza di formalità pregiudizievoli**; **c) la regolarità urbanistica**; **d) l'assenza di vizi o difformità**; **e) eventuali questioni condominiali afferenti il regolamento e gli oneri**; **f) l'eventuale godimento anticipato** dell'immobile.

Pertanto, considerata la maggior attenzione richiesta dal recente orientamento giurisprudenziale, è fortemente consigliato che tanto il venditore, quanto l'acquirente si rivolgano ad uno studio legale nelle trattative preliminari all'acquisto di un immobile, ad evitare che una mera svista o un comportamento

concludente divenga fonte di responsabilità.

