



LIBRI
A FACCIA
VISTA

Carlo **Pagliai**

Ante '67

CONFORMITÀ URBANISTICA

nella compravendita
immobiliare

Guida all'acquisto sicuro dell'immobile
anche per non addetti ai lavori
con bonus riservati online



LIBRI
A FACCIA
VISTA



Trovo calzante quest'aforisma che ho coniato per l'immobiliare: «gli italiani compravendono case come se fossero lavatrici e lavatrici come se fossero case». Ironia a parte, intendo dire che ad oggi la conformità urbanistica nella contrattazione immobiliare gode di minor interesse in proporzione a quello applicato nell'acquisto di autoveicoli ed elettrodomestici. In verità c'è poco da sorridere, considerato che l'Italia vanta elevati tassi di abusivismo edilizio rispetto alla media europea: secondo alcune statistiche ufficiali in alcune regioni del meridione oltre il 50% degli immobili costruiti nell'anno 2016 risulta affetto da abusi edilizi gravi. La questione si complica se aggiungiamo i vincoli inedificabili, paesaggistici, e molti altri.

Il patrimonio edilizio esistente si presenta mediamente vulnerabile e caratterizzato da scarse capacità prestazionali, basti pensare agli aspetti sismici, idrogeologici, di acustica, di risparmio energetico, ecc. Ha prevalso una normativa prescrittiva, a discapito di quella prestazionale. Infine, tra gli attori immobiliari si è consolidato un approccio superficiale sulla conformità immobiliare che, sommandosi all'ipertrofia normativa post DPR 380/01, ha comportato l'aumento esponenziale di contenziosi.

Questo volume condensa esperienze e percorsi formativi che ho sviluppato nel corso degli anni e intende fornire un quadro conoscitivo, strutturato come una mappa per orientarsi nel labirinto della rivoluzione immobiliare in corso.

Carlo Pagliai

Ingegnere, urbanista e formatore nel campo della consulenza tecnica del settore immobiliare, condivide i suoi contenuti su canali social, YouTube, podcast e sul blog www.studiotecnicopagliai.it. Ha ideato un metodo per svolgere indagini urbanistiche coordinate con le rispettive norme di settore e discipline di natura edilizia.

Per ogni capitolo sono disponibili online
BONUS RISERVATI GRATUITI.

€ 42,00



9 788857 909523

Carlo Pagliai

Ante '67

Conformità urbanistica
nella compravendita immobiliare



Dario Flaccovio Editore

Carlo Pagliai

ANTE '67 - CONFORMITÀ URBANISTICA NELLA COMPRVENDITA IMMOBILIARE

ISBN 9788857909523

© 2019 by Dario Flaccovio Editore s.r.l. - tel. 0916700686

www.darioflaccovio.it

www.webintesta.it

magazine.darioflaccovio.it

darioflaccovioeventi.it

Prima edizione: giugno 2019

Pagliai, Carlo <1977->

Ante '67 : conformità urbanistica nella compravendita immobiliare / Carlo Pagliai. -

Palermo : D. Flaccovio, 2019.

ISBN 978-88-579-0952-3

1. Immobili - Acquisto.

346.450436 CDD-23

SBN PAL0316191

CIP - Biblioteca centrale della Regione siciliana "Alberto Bombace"

Nomi e marchi citati sono generalmente depositati o registrati dalle rispettive case produttrici.

L'editore dichiara la propria disponibilità ad adempiere agli obblighi di legge nei confronti degli aventi diritto sulle opere riprodotte.

La fotocopiatura dei libri è un reato.

Le fotocopie per uso personale del lettore possono essere effettuate nei limiti del 15% di ciascun volume/fascicolo di periodico dietro pagamento alla SIAE del compenso previsto dall'art. 68, commi 4 e 5, della legge 22 aprile 1941 n. 633.

Le riproduzioni effettuate per finalità di carattere professionale, economico o commerciale o comunque per uso diverso da quello personale possono essere effettuate solo a seguito di specifica autorizzazione rilasciata dagli aventi diritto/dall'editore.

Indice

Introduzione.....	pag. 11
1. La credenza dell'ante '67.....	» 19
2. Rischi per venditore e acquirente:	
nullità e risoluzione del contratto definitivo.....	» 21
2.1. Introduzione.....	» 21
2.2. Richiesta di risarcimento danni.....	» 24
2.3. Risoluzione per inadempimento.....	» 24
2.4. Risoluzione per inadempimento con consegna immobile aliud pro alio.....	» 25
2.5. Nullità contrattuale degli atti di trasferimento ai fini della commerciabilità e conformità urbanistica.....	» 28
2.6. Nullità, risoluzioni e obblighi relativi al preliminare di vendita.....	» 28
2.6.1. La superficie indicata negli annunci corrisponde a quella effettiva?.....	» 30
2.6.2. In caso di discordanze notevoli nelle vendite a corpo degli immobili.....	» 33
2.6.3. La strana decadenza annuale prevista dal TUE sulle compravendite.....	» 34
2.7. Consigli generali.....	» 34
3. Commerciabilità dell'immobile.....	» 37
3.1. Introduzione.....	» 37
3.2. Commerciabilità urbanistica generale.....	» 38
3.3. Originario regime della commerciabilità degli immobili regolari e quelli oggetto del primo condono edilizio (L. 47/85).....	» 40

3.4. Regime di commerciabilità vigente oggi.....	»	43
3.5. Immobili costruiti ante '67: commerciabili ancorché abusivi?.....	»	47
3.6. Commerciabilità immobili modificata dal secondo condono edilizio (L. 724/94 e L. 662/96)	»	49
3.7. Commerciabilità immobili in base al terzo condono edilizio L. 326/03	»	52
3.8. Commerciabilità provvisoria dei condoni pendenti e rischio diniego.	»	53
3.9. Incognita vincoli sulle domande di condono edilizio	»	55
3.10. I manufatti incompleti e la relativa condonabilità.....	»	57
3.11. Dimostrazione probatoria dell'epoca di costruzione e delle opere	»	59
3.12. Aerofotogrammetria per la legittimazione e conformità urbanistica	»	60
3.13. Dalla foto aerea al satellite.....	»	64
3.14. Commerciabilità di immobili con parziali difformità e abusi edilizi minori.....	»	64
4. Commerciabilità e conformità immobili oggetto di procedure esecutive	»	69
5. Legittimazione urbanistica.....	»	75
5.1. Introduzione.....	»	75
5.2. 1942, anno zero della pianificazione territoriale e urbanistica italiana?	»	78
5.3. Centri abitati nell'urbanesimo italiano postbellico.....	»	85
5.4. Legittimazione e obbligo di licenza, autorizzazioni o nulla osta in epoca anteriore alla L. 1150/42.....	»	86
5.5. Il caso di Roma, capitale d'Italia.....	»	88
5.6. Obbligo di licenza edilizia a partire dalla Legge Fondamentale n. 1150/1942 fino alla L. 765/1967, cioè dal 31 ottobre 1942 al 1° settembre 1967 all'interno dei centri abitati nei comuni dotati di regolamenti edilizi, programmi di fabbricazione e piani di ricostruzione	»	89
5.7. Obbligo di licenza edilizia nelle zone di espansione previste dai PRG, dal 1942 al 1967.....	»	90
5.8. Obbligo di licenza edilizia in tutto il territorio comunale tra la L. 1150/42 e la Legge Ponte n. 765/67 imposto col solo regolamento edilizio	»	92

5.9. Obbligo di licenza edilizia su tutto il territorio comunale decorrente dal 1° settembre 1967 con Legge Ponte	» 94
6. Conformità edilizia e urbanistica.....	» 97
6.1. Introduzione.....	» 97
6.2. Quante discipline edilizie e urbanistiche devono risultare conformi?	» 97
6.3. Alla ricerca della conformità urbanistica perduta.....	» 100
6.4. Quando bastava un foglio per costruire una palazzina	» 102
6.5. La verifica di conformità edilizia ed urbanistica è un'operazione di valutazione comparativa.....	» 104
6.6. Planimetrie e mappe catastali “di impianto” del 1939.....	» 104
6.7. La ricerca della conformità urbanistica, prima e dopo la L. 1150/42....	» 106
6.8. Valutazione legittimità dei titoli rilasciati e pratiche edilizie viziate annullabili e inefficaci.....	» 110
6.9. Licenze, permessi e autorizzazioni citati negli elenchi comunali ma non rinvenibili negli archivi comunali.....	» 113
6.10. Conformità urbanistica e conformità edilizia.....	» 114
6.11. Abusi insanabili come freno	» 115
6.12. Conclusioni sulla commerciabilità.....	» 116
7. Conformità catastale	» 117
7.1. Introduzione.....	» 117
7.2. Conformità catastale a pena di nullità, principali conseguenze.....	» 120
7.3. Planimetrie e stati catastali pregressi.....	» 122
7.4. Immobili “fantasma” mai accatastati.....	» 123
7.5. Conclusioni sulle verifiche catastali	» 124
8. Conformità strutturale e antisismica.....	» 125
8.1. Introduzione.....	» 125
8.2. Regolarizzazione illeciti e difformità strutturale in regime di sanatoria ordinaria	» 127
8.3. Certificazione di idoneità statica per immobili oggetto di condono edilizio	» 129
8.4. Immobili con illeciti strutturali e agibilità.....	» 130

9. Destinazione d'uso.....	» 133
10. Fabbricati e immobili rurali.....	» 139
11. Circolazione immobili vincolati.....	» 143
11.1. Introduzione.....	» 143
11.2. Quanti e quali vincoli ci sono in Italia?.....	» 143
11.3. Vincoli ricognitivi.....	» 144
11.4. Vincoli conformativi.....	» 145
11.5. Vincoli urbanistici.....	» 145
11.6. Principali vincoli influenti la commerciabilità degli immobili.....	» 146
11.7. Vincoli e beni paesaggistici.....	» 146
11.8. Commerciabilità dei beni soggetti a vincolo paesaggistico.....	» 149
11.9. Vincoli dei beni culturali e di Belle Arti.....	» 150
11.10. Come accertare trascrizione e apposizione di vincolo dei beni culturali.....	» 154
11.11. Vincoli di natura indiretta.....	» 155
12. Alloggi P.E.E.P. e prezzo massimo di cessione.....	» 157
13. Impianti tecnici, acustica e fognature, ne vogliamo parlare?.....	» 163
13.1. Impianti tecnici.....	» 163
13.2. Acustica, una cenerentola edilizia.....	» 167
13.3. Fognature e smaltimento acque reflue.....	» 169
14. Agibilità e abitabilità, i grandi assenti.....	» 173
14.1. Introduzione.....	» 173
14.2. Abitabilità e agibilità rilasciata: conformità e sanatoria implicita?....	» 175
14.3. Agibilità in deroga su condoni edilizi.....	» 177
14.4. Ottenere l'agibilità oggi.....	» 179
14.5. Immobili risalenti nel tempo e privi di abitabilità.....	» 180
14.6. Agibilità e abitabilità nel preliminare e atto definitivo di vendita.....	» 181
15. Lottizzazione abusiva, terreni edificati e agricoli.....	» 185
15.1. Introduzione.....	» 185

15.2. I limiti alla commerciabilità dei suoli dalla L. 47/85 al DPR 380/01.....	» 188
15.3. Verifiche dei confini di aree edificabili e agricole.....	» 191
16. Attestazione prestazione energetica (APE) low cost.....	» 193
17. Regolarizzazione, condono e sanatoria, ove possibile.....	» 197
17.1. C'era una volta il condono edilizio.....	» 197
17.2. Accertamento di conformità, meglio nota come sanatoria edilizia.....	» 198
17.3. Parziali difformità dal permesso di costruire.....	» 201
17.4. Regolarizzazione opere di minore entità rientranti in SCIA.....	» 203
17.5. Illeciti e difformità per opere rientranti in CILA: regolarizzazione postuma.....	» 204
17.6. Conclusioni e consigli.....	» 206
18. Tolleranze e intolleranze edilizie.....	» 207
19. Le birbanterie più gettonate.....	» 209
20. Trasformabilità futura dell'immobile.....	» 211
21. Relazione tecnica con check-up, due diligence e il progetto di compravendita conforme®.....	» 213

Ringraziamenti

Il principale ringraziamento lo rivolgo a coloro che mi hanno spinto a svolgere approfondimenti sulla materia e che hanno condiviso con me la loro preparazione. Come non menzionare professionisti di comprovata esperienza che mi hanno fornito spunti su alcuni argomenti trattati nel testo: l'urb. Andrea Pantaleo, l'ing. Braian Ietto, gli avv. Andrea Di Leo e Francesco Lanatà, l'ing. Alessandro Scheveger, il not. D. Muritano, e l'ing. Roberto Ricci. Infine un ringraziamento speciale va all'editore e alla santa pazienza profusa con lo scrivente autore.

Introduzione

Ho colto l'occasione di fare un primo step alla luce delle esperienze professionali e pubblicistiche compiute soprattutto negli ultimi anni sul tema della commerciabilità degli immobili, riorganizzando tutto il materiale diffuso sul blog, su YouTube e sui canali social.

Più precisamente ho deciso di condensare in questo libro le risultanze del blog www.studiotecnicopagliai.it, a cui diedi inizio quasi per scherzo nell'anno 2012. Inizialmente pubblicavo articoli di semplice stesura in cui dividevo argomenti e normative di interesse locale sulla mia zona operativa, la Toscana; in particolare iniziai a condividere riflessioni personali su certi casi applicativi ricorrenti per chi opera nel settore edilizio e immobiliare.

Nelle riflessioni proponevo nuove interpretazioni di prassi e consigli utili nel settore delle compravendite e delle indagini immobiliari, anche alla luce di un errore compiuto dallo scrivente pochi anni prima nella redazione di un preliminare di vendita. Errore poi risolto grazie a uno studio matto e disperato, di quelli che ti portano a studiare il caso fino alla paranoia, da cui emerge una soluzione.

Già, proprio così. Anche questo è uno di quei libri che ha origine da uno sbaglio compiuto, uno di quelli che ti portano di fronte al classico bivio: cambiare completamente mestiere oppure alzare l'asticella. Tra le due strade decisi di scegliere la seconda.

La materia della conformità urbanistica e della commerciabilità molto spesso ha portato – e porterà ancora – a discordanze e incomprensioni nascenti prima, durante e dopo le fasi precontrattuali o contratti di compravendita.

Il tema della commerciabilità si presenta complesso perché a oggi non è adeguatamente codificato dalla normativa, ed è troppo spesso ridotto e liquidato dagli attori con la tipica formula dell'*ante* '67, che ho ritenuto talmente suggestiva da usarla come titolo del presente libro.

Sintetizzare la moltitudine di problemi che attanagliano la legittimazione urbanistica degli immobili è pressoché impossibile, motivo per cui mi sono prefissato l'obiettivo di redigere un primo inquadramento, partendo da alcuni fondamenti e indirizzi necessari per iniziare ad approcciarsi con consapevolezza alle frequenti criticità riscontrabili, puntualmente affioranti nelle fasi di commerciabilità e di trasformazione edilizia.

Ho cercato per quanto possibile di mantenere un taglio antiaccademico, senza dimenticare i principali riferimenti normativi e giurisprudenziali, che ho cercato di rendere meno “antipatici” e comprensibili anche ai non addetti ai lavori.

Il “fai da te immobiliare” è caldamente sconsigliato, lo anticipo prima di addentrarci nella lettura: il mondo della commerciabilità degli immobili è diventato talmente complesso da necessitare indubbiamente del supporto di professionisti specializzati, con un approccio interdisciplinare e dotati di elevato set mentale.

Occorre smontare una serie di credenze e aspettative che gli attori del mercato immobiliare ripongono tra loro e verso alcune categorie di professionisti, prime tra tutte quella del notaio: più volte in materia di conformità urbanistica negli atti notarili è stato chiarito che non rientra tra le loro competenze accertare l’effettivo stato legittimato delle consistenze immobiliari. D’altronde si è mai visto un notaio a misurare le case con la rotella metrica?

Il ruolo degli agenti immobiliari non può, a mio avviso, entrare nel merito delle fasi di accertamento della rispondenza e conformità degli immobili. Si tratta di una materia riservata per legge alle competenze di geometri, architetti e ingegneri, tenuto conto che gli stessi sono anche gli unici abilitati a redigerli e depositarli presso le PA Effettuare indagini di tipo formale e sostanziale sugli immobili secondo decine di aspetti settoriali richiede una vasta preparazione tecnica, giuridica, amministrativa ed esperienza di cantieri. Anche in questo segmento esistono comunque eccezioni che confermano la regola, da entrambe le parti.

L’attuale complessità della conformità urbanistica e commerciabilità trae principalmente origini da questi elementi, che hanno caratterizzato la stagione urbanistica post-bellica italiana, per poi ricadere sugli aspetti puramente edilizi:

- inadeguata o tardiva pianificazione del territorio
- normativa edilizia e procedure amministrative inadeguate e ritardatarie per le esigenze dell’epoca e i cambiamenti avvenuti
- approccio superficiale di molti costruttori nel rispettare i progetti
- approccio semplificato nella redazione di elaborati e direzione lavori da parte dei professionisti
- abusivismo edilizio incontrollato a causa di misure repressive inefficaci e inapplicabili.

In definitiva nell’urbanistica italiana postbellica più volte ha prevalso il ritardo delle scelte e delle non-scelte politiche, l’emanazione di norme inefficaci e la generale scarsa cultura della legalità. Non per niente ci sono stati tre condoni edilizi, che non sono stati minimamente sufficienti a contrastare e contenere il fenomeno dell’abusivismo diffuso.

Il rapporto dell'ISTAT sul benessere equo e sostenibile, pubblicato il 15 dicembre 2017, attesta che nel 2016 l'indice nazionale di abusivismo edilizio, cioè il rapporto tra costruzioni abusive e autorizzate, ammontava al 19,6%, un valore che diventa ancora più significativo in alcune Regioni del Mezzogiorno dove ci sono punte anche superiori al 50%. Come dire: in certe Regioni un immobile su due nasconde gravi problemi di vendita e trasformazione edilizia.

A complicare il campo operativo interviene l'attuale normativa in materia di regolarizzazione, sanatoria e condono del settore edilizio, che non tiene adeguatamente conto dei diversi regimi amministrativi che si sono succeduti dal 1942 a oggi, trattandoli quasi alla pari senza differenziazione.

Non dimentichiamo che dopo l'anno 1942 si sono succedute diverse stagioni nel regime dell'edificabilità dei suoli, modificate nel corso del tempo proprio come varianti in corso d'opera, spesso per intervenire su problemi di crescita urbana divenuti ormai fuori controllo e perfino sotto i colpi di sentenze. La cosiddetta Legge Ponte è una tra le tante.

Infine in Italia ha prevalso un approccio in cui la materia edilizia è stata trattata separatamente da quella della pianificazione territoriale e urbanistica, quando invece esse sono facce della stessa medaglia.

Quando i colleghi mi domandano come sia possibile conoscere bene la "normativa urbanistica", spesso rispondo che non esiste una disciplina edilizia e urbanistica, bensì almeno una trentina, ciascuna sovrapposta all'altra col proprio regime amministrativo, procedurale e perfino penale.

Resta il fatto che a oggi i cittadini e gli attori chiamati nel *real estate* italiano sono costretti a misurarsi spesso col patrimonio edilizio esistente costruito dal dopoguerra in poi, applicando tuttavia la normativa vigente ai giorni nostri.

Meritano evidenza alcuni dati sul patrimonio edilizio nazionale: il 15% delle abitazioni esistenti oggi risulta costruito prima del 1918, mentre quelle costruite prima del 1976 risultano essere circa il 65%, cioè anteriormente alle più severe norme antisismiche e di risparmio energetico (dati pubblicati su Portale4E.it).

Questa impostazione, già da sola, rappresenta una principale criticità di approccio tale da configurare situazioni di difficile soluzione o perfino di abusi insanabili: quasi come prendere un'autovettura degli anni Settanta e testarla coi parametri Euro 5.

In questo magma urbanistico si deve muovere la compravendita immobiliare italiana. Generalmente essa si articola in tre macro fasi in cui le parti venditrici e acquirenti entrano gradualmente in rapporto tra loro per giungere fino alla stipula o meno del contratto definitivo:

PRECONTRATTUALE

Inizia col primo contatto dell'acquirente col venditore, procede con la negoziazione di prezzo e condizioni, fino a concludersi con la firma di preliminare di vendita o la formale accettazione di proposta irrevocabile; in rari casi può avvenire che dalla negoziazione si proceda direttamente al rogito notarile definitivo, evitando il passaggio intermedio del preliminare.

CONTRATTUALE

Con la firma del preliminare si instaura un primo rapporto contrattuale, con cui le parti si sono promesse reciprocamente le condizioni di vendita, di prezzo e il termine entro il quale dovranno adempiere svolgendo l'atto di vendita definitivo.

POST CONTRATTUALE

L'atto definitivo di compravendita è compiuto, e l'acquirente è entrato in possesso del bene immobile, ed eventualmente effettua interventi di ristrutturazione e trasformazione edilizia.

Molto spesso, a oggi, in questa sequenza c'è un fattore troppo spesso trascurato ed è la descrizione approfondita dell'oggetto protagonista del contratto, cioè l'immobile attraverso tutti i suoi profili urbanistici, giuridici e fiscali.

In ciascuna di queste fasi emerge, e dovrebbe emergere, l'esigenza di verifiche documentali e sostanziali già compiute sull'immobile, proprio per valutarne il grado di conformità con l'effettivo stato dei luoghi e autorizzazioni, prima che sia troppo tardi. E, per conformità, si intende la rispondenza tra quanto effettivamente realizzato rispetto a quanto legittimamente autorizzato.

Da qui emergono due aspetti fondamentali su cui si basa questo volume: l'assenza dell'obbligo normativo di verifiche urbanistiche preliminari "di profondità" come condizioni del rogito notarile definitivo e del preliminare di vendita e la mancata codifica di un metodo per effettuare tali verifiche.

E proprio la carenza di una codificazione e di metodo apre molti spiragli a disaccordi e lesioni di aspettative da ambo le parti attrici della compravendita, tali da sfociare facilmente in contenziosi giudiziari, sui quali è sconsigliato avventurarsi a causa di tempi lunghi e incertezze sugli esiti di soddisfazione.

D'altra parte è mia opinione che l'introduzione di tale obbligo porterebbe nel giro di poco tempo alla paralisi di commerciabilità per una consistente quota del patrimonio edilizio esistente. La consapevolezza di questo generale quadro non ha certo creato le condizioni favorevoli all'introduzione del tanto acclamato "fascicolo di fabbricato", grande assente ancora al novembre 2018, su cui il legislatore è stato senz'altro ben

informato. Nel momento in cui scrivo sembra che qualcosa stia emergendo dalle oggettive difficoltà di ricostruzione nelle zone terremotate, su cui la politica sembra stia per attuare provvedimenti ad hoc, vedremo come si esprimerà.

In attesa di possibili interventi legislativi, si rende necessario introdurre per legge la buona pratica di effettuare una corretta indagine preventiva dell'immobile, che può oscillare dalla cosiddetta *relazione tecnica di compravendita* fino al più alto livello di *due diligence* per operazioni di notevole importanza. Si tratterebbe di un obbligo simile a quanto avviene nelle procedure esecutive giudiziarie, basate sull'obbligatoria perizia prodotta dai consulenti del tribunale, anch'essa tutt'oggi non codificata specificatamente sul tema della commerciabilità, tenuto conto che gode di un regime diverso dalle normali compravendite.

Ricordo ancora che nel 1996 iniziai il tirocinio da geometra in Toscana, e posso confermare che già allora vigeva la consuetudine di produrre una relazione tecnica per gli atti di compravendita, onere posto a capo del venditore o dell'acquirente e differenziato perfino in base addirittura al territorio provinciale.

Nel momento in cui scrivo, la produzione della relazione tecnica non è ancora un obbligo imposto per legge alle parti e tanto meno è condizione necessaria per la stipula degli accordi fra essi negli atti di libera compravendita, figurarsi nei preliminari; in via eccezionale sono nate alcune iniziative localizzate a macchia di leopardo in pochi ambiti del Nord e Centro Italia, spesso spinte da ordini professionali e associazioni di categoria.

Nella gran parte dei casi la cosiddetta *relazione tecnica* consiste nella breve descrizione di alcuni aspetti dell'immobile, comprimendo o escludendo tuttavia avanzate fasi di verifica spesso indispensabili: limitandosi alla generica descrizione catastale e al riscontro puramente formale degli estremi delle pratiche edilizie, si rischia seriamente di lasciare consistenti zone d'ombra sulla legittimità complessiva e puntuale dell'immobile.

Per inciso, chiunque oggi può constatare che sul mercato vi siano geometri, architetti e ingegneri disponibili a redigere queste perizie o relazioni tecniche per pochissime centinaia di euro, a fronte di una responsabilità notevole e di lunga durata, un po' come già avviene per gli attestati di prestazione energetica (APE), offerti perfino su portali da coupon con prezzi a due cifre. A costoro invio un sincero messaggio di ripensare la loro attività: sostenere trenta esami universitari per ridursi a fare prestazioni di notevole responsabilità facendosi saldare con poche noccioline corrisponde in qualche modo a un fallimento del progetto di vita, detto in tutta onestà.

In direzione opposta troviamo invece il massimo livello di indagine immobiliare, meglio nota come *due diligence*, consistente nell'approccio di verifica globale dell'immobile sotto tutti gli aspetti settoriali, spaziando da quelli di natura edilizia urbanistica, fino a comprendere tutti gli aspetti impiantistici, giuridici, estimativi, ambientali, fiscali, nessuno escluso. Il risultato di essa è la produzione di un corposo report col

quale impostare sia l'eventuale fase di regolarizzazione sia le migliori strategie per ottimizzare i risultati delle compravendite immobiliari e procedure esecutive.

È per questo che ho lanciato la figura professionale del *property checker*, un tecnico altamente specializzato e formato dal gruppo di Compravendita Conforme®, la community che ho fondato per questa missione: rendere sicura la compravendita e l'investimento immobiliare.

Da professionista tecnico vorrei diffondere il messaggio ai colleghi tecnici affinché diventino pienamente consapevoli delle responsabilità a lungo termine che si assumono svolgendo questi incarichi. A maggior ragione dovrebbero farlo comparando le relative notule con le provvigioni liquidate agli agenti immobiliari, generalmente di un ordine di grandezza superiore. Non è una questione di "invidia" professionale, piuttosto un invito a una nuova consapevolezza verso i tecnici.

Inoltre, sul tema della conformità immobiliare, gli agenti immobiliari e professionisti tecnici attualmente hanno interessi conflittuali contrapposti: i primi sono portati a percepire gli accertamenti come un possibile ostacolo o differimento temporale per raggiungere la dovuta provvigione, i secondi devono fare tali accertamenti con piena diligenza a pena di enormi responsabilità professionali e penali.

Credo fermamente che tali operazioni di verifica debbano essere obbligatoriamente condotte da appositi professionisti che operano in modalità interdisciplinare, mi riferisco a geometri, architetti e ingegneri, i quali dovranno essere coadiuvati da altri professionisti del settore come notai, avvocati e commercialisti.

Essi avranno il difficile compito di districarsi nel groviglio di normative e regolamenti, molto spesso in contraddizione tra loro, proprio perché articolati a compartimenti stagni tra loro. Costoro sono chiamati a ricostruire l'intera storia costruttiva dell'immobile, per il quale dovranno perfino valutare la legittimità di tutti i titoli abilitativi depositati presso gli enti pubblici nel corso del tempo, ancorché mai contestati dalla pubblica amministrazione nonostante il lungo decorso del tempo.

Se ci pensiamo bene, il quadro si complica alla luce della scarsità di fonti documentali e di copertura delle banche dati aerofotogrammetriche anteriori all'anno 1970 per l'istituzione delle Regioni.

Cari player immobiliari, quando i professionisti vi spiegano i margini di incertezza sulla fattibilità di certi interventi edilizi, di sanatoria e di compravendita, dovete credere loro. Piuttosto, occhi aperti quando un tecnico vi fa apparire tutto facile battendo lo slogan "non c'è problema".

Potreste perfino imbattervi in annunci pubblicitari che vendono la casetta prefabbricata in legno, sostenendo che non serve nessun tipo di permessi edilizi perché biologica. A maggior ragione, il libro persegue lo scopo di sensibilizzare soprattutto i non addetti ai lavori, ai quali pongo un quesito su cui riflettere: quanto vale un immobile abusivo

1. La credenza dell'ante '67

Nel prosieguo spiegherò i motivi per cui si sia radicata nella mente dei professionisti e di tutti i player del settore immobiliare la consuetudine di dichiarare la nota formula “ante '67”, come se fosse una formula magica in grado di esorcizzare tutte le problematiche dell'immobile.

Occorre sfatare questa credenza ormai insita nelle consuete operazioni di compravendita e trasferimento immobiliari, sedimentata da decenni nella mente di molti professionisti, talmente diffusa che è nota pure ai non addetti ai lavori.

Considerare il 1° settembre 1967 come “anno zero” dell'edilizia e urbanistica italiana è un grave errore, tenuto conto che viviamo nel Paese che vanta il patrimonio storico più grande, più bello e invidiato al mondo.

Aggiungiamo pure che la questione diventa ancor più complessa perché le dinamiche e politiche edificatorie vigenti prima di quel termine non sono state adeguatamente governate, consegnando alle attuali generazioni un patrimonio con molte incognite dal punto di vista prestazionale e di conformità.

Sentivo rimbalzare la formula “ante '67” dalla bocca di tutti i professionisti “senior” e dei dipendenti pubblici fin da quando iniziai a muovere i primi passi da tirocinante geometra neo diplomato alla fine degli anni Novanta, senza capirne il significato e la fondatezza.

Era però una formula per certi versi rassicurante, e suonava davvero bene quando si dovevano presentare pratiche edilizie, relazioni e documenti peritali relativi al patrimonio edilizio risalente nel tempo.

Da neofita, mi allineai anch'io a quella che era praticamente la prassi universale del settore, salvo qualche rarissimo professionista che lavorava a livello superiore.

Terminato il tirocinio e divenuto neoabilitato, si presentò l'opportunità di accedere agli studi universitari col neonato corso di laurea “3 + 2” in Urbanistica attivato nella mia città nell'anno 2001; grazie a esso iniziai a entrare in contatto con la “faccia oscura della luna edilizia”: la pianificazione territoriale.

Avendo avuto l'opportunità di intersecare due mondi spesso slacciati tra loro, ho potuto iniziare a combinare l'edilizia con l'urbanistica, un approccio raro rispetto a quello comunemente riscontrabile nel mondo del praticantato, della professione e dell'accademia.

2. Rischi per venditore e acquirente: nullità e risoluzione del contratto definitivo

2.1. Introduzione

Indubbiamente la compravendita immobiliare compiuta senza aver effettuato adeguate indagini di verifica espone le parti acquirenti e venditrici a possibili rischi, che possono spaziare dalla richiesta di risarcimento danni, alla risoluzione contrattuale e perfino portare alla nullità.

Per arrivare a ciò, bisogna comunque procedere presso le opportune sedi giudiziarie secondo i vigenti riti procedurali, ed è arcinoto che essi siano lunghi, logoranti, costosi e dall'esito incerto. L'elevato tasso di litigiosità e la generale scarsa propensione delle parti a risolvere in via conciliativa l'insorgere di contenziosi completa il difficile quadro in cui si potrebbero arrivare a misurarsi le parti venditrice e acquirente, o relative promittenti.

Proprio perché la materia è assai peculiare e complessa, si rende necessario far valutare gli aspetti tecnico-legali da un consulente tecnico (geometra, architetto, ingegnere) assieme a un avvocato, entrambi specializzati nella materia immobiliare; lo raccomandando particolarmente perché il settore richiede un'elevata preparazione ed esperienza interdisciplinare, ed è molto facile compiere errori nelle fasi di indagine e valutazione. Motivo per cui, onde evitare anni di stress, spese legali, immobili incommerciabili e non trasformabili, è caldamente consigliato a tutte le parti coinvolte di far effettuare opportune verifiche sull'immobile, fabbricato o area:

- prima dell'atto di compravendita (ma non basta...)
- prima del preliminare di vendita e della proposta irrevocabile di acquisto (ma non basta...)
- prima di proporlo sul mercato, sugli annunci e a qualsiasi agenzia (ok, ora ci siamo).

Questo tipo di approccio, virtuoso e di buona pratica, si pone a totale garanzia verso l'acquirente, che tratterà un immobile libero da criticità, illeciti, abusi e qualunque pregiudizio che potrebbe emergere in futuro da ogni aspetto settoriale.

Di converso, questo approccio “certosino” si contrappone all’interesse “latente” del venditore: infatti la sua priorità è di vendere rapidamente senza lunghe complicazioni derivanti da procedure di regolarizzazione, rispetto alla scelta di effettuare una compravendita sicura e al riparo da possibili future pretese dell’acquirente.

Per esperienza diretta ho constatato più volte che il proprietario dell’immobile oggetto di vendita tende a scegliere di gran lunga la via più breve, cioè quella elusiva nei confronti della verifica di regolarità.

Fin troppe volte mi sono sentito dire da potenziali venditori la frase:

«Lei probabilmente mi troverà problematiche anche gravi, per cui ho incaricato lo Studio Pigrecomezzi che non fa storie e chiude anche due occhi».

La tattica *less is best* sulla regolarità è emersa spesso anche in fasi di valutazione estimativa ai fini del mutuo bancario: troppo spesso si sono visti erogare mutui in base a perizie di tre paginette (sì, proprio così), limitandosi a esaminare la sola planimetria catastale e tralasciando a piè pari gli aspetti urbanistico-edilizi, e peggio ancora tutti quelli di settore.

Diciamo anche che il vento ha iniziato a cambiare direzione: se è vero che i venditori continuano a preferire un comportamento elusivo anziché trasparente, gli acquirenti stanno diventando sempre più attenti ed esigenti.

La crescente forbice tra queste due esigenze ha generato l’incremento del contenzioso in tema di commerciabilità degli immobili. Da professionista tecnico devo tuttavia riconoscere che i timori del venditore non sono proprio infondati: effettivamente la presenza di difformità e irregolarità edilizie potrebbe davvero richiedere difficili procedure di regolarizzazione, altrettanto incerte e costose, sempre che si tratti di situazioni sanabili. Quando spieghi alla signora Marcella che per regolarizzare il tutto e per vendere l’immobile può passare anche un anno, non c’è da stupirsi che cerchi di glissare i problemi, magari con complicità dei compratori.

E qui si apre un altro possibile fronte: l’occultamento di certe irregolarità permette forse di risolvere problemi contingenti, ma non protegge da possibili azioni future che potrebbero perfino generare una “reazione a catena” verso venditori precedenti.

Mi viene in mente un caso che ho trattato nell’anno 2010: il proprietario si accordò verbalmente con l’acquirente per effettuare la compravendita di un edificio colonico, mantenendo in piedi un annesso agricolo realizzato in maniera completamente abusiva nel 2008 in zona con vincolo paesaggistico. Ebbene, nel 2013 il Comune, incrociando i dati del censimento catastale degli immobili “fantasma”, ha ordinato l’immediata demolizione dell’annesso con l’avvio di procedimenti penali. L’ordinanza scatenò un feroce contenzioso verso il venditore, che a sua volta chiamò in causa il precedente venditore per contestare pure altre difformità lamentate dall’ultimo acquirente.

In certi casi saltano pure fuori famigerate scritture private “liberatorie” relative a porzioni immobiliari illegittime o difformi: sulla loro validità ci sarebbe tanto da discutere in termini penali e civilistici. Meglio limitarsi a sottolineare che il monitoraggio aerofotogrammetrico e satellitare del territorio ha raggiunto livelli impensabili fino a pochi anni fa.

I rischi derivanti dalla mancata o inadeguata verifica preventiva dell’immobile, soprattutto a sfavore del venditore, sono:

- richiesta di risarcimento danni
- risoluzione per inadempimento
- nullità contrattuale.

Le prime due azioni sono soggette ai relativi termini di prescrizione e decadenza, mentre la nullità non si prescrive mai per definizione (nel prosieguo parleremo soltanto della nullità formale introdotta con L. 47/85, in certi casi regolarizzabile con atti successivi). Questi rischi peraltro possono arrivare a manifestarsi anche in presenza di vizi e difetti oggettivi dell’immobile, sui quali è stata pubblicata nutrita letteratura e giurisprudenza. Mi riferisco alla presenza materiale di vizi in grado di creare disagio all’utilizzo dell’immobile o che determinano perfino la loro inutilizzabilità fino a interventi massivi. I casi più ricorrenti sono la presenza di umidità di risalita nelle pareti, la formazione di muffe, la fornitura e posa in opera di rifiniture pessime, gli impianti inadeguati e con malfunzionamenti, il degrado precoce, ecc.

Si tratta cioè di quella famiglia di problematiche che incidono prettamente sull’aspetto sostanziale dell’immobile, sulle quali comunque non bisogna abbassare la guardia. Al contrario, nelle visite degli immobili, il potenziale acquirente farebbe bene a farsi accompagnare e assistere da un esperto tecnico property checker. La sua presenza consentirebbe di individuare i vizi e i difetti presenti e quelli potenziali, cioè ancora occulti. Nascondere i difetti con una mano di vernice o con delle contropareti è un vecchio trucco da manuale, tornato ancora di più in auge con recenti strategie di vendita immobiliare.

Non oltre un anno fa visitai un appartamento assieme al cliente interessato all’acquisto: nelle camere notai subito la differenza di finitura d’intonaci a circa un metro dal pavimento. Tra l’altro queste stanze erano le uniche a essere state tinteggiate di recente, pure l’odore di vernice era palese. Alla mia richiesta di chiarimenti venditore e agente immobiliare risposero con incertezza. Replicai allora che le fughe del pavimento presentavano alterazioni cromatiche dovute alla differenza di umidità lungo pareti e centro stanza. *Game over*, in quel caso: l’acquirente scelse un altro immobile. Ritornando nel campo della commerciabilità immobiliare, i rischi gravanti su essa sono i seguenti per ordine di gravità.

2.2. Richiesta di risarcimento danni

Il risarcimento danni, pur essendo il rischio minore in termini teorici, non va affatto sottovalutato in termini di entità. I casi in cui il danno sia comunque risolvibile a fronte di costi notevoli non è poi tanto raro. Nell'ambito della commerciabilità l'esempio calzante potrebbe essere una difformità urbanistica di modesta entità, emersa da indagini o interventi edilizi successivi alla compravendita, tuttavia facilmente regolarizzabile. Prendiamo il caso della realizzazione difforme di un tramezzo nell'appartamento, sottaciuta e mai legittimata da nessuna pratica edilizia comunale: nel caso sia conforme agli strumenti urbanistici comunali e disciplina edilizia e urbanistica, può essere regolarizzata con opportuna pratica, pagando sanzioni e onorari del professionista. Ciò costituisce un danno, facilmente ripristinabile ma il quale non è sufficiente a far scattare la risoluzione per inadempimento, e tanto meno la nullità dell'atto di cui agli articoli 40 della L. 47/85 e art. 46 del DPR 380/01.

La questione della commerciabilità va tenuta distinta da quella più conosciuta sui vizi dell'immobile. Infatti per l'acquirente vige una breve forma di garanzia da esercitare entro otto giorni dalla scoperta del vizio e del danno, azione comunque da esercitare entro un anno dall'acquisto. Forma eccezione un diverso accordo intervenuto tra le parti nella compravendita, il che accade raramente.

Tra l'altro all'acquirente spetta pure l'onere di provare che tale scoperta sia stata effettuata nel termine di otto giorni. La denuncia non è necessaria quando il venditore ha riconosciuto l'esistenza del vizio oppure se l'ha occultata. In quest'ultima ipotesi occorre però dimostrarne il dolo, la volontà consapevole di mascherarla.

2.3. Risoluzione per inadempimento

Quello della richiesta di risarcimento danni è un argomento molto complesso da semplificare in poche righe sul tema delle compravendite immobiliari: per brevità si riportano i punti essenziali e coerenti col principale punto della conformità urbanistica. La compravendita dell'immobile è un contratto in cui le parti hanno prestazioni corrispettive: un venditore per esempio cede la piena proprietà al compratore, il quale a sua volta corrisponde una somma di denaro. Al contrario, per quanto si creda in giro, i preliminari di vendita non sono contratti traslativi, ma atti con reciproche obbligazioni future.

La risoluzione del contratto può essere domandata da una delle parti quando ritiene che l'altra non sia adempiente, cioè non rispetti alcuni obblighi e prestazioni indicate nel contratto (art. 1453 del c.c.).

Fin qui il principio è semplice. Il mancato adempimento non rende automaticamente (e istantaneamente) risolubile il contratto di compravendita: prima di tutto la parte

interessata deve diffidare l'altra ad adempiere con termini congrui previsti dalla legge o da consuetudini in materia (art. 1454 del c.c.).

Inoltre il contratto non può essere risolto se l'inadempimento di una delle parti ha scarsa importanza, avuto riguardo all'interesse dell'altra. In altre parole la gravità dell'inadempimento deve essere valutata comparando entrambe le posizioni in sede giudiziale, a eccezione di quelle ipotesi già previste dalla legge (art. 1455 del c.c.).

Faccio un esempio volutamente estremo: nell'atto definitivo di compravendita la parte venditrice si obbliga a consegnare il libretto dell'impianto termico entro quindici giorni da esso. La mancata consegna al sedicesimo giorno non fa di certo scattare ipotesi di risoluzione, proprio perché non pregiudica niente.

La risoluzione per inadempimento, se qualificata tale, prevede azioni di tutela diverse da quelle tipicamente applicate in edilizia sui vizi (denuncia vizi entro otto giorni dalla scoperta ed entro un anno dalla consegna). Non si applicheranno i brevi termini di decadenza e prescrizione previsti dall'art. 1495 c.c., ma al contrario si dovrà applicare la prescrizione generale decennale, secondo quanto previsto dall'art. 2946 del codice civile.

In definitiva intraprendere la strada della risoluzione per inadempimento può presentare incertezze circa l'efficacia e soddisfazione. Anche in questo ambito più si può prevenire a monte con indagini, clausole sospensive o risolutive, e con supporto di validi professionisti, meglio è.

Esistono diverse ipotesi di risoluzione per inadempimento, in particolare un sottoinsieme molto importante che viene descritto al prossimo punto.

2.4. Risoluzione per inadempimento con consegna immobile *aliud pro alio*

Esiste una particolare casistica di risoluzione per inadempimento, di natura dottrinale, e può essere invocata dall'acquirente del bene immobile «*qualora il bene consegnato sia completamente diverso da quello pattuito, in quanto appartenendo a un genere diverso, si riveli funzionalmente del tutto inidoneo ad assolvere alla destinazione economico-sociale della res promessa e, quindi, fornire l'utilità richiesta*»¹.

L'ipotesi di *aliud pro alio* si concretizza a fronte di una totale inutilizzabilità del bene, al contrario non ricorre quando residua una utilizzabilità parziale.

Essa viene definita appunto consegna *aliud pro alio*, e il principio può apparire semplice; in verità la questione diventa nebulosa in quanto è difficile stabilire con esattezza il confine oltre il quale si è manifestata la compravendita con consegna di immobile *aliud pro alio*.

La dizione *aliud pro alio* significa “una cosa per un'altra”: è una casistica in cui viene

¹ Cass. Civ. II n. 5329/2016.

mutilata completamente l'aspettativa dell'acquirente, che non può essere risolta con eventuali azioni, interventi parziali o localizzati per rimuovere il vizio/problematica, ancorché notevole.

Il codice civile con l'art. 1497 dispone che se la cosa venduta non ha le qualità promesse ovvero quelle essenziali per l'uso a cui è destinata, al compratore è concesso il diritto di ottenere la risoluzione per l'inadempimento dell'art. 1453 c.c., purché il difetto di qualità ecceda i limiti di tolleranza stabiliti dagli usi.

Ma per arrivare a definire se ricorre questa particolare condizione di consegna immobiliare, è necessario attivare apposita azione legale nelle opportune sedi giudiziarie, sicuramente accompagnata da richiesta risarcimento danni derivanti da essa. Vediamo alcuni esempi.

Non configura ipotesi di *aliud pro alio* quando all'atto definitivo di compravendita immobiliare sia sottaciuta dal venditore la mancata dotazione del certificato di abitabilità, tuttavia risolta o risolvibile con rilascio postumo a essa².

Al contrario, configura *aliud pro alio* il difetto assoluto di ottenere l'abitabilità ovvero l'insussistenza delle condizioni necessarie per ottenerla in dipendenza della presenza di insanabili violazioni della legge urbanistica³. In tutte le ipotesi, è irrilevante se in passato sia stato comunque effettivamente abitato da parte del precedente proprietario. L'abitabilità (al pari dell'agibilità) si caratterizza con un duplice profilo:

- formale, cioè col certificato rilasciato dal Comune o attestata da un tecnico abilitato
- sostanziale, ovvero costituito dalla presenza di tutti gli effettivi requisiti richiesti dalle norme.

In definitiva ottenere la risoluzione per inadempimento con consegna di immobile *aliud pro alio* non è affatto facile e tanto meno scontato: nelle opportune sedi giudiziarie saranno valutati entrambi gli interessi contrapposti. La scoperta di un illecito, difformità o abuso edilizio, in base alla sua gravità e possibile sanabilità, probabilmente susciterà nell'acquirente (o promittente tale) l'esigenza di una rapida soluzione.

In questi casi si possono presentare diversi scenari agli occhi del compratore, promittente o interessato. Le diverse tipologie di irregolarità possono essere risolte con procedure di condono, sanatoria o addirittura con CILA tardiva; in alternativa potrebbero essere anche rimosse spontaneamente. Vediamo le possibili prospettive inerenti le irregolarità riscontrabili:

SANABILI E REGOLARIZZABILI

La loro presenza può essere mantenuta in opera, procedendo alla loro regolarizza-

² Cass. Civ. II n. 29090/2017.

³ Cass. Civ. II n. 2294/2017, n. 17140/2006.

zione. In questi casi, il danno è circoscrivibile al risarcimento dei costi sopportati dal compratore come onorari professionali, oneri di urbanizzazione, sanzioni pecuniarie e quant'altro comprovabile.

INSANABILI MA MANTENIBILI IN OPERA CON FISCALIZZAZIONE SOSTITUTIVA ALLA DEMOLIZIONE

In questi casi le opere non ottengono formale regolarizzazione, tuttavia rimangono in essere, previo pagamento di sanzioni e oblazioni di notevole importo. Indubbiamente nei danni vi rientrano i costi e sanzioni come sopra, a cui si aggiunge eventuale deprezzamento per limitazioni a interventi edilizi futuri previsti da norme e discipline urbanistiche, nonché piani regolatori e regolamenti edilizi comunali.

INSANABILI E NON FISCALIZZABILI

Per essi esiste solo la rimozione e demolizione, con ripristino dello stato legittimo dei luoghi risultante dagli opportuni titoli abilitativi edilizi. È la fattispecie più grave perché l'immobile non può rimanere nello stato attuale. Intanto si crea il danno dei costi di rimessa in pristino quali opere, sanzioni di vario tipo, procedimenti giudiziari, spese professionali. Inoltre le opere di rimessa in pristino potrebbero probabilmente portare a ripristinare un organismo edilizio in tutto o in parte diverso da quello prospettato nel preliminare di vendita o acquistato con atto definitivo. Oltre al danno concreto il compratore subisce una profonda lesione dell'aspettativa prospettata in precedenza, stress e lunghe perdite di tempo.

Per la prima ipotesi sarà poco probabile ottenere la risoluzione per inadempimento per ipotesi *aliud pro alio*, lasciando margini al diritto al risarcimento del danno.

Per le altre due ipotesi è difficile esprimersi con certezza e qualificare automaticamente la risoluzione per inadempimento: i confini sono incerti e soltanto la sede giudiziaria può esprimersi valutando caso per caso.

Nella stragrande maggioranza dei casi non è dato sapere l'esito fino alla sua conclusione. In effetti a ciò si deve sommare l'intricata rete di norme e regolamenti di tutte le discipline edilizie e urbanistiche. Infine, l'attuale regime di doppia conformità aumenta notevolmente le difficoltà in certe procedure di regolarizzazione.

Nel 2016 un cliente scoprì di aver acquistato una villetta unifamiliare con finestre e porte situate in posizioni e dimensioni completamente diverse rispetto ai progetti. Inizialmente pretendeva la risoluzione dell'atto di vendita: col supporto legale procedemmo a regolarizzare velocemente il tutto e contestare il danno alla parte venditrice. Il contenzioso è ancora in corso, purtroppo per l'acquirente.

Anche per la risoluzione per inadempimento con consegna *aliud pro alio* non si prevede l'applicazione dei brevi termini di decadenza e prescrizione previsti dall'art. 1495 c.c., pertanto dovrà applicarsi la prescrizione decennale prevista dall'art. 2946 del codice civile.

La risoluzione per inadempimento contrattuale non va confusa con la nullità formale prevista negli atti notarili di compravendita secondo i vigenti articoli 40 della L. 47/85 e 46 del DPR 380/01.

2.5. Nullità contrattuale degli atti di trasferimento ai fini della commerciabilità e conformità urbanistica

Quando si parla di nullità contrattuale si fa riferimento a una casistica generale, per la quale non è possibile dilungarsi in questo volume. Piuttosto preme focalizzare una particolare sottocategoria di essa, cioè la specifica nullità di carattere formale introdotta con la L. 47/1985. Essa condiziona l'efficacia o nullità dei trasferimenti immobiliari al rispetto di specifiche condizioni, cioè la menzione degli estremi dei titoli edilizi, dichiarazioni e quant'altro.

L'applicazione di questo tipo di nullità scatta in maniera automatica se basata sui relativi presupposti, posto che la nullità ha scopo di rendere inefficace gli effetti di un negozio giuridico (contratto definitivo). È come se virtualmente non avesse mai avuto effetto, rendendo nulli anche a catena gli atti successivi fino all'eventuale regolarizzazione della mancata menzione degli estremi dei titoli edilizi prescritti dagli articoli 40 L. 47/85 e 46 DPR 380/01.

L'istituto giuridico della nullità formale non è sottoposto a prescrizione alcuna.

Per essa si dovrà dunque attivare una procedura giudiziale per vederla riconosciuta e applicata in maniera esecutiva, con l'effetto di ritrasferire l'immobile al precedente proprietario. In certi casi ho assistito a procedimenti in cui si palesava la possibilità di invalidare tre compravendite successive nel tempo. È una strada preferibilmente da evitare se non in casi eccezionali, consigliando piuttosto tutte le possibili opzioni alternative di conciliazione per controversie simili.

Nel caso dei trasferimenti immobiliari la nullità formale del contratto, introdotta a partire dalla L. 47/85, ha come diretta conseguenza la restituzione dell'immobile al venditore, contestualmente alla emanazione di un titolo di credito a favore dell'acquirente; qui potrebbero nascere davvero criticità pratiche, in quanto il titolo di credito emesso a favore dell'acquirente deve essere poi fatto valere nei confronti del venditore attivando un'altra procedura, col rischio che costui nel frattempo sia divenuto nullatenente.

Si tratta di una situazione remota ma da non sottovalutare visti i tempi giudiziari, gli imprevisti ed eventuali comportamenti dolosi.

2.6. Nullità, risoluzioni e obblighi relativi al preliminare di vendita

Al netto della diffusa abitudine di far accordare promittenti venditori e acquirenti sulla base di proposte irrevocabili di acquisto, redatte spesso su formulari prestampati,

l'aspetto della conformità urbanistica nei preliminari di vendita è assai tralasciata e rinviata forse all'atto definitivo. E forse a mai, in quanto interesse del venditore a trasferire quanto prima l'immobile senza impedimenti e costi aggiuntivi.

Resta consolidato il principio che la mancata consegna all'acquirente del certificato di abitabilità non comporta automaticamente la risoluzione del contratto preliminare per inadempimento del venditore, dovendo essere verificata in concreto la gravità dell'omissione in relazione al godimento e alla commerciabilità del bene.

La sanzione della nullità formale trova applicazione nei soli contratti con effetti traslativi, e non anche ai contratti con efficacia obbligatoria, come il preliminare di vendita o proposte irrevocabili di acquisto.

Il venditore può rendere le necessarie dichiarazioni o documentazioni all'atto di stipulazione del contratto definitivo, ovvero in corso di giudizio prima della sentenza *ex art. 2932 c.c.*, che tiene luogo di tale contratto⁴. Anche in questo caso spendo volentieri il consiglio di prevenire contenziosi e di anticipare documentazioni e dati spontaneamente di concerto tra venditore e acquirente.

Detto questo, il preliminare di vendita è un contratto che prevede rispettive obbligazioni tra la parte acquirente e quella venditrice; nel momento in cui una delle due parti diviene inadempiente nei confronti dell'altra, è possibile chiedere l'esecuzione specifica di quanto promesso nel contratto, ai sensi dell'art. 2932 del c.c.

Si tratta di un'azione attivabile da parte promittente venditrice o acquirente, tramite procedura giudiziaria, per ottenere una sentenza che produca gli effetti del contratto preliminare di vendita non concluso. In caso di trasferimento di proprietà immobiliare, la stessa domanda di esecuzione specifica non può essere accolta se la parte richiedente non esegue a sua volta la sua prestazione.

Lo scopo di questa norma è la tutela concreta della parte che ha svolto correttamente il proprio adempimento, fornendo un adeguato strumento capace di soddisfare l'interesse prefissato attraverso una sentenza costitutiva.

Ciò non sarebbe direttamente ottenibile tramite le ordinarie procedure di esecuzione, che porterebbero alla semplice condanna di stipula nei confronti dell'inadempiente.

L'esecuzione in forma specifica, pur avendo funzione sostitutiva di un atto negoziale dovuto (preliminare di vendita) non può realizzare un effetto maggiore, derogatorio e diverso da quello che sarebbe stato possibile alle parti col preliminare. Inoltre l'esecuzione in forma specifica non può eludere obblighi e disposizioni normative che governano, nella forma e contenuto, l'autonomia negoziale dei trasferimenti immobiliari, intesi come atti definitivi di compravendita (Cass. Civ. VI n. 8489/2016).

Ad esempio l'insussistenza della dichiarazione e/o degli estremi della licenza edilizia, concessione edilizia o concessione edilizia in sanatoria (*ex art. 17 L. 47/85 oggi in art. 46*

⁴ Cass. Civ. n. 18203/2018.

DPR 380/01) legittimante l'immobile, rende nullo il trasferimento immobiliare tra vivi. L'insussistenza di questa dichiarazione e dei relativi estremi non comporta la nullità del preliminare, tuttavia rende non possibile l'esecuzione in forma specifica in sede giudiziaria (Cass. Civ. VI n. 8489/2016). Questo limite, considerato l'interesse pubblico all'ordinata trasformazione del territorio e di legalità sul profilo urbanistico, incide direttamente sulle condizioni dell'azione prevista dall'art. 2932 c.c., senza alcun rilievo dell'astratta possibilità di una successiva sanatoria della nullità.

A volte ho constatato casi di preliminari di vendita in cui le parti avessero perfino inserito clausole espresse che esoneravano la parte venditrice dal dotare l'immobile di certi documenti (agibilità/abitabilità, titoli abilitativi, ecc.) o di regolarizzare l'immobile, ponendo a carico del promissario acquirente i relativi oneri e costi senza pretese future verso il venditore.

Formule di questo genere suscitano sospetti nel compratore, motivo per cui sono glissate, a meno che l'acquirente sia convinto in qualche modo che "glissare" sia anche suo interesse.

Situazioni peggiori si verificano quando vengono inserite clausole espresse in cui venditore e compratore si danno atto di aver già verificato tutti gli aspetti edilizi, urbanistici e catastali, accettando espressamente l'attuale situazione dell'immobile. «*visto e piaciuto*», si legge spesso: sono clausole di stile, che oltre a avere limiti di efficacia in sede giudiziaria, andrebbero evitate e soprattutto "sventate" proprio con apposite operazioni di check-up dell'immobile.

2.6.1. La superficie indicata negli annunci corrisponde a quella effettiva?

Quando vengono proposti sul mercato, gli immobili solitamente riportano diversi dati, tra cui la dimensione in termini di superfici, anche se gli appartamenti seguono pure il criterio delle stanze.

Il numero delle stanze può essere facilmente verificato dal sopralluogo, ma può essere "taroccato" l'uso effettivo da quello legittimo risultante negli atti urbanistici comunali e di abitabilità/agibilità; per esempio una cantina spacciata per seconda cucina, o di un locale "sgombero" di sei metri quadrati presentato come piccola cameretta.

Il dato della superficie indicata dal venditore o agenzia dovrebbe corrispondere a un dato preciso ricavabile da un rilievo, e allo stesso tempo corrispondere anche agli atti e pratiche urbanistiche dell'immobile.

Purtroppo anche il dato della superficie è tra i principali elementi a rischio di incongruenze. Lo so, non è confortante scrivere un libro snocciolando continuamente trappole, ma sono problematiche ricorrenti per chi opera nel settore. La principale "incomprensione" sullo sviluppo estensivo degli immobili riguarda l'unità di misura vera, o meglio: l'unità parametrica.

Approcciandosi alla lettura della descrizione dell'immobile spesso si leggono i metri quadrati di superficie, ad esempio per un appartamento. C'è da interrogarsi cosa significhi esattamente quel numero e come sia stato calcolato.

Il venditore, se non si è fatto assistere da tecnici, è portato a indicare una superficie approssimativa, probabilmente per eccesso, in modo da invogliare l'acquisto. Non è dato sapere come viene determinata la superficie, a meno che non sia ricavato da pratiche edilizie recenti. Spesso il primo dato che viene esibito è la superficie catastale (lorda), cioè quella pubblicata nelle visure catastali. Oltre a essere un dato da prendere con prudenza, esso è ricavato con l'uso di coefficienti illustrati in seguito.

Nota bene: anche in questo caso si sottolinea che il "fai da te" è sconsigliato. Improvvisarsi esperti rilevatori di immobili può portare a risultati distanti dalla superficie effettiva. Pensiamo per un istante alla consistente fetta del patrimonio storico, quello che ha molte stanze fuori squadra: ho constatato persone e attori immobiliari che per semplicità prendevano due misure trasversali in mezzo alla stanza, approssimando molto il risultato corretto. In questi casi si può sbagliare anche di oltre il 10%. Quando le stanze hanno sviluppo irregolare, occorre misurare scomponendo in triangoli ideali, misurarli e calcolare le superfici. Oppure più semplicemente è meglio rivolgersi a un geometra, architetto o ingegnere.

Andiamo con ordine sulle superfici: per prima cosa occorre capire se sia indicata quella lorda o netta/calpestable. La prima comprende le superfici delle pareti e delle opere murarie, che in genere incidono nella misura di circa il 15% rispetto alla superficie netta. La seconda invece è la superficie misurabile effettiva, detta anche *pavimentata*: sono escluse le scale, spazi dei vani porte e finestre, palchi morti, e similari.

Poi occorre capire quali parametri e criteri siano stati scelti dal venditore o agenzia affidataria. È frequente l'uso del metro quadrato "commerciale", molto spesso (sott)inteso come lordo: consiste nella somma delle superfici di tutte le porzioni immobiliari, alcune delle quali ridotte con precisi coefficienti correttivi in base alla destinazione d'uso delle stanze e spazi.

Il problema si presenta puntualmente quando l'immobile è dotato di superfici accessorie e pertinenziali. Il metro quadrato di balconi, terrazze, cantine, soffitte, autorimesse e aree esterne ha lo stesso valore del metro quadrato situato in camera? Assolutamente no: a maggior ragione occorre molta attenzione anche nel verificare questo dato, onde confrontarsi un valore immobiliare meno attendibile.

Il rischio è di pagare l'immobile oltre l'effettivo "giusto" valore, oppure di averlo acquistato con superficie inferiore a quella virtualmente indicata nelle contrattazioni.

Il calcolo della superficie "commerciale" esiste con diverse modalità, e ritengo congrui i coefficienti per determinare la superficie catastale indicati dalle norme.

L'allegato C del DPR 138/1998 specifica una serie di coefficienti per determinare la superficie catastale di tutti gli immobili, a eccezione di quelli in categorie speciali:



Acquistalo