

Guida legale alla compravendita immobiliare

Le regole, i rischi e le tutele che ogni venditore e acquirente deve conoscere

Contratti, provenienza, documenti, fiscalità, mutuo e responsabilità spiegati con un linguaggio chiaro e rigoroso. La guida completa per operare scelte consapevoli e difendere il valore.

INDICE

INDICE

PARTE I – Le basi giuridiche della compravendita

1. La proposta d'acquisto
2. Il contratto preliminare (compromesso)
3. Il rogito notarile
4. La provenienza dell'immobile

PARTE II – Mediazione immobiliare e responsabilità professionali

6. Definizione di mediatore
7. Requisiti professionali e abilitativi
8. Obblighi del mediatore
9. Provvigione
10. Responsabilità del mediatore
11. Mediazione tipica, atipica e mandato
12. Co-mediazione

PARTE III – Fiscalità della compravendita

13. Imposte nella compravendita
14. Agevolazioni prima casa
15. Plusvalenza
16. Fiscalità successioni
17. Fiscalità donazioni
18. Immobili strumentali
19. Imposte accessorie

PARTE IV – Mutuo, perizia e clausole collegate

20. Struttura della delibera del mutuo
21. Bancabilità dell'immobile
22. Clausole collegate al mutuo
23. Rischi del mutuo

PARTE V – Post-rogito

- 27. Responsabilità del venditore
- 28. Obblighi dell'acquirente
- 29. Vizi e difformità
- 30. Obblighi post-mutuo

■ INTRODUZIONE

Vendere o acquistare un immobile è molto più che firmare un contratto. È un percorso che unisce aspetti giuridici, tecnici, fiscali e finanziari in un equilibrio delicato, in cui ogni decisione produce conseguenze concrete sul valore, sui tempi e sulla sicurezza dell'operazione.

Il mercato immobiliare è spesso percepito come un ambito semplice, regolato dalla prassi o dal “si è sempre fatto così”. In realtà, la compravendita è uno dei negozi giuridici più complessi della vita privata: coinvolge contratti diversi tra loro, norme civili e fiscali, regole urbanistiche, verifiche notarili e una notevole quantità di documenti tecnici. Ogni passaggio ha una sua funzione giuridica precisa e una sua portata economica. Ogni scelta – dalla formulazione di una proposta alla gestione della provenienza, dalla regolarità dell'immobile al mutuo – può aprire opportunità o generare rischi.

Per questo serve una guida che chiarisca come funziona davvero una compravendita immobiliare.

Le informazioni che si trovano online sono spesso frammentarie, datate, parziali o prive di fondamento giuridico. In questa guida, invece, troverai un quadro sistematico e completo dei quattro elementi che determinano la riuscita di una compravendita:

- i contratti (proposta, preliminare, rogito)
- la regolarità dell'immobile (urbanistica, catasto, documentazione tecnica, APE)
- la bancabilità (perizia, mutuo, provenienza e conformità)
- la fiscalità (imposte, agevolazioni, plusvalenze)

Sono le quattro colonne che reggono l'intero processo. Se una di queste cede, la compravendita si complica o rischia di saltare. Se tutte sono in equilibrio, l'operazione procede in modo fluido, sicuro, prevedibile.

Un aspetto fondamentale — e spesso trascurato — è la provenienza dell'immobile. Non è un dato “accessorio”, ma un elemento strutturale della sicurezza giuridica. Un immobile proveniente da successione recente, da donazione o da atti incompleti può presentare rischi importanti: azioni di riduzione, eredi non consolidati, ipoteche, vincoli, atti pregiudizievoli. La provenienza determina se un immobile è realmente commerciabile e se una banca può accettarlo come garanzia.

Altro nodo cruciale sono le clausole contrattuali. Molte criticità nascono da proposte formulate male, condizioni sospensive senza termini, clausole risolutive sbilanciate, caparre qualificate in modo improprio o preliminari incompleti. Ogni clausola è un meccanismo giuridico che produce effetti precisi: la differenza tra scriverla bene o male può valere decine (o centinaia) di migliaia di euro.

Questa guida nasce per dare una visione chiara, ordinata e rigorosa del processo, evitando tecnicismi inutili ma mantenendo la precisione necessaria per comprendere le scelte importanti. È pensata per chi vende e per chi acquista, ma anche per chi desidera orientarsi con consapevolezza in una materia spesso più complessa di quanto appaia.

L'obiettivo è semplice: mettere il lettore in condizione di riconoscere i rischi reali, valutare correttamente le opzioni e comprendere le implicazioni dei vari passaggi. Una

compravendita sicura non è mai il risultato del “caso”: è il risultato di metodo, analisi e attenzione.

Questa guida segue un percorso logico:

- nella Parte I vengono spiegati i contratti e la loro funzione giuridica, insieme all'approfondimento completo sulla provenienza;
- nella Parte II viene chiarito il ruolo del mediatore e i suoi obblighi professionali;
- nella Parte III sono illustrate le imposte, le agevolazioni e la fiscalità applicabile;
- nella Parte IV si entra nel mondo del mutuo, della perizia e della bancabilità;
- nella Parte V vengono analizzate le responsabilità e gli obblighi successivi al rogito.

È una guida che unisce precisione e praticità. Non sostituisce il ruolo del notaio, del tecnico o del consulente, ma permette di capire come funziona il processo e quali scelte fanno davvero la differenza.

Vendere o acquistare casa significa prendere decisioni importanti. Per prendere decisioni importanti, servono informazioni chiare, corrette e verificabili. Questo è ciò che troverai nelle pagine che seguono: un percorso strutturato per affrontare una compravendita con lucidità, consapevolezza e — soprattutto — per proteggere il valore.

■ PARTE I — LE BASI GIURIDICHE DELLA COMPRAVENDITA

1. LA PROPOSTA D'ACQUISTO

La proposta d'acquisto è il primo atto negoziale della compravendita. Può essere:

- verbale, scritta "minima",
- scritta completa, che può costituire un preliminare a tutti gli effetti.

1.1 Riferimenti normativi essenziali

- Art. 1321 c.c. - Nozione di contratto
- Art. 1326 c.c. - Conclusione del contratto
- Art. 1328 c.c. - Revoca
- Art. 1329 c.c. - Proposta irrevocabile
- Art. 1331 c.c. - Opzione
- Art. 1353 c.c. - Condizioni
- Art. 1382 c.c. - Clausola penale
- Art. 1385 c.c. - Caparra confirmatoria
- Art. 1386 c.c. - Caparra penitenziale
- Art. 2932 c.c. - Esecuzione specifica

1.2 Proposta verbale, proposta scritta minima e proposta scritta completa

A) Proposta verbale

È valida dal punto di vista giuridico: la forma scritta è richiesta solo per il contratto definitivo (art. 1350 c.c.), non per gli accordi preliminari.

Limiti:

- difficile da provare;
- non consente tutela esecutiva;
- non può essere registrata;
- normalmente richiede un preliminare successivo.

B) Proposta scritta “minima”

Contiene alcuni elementi dell'accordo ma non tutti quelli necessari a costituire un preliminare.

Caratteristiche:

- è valida;
- è vincolante nei limiti delle obbligazioni contenute;
- può richiedere un preliminare (compromesso) più completo.

C) Proposta scritta completa → preliminare automatico

Quando la proposta contiene:

- dati completi delle parti;
- descrizione univoca dell'immobile;
- prezzo determinato;
- termini del rogito;
- modalità di pagamento;
- condizioni;
- dichiarazioni essenziali;
- qualificazione delle somme versate;

una volta che:

- il venditore la accetta,
- l'accettazione è comunicata al proponente,

→ si perfeziona automaticamente un contratto preliminare di compravendita ai sensi dell'art. 1351 c.c.

Effetti:

- obbligo di registrazione;
- facoltà di trascrizione;
- possibilità di azione ex art. 2932 c.c.

1.3 Qualificazione delle somme: caparra, acconto, caparra penitenziale

Prima dell'accettazione, la somma versata è deposito fiduciario.

Dopo l'accettazione diventa:

- caparra confirmatoria (art. 1385 c.c.), se così qualificata;
- acconto prezzo, se non ha funzione risarcitoria;
- caparra penitenziale (art. 1386 c.c.), se collegata a un diritto di recesso.

La disciplina completa degli strumenti di garanzia è sviluppata nella sezione 2.4.

1.4 Clausola sospensiva (art. 1353 c.c.)

È la clausola che subordina l'efficacia del contratto a un evento futuro e incerto.

Il contratto è perfezionato, ma non produce effetti fino al verificarsi della condizione.

1.4.1 Necessità del termine

La condizione deve prevedere un termine certo entro il quale dovrà avverarsi. In mancanza, il contratto rimarrebbe sospeso indefinitamente.

1.4.2 La sospensiva legata al mutuo

È la forma più frequente e può essere:

A) Sospensiva generica

Il contratto diventa efficace solo se la banca concede il mutuo. Se non lo concede, per qualunque motivo, il contratto rimane inefficace.

Tutela massima dell'acquirente.

B) Sospensiva specifica

Opera solo se il rifiuto della banca è dovuto a cause non imputabili all'acquirente, ad esempio:

- problemi urbanistici o catastali dell'immobile;
- vincoli pregiudizievoli emersi in perizia;
- carenze documentali non imputabili all'acquirente.

1.4.3 Restituzione delle somme

Se la condizione non si verifica:

- la caparra (se confirmatoria) va restituita integralmente;
- l'acconto va restituito integralmente;
- non opera il meccanismo del "doppio", perché non c'è inadempimento.

1.4.4 Condizione impedita (art. 1359 c.c.)

Se una parte impedisce volontariamente l'avverarsi della condizione, essa si considera avverata.

1.5 Clausola risolutiva espressa (art. 1456 c.c.)

È la clausola che scioglie un contratto già efficace quando una parte non adempie a un obbligo specifico.

Per produrre effetti deve:

- individuare una obbligazione precisa;
- essere espressamente pattuita;
- essere attivata dalla parte non inadempiente.

1.5.1 Effetti tipici

- mancato pagamento entro la data pattuita;
- mancata consegna documenti;
- mancata presentazione documentazione reddituale alla banca;
- mancato rilascio dell'immobile.

1.5.2 Effetti economici

- con caparra → applicazione dell'art. 1385 c.c.;
- con acconto → restituzione + risarcimento;
- con clausola penale → automatica applicazione della penale.

1.5.3 Clausola risolutiva e mutuo

È l'alternativa alla sospensiva:

- il contratto è efficace da subito;
- si risolve solo se il mutuo non viene concesso per cause non imputabili all'acquirente.

1.6 Revoca, scadenza e proposta irrevocabile

- La proposta può essere revocata finché il contratto non si conclude (art. 1328 c.c.).
- La proposta può prevedere un periodo di irrevocabilità (art. 1329 c.c.).
- Alla scadenza del termine di irrevocabilità, la proposta perde efficacia.
- L'accettazione tardiva equivale a nuova proposta.

2. IL CONTRATTO PRELIMINARE (COMPROMESSO)

2.1 Riferimenti normativi

- Art. 1351 c.c. — Forma del preliminare
- Art. 1325 c.c. — Elementi essenziali
- Art. 1362 ss. c.c. — Interpretazione
- Art. 1382-1386 c.c. — Garanzie
- Art. 1453 ss. c.c. — Risoluzione
- Art. 2932 c.c. — Esecuzione specifica
- Art. 2645-bis c.c. — Trascrizione

2.2 Funzione

Il preliminare:

- obbliga alla stipula del contratto definitivo;
- non trasferisce la proprietà;
- può essere eseguito coattivamente tramite sentenza (art. 2932 c.c.).

2.3 Contenuti essenziali

- dati delle parti;
- immobile;
- prezzo e modalità di pagamento;
- titolo di provenienza;
- dichiarazioni urbanistiche e catastali;
- regime patrimoniale;
- clausole sospensive e risolutive;
- termine per il rogito;
- obblighi di regolarizzazione.

2.4 Strumenti di garanzia

2.4.1 Caparra confirmatoria

(art. 1385 c.c.) Effetti:

- acquirente inadempiente → perdita della caparra;
- venditore inadempiente → restituzione del doppio.

- 2.4.2 Caparra penitenziale

(art. 1386 c.c.)

È il corrispettivo del recesso.

2.4.3 Clausola penale

(art. 1382 c.c.)

Somma predeterminata dovuta in caso di inadempimento.

2.4.4 Acconto

Anticipazione del prezzo.

2.5 Registrazione del preliminare

Obbligatoria:

- entro 20 giorni (scrittura privata);
- entro 30 giorni (notarile).
- Imposte
- 200 €;
- 0,50% sulla caparra;
- 3% sugli acconti;
- marche da bollo.

2.6 Registrazione ≠ Trascrizione

Registrazione (Agenzia Entrate)

- adempimento fiscale;
- non produce effetti verso terzi.
- Trascrizione (art. 2645-bis c.c.)
- tutelante;
- effetto prenotativo;
- blocca ipoteche, pignoramenti, doppie vendite.

2.7 Trascrizione del preliminare

Raccomandata quando:

- rogito lontano;
 - successioni recenti;
 - donazioni;
 - più eredi;
 - venditore con debiti.

2.8 Inadempimento e rimedi

- risoluzione (art. 1453 c.c.);
- trattenimento/doppio caparra;
- penale;
- risarcimento;
- sentenza sostitutiva del rogito (art. 2932 c.c.).

3. IL ROGITO NOTARILE

È il contratto definitivo che trasferisce la proprietà dell'immobile.

3.1 Riferimenti normativi

- Art. 1470-1471 c.c.
- Art. 1476-1482 c.c.
- Art. 1483-1488 c.c.
- Art. 1490-1495 c.c.
- Art. 2643 c.c.
- Art. 2650 c.c.
- DPR 380/2001
- DL 78/2010
- D.Lgs. 192/2005
- D.Lgs. 231/2007

3.2 Ruolo del Notaio

Il notaio:

- identifica le parti;
- verifica la titolarità;
- controlla la continuità ventennale delle trascrizioni;
- verifica ipoteche e pignoramenti;
- controlla urbanistica e catasto;
- verifica pagamenti tracciabili;
- riceve e trascrive l'atto;
- risponde civilmente e disciplinarmente.

3.3 Verifiche preliminari del Notaio

- titoli di provenienza;
- continuità delle trascrizioni;
- ipoteche / pregiudizievoli;
- conformità urbanistica;
- conformità catastale;
- situazione condominiale;
- APE;
- antiriciclaggio;
- tracciabilità pagamenti.

4. LA PROVENIENZA DELL'IMMOBILE

La provenienza è uno degli aspetti più importanti della vendita immobiliare. Incide su:

- commerciabilità giuridica;
- stabilità del trasferimento;
- azionabilità del mutuo;
- rischi futuri per l'acquirente;
- responsabilità del venditore.

Il notaio deve verificare non solo il titolo attuale, ma anche la storia giuridica dell'immobile.

4.1 Provenienza da successione

La vendita di un immobile proveniente da successione presenta particolarità giuridiche rilevanti.

4.1.1 Accettazione tacita dell'eredità

La vendita dell'immobile ereditato comporta accettazione tacita (art. 476 c.c.). Effetti:

- l'erede diventa pienamente responsabile verso terzi;
- l'atto è valido anche senza formale atto di accettazione;
- non è sufficiente la dichiarazione di successione.
- 4.1.2 Rischi principali
- presenza di eredi non dichiarati;
- conflitti tra coeredi;
- successioni aperte da poco;
- necessità di ricostruire la continuità ventennale.
- 4.1.3 Vendita con più eredi

È necessario:

- accordo di tutti gli eredi;
- verifica delle quote;
- eventuale divisione preventiva.

4.2 Provenienza da donazione

È la provenienza più delicata del mercato italiano.

4.2.1 Rischi giuridici

Chi acquista un immobile proveniente da donazione può subire:

- azione di riduzione da parte dei legittimari lesi (artt. 553 ss. c.c.);
- azione di restituzione contro gli aventi causa (art. 563 c.c.).

Effetti:

- l'acquirente rischia la perdita dell'immobile;
- le banche spesso rifiutano il mutuo;
- il notaio verifica la data della donazione e gli eredi legittimari.
- 4.2.2 Termini temporali

Il rischio si attenua quando:

- sono passati 20 anni dalla trascrizione della donazione;
- o sono decorsi 10 anni dalla morte del donante, senza contestazioni.
- 4.2.3 Possibili soluzioni
- polizze “donazione sicura”;
- rinunce da parte dei legittimari;
- vendita con contestuale quietanza dei diritti;
- donazioni fatte da più di 20 anni.

4.3 Altre provenienze particolari

4.3.1 Divisione o scioglimento di comunione

Richiede verifica dell'atto originario e delle quote.

4.3.2 Impresa costruttrice

Verifica:

- agibilità;
- garanzia decennale;
- conformità delle parti comuni.
- 4.3.3 Asta giudiziaria

Controllo del decreto di trasferimento e di eventuali occupazioni.

5. CONTENUTI ESSENZIALI DEL ROGITO

Nel rogito devono essere presenti:

- dati completi delle parti;
- descrizione dell'immobile;
- prezzo e pagamenti (tracciabilità);
- richiamo al preliminare;
- dichiarazioni urbanistiche (art. 46 DPR 380/2001);
- dichiarazioni catastali (DL 78/2010);
- situazione condominiale (art. 63 disp. att. c.c.);
- regime patrimoniale;
- garanzie del venditore (vizi, evizione, ipoteche);
- servitù e vincoli;

- eventuali agevolazioni fiscali;
- consegna e stato di fatto.

6. IMPEDIMENTI ALLA STIPULA

Il rogito può essere impedito da:

- abusi edilizi non sanabili;
- irregolarità catastali gravi;
- provenienza donativa recente non assicurabile;
- successione incompleta;
- pignoramenti o ipoteche;
- mancato rilascio del mutuo;
- mancanza di documentazione essenziale.

■ PARTE II — MEDIAZIONE IMMOBILIARE E RESPONSABILITÀ PROFESSIONALI

6. DEFINIZIONE DI MEDIATORE (art. 1754 c.c. – L. 39/1989)

Il mediatore è colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare senza essere legato a nessuna di esse da rapporti di collaborazione, dipendenza o rappresentanza.

Riferimenti legislativi:

- Art. 1754 c.c. – definizione generale
- L. 39/1989 – disciplina dell'attività di mediazione
- Registro Imprese / REA – obblighi di abilitazione e iscrizione

La caratteristica essenziale della mediazione è l'imparzialità sostanziale, non in senso "notarile", ma come assenza di schieramento contrattuale.

7. REQUISITI PROFESSIONALI E ABILITATIVI

Per esercitare attività di mediazione immobiliare è obbligatorio:

- superare l'esame abilitante presso la Camera di Commercio;
- essere iscritti al REA come Agente d'Affari in Mediazione;
- aprire una posizione IVA;
- stipulare assicurazione RC professionale;
- rispettare gli obblighi antiriciclaggio (D.Lgs. 231/2007).

L'assenza di tali requisiti comporta:

- nullità del diritto alla provvigione;
- responsabilità amministrative;
- possibile illecito professionale.

8. OBBLIGHI DEL MEDIATORE

Gli obblighi derivano dagli artt. 1759 e 1760 c.c., dalla giurisprudenza e dalla L. 39/1989. Il mediatore deve:

8.1 Obbligo di informazione

Informare le parti su tutte le circostanze rilevanti per la sicurezza dell'affare, ad esempio:

- provenienza dell'immobile;
- ipoteche, vincoli, pignoramenti;
- difformità urbanistiche e catastali note o conoscibili;
- situazioni condominiali rilevanti;
- diritti di terzi;
- elementi che incidono sulla commerciabilità.

Omissioni gravi possono comportare:

- perdita della provvigione;
- responsabilità risarcitoria;
- responsabilità professionale.

8.2 Obbligo di imparzialità

Il mediatore non rappresenta nessuna delle parti, a meno che non sia dotato di procura (caso eccezionale e incompatibile con la mediazione tipica). L'imparzialità non significa neutralità assoluta, ma:

- assenza di conflitti di interesse;
- assenza di rapporti di collaborazione o dipendenza;
- gestione equa delle informazioni;
- equilibrio nella conduzione dell'affare.

8.3 Obbligo di diligenza professionale

Il mediatore deve agire con:

- diligenza qualificata ex art. 1176 c.c.;
- correttezza;
- professionalità tecnica;
- adeguata verifica documentale (compatibilmente con il ruolo).

Non è tenuto a sostituirsi al notaio o ai tecnici abilitati, ma deve evitare comportamenti colposi o negligenti.

9. PROVVIGIONE: QUANDO MATURA E QUANDO NON È DOVUTA

9.1 Quando la provvigione è dovuta (art. 1755 c.c.)

La provvigione matura quando:

- l'agente ha messo in relazione le parti;
- l'affare si è concluso causalmente grazie alla sua attività;
- esiste un nesso di funzionalità tra attività del mediatore e risultato.

Non è necessario:

- che l'agente sia presente alla firma della proposta;
- che abbia redatto il contratto;
- che sia intervenuto in tutte le fasi.

È sufficiente il nesso causale.

9.2 Quando la provvigione NON è dovuta

La provvigione non è dovuta quando:

- il mediatore non è abilitato (manca iscrizione REA → nullità assoluta);
- non c'è nesso causale tra attività e conclusione dell'affare;
- l'agente ha agito in conflitto di interessi;
- il mediatore era vincolato da un rapporto di collaborazione o rappresentanza con una parte;
- sono state taciute circostanze rilevanti (art. 1759 c.c.);
- l'affare non si è concluso.

9.3 Chi paga la provvigione

In mediazione tipica:

- ogni parte paga la propria provvigione (salvo diverso accordo).

Sono legittime:

- provvigione split (50/50);
- accordi bilaterali diversi;
- patti unilaterali, purché non contrari alla natura imparziale della mediazione.

10. RESPONSABILITÀ CIVILE E PROFESSIONALE DEL MEDIATORE

Il mediatore risponde:

- civilmente per danni causati da omissioni, errori, negligenza;
- professionalmente secondo L. 39/1989;
- contrattualmente se ha un incarico scritto con una parte;
- extracontrattualmente verso la parte non mandante.

Esempi di responsabilità:

- mancata informazione su ipoteche e pregiudizievoli;
- mancata comunicazione di abusi noti;
- indicazioni fuorvianti sulla commerciabilità;
- errata gestione delle somme;
- violazione obblighi antiriciclaggio.

11. MEDIAZIONE TIPICA, MEDIAZIONE ATIPICA E MANDATO

11.1 Mediazione tipica (art. 1754 c.c.)

Caratteristiche:

- nessun rapporto di dipendenza o rappresentanza;
- attività di messa in relazione;
- imparzialità sostanziale;
- provvigione legata alla conclusione dell'affare.

11.2 Mediazione atipica

La mediazione atipica nasce quando, pur essendo mediatore, esiste un incarico scritto con una delle parti (es. incarico in esclusiva).

Non perde natura di mediazione perché:

- non c'è rappresentanza;
- non c'è obbligo di conclusione;
- la provvigione è comunque collegata al risultato finale.

È la forma più diffusa nella prassi italiana.

11.3 Mandato

Il mandato è cosa diversa dalla mediazione.

Il mandatario:

- agisce nell'interesse esclusivo del mandante;
- ha un obbligo di prestazione;
- viene pagato anche se l'affare non si conclude (salvo patto contrario);
- può rappresentare il mandante solo se dotato di procura.
- Differenze essenziali (mediazione atipica vs mandato):

12. CO-MEDIAZIONE: FUNZIONAMENTO REALE

La co-mediazione si verifica quando due mediatori collaborano mettendo in relazione, insieme, le parti dell'affare.

12.1 Come funziona la provvigione

- Ogni parte paga la provvigione al proprio mediatore, se ce l'ha.
- I due mediatori possono accordarsi per uno split interno (50/50 o altro).
- Nessun mediatore può pretendere provvigione dalla parte dell'altro, salvo accordo scritto.
- 12.2 Condizioni per la co-mediazione valida
- entrambi i mediatori devono essere abilitati;
- deve esserci una collaborazione effettiva;
- deve essere chiaro chi ha messo in relazione chi;
- nessuno dei due deve agire in conflitto di interessi.
- 12.3 Quando nascono problemi
- richieste di provvigione "incrociata" non pattuite;
- duplicazioni non giustificate;
- mancanza di collaborazione reale;
- posizioni dominanti di un mediatore sull'altro.

■ PARTE III — FISCALITÀ DELLA COMPRAVENDITA

(Versione definitiva aggiornata al 2025)

13. IMPOSTE NELLA COMPRAVENDITA IMMOBILIARE

Il regime fiscale della compravendita dipende da:

- natura del venditore (privato, impresa costruttrice o altro soggetto IVA);
- natura dell'immobile (abitativo, strumentale, di lusso);
- regime impositivo applicabile (registro o IVA).

13.1 Vendita da privato → Imposta di registro

Quando il venditore è un privato, l'imposta principale è l'imposta di registro.

Aliquote:

- 2% → se l'acquirente usufruisce delle agevolazioni "prima casa";
- 9% → in tutti gli altri casi.
- Base imponibile: "prezzo-valore"

Per gli immobili abitativi non di lusso, la base imponibile è il valore catastale rivalutato, indipendentemente dal prezzo dichiarato. Vantaggi:

- imposta più bassa;
- assenza di accertamento sul valore.
- Imposte fisse aggiuntive
- 50 € → imposta ipotecaria;
- 50 € → imposta catastale.

13.2 Vendita soggetta a IVA (impresa costruttrice o ristrutturatrice)

La vendita è soggetta a IVA quando:

- l'impresa ha costruito o ristrutturato l'immobile da meno di 5 anni;
- oppure, oltre 5 anni, opta per l'imponibilità IVA.
- Aliquote IVA:
- 4% → abitazione con agevolazioni "prima casa";
- 10% → abitazioni non di lusso;
- 22% → immobili di lusso (A/1, A/8, A/9).
- Imposte fisse:

- 200 € registro;
- 200 € ipotecaria;
- 200 € catastale.

13.3 Vendita da impresa oltre 5 anni dalla fine lavori

Quando l'impresa costruttrice vende oltre 5 anni dalla fine dei lavori:

- in assenza di opzione IVA → si applica l'imposta di registro (2% o 9%);
- con opzione IVA → si applicano le aliquote IVA vigenti.

Se l'impresa non è costruttrice né ristrutturatrice, la cessione di immobili abitativi avviene normalmente in regime di registro, salvo casi particolari previsti dalla legge.

14. AGEVOLAZIONI “PRIMA CASA”

Le agevolazioni spettano se ricorrono i requisiti previsti dalla normativa vigente.

14.1 Requisiti essenziali

- l'immobile non appartiene alle categorie A/1, A/8, A/9;
- l'acquirente ha o trasferisce la residenza nel comune entro 18 mesi dal rogito;
- l'acquirente non possiede altri immobili acquistati con agevolazioni (o li aliena entro i termini di legge).

14.2 Aliquote agevolate

- 2% → imposta di registro (vendita da privato);
- 4% → IVA (vendita soggetta a IVA);
- imposte ipotecaria e catastale:
- 50 + 50 € → in regime di registro;
- 200 + 200 € → in regime IVA.

14.3 Vendita dell'immobile agevolato e riacquisto (nuove regole: 2 anni)

Se l'immobile acquistato con agevolazioni “prima casa” viene venduto entro 5 anni, l'acquirente mantiene i benefici solo se:

- entro 2 anni dalla vendita acquista un'altra abitazione con requisiti “prima casa”.

La modifica a 2 anni è introdotta dalla Legge di Bilancio 2025.

Se non si effettua il riacquisto:

- si decade dai benefici;
- sono dovute le imposte risparmiate, gli interessi e la sanzione.

Il requisito della residenza nel comune rimane di 18 mesi e non è stato modificato.

14.4 Credito d'imposta per il riacquisto

Chi vende un'abitazione acquistata con agevolazioni "prima casa" e ne acquista un'altra entro 2 anni beneficia del credito d'imposta pari all'imposta di registro (o IVA) pagata sul primo immobile.

15. PLUSVALENZA NELLA VENDITA DEI PRIVATI

La plusvalenza è rilevante fiscalmente solo in casi specifici.

15.1 Quando è tassata

La plusvalenza è tassata se:

- l'immobile viene venduto entro 5 anni dall'acquisto;
- non è stato utilizzato come abitazione principale per la maggior parte del periodo.

15.2 Quando NON è tassata

La plusvalenza non è dovuta se:

- l'immobile è stato abitazione principale dell'acquirente o della sua famiglia per la maggior parte del tempo;
- l'immobile è stato ereditato;
- sono trascorsi oltre 5 anni dall'acquisto.

15.3 Modalità di tassazione

La plusvalenza può essere tassata:

- con imposta sostitutiva del 26% (opzione in atto);
- oppure tramite IRPEF ordinaria.

La base imponibile si calcola su:

- prezzo di vendita
- meno costo d'acquisto
- meno spese documentate (notarili, imposte, lavori documentati).

16. FISCALITÀ DELLE SUCCESSIONI

16.1 Imposta di successione

Aliquote in base al rapporto di parentela:

- 4% → coniuge e figli, con franchigia 1.000.000 € a beneficiario;
- 6% → fratelli e sorelle, con franchigia 100.000 €;
- 6% → parenti fino al 4° grado, senza franchigia;
- 8% → tutti gli altri soggetti.

16.2 Imposte ipotecaria e catastale

- 200 € + 200 € → se l'erede richiede agevolazione "prima casa";
- 2% + 1% → negli altri casi (calcolati sul valore catastale).

16.3 Vendita di immobile acquisito per successione

Ai fini fiscali:

- non si applica mai la tassazione sulla plusvalenza;
- il valore fiscale iniziale coincide con quello catastale dichiarato in successione.

17. FISCALITÀ DELLE DONAZIONI

17.1 Imposta di donazione

Aliquote identiche alla successione:

- 4% → coniuge e figli (franchigia 1.000.000 €);
- 6% → fratelli e sorelle (franchigia 100.000 €);
- 6% → altri parenti entro il 4° grado;
- 8% → tutti gli altri.

17.2 Imposte ipotecaria e catastale

- 200 € + 200 € → con agevolazione "prima casa";
- 2% + 1% → negli altri casi.

17.3 Plusvalenza su immobili donati

La plusvalenza è determinata confrontando:

- prezzo di vendita
- con il valore originario sostenuto dal donante (non quello della donazione).

La tassazione prevista:

- 26% → imposta sostitutiva (se opzione in atto);
- IRPEF ordinaria → in assenza di opzione.

18. IMMOBILI STRUMENTALI E LOCALI COMMERCIALI

Per gli immobili strumentali (categorie catastali C, D, E):

Vendita da privato

→ imposta di registro 9%, + 50 € ipotecaria e 50 € catastale.

Vendita da impresa

→ spesso soggetta a IVA 22%, salvo eccezioni.

19. IMPOSTE ACCESSORIE E CASI PARTICOLARI

- imposta di bollo su copie e certificati;
- tassa ipotecaria per ispezioni;
- imposta sostitutiva sul mutuo (0,25% prima casa, 2% altre casistiche);
- cedolare secca: 21% o 10% sui redditi da locazione.

■ PARTE IV — MUTUO, PERIZIA E CLAUSOLE COLLEGATE

20. STRUTTURA DELLA DELIBERA DEL MUTUO

L'erogazione del mutuo richiede il superamento di due valutazioni distinte:

- 20.1 Delibera reddituale
- 20.2 Delibera tecnica (perizia)
- 20.3 Atto di mutuo e iscrizione ipotecaria

20.1 Delibera reddituale

La banca valuta la capacità dell'acquirente di sostenere il mutuo attraverso:

- redditi da lavoro o pensione;
- continuità del rapporto lavorativo o pensionistico;
- esposizioni finanziarie pregresse;
- rapporto rata/reddito;
- informazioni presenti nelle banche dati creditizie.

Una delibera reddituale positiva non garantisce l'erogazione: il mutuo richiede anche una valutazione tecnica favorevole sull'immobile.

20.2 Delibera tecnica (perizia)

La perizia è la valutazione dell'immobile che la banca intende prendere a garanzia. Il

perito verifica:

- conformità urbanistica;
- conformità catastale;
- assenza di abusi non sanabili;
- provenienza giuridica chiara e stabile;
- stato manutentivo;
- valore congruo rispetto al prezzo;
- assenza di vincoli o servitù compromettenti;
- commerciabilità dell'immobile.

Una perizia negativa rende impossibile l'erogazione del mutuo, anche se la situazione reddituale dell'acquirente è solida.

20.3 Il mutuo come atto notarile separato

Il mutuo richiede la stipula di un atto notarile distinto rispetto al rogito. Con

l'atto di mutuo:

- la banca concede formalmente il finanziamento;
- il notaio iscrive ipoteca volontaria sull'immobile a favore dell'istituto di credito;
- vengono definite le condizioni economiche, le garanzie e gli obblighi dell'acquirente;
- l'atto viene trascritto nei Registri Immobiliari.

Di norma, rogito e mutuo si stipulano nello stesso appuntamento:

- prima il rogito, che trasferisce la proprietà all'acquirente;
- subito dopo l'atto di mutuo, necessario perché l'ipoteca può essere iscritta solo su un immobile già intestato all'acquirente.

In casi particolari i due atti possono essere separati, ma la sequenza resta invariabile: prima la compravendita, poi il mutuo.

21. BANCABILITÀ DELL'IMMOBILE

Un immobile è considerato "bancabile" quando soddisfa i requisiti giuridici e tecnici necessari per essere accettato come garanzia dall'istituto di credito.

Elementi che possono compromettere la bancabilità:

- difformità urbanistiche o catastali;
- titoli edilizi incompleti;
- provenienza da donazione recente;
- successioni non consolidate;
- incongruenze tra stato di fatto e planimetrie;
- vincoli o servitù non chiariti;
- valore inferiore rispetto ai parametri della banca.

La bancabilità è fondamentale per ottenere una delibera tecnica positiva.

22. CLAUSOLE COLLEGATE AL MUTUO

22.1 Clausola sospensiva per ottenimento del mutuo

La clausola sospensiva subordina l'efficacia del contratto all'ottenimento del mutuo.

Caratteristiche:

- il contratto è perfezionato, ma non produce effetti fino al verificarsi della condizione;
- la banca deve rilasciare il mutuo entro un termine espresso;
- in caso di diniego, le somme versate sono restituite integralmente.

Tipologie:

Sospensiva generica

L'efficacia del contratto dipende dall'ottenimento del mutuo, per qualunque motivo.

Sospensiva specifica

La condizione opera solo se il rifiuto del mutuo non dipende da cause imputabili all'acquirente.

È sempre necessario indicare un termine entro il quale la condizione deve verificarsi.

22.2 Clausola risolutiva espressa legata al mutuo

La clausola risolutiva è un'alternativa alla sospensiva.

Caratteristiche:

- il contratto è efficace da subito;
- si scioglie se il mutuo non viene concesso per motivi non imputabili all'acquirente;
- la caparra viene restituita;
- non si applicano le conseguenze dell'inadempimento.

23. RISCHI NEL PROCEDIMENTO DI MUTUO

I rischi relativi al mutuo riguardano l'acquirente, perché l'esito dell'istruttoria bancaria dipende dalla sua posizione finanziaria e dalla valutazione tecnica dell'immobile.

23.1 Rischi per l'acquirente

Diniego della delibera reddituale

Il mutuo può essere negato per:

- redditi insufficienti;
- instabilità lavorativa;
- esposizioni finanziarie pregresse;
- segnalazioni negative nelle banche dati;
- documentazione incompleta.

Diniego della delibera tecnica (perizia negativa)

Il perito può ritenere l'immobile non idoneo per:

- difformità urbanistiche o catastali;
- abusi non sanabili;
- problemi di provenienza;
- vincoli pregiudizievoli;
- valore inferiore al prezzo.

Mutuo inferiore al necessario

Se il valore stimato è inferiore al prezzo concordato:

- la banca può erogare un importo ridotto;
- l'acquirente deve integrare con risorse proprie;
- la mancanza di liquidità impedisce il rogito.

Ritardi nell'istruttoria o nella perizia

Tempistiche variabili possono incidere su:

- data del rogito;
- validità della documentazione;
- pianificazione degli impegni delle parti.

Modifica delle condizioni bancarie

Prima dell'erogazione la banca può modificare:

- parametri di rischio;
- condizioni economiche;
- garanzie richieste.

23.2 Aspetti documentali dell'immobile che incidono sulla perizia

L'esito della perizia può essere sospeso o negativo se la documentazione presenta criticità:

- incongruenze tra planimetrie, visure e stato di fatto;
- titoli edilizi incompleti o non reperibili;
- atti di provenienza non chiari;
- conformità catastale non aggiornata;
- certificazioni mancanti.

■ PARTE V — POST-ROGITO: RESPONSABILITÀ, VIZI, OBBLIGHI SUCCESSIVI

(Versione finale e definitiva)

27. RESPONSABILITÀ DEL VENDITORE DOPO IL ROGITO

Con il rogito il venditore trasferisce la proprietà, ma restano alcuni obblighi e responsabilità che possono emergere anche dopo la stipula.

27.1 Garanzia per evizione (artt. 1483–1485 c.c.)

Il venditore garantisce l'acquirente contro la perdita totale o parziale dell'immobile per:

- diritti vantati da terzi;
- errori nella provenienza;
- atti pregiudizievoli preesistenti non dichiarati;
- quote non spettanti al venditore;
- ipoteche o gravami non estinti né comunicati.
- Conseguenze:
- restituzione del prezzo;
- risarcimento dei danni;
- restituzione delle spese sostenute.

La garanzia per evizione è obbligatoria e non può essere esclusa per dolo del venditore.

27.2 Garanzia per vizi (artt. 1490–1495 c.c.)

Il venditore garantisce che l'immobile sia:

- conforme alle caratteristiche pattuite;
- privo di vizi occulti che lo rendano inidoneo all'uso;
- privo di difetti non dichiarati e non riconoscibili con normale diligenza.
- Esempi di vizi rilevanti:
- gravi infiltrazioni non dichiarate;
- danni strutturali;
- impianti non funzionanti in modo occulto;
- problemi di umidità non visibili e non comunicati;
- difetti non riscontrabili in sede di visita.

- Termini:
- denuncia entro 8 giorni dalla scoperta;
- decadenza della garanzia dopo 1 anno dalla consegna.

Se il venditore ha taciuto consapevolmente il vizio → risponde anche oltre i termini ordinari.

27.3 Responsabilità per abusi edilizi non dichiarati

Se dopo il rogito emergono abusi edilizi non sanabili già esistenti al momento della vendita:

- il venditore risponde civilmente;
- l'acquirente può richiedere risarcimento o riduzione del prezzo;
- nei casi più gravi può chiedere la risoluzione del contratto.

Se l'abuso è sanabile, resta a carico dell'acquirente salvo diversi accordi.

27.4 Condominio: obblighi retroattivi e comunicazioni

Il venditore risponde:

- delle spese condominiali ordinarie e straordinarie già deliberate prima del rogito;
- delle spese maturate fino alla data del trasferimento.

L'amministratore deve essere informato del passaggio di proprietà tramite comunicazione notarile.

28. OBBLIGHI DELL'ACQUIRENTE DOPO IL ROGITO

28.1 Trasferimento della residenza (agevolazioni prima casa)

Se l'acquirente ha usufruito delle agevolazioni "prima casa", deve trasferire la residenza nel comune dell'immobile entro 18 mesi dalla stipula.

Il mancato trasferimento comporta:

- perdita dei benefici;
- recupero delle imposte risparmiate;
- interessi e sanzioni.

28.2 Volture e aggiornamenti amministrativi

Dopo il rogito l'acquirente deve occuparsi di:

- voltura catastale (effettuata dal notaio);
- voltura utenze (luce, gas, acqua);
- subentro nei servizi condominiali;
- comunicazione al Comune per TARI e tributi locali.

28.3 Accesso alle garanzie (immobili nuovi o ristrutturati)

In caso di acquisto da costruttore:

- garanzia decennale per vizi strutturali;
- garanzia biennale sugli impianti e sulle finiture;
- eventuale polizza postuma decennale.

Il notaio deve verificare la presenza delle garanzie obbligatorie.

29. VIZI E DIFFORMITÀ DOPO L'ACQUISTO

29.1 Vizi occulti

Rientrano nella garanzia legale e devono essere denunciati entro 8 giorni dalla scoperta. La garanzia può essere esercitata attraverso:

- risoluzione del contratto;
- riduzione del prezzo;
- risarcimento del danno.

29.2 Abusi edilizi emersi dopo la vendita

Se l'abuso:

- era già presente al momento del rogito,
- non era dichiarato,
- non era conoscibile dall'acquirente,

il venditore ne risponde integralmente.

Se invece l'abuso riguarda interventi successivi all'acquisto → responsabilità dell'acquirente.

29.3 Difformità catastali post-rogitto

Se emergono difformità catastali imputabili al venditore, è possibile chiedere:

- rimborso dei costi di regolarizzazione;
- risarcimento se si dimostra un danno economico;
- eventuale azione per inadempimento.

30. OBBLIGHI POST-ROGITO LEGATI AL MUTUO

30.1 Pagamento rate e condizioni contrattuali

Dopo l'erogazione, l'acquirente deve rispettare:

- piano di ammortamento;
- condizioni economiche pattuite;
- obblighi di assicurazione (scoppio/incendio);
- obblighi informativi verso la banca.

30.2 Iscrizione ipotecaria e cancellazione

L'ipoteca è iscritta per un importo normalmente pari al:

- capitale finanziato,
- più interessi,
- più spese di eventuale recupero.

Alla completa estinzione del mutuo, la banca comunica la cancellazione dell'ipoteca tramite procedure automatizzate (art. 40-bis TUB).

30.3 Vincoli assicurativi

I mutui richiedono la stipula di una polizza contro danni strutturali. In alcuni casi la banca può richiedere ulteriori coperture (ad esempio, perdita lavoro), su base volontaria o negoziata.