

I PIÙ ALTI I RISCHI DI FALLIMENTO DELLE IMPRESE COSTRUTTRICI

# Rischi aperti per chi acquista una casa in costruzione

ENNIO ALESSANDRO ROSSI

**C**alano i prezzi delle case, assieme al volume delle compravendite. I forzieri delle banche sono ben sigillati e poco propensi a dare credito alle imprese. Il comparto edilizio è in affanno: per la prima volta dal 1985 il mercato immobiliare segna per tre anni consecutivi un calo degli scambi, dice il rapporto Ubh.

SCARSO, ANCHE PER INSUFFICIENZA DELLA COMUNICAZIONE, IL RICORSO ALLA LEGGE DEL 2005 CHE SANCISCE IL RISARCIMENTO DELLE SOMME GIÀ VERSATE.

In questo particolare periodo, l'aggravamento delle capacità patrimoniali delle imprese di costruzione impone di rievocare la normativa vigente posta a tutela del compratore. Ci riferiamo al possibile rischio e alle rovinose conseguenze derivanti dal **fallimento** (e dalle altre procedure concorsuali) in cui potrebbe incappare il costruttore-venditore, rischio che il decreto legislativo 20 giugno 2005, n. 122 ha cercato di arginare.

Il tema è di grande attualità: il Consiglio nazionale del notariato e le associazioni dei consumatori lo trattano nella quinta **Guida al cittadino** appena presentata.

## La legge mancata

Il provvedimento in vigore dal 21 luglio 2005 prevede una cura a due vie. Da un canto, per tutelare chi sceglie di comprare una casa da costruire, dal 21 luglio 2005 obbliga i costruttori a stipulare una **fidei-**

**deiusione** che garantisca la restituzione degli anticipi incassati in caso di crisi. Dall'altro, istituisce un **Fondo di solidarietà** per risarcire chi è già finito nel tritacarne dei fallimenti, alimentato dalle fideiussioni sulle nuove costruzioni.

Purtroppo, l'applicazione della norma viene pretesa solo dal **17%** dagli aventi diritto. E molti costruttori non stanno certo a insistere. L'ampia elusione della norma del resto emerge dal bilancio del Fondo di solidarietà, ancora **insufficiente** a risarcire le famiglie rovinare dai costruttori falliti. Nel 2009, le entrate di poco superiori ai 10 milioni di euro sono state inferiori del **3,48%** rispetto all'anno precedente. "Con questi soldi si coprirebbe non più del **3%** del danno subito", osserva **Riccardo De Benedetti**, curatore del **blog** [conafi-assocond.txtdriven.com](http://conafi-assocond.txtdriven.com) e autore di un libro dedicato a questo tema.

Chi boicotta la legge? Un gran numero di imprese edili e cooperative la disapplica-



## TUTELE PREVISTE PER I FALLIMENTI

### 1 - FIDEIUSSIONE

#### Protegge soltanto se "a prima richiesta"

La legge menzionata stabilisce che chiunque stipula un contratto preliminare avente a oggetto un immobile da costruire, deve rilasciare, a pena di **nullità** del contratto medesimo, una "fideiussione" in modo da garantire, in caso di fallimento (o altra procedura concorsuale) avvenuto prima del rogito, gli **acconti** già versati. La fideiussione da esigere deve essere a "prima richiesta", vale a dire pagabile entro **30 giorni** dalla richiesta (si consiglia di pretendere come fideiussore una primaria banca o assicurazione). La clausola "a prima richiesta" evita che il fideiussore chiamato a

pagare accampi **scuse** di vario genere per dilazionare o contrattare al ribasso il rimborso. L'istituto che la presta deve pagare senza sindacare. Ovviamente, se il promissorio escutesse la fideiussione senza motivo verrebbe poi chiamato a rispondere e rimborsare i danni in sede giudiziaria.

### 2 - GARANZIA PER I VIZI DELL'IMMOBILE

#### Una polizza decennale senza sorprese

Il costruttore è obbligato a consegnare all'acquirente, all'atto del rogito, una polizza assicurativa di durata decennale a tutela dell'ipotesi di **rovina** totale o parziale e di **gravi difetti** costruttivi venuti alla luce dopo il rogito: infiltrazioni, muffe, cedimenti strutturali, per esempio. Il legislatore ha voluto rafforzare quanto già prevede il codice civile all'articolo 1669 (garanzia decennale per il rischio di rovina totale o parziale dell'edificio) per ovviare al compor-



## OCCHI APERTI PER CHI ACQUISTA...

no in modo sistematico, in particolare in alcune aree della penisola, **Lazio** e **Campania** in testa, ove la violazione delle norme è pressoché integrale. La motivazione è da ricercarsi nel fatto che le banche (e le assicurazioni) per conto delle imprese costruttrici rilasciano garanzia se l'impresa-cliente è patrimonialmente **solida** e quindi passibile di rivalsa. Cosa che spesso **non è**. Chi non ha le carte in regola e un bel ventaglio di garanzie da

vantare viene **scartato**. E per continuare a costruire e vendere convince gli ingenui che la fideiussione non serve. Con il risultato di trasferire i rischi dell'insolvenza sulla parte più debole, ossia sul **consumatore**, cosa evidentemente ingiusta.

Per invertire la rotta andrebbe promossa una campagna capillare di informazione e rafforzato il sistema **coercitivo**. La **sanzione** per chi elude l'obbligo del resto è assai **blanda**. Su richiesta dell'acquirente è prevista la nullità del contratto. E per recuperare le somme già versate serve una causa civile.

## COSA DICE LA NORMA

## I punti forti del decreto legislativo 122/05

- 1** il rilascio all'atto del versamento di acconti di una garanzia fideiussoria
- 2** il rilascio all'atto del rogito di una polizza a indennizzo di gravi vizi e difetti che si dovessero manifestare nei dieci anni successivi la vendita
- 3** il contenuto minimo del contratto preliminare
- 4** il diritto al frazionamento
- 5** il diritto di prelazione se il venditore-costruttore fallisse prima del rogito
- 6** La limitazione dell'azione revocatoria, qualora il costruttore fallisse dopo il rogito (ex art. 67, lettera c)

## LA MANCATA RESTITUZIONE

Quando il s...  
un incubo i...

NEL MIGLIORE DEI CASI IL COMPRATORE RIAVRÀ SENZA INTERESSI NON PIÙ DEL 10-20 PER CENTO DI QUANTO HA ANTICIPATO AL VENDITORE.

**La** soluzione preferita quando si acquista una casa è comprare "sulla carta", vale a dire sulla base di un progetto di imminente attuazione costruttiva: ciò consente di discutere, **personalizzare** e contrattare per tempo questioni come la distribuzione dei vani, gli accessori e i materiali. In questa ipotesi, l'impresa costruttrice è maggiormente disponibile a effettuare prezzi di favore, visto che così facendo incassa immediatamente dall'acquirente denaro "fresco" utile a finanziare la costruzione, riducendo così il fabbisogno da richiedere alla banca. L'istituto di credito versa all'impresa una prima tranché contro l'immediata iscrizione di un'ipoteca volontaria sul terreno e nel prosieguo eroga altre somme sulla base di computi corrispondenti agli **stati di avanzamento**

amento elusivo di molti soggetti **truffalini** che costituivano (e purtroppo succede ora) una Srl o una Spa finalizzata a un intervento edilizio. Terminata la costruzione, tutti gli immobili costruiti, la società veniva messa in liquidazione, poi cessata e cancellata dal registro delle imprese. In queste situazioni, in caso di rovina o gravi vizi verificatisi nel decennio post-rogito, riuscire a ottenere il **risarcimento** del danno risultava al compratore praticamente **impossibile**. Con il decreto 122/05, in luogo del venditore, a indennizzare il sinistro verrà chiamata a rispondere la banca o l'assicurazione che ha prestato la garanzia. L'istituto che presta garanzia decennale per vizi deve possedere connotati di serietà e requisiti propri di una **primaria banca assicurazione** operante sul territorio nazionale. Occorre ponderare attentamente sia la banca che presta, sia il contenuto della polizza e le tutele che le tutele non si limitino alla garanzia muraria, ma si estendano all'impianto

elettrico e idraulico, a infissi, caldaie, sanitari, cancelli, eccetera. Il **consiglio** è quello di negoziare il contenuto **prima** di firmare il contratto preliminare; diversamente si rischia di ritrovarsi con una polizza minimale che il costruttore avrà la furbizia di produrre solo a rogito: in quella sede crea imbarazzo accendere discussioni e così si finisce di subire moduli preconfezionati.

## 3 - CONTENUTO DEL CONTRATTO PRELIMINARE

**Prezzo inchiodato, se lo dice la clausola**  
La legge prevede obbligatoriamente l'esatta identificazione del costruttore-venditore, dell'acquirente, la ditta esecutrice dei lavori, i tempi massimi di esecuzione e le penalità per ritardata consegna, il prezzo da corrispondere, le modalità di pagamento, gli estremi della fideiussione, l'eventuale esistenza di servitù, ipoteche o trascrizioni pregiudizievoli di qualsiasi tipo, gli estremi del permesso di costruire;

prevede inoltre l'**allegazione** di una copia dell'estratto di mappa, di una piantina planimetrica in scala dell'unità immobiliare finita e delle pertinenze, di un capitolato delle opere (identifica le caratteristiche costruttive), di elaborati di progetto e quant'altro concordato. Vista l'instabilità economica del momento, pare **consigliabile** negoziare anche una clausola che non consenta (legittimamente) la **revisione** del prezzo scritto nel preliminare. Al riguardo l'articolo 1467, primo comma, del codice civile conferisce al costruttore il diritto di aggiornare il corrispettivo pattuito se, dopo il preliminare, i prezzi delle **materie prime** subiscono forti aumenti attribuibili a eventi straordinari non prevedibili (per esempio, una guerra, uno sciopero selvaggio, turbolenze monetarie che abbiano influito sul raddoppiamento del prezzo del ferro). Senza questa clausola, il promissorio acquirente dovrà legittimamente aderire alla revisione del prezzo o alternativamente recedere dal con-

tratto, cosa alquanto sconsigliata se, per esempio, a monte ci si fosse già impegnati a vendere e consegnare la casa "vecchia" o già ordinato l'arredamento.

## 4 - FRAZIONAMENTO DEL MUTUO

## Ipoteca sì, ma solo sulla singola casa

Le imprese costruttrici, al momento di realizzare un intervento edilizio composto da più unità immobiliari, si fanno finanziare dalle banche ricorrendo a un mutuo. La banca a garanzia del proprio credito iscrive un'ipoteca sul terreno e sulle costruzioni in maniera indistinta. Se la nuova legge non intervenisse, alla banca converrebbe lasciare le cose immutate. La norma in questione, invece, stabilisce il **diritto** per ogni acquirente di "sganciare" la quota di debito riferibile alla sua unità immobiliare mediante il "frazionamento". La legge **obbliga** la **banca** ad aderire e impone al **notaio** di non procedere alla stipula dell'atto di compra-

## DEI SOLDI SPESI no diventa essante

dei lavori (i cosiddetti Sal).

Altro vantaggio per l'acquirente è rappresentato dalla fissazione di un prezzo definito da pagare **poco alla volta**, a mano a mano che i lavori procedono. Finché non viene ultimato, l'immobile non può essere intestato all'acquirente, che nel frattempo sostiene continui e rilevanti esborsi di denaro sotto forma di caparra e acconti.

Se l'impresa costruttrice **fallisce** prima di terminare i lavori, o addirittura ultimato l'immobile ma prima di aver effettuato il rogito, il promissorio acquirente rischia di **perdere** quanto ha già versato all'impresa costruttrice vittima del dissesto.

In caso di fallimento del venditore, l'articolo 72 della legge fallimentare dispone che il curatore ha la facoltà di recedere dal contratto preliminare o darvi esecuzione nel successivo rogito notarile di compravendita. Normalmente, nell'interesse del fallimento il giudice delegato, previa indicazione del comitato dei creditori (tramite il curatore che ne è il braccio esecutivo), preferisce **sciogliere** il preliminare; così facendo, le somme versate dal promissorio acquirente diventano (per il fallimento) debiti chirografari della procedura e ven-

gono **pagati in coda**.

Le fasi successive prevedono che la casa verrà venduta **all'asta**; il ricavato andrà a incrementare la "massa liquida fallimentare". A questo punto, il promissorio acquirente si ritroverà ad aver perduto l'immobile e degradato, per quanto complessivamente versato, a rango di "creditore chirografario". Il fallimento a fine procedura pagherà per primi i creditori **ipotecari** (banca); poi quelli **privilegiati** (Stato, fisco, istituti previdenziali, dipendenti, professionisti, artigiani e via dicendo) e se resta qualcosa lo distribuirà in proporzione

ai creditori **chirografari**, fra cui il nostro promissorio.

L'esperienza insegna che nel migliore dei casi questi riscuoterà (senza interessi) non più del **10-20%** di quanto ha sborsato. Più frequentemente neppure si riesce a soddisfare tutti i creditori privilegiati. In sostanza il fallimento del venditore equivale a perdere l'immobile e le somme versate per il suo acquisto, spesso risparmi di tutta la famiglia. Proprio per porre rimedio a queste situazioni è stato promulgato il decreto legislativo 122/05. Ancora ampiamente disatteso. ●



vendita se non si è anteriormente proceduto a detto frazionamento. In tal modo, la garanzia ipotecaria graverà solo sulla **quota parte** direttamente riferibile all'unità acquistata. Il debito residuo e pro-quota del mutuo originario potrà essere estinto a rogito e cancellata l'ipoteca a esso riferibile, salvo che l'acquirente non ritenga più conveniente accollarselo o sostituirlo con altro stipulato con la banca preferita.

### 5 - FALLIMENTO PRIMA DEL ROGITO

**Tutela assicurata, ma tra mille disagi**  
Malgrado tutte le cautele, potrebbe verificarsi il caso in cui l'acquirente "prima casa" si ritrovi a confrontarsi con un'impresa che fallisce **prima del rogito**. Per esempio, potrebbe accadere che l'impresa ha costruito bene ma non riesce a vendere gli appartamenti e pertanto non riesce a pagare i fornitori e i dipendenti. Così, risultando insolvente, si espone al rischio di fallimento. In questo caso, anche se

l'aspirante acquirente è "coperto" con la **fideiussione**, che restituisce gli acconti versati, l'immobile andrà venduto **all'asta** con tutti i disagi conseguenti: dover cercare una nuova casa, perdere gli acconti per la cucina e gli altri mobili ordinati su misura, per esempio. Per questo motivo, la legge attribuisce alla parte debole (l'aspirante acquirente), in alternativa all'escussione della fideiussione, un diritto di prelazione sull'immobile che così **potrà essere** acquistato all'asta al prezzo di aggiudicazione, tenuto conto di quanto già versato (la legge comunque non consente speculazioni in quanto bisogna aderire al prezzo minimo pattuito nel preliminare).

### 6 - FALLIMENTO DOPO IL ROGITO

**Risparmiare sull'Iva, un boomerang micidiale**  
Una volta eseguito il rogito per la compravendita della nuova casa, la legge mette l'acquirente al riparo dagli effetti di un fallimento del

costruttore. Questa tutela, però, è assicurata soltanto se il compratore pretende dal costruttore una fatturazione veritiera, senza cercare di risparmiare eludendo le imposte. Vediamo perché. Dopo la compravendita, l'acquirente non sarebbe ancora fuori pericolo e immune da rischi, se il legislatore non avesse provveduto a modificare la legge fallimentare laddove (art. 67) incide sulla **revocabilità** di tutti gli atti compiuti nei 365 giorni precedenti il fallimento dell'insolvente. Costui, infatti, temendo il fallimento che congela ogni azione, potrebbe vendere le case a un prezzo "non giusto" (sensibilmente inferiore ai valori di mercato) al fine di incassare velocemente il denaro. Se il fallimento fosse decretato in data 31 dicembre 2010, per esempio, tutte le vendite effettuate dal primo gennaio 2010 a quella data passerebbero al vaglio del curatore fallimentare che tenterebbe di invalidare quelle "sospette" con l'intento ultimo di immettere gli immobili nella procedura fallimentare per

poi rivenderli all'asta, incrementare la massa liquida e ridistribuirli nel rispetto della "par conditio creditorum". La nuova versione dell'articolo 67 della legge sul fallimento, però, dispone che **non** sono soggette all'azione revocatoria le vendite effettuate **al giusto prezzo**. La norma è applicativa se l'oggetto attiene a un'unità immobiliare destinata ad **abitazione principale** dell'acquirente o dei suoi parenti e affini al terzo grado. Ma attenzione: per giusto prezzo si intende il valore reale, effettivo di mercato vigente alla data del **preliminare**, e non alla data del fallimento. Questa tutela dovrebbe convincere l'acquirente a **non aderire** alle possibili proposte di sottofatturazione al fine di ottenere un sconto e dal risparmio dell'Iva sulla perdita di questa **rilevantissima** tutela. In sintesi, se l'atto di compravendita non venisse rogitato al "giusto prezzo" e la tutela dell'art. 67 verrebbe meno espone l'acquirente al rischio di perdere casa e denaro.