

Tutela dell'acquirente

La compravendita di immobili da costruire in Francia: ruolo del notaio francese e spunti per il notariato italiano

di Barbara Franceschini (Notaio in Marcaria)

La legislazione francese in materia di compravendita di immobili soprattutto nell'ambito dei cosiddetti «acquisti sulla carta», aventi ad oggetto immobili ancora da costruire, tutela in modo sensibilmente differente rispetto alla normativa vigente in Italia l'acquirente di tali beni. In particolare la tutela francese si rivela maggiormente garantista dei diritti del contraente debole rispetto a quella introdotta dal D.Lgs. n. 122/2005, che si basa principalmente sull'obbligo a carico del costruttore di garantire con fideiussione le somme a lui consegnate prima del trasferimento definitivo della proprietà. Tale norma viene sistematicamente violata in quanto la legge non prevede sanzioni particolarmente gravi o efficaci per il suo mancato rispetto. Quella italiana è quindi una tutela limitata e parziale e a volte addirittura evanescente. Il quadro normativo francese può offrire diversi spunti al legislatore italiano per una riforma della materia.

Una premessa: la «Caisse des dépôts et consignations»

La legislazione francese ha, da tempo, eretto il notaio a garante imparziale delle varie fasi della contrattazione immobiliare.

Il suo intervento in tale materia, regolato da norme chiare e dettagliate, impedisce che possa formarsi una posizione di squilibrio tra venditore ed acquirente, e ciò in qualsiasi caso, ma con particolare riferimento alla delicata situazione in cui viene a trovarsi l'acquirente di immobile da costruire.

Presupposto del ruolo di garanzia, ricoperto dal notaio francese, è la disciplina dei fondi che devono essere allo stesso obbligatoriamente consegnati nello svolgimento delle varie fasi in cui si articola un'operazione di compravendita immobiliare.

Quando il notaio è chiamato dalle parti a seguire tutta l'attività che porta dalle trattative al definitivo trasferimento della proprietà, ogni somma di denaro che in relazione a tale operazione viene stabilita tra le parti (caparre, penali, acconti, prezzo) deve, secondo la legislazione francese, essere consegnata al notaio stesso e non alla controparte, a garanzia del buon fine della transazione.

Il notaio francese, infatti, oltre ad avere la responsabilità giuridica dell'atto che redige, ha anche la responsabilità della transazione finanziaria che ne consegue. Si interpone tra venditore ed acquirente per garantire che

da un lato non si possa conseguire la proprietà di un bene senza che ne sia stato pagato il prezzo, dall'altra che non vi sia esborso di denaro senza la corrispettiva attribuzione di diritti sull'immobile.

Tale ruolo finanziario del notariato si rinviene anche nel campo del diritto successorio, ove il notaio amministra i fondi relativi ad una successione ereditaria, ne cura la divisione tra gli eredi e la liquidazione agli stessi.

La legge francese provvede a disciplinare il problema della necessità che i fondi ricevuti in deposito non si confondano con il patrimonio del professionista e che siano al riparo da eventuali vicende che possano ripercuotersi sull'entità del deposito effettuato.

Tali fondi vengono infatti separati dal patrimonio del notaio e resi indisponibili alle parti per il tempo necessario a realizzare il trasferimento della proprietà, mediante deposito in un conto speciale intestato al notaio presso la «Caisse des dépôts et consignations», organismo di diritto pubblico, soggetto a pregnanti controlli da parte della Corte dei conti e del Parlamento, ove siede una commissione permanente di sorveglianza sull'attività di tale ente.

La Cassa è stata creata nel 1816 per ricevere i depositi di privati che richiedessero una particolare protezione. Il legame con il notariato risale al 1890 e, nel corso degli anni, si è consolidato fino a giungere nel 2000 all'individuazione della Cassa come l'unico organismo accre-

ditato dalla legge a ricevere i fondi detenuti dai notai per conto dei loro clienti.

Lo Stato francese attribuisce alla Cassa un obiettivo di interesse generale, ovvero la gestione dei fondi che richiedono una protezione particolare e la sicurezza degli stessi.

Semplificando, il notaio riceve dal cliente-acquirente il pagamento del prezzo della compravendita, solitamente a mezzo assegno bancario, lo deposita presso la *Caisse des dépôts et consignations*, dove un conto speciale intestato a quel notaio viene contestualmente accreditato della somma. Al momento opportuno (buon fine del trasferimento del bene a favore dell'acquirente) il notaio emette un assegno recante un importo corrispondente al deposito fatto dall'acquirente a favore del cliente-venditore, il quale lo incassa presso la propria banca che a sua volta richiede alla Cassa l'accredito. Il conto del notaio presso la Cassa viene addebitato dell'importo corrispondente.

Ogni notaio è titolare di un conto generale che viene suddiviso in tanti sotto-conti quante sono le operazioni interessate. In ogni sotto-conto vengono riportate le operazioni contabili relative all'atto e viene emessa ricevuta per ogni somma incassata.

Attraverso il meccanismo del deposito presso la *Caisse*, il notaio non può trarre vantaggi personali dai fondi detenuti per conto dei clienti.

Tuttavia i conti presso la Cassa prevedono a favore dello studio notarile un ristoro pari all'1% dei depositi correnti per il rimborso delle spese amministrative e a favore del cliente una remunerazione pari all'1% dei fondi depositati da più di tre mesi senza movimentazione.

Il notaio francese non può ricevere denaro «contante» per importi superiori ad euro 3.000,00.

Egli ha l'obbligo di effettuare il deposito di qualsiasi somma ricevuta per conto dei clienti entro breve tempo. In particolare è previsto che non possa conservare presso il proprio studio tali fondi per più di tre mesi. In ogni caso gli è fatto divieto di utilizzare anche temporaneamente le somme per un fine diverso da quello che ha motivato il versamento.

Ovviamente tali obblighi di deposito non concernono gli onorari notarili.

Il contratto preliminare

Il diritto francese conosce due diverse tipologie di contratto preliminare e precisamente la promessa unilaterale di vendita e la promessa bilaterale di vendita.

Entrambi possono essere redatti anche privatamente dalle parti o ad opera dell'agente immobiliare e possono essere sottoscritti senza l'intervento del notaio.

Il primo contratto prevede l'impegno da parte del proprietario di vendere un bene al promissario acquirente, cui viene attribuito un termine entro il quale decidere se procedere o meno all'acquisto.

Pertanto il proprietario resta vincolato sino allo scadere del termine e non può vendere il bene ad altri, né ipo-

tecarlo, né concederlo in locazione, sotto pena del risarcimento danni.

Il promissario acquirente invece resta libero di procedere o meno all'acquisto, ma a fronte dell'impegno preso dal venditore, corrisponde un'indennità di immobilizzazione, pari a non oltre il 10% del prezzo. Se il preliminare è stipulato con l'intervento del notaio, l'indennità di immobilizzazione è depositata presso di lui.

Tale somma, che una volta stabilita non potrà più essere variata, viene imputata a prezzo in caso il promissario acquirente proceda all'acquisto, in caso contrario viene incamerata dal promettente venditore quale corrispettivo dell'impegno assunto di tenere fermo il bene.

L'indennità di immobilizzazione viene invece restituita al promissario acquirente se la vendita non ha luogo a causa del mancato verificarsi delle condizioni sospensive eventualmente previste nell'atto (1).

La promessa bilaterale di vendita (compromesso di vendita) è il contratto con cui entrambe le parti si obbligano rispettivamente a vendere e ad acquistare un immobile per un determinato prezzo.

Il contratto ha tutti gli elementi della vendita ma è condizionato al verificarsi di uno o più eventi presi in considerazione dalle parti (2).

Al verificarsi delle condizioni e salvo patto contrario la vendita produce effetto retroattivamente.

Tutte le somme che vengono stabilite dalle parti a garanzia dell'impegno preso (caparre) o ai fini di un eventuale risarcimento danni (penali) non vengono consegnate al promettente venditore, bensì al notaio, nel caso in cui il suo ministero sia richiesto fin dalle fasi preliminari del contratto.

Egli è responsabile di tali fondi e il suo ruolo è particolarmente delicato soprattutto allorché sorga contestazione sulla spettanza delle somme.

In questo caso il notaio deve tentare di conciliare le parti e, se non vi riesce, può liberarsi dei fondi consegnandoli alla *Caisse des depots et consignations*.

La legge 13 dicembre 2000, a protezione dell'acquirente non professionale, stabilisce che, sia nel caso di preliminare redatto per scrittura privata tra le parti, sia nel caso di preliminare per atto notarile, il promissario acquirente dispone di un periodo di riflessione pari a sette giorni dalla notifica o dalla consegna dell'atto, entro il quale può recedere.

Se il preliminare è redatto senza l'intervento del notaio,

Note:

(1) Le condizioni sospensive riguardano fatti ed eventi che non sono stati ancora accertati o non si sono verificati al momento della sottoscrizione del preliminare, come ad esempio: che il venditore sia l'effettivo proprietario del bene promesso in vendita, che il bene sia libero da pesi e da ipoteche, che non vi siano particolari diritti di prelazione, che non vi siano servitù pubbliche o private che ostacolano il progetto del futuro acquirente, che la banca accordi al futuro acquirente il finanziamento richiesto.

(2) Si veda la nota n. 1.

nessuna somma può essere versata al promittente venditore durante il periodo di riflessione.

In particolare: la vendita di immobili da costruire

La vendita avente ad oggetto un immobile in corso di costruzione, riguardante il settore protetto (unità abitative o miste abitative-professionali), è regolata dalla legge 3 gennaio 1967, n. 67-3, artt. L. 261-1 e seguenti e artt. R. 261-1 e seguenti (*code de la construction et de l'habitation*), che costituisce normativa inderogabile.

L'art. L. 261-2 disciplina la c.d. «vendita a termine» a mente della quale il venditore si obbliga a consegnare il bene al momento del suo completamento e, l'acquirente, si obbliga a riceverlo pagandone il prezzo il giorno della consegna.

La proprietà si trasferisce retroattivamente dalla data in cui è stato sottoscritto l'atto di vendita a termine, a seguito di atto pubblico notarile nel quale viene constatata l'ultimazione del fabbricato.

Questa fattispecie negoziale non è molto diffusa, in quanto la legge non consente che vengano versate al venditore somme a titolo di acconto prima del completamento dell'opera. Inoltre vi è difficoltà per il venditore di ottenere finanziamenti a causa della retroattività del trasferimento della proprietà in capo all'acquirente una volta completato il fabbricato, con conseguenti rischi «di tenuta» per l'ipoteca iscritta dal venditore sui beni in corso di costruzione a garanzia del finanziamento.

Maggiore successo ha invece la c.d. «vente en l'état futur d'achèvement» (VEFA), o «achat sur plan» (vendita sulla carta) disciplinata dall'art. L. 261-3 del codice della costruzione e dell'abitazione.

Secondo questo contratto il venditore trasferisce immediatamente all'acquirente i diritti sul suolo, cosicché i fabbricati divengono di proprietà dell'acquirente mano a mano che e nella misura in cui vengono costruiti, in forza dell'accessione.

L'acquirente è tenuto al versamento del prezzo in percentuali predeterminate dalla legge, legate agli stati di avanzamento dei lavori.

Il venditore conserva ogni potere circa l'esecuzione dei lavori e l'acquirente non ha voce in capitolo circa le modalità in cui gli stessi sono effettuati.

La VEFA si articola in due distinte fasi:

- il «*contrat de réservation*», una sorta di contratto preliminare o di prenotazione che è facoltativo, ma se stipulato deve rivestire forma scritta e avere il contenuto stabilito dalla legge. Può essere predisposto e sottoscritto privatamente dalle parti oppure autenticato dal notaio. Viene firmato prima dell'inizio della costruzione;
- il contratto definitivo VEFA, che può essere stipulato quando il programma di costruzione è stato definito e le opere possono avere inizio, e che deve per legge essere concluso avanti il notaio.

La prima fase: il «*contrat de réservation*»

Il contratto preliminare, denominato appunto «*contrat de réservation*», deve a pena di nullità avere il contenuto e la forma stabiliti dagli artt. L. 261-15 e R. 261-25 e seguenti del *Code de la Construction et de l'Habitation*.

Si tratta di menzioni obbligatorie relative alla consistenza dell'intero fabbricato di cui farà parte il bene da trasferire e del bene stesso, la qualità della costruzione, il termine per il completamento dei lavori, condizioni di eventuali finanziamenti ottenuti dal venditore che potranno essere trasferiti agli acquirenti, il prezzo previsto per la vendita e le eventuali modalità di revisione dello stesso.

Il contratto di prenotazione deve rivestire la forma scritta. Spesso è richiesto l'intervento del notaio per una maggior garanzia delle parti.

Il venditore si obbliga a riservare all'acquirente l'immobile. Come contropartita di tale obbligo, l'acquirente versa un deposito di garanzia che non può superare il 5% del prezzo di vendita, se il contratto definitivo verrà sottoscritto entro un anno, e il 2%, se il contratto definitivo verrà sottoscritto dopo il primo anno ma entro il secondo. Se per la stipulazione del contratto definitivo viene fissato un termine superiore a due anni, non potrà essere richiesta alcuna somma a titolo di deposito.

Tale deposito non viene consegnato nelle mani del venditore, bensì versato su un conto speciale vincolato intestato all'acquirente presso una banca. In caso di intervento del notaio, egli provvederà al deposito della somma presso la *Caisse des Dépôts et Consignations*.

La richiesta di anticipi in garanzia diversi dal deposito di cui sopra o eccedenti i massimali prescritti dalla legge è sanzionata penalmente dall'ordinamento francese.

Nel caso in cui il preliminare sia redatto per scrittura privata tra le parti, l'acquirente ha il diritto di recedere *ad nutum* nei sette giorni dal ricevimento del contratto per lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, e di recuperare il deposito effettuato, mentre tale facoltà non spetta in caso di stipula del *contrat de réservation* con autentica notarile.

La notifica a mezzo posta della copia del contratto costituisce forma necessaria perché il termine di sette giorni per il ripensamento inizi a decorrere. Non sopprime a tale notifica la materiale consegna del documento che il venditore faccia direttamente al riservatario.

Trascorso il termine per il ripensamento, il riservatario può sottrarsi alla stipula del definitivo con restituzione del deposito di garanzia allorché:

- il prezzo di vendita superi di oltre il 5% l'importo previsto;
- il contratto definitivo non venga sottoscritto entro il termine essenziale previsto nel preliminare;
- la descrizione dell'immobile contenuta nel definitivo sia difforme da quella contenuta nel preliminare e tali differenze diminuiscano di oltre il 10% il valore dell'immobile rispetto a quanto previsto originariamente;
- l'accollo del mutuo, che il venditore si è obbligato a

far ottenere all'acquirente, è inferiore di oltre il 10% a quanto previsto.

Se invece non si procede alla stipula del contratto definitivo per fatto del promissario acquirente, egli perde il deposito che viene incamerato dal costruttore.

Nel caso fisiologico in cui al *contrat de réservation* segua il definitivo, il deposito viene infine imputato a prezzo.

Diversamente dal nostro contratto preliminare, in Francia l'obbligazione che assume il venditore non è tanto quella di trasferire il bene oggetto del contratto, ma quella di prenotare l'immobile a favore del promissario acquirente, concedendogli un'opzione per il caso si giunga alla vendita.

Il *contrat de réservation* può infatti anche precedere l'acquisto dell'area fabbricabile da parte del venditore/costruttore.

Ciò rende il contratto aleatorio, nel senso che il venditore può recedere restituendo il deposito se valuti l'operazione non più conveniente, ad esempio se non ha raccolto un numero di prenotazioni sufficienti a garantire la buona riuscita dell'operazione.

La seconda fase: il contratto definitivo VEFA

Come già evidenziato, si tratta di un contratto che viene stipulato quando il venditore è divenuto proprietario dell'area, ma l'immobile non è ancora venuto ad esistenza in quanto non ancora costruito o costruito solo in parte.

Con la firma del contratto definitivo, l'acquirente diviene immediatamente proprietario (in tutto o in parte) dell'area di sedime del fabbricato nonché dei manufatti esistenti, mentre acquisterà la proprietà delle nuove costruzioni a titolo originario per effetto del principio dell'accessione mano a mano che esse vengono ad esistenza.

Il testo contrattuale deve contenere una serie di clausole aventi ad oggetto:

- la descrizione esatta e dettagliata dell'immobile da costruire, le caratteristiche tecniche e la sua collocazione precisa all'interno dell'edificio di cui farà parte;
- la data di consegna e le penali in caso di ritardo;
- il prezzo complessivo, le modalità di pagamento e le eventuali modalità di revisione dello stesso;
- l'eventuale condizione sospensiva dell'ottenimento da parte dell'acquirente di un finanziamento per l'acquisto;
- la garanzia di completamento o di rimborso dei versamenti effettuati dall'acquirente;
- le altre garanzie prescritte dalla legge (difetto di conformità, vizio di costruzione, buon funzionamento).

In caso di ritardo nel pagamento del prezzo da parte dell'acquirente, può essere prevista una penale che non può oltrepassare l'1% mensile della somma da versare.

La legge impone di concludere questo contratto davanti al notaio, ma una bozza del contratto corredato degli allegati prescritti dalla legge (regolamento di proprietà e di condominio, capitolato dei materiali, proget-

ti e planimetrie, copia della polizza di assicurazione sottoscritta dal venditore all'apertura del cantiere) deve essere notificata dal venditore all'acquirente a mezzo raccomandata con avviso di ricevimento almeno un mese prima della data fissata per la stipula.

Ciò permette all'acquirente di verificare le condizioni della vendita e la conformità delle pattuizioni a quanto, eventualmente, stabilito in sede di *contrat de réservation*.

In questo tipo di vendita il pagamento del prezzo è scaglionato in funzione dell'avanzamento dei lavori di costruzione secondo percentuali inderogabilmente fissate dalla legge, con imputazione dell'eventuale deposito di garanzia già versato.

Salvo eccezioni particolari i pagamenti non possono eccedere:

- il 35% del prezzo al completamento delle fondazioni;
- il 70% del prezzo al completamento delle coperture (tetto, rivestimenti delle terrazze);
- il 95% a fine lavori.

Il pagamento è condizionato all'effettuazione dei lavori a regola d'arte.

Il saldo pari al 5% verrà versato dall'acquirente al momento della materiale consegna e presa in possesso dell'immobile da parte dell'acquirente, salvo sorgano contestazioni circa la conformità dell'opera. In questo caso tale importo viene depositato a garanzia della realizzazione da parte del venditore delle opere necessarie per rendere il bene conforme a quanto stabilito dalle parti. Il deposito avviene nelle mani del notaio che ha redatto l'atto di vendita o direttamente alla *Caisse des dépôts et consignations*.

La previsione legale della corresponsione del prezzo in percentuali fissate e a stati di avanzamento lavori non è stata ritenuta di per sé sufficiente a proteggere l'acquirente di immobile da costruire da ogni rischio.

Il legislatore francese impone al venditore di prestare alternativamente la garanzia di completamento dell'immobile o la garanzia di rimborso delle somme già versate dall'acquirente.

La garanzia di completamento è fornita da una banca per il caso che il costruttore non riesca ad ultimare l'intervento edilizio ed assume la forma:

- di apertura di credito con la quale la banca si obbliga ad anticipare le somme necessarie a portare a compimento la costruzione;
- di fideiussione solidale con la quale la banca si obbliga a pagare le somme necessarie per il completamento dell'immobile.

La garanzia di rimborso, più raramente utilizzata nella prassi, consiste in una fideiussione prestata solidalmente dal venditore e dall'istituto di credito avente ad oggetto la restituzione delle somme versate dall'acquirente al venditore nel caso di risoluzione della vendita per mancato compimento della costruzione.

La risoluzione del contratto per cause diverse dalla mancata costruzione esclude l'escussione della fideiussione.

Queste garanzie sono dette «estrinseche».

Esiste anche una garanzia di completamente cosiddetta «intrinseca», cioè senza l'intervento di terzi garanti, che consiste nel fatto che il costruttore offre garanzia di solidità in rapporto all'entità dell'intervento, allo stato di avanzamento dei lavori, agli eventuali finanziamenti richiesti. Tale è garanzia è sufficiente qualora siano verificati una serie di parametri stabiliti dalla legge.

La constatazione dell'ultimazione del fabbricato è attestata da un architetto o da un perito designato dal Tribunale.

Ad ulteriore garanzia dell'acquirente, la legge prevede che siano stipulate due assicurazioni obbligatorie:

– l'assicurazione per la responsabilità che garantisce il venditore, tenuto alla responsabilità decennale per vizi occulti, sia che abbia direttamente costruito sia che abbia appaltato i lavori ad imprese esterne. Tale assicurazione deve essere sottoscritta prima dell'apertura del cantiere;

– l'assicurazione dell'opera, cui è tenuto il venditore, che la sottoscrive in proprio o per conto del suo avente causa e i cui effetti decorrono trascorso un anno dalla ricezione dell'opera, una volta che viene meno la garanzia di completamento.

Breve raffronto con la normativa italiana: luci ed ombre

Come è noto la materia è disciplinata nel nostro ordinamento dal D.lgs. 20 giugno 2005, n. 122, recante «Disposizioni per la tutela dei diritti patrimoniali degli acquirenti di immobili da costruire, a norma della legge 2 agosto 2004, n. 210», entrato in vigore e dunque applicabile dal 21 luglio 2005.

La normativa prevede alcune garanzie per chi - persona fisica - si appresta ad acquistare un immobile sulla carta da un soggetto che sia direttamente, o indirettamente, costruttore.

Per la legge «gli immobili da costruire» sono quelli per i quali il permesso di costruire o altro titolo abilitativo alla costruzione sia stato richiesto successivamente alla data di entrata in vigore della legge (21 luglio 2005), e per i quali la costruzione non sia stata ancora ultimata, versando in tale stadio da non potersi ancora richiedere l'agibilità (art. 1, comma 1, lett. d).

Accade raramente che l'acquirente proceda direttamente all'acquisto definitivo del bene futuro (compravendita con effetti obbligatori immediati e con effetti reali differiti al compimento della costruzione).

Molto più diffusa è la pratica di stipulare contratti preliminari con corresponsione di acconti al costruttore e di addivenire al contratto definitivo di trasferimento della proprietà allorché i lavori di costruzione siano giunti al termine.

Proprio in relazione ai contratti preliminari, il D.Lgs. n. 122/2005 disciplina in maniera analitica il contenuto degli stessi (art. 6), con previsione di specifiche allegazioni.

La legge prevede inoltre che il venditore rilasci un'apposita fideiussione (bancaria o assicurativa) che garantisca tutte le somme consegnate o ancora da consegnare prima dell'atto definitivo di compravendita dall'acquirente al costruttore.

Il costruttore deve rilasciare all'acquirente, all'atto del trasferimento definitivo della proprietà del bene, una polizza assicurativa che, per almeno dieci anni, tenga indenne l'acquirente dai danni derivanti da rovina totale o parziale dell'edificio o da gravi difetti costruttivi delle opere (art. 4).

A tre anni dall'entrata in vigore, la normativa italiana non ha dato ottima prova dei risultati che intendeva raggiungere.

Alcune critiche all'impianto legislativo si impongono.

In primo luogo non vi è certezza in ordine alle tipologie contrattuali cui il D.Lgs. n. 122/2005 si applica in quanto le disposizioni sono generiche e creano ambiguità.

Inoltre la normativa si applica solo in presenza di tutti i requisiti soggettivi, oggettivi e contrattuali, requisiti non sempre ben delineati e lascia comunque non protetti alcuni squilibri contrattuali che avrebbero meritato attenzione particolare, basti citare ad esempio l'acquisto effettuato da un soggetto non persona fisica ma comunque in condizioni di debolezza rispetto al costruttore (ente morale, onlus), oppure la promessa di vendita di immobile per il quale il permesso di costruire non sia ancora stato richiesto, oppure il caso di permuta di cosa presente con cosa futura.

Vi è una carenza della normativa rispetto alle finalità che si propone.

Anche il rimedio della fideiussione a carico del venditore dà garanzia unicamente in ordine al recupero delle somme versate durante la fase preliminare e solo nel caso in cui il costruttore versi in condizione di crisi, e non in altri casi, come il ritardo nella consegna imputabile al costruttore o la presenza di vizi o difetti di qualità.

Inoltre la fideiussione non garantisce l'effettivo completamento del fabbricato.

A ciò deve aggiungersi il fatto che la normativa è spesso disapplicata dai costruttori con il necessitato benessere degli acquirenti, sui quali ricade alla fine il costo del mantenimento della fideiussione stessa.

Non vi sono infatti sanzioni di carattere amministrativo o penale per il mancato rispetto delle disposizioni di legge.

L'unica sanzione prevista per la violazione è la nullità relativa del preliminare che può essere fatta valere unicamente dal promissario acquirente.

Nella maggior parte dei casi l'acquirente non chiederà che venga dichiarata la nullità appunto perché si trova in situazione di debolezza rispetto al costruttore, o perché si è affezionato alla casa e non vuole perdere l'affare o infine perché sottovaluta i rischi cui potrebbe incorrere e sopravvaluta invece i maggiori costi immediati.

Sarebbe opportuno prendere spunto dalla normativa

francese per riformare la disciplina legislativa italiana in materia, prevedendo un'anticipazione dell'acquisto della proprietà del bene futuro e precisamente prevedendo che l'acquirente sulla carta acquisti subito la proprietà dell'area anche per quota millesimale e dei manufatti esistenti, e mano a mano che la costruzione procede la proprietà si estenda per effetto dell'accessione.

Inoltre sarebbe consigliabile prevedere legislativamente il rilascio di una garanzia obbligatoria di completamento dell'edificio come avviene in Francia.

In costanza del D.Lgs. n. 122/2005, probabilmente, solo ove si rendesse obbligatorio l'intervento del notaio nelle varie fasi della contrattazione avente ad oggetto immobili da costruire, a partire dalla redazione del contratto preliminare per atto pubblico o scrittura privata autenticata, potrebbe essere assicurato il rispetto della legalità e degli equilibri contrattuali.

Il notaio stesso potrebbe altresì agire quale *trustee* (3) delle somme versate dal promissario acquirente a titolo di caparra o acconto prezzo, a garanzia del buon fine dell'operazione, recuperando in chiave moderna e più funzionale rispetto al passato quello che da tempo è

uno dei suoi compiti istituzionali, ossia ricevere in affidamento fiduciario dalle parti somme e valori in relazione agli atti stipulati avanti a lui o per effetto dell'autorità giudiziaria.

L'art. 6 della legge n. 64/1934 rende obbligatorio per ciascun notaio dotarsi di un Registro delle Somme e dei Valori nel quale il notaio stesso, con numerazione progressiva annota le somme e i valori che gli vengono consegnati a tale scopo.

Il deposito formale non offre garanzie alle parti depositanti, in quanto i fondi depositati si confondono nel patrimonio del notaio, con evidenti problemi ad esempio nel caso di morte dello stesso.

L'utilizzo di uno strumento come il trust assicurerebbe invece la completa segregazione delle somme affidate e l'insensibilità delle stesse a qualsiasi vicenda successoria, matrimoniale, fallimentare sia inerente la sfera dell'affidante, sia inerente la sfera del notaio *trustee*.

Nota:

(3) In merito si rinvia a M. Monegat, *Trust e atti di destinazione*, pubblicato in questa Rivista, 2006, n. 11, pag. 712 ss.

LIBRI

Il rendimento energetico degli edifici

La disciplina statale, aggiornata con la legge finanziaria 2008 e la legislazione regionale

Domenico Lavermicocca



Il perseguimento di obiettivi di efficienza energetica è divenuto di essenziale rilevanza per l'avvenire della progettazione degli edifici. La risposta a queste esigenze è avvenuta a livello planetario con la sottoscrizione di convenzioni e protocolli, ed a livello di legislazione comunitaria con la direttiva n. 2002/91/CE.

Il libro si prefigge di **esaminare la disciplina introdotta a livello statale e regionale** sul rendimento energetico degli edifici, esaminando nello specifico gli **aspetti applicativi** attraverso le problematiche che la stessa pone. Si procede quindi con l'integrazione dei profili normativi di natura pubblicistica, dettati dalla regolamentazio-

ne edilizia e pianificatoria degli interventi, e di natura privatistica, con le norme condominiali e afferenti il trasferimento o la locazione degli immobili.

*Ipsoa 2008, pagg. 256, € 30,00
Cod. 93361*

Per informazioni e acquisti

- **Servizio Informazioni Commerciali**
(tel. 02.82476794 – fax 02.82476403)
- **Agente Ipsoa di zona** (www.ipsoa.it/agenzie)
- **<http://ipshop.ipsoa.it>**