



PIERFRANCESCO ZEN

IL CONTRATTO PRELIMINARE

E IL PRELIMINARE DI COMPRAVENDITA IMMOBILIARE



WEBAPP INCLUSA
CON AGGIORNAMENTO AUTOMATICO

**GRAFILL**

Pierfrancesco Zen

IL CONTRATTO PRELIMINARE E IL PRELIMINARE DI COMPRAVENDITA IMMOBILIARE

Ed. I (01-2022)

ISBN 13 978-88-277-0285-7

EAN 9 788827 7 02857

Collana **COME FARE PER** (78)



**Licenza d'uso da leggere attentamente
prima di attivare la WebApp o il Software incluso**

Usa un QR Code Reader
oppure collegati al link <https://grafill.it/licenza>

Per assistenza tecnica sui prodotti Grafill aprire un ticket su <https://www.supporto.grafill.it>

L'assistenza è gratuita per 365 giorni dall'acquisto ed è limitata all'installazione e all'avvio del prodotto, a condizione che la configurazione hardware dell'utente rispetti i requisiti richiesti.

© **GRAFILL S.r.l.** Via Principe di Palagonia, 87/91 - 90145 Palermo

Telefono 091/6823069 - Fax 091/6823313 - Internet <http://www.grafill.it> - E-Mail grafill@grafill.it

**CONTATTI
IMMEDIATI**



Pronto GRAFILL
Tel. 091 6823069



Chiamami
chiamami.grafill.it



Whatsapp
grafill.it/whatsapp



Messenger
grafill.it/messenger



Telegram
grafill.it/telegram

Finito di stampare presso **Tipografia Publistampa S.n.c. - Palermo**

Edizione destinata in via prioritaria ad essere ceduta nell'ambito di rapporti associativi.

Tutti i diritti di traduzione, di memorizzazione elettronica e di riproduzione sono riservati. Nessuna parte di questa pubblicazione può essere riprodotta in alcuna forma, compresi i microfilm e le copie fotostatiche, né memorizzata tramite alcun mezzo, senza il permesso scritto dell'Editore. Ogni riproduzione non autorizzata sarà perseguita a norma di legge. Nomi e marchi citati sono generalmente depositati o registrati dalle rispettive case produttrici.



**PRONTO
GRAFILL**



**CLICCA per maggiori informazioni
... e per te uno SCONTO SPECIALE**

SOMMARIO

PREFAZIONE	p.	7
1. INTRODUZIONE	"	9
2. GLI ELEMENTI DEL CONTRATTO PRELIMINARE	"	13
3. CONDIZIONE E TERMINE NEL CONTRATTO PRELIMINARE	"	18
4. GLI EFFETTI DEL CONTRATTO PRELIMINARE	"	21
4.1. L'obbligo a permettere la conclusione del definitivo	"	21
4.2. Il preliminare ad effetti anticipati	"	22
4.3. Il contratto preliminare c.d. improprio e il preliminare di preliminare	"	24
5. LA NATURA E LA CAUSA DEL CONTRATTO DEFINITIVO	"	28
6. CAPARRA CONFIRMATORIA, CAPARRA PENITENZIALE E ACCONTO NELLA CONTRATTAZIONE	"	31
7. L'INVITO A PROPORRE, LA PROPOSTA CONTRATTUALE E GLI ALTRI POSSIBILI NEGOZI PREPARATORI	"	37
8. IL PRELIMINARE DI IMMOBILI DA COSTRUIRE	"	52
9. LA TRASCRIZIONE EX ARTICOLO 2645-BIS DEL CODICE CIVILE	"	59
10. LA RISOLUZIONE DEL CONTRATTO PRELIMINARE	"	66
11. INADEMPIMENTO DELL'OBBLIGO A CONTRARRE ED ESECUZIONE IN FORMA SPECIFICA EX ARTICOLO 2932 DEL CODICE CIVILE	"	75

12. IL PRELIMINARE DI IMMOBILE ABUSIVO	p.	81
13. IL RUOLO DELL'AGENTE IMMOBILIARE NELLA CONTRATTAZIONE PRELIMINARE	"	87
14. GIURISPRUDENZA RECENTE E PIÙ SIGNIFICATIVA	"	92
15. CENNI STORICI SULLA GENESI DEL PRELIMINARE	"	103
16. FORMULE E CLAUSOLE TIPO	"	106
– Schema di contratto preliminare immobiliare.....	"	107
– Schema di proposta contrattuale semplice per la conclusione di un contratto compravendita immobiliare.....	"	112
– Schema di proposta contrattuale irrevocabile per la conclusione di un contratto compravendita immobiliare.....	"	115
– Schema di accettazione di una proposta contrattuale per la conclusione di un contratto compravendita immobiliare.....	"	118
– Schema di patto di opzione.....	"	120
– Schema di patto di prelazione.....	"	124
17. CONTENUTI E ATTIVAZIONE DELLA WEBAPP	"	127
17.1. Contenuti della WebApp.....	"	127
17.2. Requisiti hardware e software.....	"	127
17.3. Attivazione della WebApp.....	"	127
INDICE ANALITICO	"	129

PREFAZIONE

Sin dall'introduzione del Codice Civile, nel 1942, il contratto preliminare ha assunto un ruolo sempre più centrale nella prassi degli affari e dei rapporti contrattuali in generale. In particolar modo, nel settore immobiliare, è sempre più frequente il ricorso a questo istituto.

A prescindere dalla complessità del caso concreto e dall'effettiva esigenza di "controllare le sopravvenienze" (ovvero le mutate situazioni che nelle more del rogito possono sempre insorgere), è ormai prassi consolidata la stipulazione tra le parti di un preliminare tale da vincolare immediatamente le stesse ai contenuti dell'affare, lasciando al contempo la possibilità di far maturare condizioni e termini più o meno decisivi all'interno del rapporto.

Oggi giorno, tale tipo di convenzione viene sempre più intensamente percepita sotto il profilo sociale, e tutelante la buona fede tra le parti, prima ancora che nei suoi aspetti cogenti. A riprova di tale tendenza, il Legislatore ha sentito il bisogno di intervenire per dare certezza ai cittadini che fanno uso di questo strumento proprio nel settore immobiliare (significativo a tal proposito è il D.Lgs. n. 122/2005, come modificato anche dall'articolo 10-*quater* del D.L. 28 maggio 2014, n. 47 e dal D.Lgs. 12 gennaio 2019, n. 14).

Infatti, è condiviso da molti, anche da coloro che di diritto non si sono mai occupati, che una volta conclusa la pattuizione, sorge immediatamente un vincolo produttivo di effetti latamente favorevoli e onerosi: chi promette di vendere, ben conosce che dovrà procedere con l'alienazione; chi promette di acquistare, è consapevole che dovrà procurare il prezzo occorrente e permettere la definizione del rapporto.

Negli anni, vista la varietà delle fattispecie che si sono manifestate, la dottrina e la giurisprudenza hanno avuto un fondamentale compito di analisi e di riordinazione scientifica, che è andato via via complicandosi *da un lato* proprio per l'evoluzione delle contrattazioni, che spesso fanno ricorso anche a figure atipiche (non di rado provenienti dagli ordinamenti di *common law*), *dall'altro* per gli interventi, opportuni e auspicati, anche se spesso disordinati, del Legislatore.

In tutto ciò, la complessità che ora caratterizza questo accordo implica una maggiore esigenza di tutela per le parti, per le quali è essenziale conoscere, prevedere e comprendere le conseguenze di quanto hanno intenzione di porre in essere e, eventualmente, i rimedi a cui possono ricorrere nei casi patologici.

Il presente lavoro, che prende le mosse dalle più recenti novità legislative e giurisprudenziali sul tema, si propone l'obiettivo di ripercorrere i tratti fondamentali della disciplina e delle numerose sfaccettature del contratto preliminare.

Una particolare attenzione è stata dedicata al settore della circolazione immobiliare; in tal modo, si spera di fornire un concreto ausilio al professionista e al privato che si cimentano in quest'ambito consentendo, al contempo, il completamento del mondo giuridico dell'Associazione Tecnojus a cui appartengo in veste di Vicepresidente.

Infatti, l'Associazione, che ha una vita ultradecennale sul territorio nazionale e che si è ripromessa sin dall'inizio di unire conoscenze tecniche e giuridiche, non poteva lasciare scoperto il settore immobiliare che costituisce il fulcro della disciplina edilizia ed urbanistica a cui Tecnojus ha sempre guardato come propria fonte di interesse primario.

Pierfrancesco Zen
L'Autore

INTRODUZIONE

Ci sono istituti nel nostro Ordinamento giuridico riconosciuti da tutti come molto importanti, ma pochi come il contratto preliminare lo sono anche nella vita pratica e per il cittadino. Per tale ragione, prima di affrontare specificatamente il tema del contratto preliminare di compravendita immobiliare, non sarà inutile precisare alcuni concetti generali che riguardano il preliminare *tout court*.

È bene ricordare come la grande maggioranza della dottrina nomina la prima fase dell'*iter* contrattuale come formazione del contratto. Il legislatore del 1942 ha dedicato una serie di disposizioni (articoli 1326-1342 codice civile) a tale formazione con particolare riferimento ai procedimenti di conclusione del contratto. Fin d'ora si deve comprendere che da un punto di vista tecnologico il termine *formazione* non è sinonimo di *conclusione*.

Per lo più, con il termine *formazione del contratto* si indicano quelle fasi in cui, nella prospettiva di una possibile conclusione, si instaura un primo contatto tra le parti ed eventualmente viene aperta la fase delle cosiddette trattative. Per formazione del contratto deve quindi intendersi l'insieme degli atti delle attività precontrattuali che portano alla possibilità di concludere il contratto stesso. Il termine si distingue dalla *conclusione del contratto* che, invece, ha una portata più generale e indica un momento preciso, quasi istantaneo, dell'incontro delle volontà. Si potrebbe dire che corrisponde all'atto finale con il quale il contratto diviene perfetto e produce i suoi effetti. Tale differenziazione trova spazio nel nostro codice civile che proprio all'articolo 1337 parla di *formazione* con riferimento all'attività precontrattuale nei confronti della quale vige, comunque, il principio della buona fede; trova spazio anche negli articoli 1326, 1327, 1328, 1330, 1336 e 1342 del codice stesso laddove si parla di *conclusione* per indicare il momento finale del raggiungimento dell'accordo e dell'inizio della produzione degli effetti propri di quel tipo di contratto.

La formazione inizia spesso con un approccio, talvolta informale, con cui le parti si avvicinano e tendono a giungere al futuro contratto cercando di far cadere la loro volontà in un determinato modello previsto dal Legislatore. È allora agevole poter ritenere che la formazione del contratto si concretizza in una sorta di *procedimento*, formato da una serie di atti rivolti al fine di giungere ad una conclusione definitiva.

Ecco dunque che si può comprendere la nozione tradizionale di contratto quale *accordo di due o più parti* o ancora come *volontà comune alle parti* in ordine al contenuto negoziale cui le stesse sono pervenute.

GLI ELEMENTI DEL CONTRATTO PRELIMINARE

Per contratto preliminare, in senso generale, deve intendersi quello in cui le parti si impegnano a stipulare un futuro contratto. L'oggetto consiste in una prestazione di *face-re*, cioè di prestare il futuro consenso.

Il codice civile ne parla, in particolare, agli articoli 1351, 2645-*bis* e 2932.

Secondo la dottrina dominante, il contratto preliminare può essere stipulato prima di qualsiasi specie di contratto; unanimemente riconosciuta è, comunque, la possibilità di stipulare un preliminare rispetto ai contratti traslativi della proprietà (compravendita), mentre vi sono dubbi per la donazione, in quanto verrebbe messo a rischio l'elemento della spontaneità, tipico di ogni negozio liberale.

Se il soggetto obbligato a contrarre non dovesse tener fede al preliminare e non volesse concludere un contratto vero e proprio, l'altra parte potrà sempre:

- a) chiedere la risoluzione del contratto preliminare per inadempimento con la condanna dell'inadempiente al risarcimento del danno;
- b) instaurare un apposito giudizio al fine di ottenere una sentenza costitutiva che *«sostituisce il consenso e [che] produce gli stessi effetti del contratto definitivo non concluso»*.

Il contratto preliminare è spesso definito, ad onor del vero impropriamente, *compromesso*. La circostanza non deve trarre in inganno in quanto, in senso strettamente giuridico, compromesso è il contratto con il quale le parti decidono di deferire una controversia ad arbitri anziché al giudice.

Diverse dal preliminare sono la proposta irrevocabile (articolo 1329 c.c.) e l'opzione (articolo 1331 c.c.).

La prima si sostanzia in una proposta contrattuale che il proponente si impegna autonomamente a mantenere ferma per un certo periodo di tempo. Recita, infatti, l'articolo 1329 c.c.:

«1. Se il proponente si è obbligato a mantenere ferma la proposta per un certo tempo, la revoca è senza effetto.

2. Nell'ipotesi prevista dal comma precedente, la morte o la sopravvenuta incapacità del proponente non toglie efficacia alla proposta, salvo che la natura dell'affare o altre circostanze escludano tale efficacia».

CONDIZIONE E TERMINE NEL CONTRATTO PRELIMINARE

Il contratto preliminare, come ogni altro contratto, può contenere anche elementi accidentali, in particolare la condizione e il termine.

Per quanto riguarda la *condizione* non sembrano sussistere specifiche problematiche anche se va tenuta distinta la condizione relativa al contenuto del contratto dalla condizione che riguarda l'efficacia del preliminare. Nel primo caso i contraenti avranno diritto ad ottenere la conclusione del contratto definitivo che sarà, a sua volta, condizionato (ad esempio, si può subordinare il contratto definitivo di compravendita di un fondo al fatto che entro un termine esso diventi edificabile); nel secondo caso il definitivo potrà/dovrà essere stipulato solo al verificarsi della condizione, pertanto il suo contenuto non subirà alcun effetto sospensivo/risolutivo (ad esempio, le parti decidono di concludere il contratto definitivo di compravendita di un immobile se Tizio contrarrà matrimonio).

In realtà, si ritiene che il primo tipo di condizione risulti essere di scarsa utilità, in quanto le parti hanno già a disposizione il preliminare stesso come strumento per valutare le sopravvenienze, pertanto è più conveniente condizionare direttamente la stipula del definitivo. Per questo motivo, riprendendo il primo esempio, sarà più opportuno subordinare la stipula del definitivo all'intervenuta edificabilità del fondo.

Per quanto concerne i tipi di condizione, si ammette l'apponibilità sia di quelle sospensive, che determinano la produzione degli effetti del contratto solo nel caso in cui si verifichi l'evento in esse dedotto, che di quelle risolutive, in forza delle quali si determina lo scioglimento del rapporto qualora l'evento futuro e incerto si realizzi¹.

Una delle condizioni che vengono applicate più frequentemente al contratto preliminare immobiliare è quella che subordina la sua efficacia all'erogazione di un mutuo da parte di un istituto di credito². I vantaggi di questo tipo di accordo per l'acquirente sono

¹ In relazione alle condizioni risolutive apposte al preliminare e, in particolare, in tema di regolarità urbanistico-edilizia dell'immobile, la Suprema Corte (Cass. Civ., Sez. 2^a, 4 settembre 2020, n. 18464) ha affermato che le parti che concludano un preliminare di compravendita immobiliare sottoposto alla condizione risolutiva del mancato rilascio del permesso di costruire secondo le auspiccate potenzialità edificatorie, devono comportarsi, in pendenza della condizione, secondo buona fede; pertanto, se il promittente venditore è chiamato a porre in essere tutti gli atti necessari per l'ottenimento del permesso, anche il promittente acquirente deve improntare la sua condotta a correttezza per favorire la conservazione del contratto.

² In giurisprudenza si veda la sent. della Cass. Civ., sez. 2^a, 11 settembre 2018, n. 22046, la quale ha affermato che, ove le parti subordinino gli effetti di un contratto preliminare di compravendita immobiliare alla condizione che il promissario acquirente ottenga da un istituto bancario un mutuo per poter pagare in tutto o in parte il prezzo stabilito,

GLI EFFETTI DEL CONTRATTO PRELIMINARE

4.1. L'obbligo a permettere la conclusione del definitivo

Gli effetti scaturiti dal contratto preliminare propriamente detto sono di tipo meramente obbligatorio e mai traslativi. Le parti, infatti, si vincolano immediatamente a concludere un ulteriore contratto, che sarà la vera fonte degli effetti oggetto della trattativa¹.

A tal proposito, è comune nella prassi l'affermazione secondo cui l'obbligo dei contraenti del preliminare sarebbe quello di prestare il proprio consenso per permettere il perfezionamento del definitivo.

Da tale premessa, alcuni in dottrina hanno sostenuto che nel caso di sopravvenuta incapacità di una delle parti, non essendo più possibile per essa prestare validamente il proprio consenso al definitivo, il vincolo nato con l'accordo preparatorio verrebbe meno. Inoltre, sulla stessa scia di questa tesi, è stato affermato che alla vicenda scaturita dal preliminare non sarebbero applicabili i rimedi della risoluzione per eccessiva onerosità (articoli 1467 c.c. e ss.) o per impossibilità sopravvenuta (articoli 1463 c.c. e ss.), in quanto la prestazione del consenso di per sé non comporterebbe alcun sacrificio e sarebbe sempre possibile.

Tuttavia, tali ricostruzioni sono ampiamente contrastate dalla dottrina dominante e preferibile. Rispetto alla prima conclusione viene risposto che l'obbligo nato dal preliminare non è quello di prestare *tout court* il proprio consenso per il definitivo, ma quello di permettere la conclusione di quest'ultimo; inoltre, la sopravvenuta incapacità del soggetto non è idonea a estinguere l'obbligo assunto, essendo possibile ricorrere ai presidi predisposti per la tutela dei soggetti in condizioni di debolezza (Libro I del Codice Civile). Sotto il secondo profilo, invece, si critica l'impostazione dogmatica sostenuta, che inquadra erroneamente come centro della vicenda contrattuale la prestazione del consenso: vero nucleo attorno a cui ruota l'incontro della volontà delle parti, infatti, è la produzione di tutti gli effetti giuridici complessivi con le corrispettive prestazioni/attribuzioni. Si ritiene allora tranquillamente ammissibile il rimedio della risoluzione nei casi in cui sopravvenga uno squilibrio o un'impossibilità nelle prestazioni delle parti.

¹ Secondo la Corte d'Appello di Venezia, Sez. 3^a, 13 maggio 2021, n. 1461, il contratto preliminare e il contratto definitivo di compravendita si differenziano per il diverso contenuto della volontà dei contraenti, che è diretta, nel primo caso, a impegnare le parti a prestare, in un momento successivo, il loro consenso al trasferimento della proprietà e, nel secondo, ad attuare il trasferimento stesso, contestualmente o a decorrere da un momento successivo alla conclusione del contratto, senza necessità di ulteriori manifestazioni di volontà.

LA NATURA E LA CAUSA DEL CONTRATTO DEFINITIVO

Il procedimento di formazione progressiva del contratto, iniziato con il preliminare, trova il suo fisiologico epilogo con il perfezionamento del definitivo.

Questo si sostanzia in un vero e proprio contratto, autonomo rispetto al preliminare, che permette alle parti di raggiungere l'obiettivo che esse si erano inizialmente poste, come ad esempio - nella maggior parte dei casi - la stipulazione della compravendita immobiliare, con il trasferimento della proprietà del fabbricato verso il pagamento del prezzo.

È prevalente tra gli studiosi che si sono occupati di tale istituto l'opinione per cui accordo preparatorio e definitivo siano da considerarsi due contratti distinti, con loro proprie funzioni: il primo permette di vincolarsi immediatamente, lasciando tuttavia un certo lasso di tempo per verificare che ci siano tutte le condizioni e i presupposti per la conclusione del secondo; quest'ultimo, invece, produce l'effetto finale che le parti si erano prefissate, ossia la produzione dell'effetto traslativo e/o dell'effetto obbligatorio.

Ciò che, tuttavia, non sono pacifiche sono la natura e la causa del definitivo.

In merito al primo punto, possono raggrupparsi in due filoni interpretativi principali:

- l'orientamento c.d. *francese*, per cui il contratto definitivo sarebbe un contratto a tutti gli effetti;
- l'orientamento c.d. *tedesco*, per cui esso costituirebbe un atto dovuto di adempimento.

Secondo quest'ultimo filone, infatti, esso sarebbe da qualificare come un atto meramente volto ad adempiere l'obbligo assunto con il preliminare. La vera fonte degli obblighi contrattuali sarebbe allora quest'ultimo, che delinerebbe una volta per tutte il contenuto del rapporto. A questa tesi, tuttavia, viene replicato che una simile svalutazione del definitivo non rispecchia la realtà, essendo concretamente questo l'accordo che consente la realizzazione degli effetti giuridici principali. Inoltre, la conseguenza estrema di questa tesi sarebbe quella di dover ammettere, in linea con quanto accade in tema di obbligazioni *tout court*, che l'adempimento possa essere eseguito anche da un soggetto incapace (articolo 1191 c.c.: «*Il debitore che ha eseguito la prestazione dovuta non può impugnare il pagamento a causa della propria incapacità*»).

Pare allora preferibile la prima tesi, c.d. *negoziale*, secondo cui il definitivo andrebbe qualificato come un vero e proprio negozio giuridico a sé stante. Corollario di questa impostazione è che la volontà che le parti devono manifestare per la sua conclusione sa-

CAPARRA CONFIRMATORIA, CAPARRA PENITENZIALE E ACCONTO NELLA CONTRATTAZIONE

Nella prassi della compravendita immobiliare è frequente che nel momento della stipula del contratto preliminare avvenga una dazione di denaro, o di altre cose fungibili, a vario titolo: acconto, caparra penitenziale o caparra confirmatoria.

Secondo la dottrina e la giurisprudenza (*ex plurimis*, Cass. Civ., n. 5424/2002) la caparra è un negozio avente natura reale che si perfeziona mediante la consegna di denaro o una determinata quantità di altri beni fungibili. Si distingue in:

- *caparra confirmatoria*, disciplinata dall'articolo 1385 c.c.;
- *caparra penitenziale*, regolata invece dall'articolo 1386 c.c.

Soprattutto nel contesto della compravendita immobiliare, la *caparra confirmatoria* ha una natura molto più complessa di quanto si possa pensare.

Risulta utile partire dal dato normativo per capire al meglio la sua funzione; l'articolo 1385 c.c., infatti, statuisce che:

«1. Se al momento della conclusione del contratto una parte dà all'altra, a titolo di caparra, una somma di danaro o una quantità di altre cose fungibili, la caparra, in caso di adempimento, deve essere restituita o imputata alla prestazione dovuta.

2. Se la parte che ha dato la caparra è inadempiente, l'altra può recedere dal contratto, ritenendo la caparra; se inadempiente è invece la parte che l'ha ricevuta, l'altra può recedere dal contratto ed esigere il doppio della caparra.

3. Se però la parte che non è inadempiente preferisce domandare l'esecuzione o la risoluzione del contratto, il risarcimento del danno è regolato dalle norme generali».

Già dalla mera lettura della norma si evince come la funzione della caparra confirmatoria sia triplice: di conferma della volontà e della serietà di concludere il contratto, di anticipo parziale della prestazione e di indennizzo preventivo per l'eventuale inadempimento.

Sebbene la funzione sia triplice, lo scopo è unico e consiste nel garantire il buon esito del contratto in cui è inserita e in relazione al quale viene corrisposta. Grazie alla caparra, infatti, il venditore potrà ritenersi più sicuro sul buon esito dell'affare ricevendo già una somma di denaro da imputarsi al maggior pezzo di vendita; il compratore, invece, versandola, è sicuro di tutelarsi nei confronti di un eventuale inadempimento o illegittimo recesso del venditore il quale dovrà, in caso di mancata esecuzione della propria obbligazione,

L'INVITO A PROPORRE, LA PROPOSTA CONTRATTUALE E GLI ALTRI POSSIBILI NEGOZI PREPARATORI

Come si è già ampiamente messo in evidenza, non sempre la formazione del contratto avviene in maniera istantanea con la manifestazione dei consensi delle parti in merito all'operazione da esse voluta. A volte, infatti, prima di giungere al perfezionamento dell'accordo, i soggetti passano attraverso una serie più o meno lunga e articolata di atti o negozi giuridici funzionali al medesimo, che permettono loro di valutare concretamente la sua opportunità e i termini e le clausole da inserirvi.

Ciò è tipico delle contrattazioni immobiliari, nelle quali la conclusione del contratto è quasi sempre preceduta non solo da un preliminare, ma anche da altri atti anteriori a quest'ultimo. Per avere una visione completa della materia anche tali atti meritano di essere strumentalmente individuati e approfonditi.

Il riferimento è in prima battuta a quegli atti prodromici all'apertura delle trattative, come le *dichiarazioni di essere disposti a trattare* e, soprattutto, *l'invito ad offrire*, mediante le quali – magari con l'usuale riferimento al mercato immobiliare – una persona può palesare la propria intenzione di mettere sul mercato un immobile oppure di essere intenzionata all'acquisto di altri.

Come insegna la dottrina – sull'argomento pressoché unanime – tali atti sono da considerarsi giuridicamente irrilevanti: da essi non deriva alcun vincolo impegnativo per colui che li ha posti in essere e, conseguentemente, alcuna responsabilità nemmeno di tipo precontrattuale (articoli 1337-1338 c.c.). La loro funzione è quella di sondare l'esistenza di potenziali soggetti interessati a concludere un accordo, verificando altresì se vi siano condizioni favorevoli oppure se sia più opportuno attendere un secondo momento e considerare ulteriori aspetti vista la momentanea situazione di mercato. Tali atti, come anticipato, si situano in un momento temporale addirittura anteriore rispetto alle trattative e, anzi, possono diventare gli input che danno loro luogo.

Una comune ipotesi di invito ad offrire in ambito immobiliare si può riscontrare qualora ci si imbatte in un cartello recante la scritta "vendesi", solitamente affisso all'esterno dell'immobile posto in vendita e accompagnato da un numero di telefono che permetta di entrare in contatto con il soggetto intenzionato ad alienare lo stesso. Della stessa portata e tenore possono essere considerati gli annunci pubblicati online, sui quotidiani o affissi in qualche bacheca.

IL PRELIMINARE DI IMMOBILI DA COSTRUIRE

Il D.Lgs. 20 giugno 2005, n. 122¹, modificato dall'articolo 10-*quater* del D.L. 28 maggio 2014, n. 47 e dal D.Lgs. 12 gennaio 2019, n. 14, e comunemente conosciuto con l'abbreviazione "TAIC", ha introdotto nell'ordinamento giuridico la tutela degli acquirenti di immobili da costruire.

L'esigenza di una simile disciplina era nata dal diffuso rischio riscontrato per i "consumatori"² nella contrattazione relativa a questo peculiare tipo di immobili. Accadeva (e accade ancora, ma con risvolti senz'altro attenuati, visti i presidi di cui si dirà) che un soggetto concludesse con una impresa operante nel settore edilizio un contratto con cui acquistava un immobile progettato, ma non (totalmente o parzialmente) edificato, pagando anticipatamente il prezzo, in una o più soluzioni; tale corrispettivo veniva poi impiegato dalla venditrice stessa per erigere e/o completare il bene. In questa dinamica contrattuale, era ricorrente che l'impresa, il più delle volte costituita nella forma della società di capitali, dotata di autonomia patrimoniale rispetto ai soci, fallisse o – peggio ancora – "scomparisse", avendo incassato tutto o parte del prezzo e lasciando l'acquirente senza il bene³ e senza la possibilità di recuperare quanto pagato.

La posizione di forte squilibrio in cui si trovavano (*rectius*, si trovano) le parti veniva vista con sfavore dal Legislatore, prima europeo e poi anche nazionale, il quale è intervenuto perseguendo il fine di rimediare le immanenti asimmetrie contrattuali.

¹ Già nel 2005 al momento di introduzione della prima versione del decreto legislativo, era fortemente sentita, anche in sede parlamentare, l'esigenza di dare tutela a quei soggetti, per lo più semplici consumatori, non muniti delle conoscenze e dei mezzi necessari per addentrarsi nel settore delle contrattazioni sugli immobili non ancora edificati. Ciò derivava dalla patologica prassi instaurata da numerose imprese costruttrici di concludere il preliminare di vendita prima di iniziare le opere di costruzione dell'edificio oggetto dell'accordo, riscuotendo contestualmente, in tutto o in parte, il corrispettivo pattuito, e poi "scomparire" o fallire in maniera pilotata facendo sparire i soldi e lasciando i promissari acquirenti senza il bene e senza efficaci tutele. Ciò aveva dato luogo a vicende drammatiche, che avevano coinvolto i risparmi di numerose famiglie (si stimava più di 200.000) impiegati e spesso accantonati proprio per l'acquisto di un bene primario come un'abitazione. In aggiunta, dal contesto europeo emergeva uno scenario decisamente diverso, poiché in pressoché tutti i Paesi UE vi erano già delle legislazioni apposite per dare tutela in simili situazioni.

² Si rimanda a quanto esplicitato in seguito per quanto riguarda i soggetti a cui ci si riferisce nel caso di applicazione della c.d. TAIC.

³ Nemmeno il rimedio dell'articolo 2932 c.c. è ritenuto esperibile in questo caso, in quanto l'edificio non ancora stato edificato e quindi non è ancora giuridicamente esistente. Così *ex multis* Cass. 16 dicembre 1983, n. 7422; Cass. 12 febbraio 1982, n. 854.

LA TRASCRIZIONE EX ARTICOLO 2645-BIS DEL CODICE CIVILE

La possibilità di dare pubblicità nei Registri Immobiliari al contratto preliminare non era stata prevista sin dall'introduzione del Codice Civile nel 1942, ma è frutto di una novella relativamente recente. È stato, infatti, il D.L. 31 dicembre 1996, n. 669, convertito con modifiche dalla Legge 28 febbraio 1997, n. 30, a introdurre l'articolo 2645-bis (*Trascrizione di contratti preliminari*) all'interno del Libro VI del Codice.

La disposizione ha senz'altro il pregio di garantire uno strumento utile per i soggetti, tant'è che è proprio dalla sua introduzione che nella contrattazione immobiliare si è diffusa maggiormente la prassi di anticipare la conclusione della compravendita con la sottoscrizione di un preliminare. In prima battuta, va rilevato che la norma limita la possibilità di accedere ai Registri Immobiliari ai preliminari aventi ad oggetto i diritti riconducibili ai nn. 1-4 dell'articolo 2643 c.c., ossia quei contratti che trasferiscono la proprietà ovvero costituiscono, trasferiscono o modificano diritti reali di godimento su beni immobili, anche se da costruire o in corso di costruzione. Considerato che, secondo l'orientamento prevalente, nel sistema della trascrizione vige il principio di tassatività, rimangono escluse da tale opportunità le ulteriori ipotesi previste dall'articolo 2643 c.c., come ad esempio i preliminari volti alla conclusione di contratti di locazione ultranovennali.

Per quanto concerne la forma necessaria per la pubblicità, in linea con l'esigenza di certezza che governa i Pubblici Registri, si deve rispettare il disposto dell'articolo 2657 c.c. Non sarà, allora, sufficiente la mera forma scritta (dal combinato disposto di cui agli articoli 1351 e 1350), ma sarà necessario l'intervento del pubblico ufficiale, così da confezionare un atto rivestito di forma autentica idonea *ad transcriptionem* (atto pubblico o scrittura privata con sottoscrizione autenticata o accertata giudizialmente)¹.

La trascrizione, non diversamente dalle altre ipotesi previste dal Legislatore, anche nel caso del contratto preliminare rimane un mero onere per le parti, le quali potranno decidere di avvantaggiarsi o meno degli effetti riconnessi alla pubblicità.

¹ Per scrittura privata con sottoscrizione autenticata giudizialmente si intende quel documento, confezionato senza l'intervento di un pubblico ufficiale, la cui sottoscrizione viene accertata come effettivamente proveniente dal soggetto che l'ha apposta per il tramite di alcuni particolari meccanismi processuali. A tal fine, è necessario instaurare un vero e proprio giudizio, azionando una domanda che abbia ad oggetto la verifica dell'autenticità (*id est*, la paternità della firma di colui che l'ha apposta) della sottoscrizione. In questo modo, a posteriori, si riesce ad avere un atto dotato del crisma dell'autenticità, e pertanto idoneo alla trascrizione (articolo 2657 c.c.).

LA RISOLUZIONE DEL CONTRATTO PRELIMINARE

Nonostante la sua peculiare funzione preparatoria, il preliminare è pur sempre un contratto e, in quanto tale, soggiace alle norme previste dagli articoli 1321-1469 c.c.

In particolare, per coloro che intendono occuparsi dello studio di questo accordo, è di fondamentale importanza conoscere i rimedi che, nel caso di inadempimento di una delle parti o di altri fatti sopravvenuti rispetto alla conclusione, possono portare ad una sua risoluzione.

La prima ipotesi che si pone è quella del mutuo dissenso, di cui all'articolo 1372 c.c., comma 1°. Esso non è altro che un ulteriore accordo mediante il quale le parti conven-gono di porre nel nulla il contratto (nel nostro caso, un preliminare) precedentemente concluso, liberandosi da tutti gli obblighi riconnessi. In forza del principio del parallelismo delle forme, dato che il preliminare immobiliare richiede la forma scritta *ad substantiam*, si ritiene che anche il mutuo dissenso debba essere confezionato nello stesso modo a pena di nullità¹. A tal proposito, si deve constatare come, anche per la Suprema Corte (Cass. Civ., Sez. 2^a, 23 novembre 2018, n. 30446), la risoluzione consensuale di un contratto preliminare – così come del resto il suo perfezionamento – riguardante il trasferimento, la costituzione o l'estinzione di diritti reali immobiliari è sempre soggetta al requisito della forma scritta *ad substantiam*². La ratio, quindi, è la medesima.

Un ulteriore strumento che il Legislatore concede per sciogliere il vincolo contrattuale è il recesso, qualificato anche, più correttamente dal punto di vista dogmatico, come *revoca*³. La fattispecie – seppur con un linguaggio ritenuto fuorviante – è regolata in via generale dall'articolo 1373 c.c.:

«1. Se a una delle parti è attribuita la facoltà di recedere dal contratto, tale facoltà può essere esercitata finché il contratto non abbia avuto un principio di esecuzione.»

¹ Non si hanno notizie di prese di posizioni giurisprudenziali sulla necessità o meno che anche l'accordo di mutuo dissenso sia soggetto alla registrazione a pena di invalidità.

² Per tale ragione, con la medesima sentenza i giudici escludono che la risoluzione non conclusa per iscritto possa essere provata mediante deferimento di giuramento decisorio, in quanto inammissibile ai sensi dell'articolo 2739 c.c.

³ Secondo la tesi prevalente, al di là dei presupposti che ne legittimano l'operare, si può parlare di recesso solo nei casi dei contratti a prestazioni continuate o periodiche. Si ritiene, inoltre, che tale istituto potrebbe operare solo *ex nunc*, senza travolgere quanto già eseguito.

INADEMPIMENTO DELL'OBBLIGO A CONTRARRE ED ESECUZIONE IN FORMA SPECIFICA EX ARTICOLO 2932 DEL CODICE CIVILE

Il contratto preliminare propriamente detto non è fonte di effetti traslativi tra le parti, ma meramente obbligatori. In sostanza, i contraenti si obbligano a concludere un contratto definitivo, determinandone sin da subito degli elementi specifici. Ciò che può far capo ad entrambi (o a colui che si è obbligato, nel caso di preliminare unilaterale) sono rispettivamente un reciproco obbligo di permettere la conclusione del contratto definitivo – nella maggior parte delle ipotesi prestando il consenso – e un diritto di credito a “ricevere” tale adempimento dalla controparte.

L'oggetto dell'obbligazione di manifestare la volontà, determinando la conclusione del contratto finale, è chiaramente un obbligo di *facere*. Esso si caratterizza, inoltre, per il fatto di essere infungibile: nessuno, oltre al soggetto passivo (o i di lui eredi, che subentrano in tutte le posizioni giuridiche dopo la sua morte), è in grado di attivarsi per garantire la soddisfazione del creditore. Tale peculiarità ha indotto il Legislatore ad ideare uno strumento processuale che potesse concretamente dare tutela a chi si trovasse in questa particolare situazione creditoria. Il riferimento è all'articolo 2932 c.c. (*Esecuzione specifica dell'obbligo di concludere un contratto*):

«Se colui che è obbligato a concludere un contratto non adempie l'obbligazione, l'altra parte, qualora sia possibile e non sia escluso dal titolo, può ottenere una sentenza che produca gli effetti del contratto non concluso.

Se si tratta di contratti che hanno per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa determinata o la costituzione o il trasferimento di un altro diritto, la domanda non può essere accolta, se la parte che l'ha proposta non esegue la sua prestazione o non ne fa offerta nei modi di legge, a meno che la prestazione non sia ancora esigibile».

Il Legislatore ha ideato tale meccanismo processuale per permettere una piena soddisfazione del contraente fedele del preliminare, senza lasciare a sua disposizione gli altri unici rimedi della risoluzione del contratto e del risarcimento del danno secondo le regole generali (articoli 1453 c.c. e ss.)¹. Il mancato consenso della controparte viene

¹ A rigore, il rimedio in esame non viene in rilievo solamente nei casi di mancata esecuzione dell'obbligo a contrarre, ma in tutti i casi in cui vi è un soggetto che è tenuto verso un altro a prestare il proprio consenso al fine di permettere la conclusione di un accordo. Sono, pertanto, casi di applicazione dell'articolo 2932 c.c., a titolo esemplificativo: l'inese-

IL PRELIMINARE DI IMMOBILE ABUSIVO

Il tema degli immobili abusivi è da molti anni al centro della legislazione e del dibattito relativi al mercato immobiliare. Esso trae origine dalla diffusa prassi, soprattutto in alcune aree del Paese, di edificare senza aver prima ottenuto il titolo edilizio richiesto dalla legge oppure in difformità rispetto ad esso.

Al fine di contrastare questa prassi, nel tempo, il Legislatore ha introdotto delle apposite norme che impediscano la circolazione degli immobili non regolarmente edificati. Le norme che vengono in rilievo sull'argomento sono:

- L'articolo 46, comma 1°, del Testo Unico dell'Edilizia, D.P.R. n. 380/2001 (c.d. *TUE*), per gli immobili la cui costruzione è iniziata dopo il 1° settembre 1967:

«Gli atti tra vivi, sia in forma pubblica, sia in forma privata, aventi per oggetto trasferimento o costituzione o scioglimento della comunione di diritti reali, relativi ad edifici, o loro parti, la cui costruzione è iniziata dopo il 17 marzo 1985, sono nulli e non possono essere stipulati ove da essi non risultino, per dichiarazione dell'alienante, gli estremi del permesso di costruire o del permesso in sanatoria. Tali disposizioni non si applicano agli atti costitutivi, modificativi o estintivi di diritti reali di garanzia o di servitù».

il 4° comma del medesimo articolo, però, prosegue sancendo che:

«Se la mancata indicazione in atto degli estremi non sia dipesa dalla insussistenza del permesso di costruire al tempo in cui gli atti medesimi sono stati stipulati, essi possono essere confermati anche da una sola delle parti mediante atto successivo, redatto nella stessa forma del precedente, che contenga la menzione omessa».

- L'articolo 40 della Legge n. 47/1985, per gli immobili la cui costruzione è iniziata prima del 1° settembre 1967, che ai commi 2° e 3° dispone:

«2. Gli atti tra vivi aventi per oggetto diritti reali, esclusi quelli di costituzione, modificazione ed estinzione di diritti di garanzia o di servitù, relativi ad edifici o

IL RUOLO DELL'AGENTE IMMOBILIARE NELLA CONTRATTAZIONE PRELIMINARE

Nel trattare il tema del contratto preliminare ed in particolare della sua applicazione nella compravendita immobiliare, sono state affrontate varie tematiche che hanno implicazioni rilevanti nella prassi dei rapporti giuridici e commerciali. Una delle attività professionali che più sono legate alla figura del contratto preliminare è sicuramente quella del mediatore immobiliare, comunemente chiamato "agente immobiliare"¹.

L'attività del mediatore consiste in un'interposizione attiva tra acquirente e venditore per la conclusione dell'affare. Questa figura professionale va tenuta distinta da altre forme di prestazione di opere con o senza rappresentanza e prevede che l'agente immobiliare compia la mediazione in posizione di imparzialità, non essendo legato alle parti da rapporti di collaborazione, dipendenza o rappresentanza. Il Codice Civile, infatti, all'articolo 1754 non dà una definizione del rapporto di mediazione, ma indica in cosa consiste l'attività specifica del mediatore dicendo che:

«È mediatore colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza».

All'espressione "mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare" deve essere attribuito il significato di un'interposizione attiva², qual è ritenuta tradizionalmente l'opera del mediatore, al cui intervento è dovuto il contratto, com'è chiarito, del resto, nel successivo articolo 1755 c.c.

La figura del mediatore è divenuta sempre più importante nei rapporti di compravendita immobiliare e negli ultimi anni si è assistito ad un aumento di professionalizzazione

¹ Nonostante questa denominazione, non si deve essere tratti in inganno dalle due figure della mediazione (articoli 1754 c.c. e ss.) e del contratto di agenzia (articoli 1742c.c. e ss.). Dal punto di vista tecnico-giuridico, la prima si riscontra nei casi in cui un soggetto interviene in via occasionale e in via autonoma, ossia senza vincoli di subordinazione o coordinamento, al fine di favorire la conclusione di un affare tra due parti; la seconda, al contrario, si ritrova nei casi in cui un soggetto (l'agente), previo incarico da parte di un altro (il preponente), si adopera per promuovere la conclusione di contratti tra quest'ultimo e delle possibili persone interessate.

Nonostante la consolidata terminologia che viene impiegata nella prassi, il c.d. *agente immobiliare* va inteso a tutti gli effetti come un mediatore.

² Cfr.: Cass., n. 11656/2018; Cass., n. 25851/2014; Cass. civ., Sez. II, 26 agosto 2019, n. 21712; Cass. Civ., Sez. Un., 05 agosto 1992, n. 9282.

GIURISPRUDENZA RECENTE E PIÙ SIGNIFICATIVA

Vengono riportate alcune delle più rilevanti e recenti pronunce della Cassazione e dei giudici di merito in materia di preliminari di compravendita.

Non si tratta di una esposizione esaustiva, bensì di note a commento di aspetti problematici, spesso al centro di dibattiti dottrinali e giurisprudenziali.

Le sentenze fanno riferimento ai capitoli nei quali sono stati trattati principalmente proprio gli argomenti oggetto delle seguenti pronunce.

Capitolo 2 – *Gli elementi del contratto preliminare*

Tribunale di Vibo Valentia, 1^a sez., 23 marzo 2021, n. 247

Il contratto preliminare di vendita di cosa futura ha ad oggetto la stipula di un successivo contratto definitivo ed ha, pertanto, semplici effetti obbligatori anticipati, in quanto è necessaria la conclusione di un ulteriore contratto (il definitivo) perchè si produca l'effetto traslativo. Il contratto di vendita di cosa futura, al contrario, è perfetto sin dall'inizio ed attribuisce lo *ius ad habendam rem*, nel momento in cui la cosa viene ad esistenza.

Capitolo 3 – *Condizione e termine nel contratto preliminare*

Corte di Cassazione, 30 marzo 2021, n. 8765

La modifica o la rinuncia del termine stabilito nel contratto preliminare per la stipula del definitivo, essendo elementi accidentali dell'accordo preparatorio, non richiedono la forma scritta, non concernendo esse direttamente il diritto immobiliare oggetto della negoziazione, né incidendo su alcuno degli ulteriori elementi essenziali del contratto.

Capitolo 4 – *Gli effetti del contratto preliminare*

Corte di Cassazione, 2^a sez., 19 ottobre 2021, n. 28856

In tema di contratto preliminare di vendita, il promittente venditore di una cosa altrui, anche nel caso di ignoranza di tale connotato dell'altra parte, può regolar-

CENNI STORICI SULLA GENESI DEL PRELIMINARE

Il contratto preliminare è un istituto giuridico nato per rispondere ad una esigenza fortemente manifestata a livello commerciale. Per comprendere le ragioni che hanno portato alla creazione del contratto preliminare è necessario soffermarsi sul ruolo dell'istituto in oggetto all'interno dei due principali sistemi del continente Europeo: il francese e il tedesco. Per avere una visione ancora più esaustiva è opportuno volgere lo sguardo alle comuni radici del diritto romano e, successivamente, del diritto comune.

Il diritto romano in realtà non conosceva una formula tipica ascrivibile al *pactum de contrahendo*. Esso poteva essere ricompreso tra i *nuda pacta* e quindi reso vincolante attraverso la formula solenne della *stipulatio*. Ne deriva che in caso di inadempimento il promittente acquirente poteva essere condannato solamente al risarcimento del danno, ma non a prestare il futuro consenso. L'esecuzione in forma specifica non era quindi prevista, ma se il *nudum pactum* era *adiectum*, cioè aggiunto ad un negozio, poteva essere eseguito coattivamente per il principio «*nuda pactio obligationem non parit, sed parit exceptionem*»¹.

Nel diritto comune la pratica della scissione tra la prima fase obbligatoria e quella esecutivo-traslativa cominciava a subire sempre più l'influenza del principio consensualistico². Iniziarono ad emergere nella pratica commerciale clausole che in luogo della consegna del bene prevedevano uno "spossessamento possessorio" dello stesso, in base al quale l'alienante diveniva, da proprietario, detentore della cosa, con l'obbligo di consegnarla all'acquirente. Il principio del consenso traslativo sorgeva sulle basi del giusnaturalismo groziano, in base al quale l'imperativo categorico del sentire morale sarebbe stato sufficiente a garantire il rispetto dei patti.

Il principio consensualistico trova chiaramente spazio nel Codice napoleonico nell'articolo 1589, il quale sancisce che «*la promesse de vente vaut vente, lorsqu'il y a consentement réciproque des deux partis sur la chose et sur le prix*»³. Questo principio ha com-

¹ «Un nudo patto non dà vita ad una obbligazione, ma ad una eccezione».

² Principio per cui i contratti aventi ad oggetto il trasferimento della proprietà o di altri diritti, sia reali sia relativi, cioè la costituzione, la modificazione o l'estinzione di un diritto reale limitato, producono i loro effetti con il semplice consenso delle parti, legittimamente manifestato e indipendentemente dal trasferimento del possesso e dall'eventuale pagamento del corrispettivo.

³ «La promessa di vendita equivale alla vendita, quando vi è reciproco consenso delle due parti sull'oggetto e sul prezzo».

FORMULE E CLAUSOLE TIPO

Al fine di poter essere di concreto ausilio per il professionista o il privato che abbiano necessità di concludere un preliminare nel settore immobiliare, di seguito verrà riportato, a mero titolo esemplificativo, un possibile schema di contratto preliminare, con le clausole che, a seconda degli interessi delle parti, più di frequente possono trovare spazio in esso o in sua connessione.

Inoltre, anche allo scopo di permettere un confronto tra i vari istituti e le differenti tecniche redazionali, verranno presentate delle formule di proposte contrattuali (semplice e irrevocabile), opzione e patto di prelazione, ossia gli schemi più diffusi tra i negozi giuridici nell'ambito della formazione progressiva dell'accordo.

Consapevoli che si tratta di una proposta operativa suscettibile, come ogni atto, di miglioramenti e adattamenti alla fattispecie concreta che si deve affrontare, il presente capitolo ha una funzione meramente pratica.

SCHEMA DI CONTRATTO PRELIMINARE IMMOBILIARE

Con la presente scrittura privata, i sottoscritti:

ROSSI Mario, nato a [.....] il [.....], residente/domiciliato a [.....] via [.....] n. [.....], codice fiscale n. [.....], il quale dichiara di essere [.....] (*indicazione dello stato civile del primo contraente*), di seguito anche "promittente alienante" o "promittente venditore"

e

VERDI Paolo, nato a [.....] il [.....], residente/domiciliato a [.....] via [.....] n. [.....], codice fiscale n. [.....], il quale dichiara di essere [.....] (*indicazione dello stato civile del secondo contraente*), di seguito anche "promittente acquirente" o "promissario acquirente",

PREMESSO CHE:

1. il signor Mario Rossi è titolare del diritto di piena proprietà di un appartamento facente parte del complesso condominiale denominato [.....], sito in [.....] alla via [.....] n. [.....], avendolo acquistato per [.....] (*indicazione della provenienza del bene - compravendita, donazione, successione ereditaria, ecc. -, mediante menzione degli estremi, al fine di verificare l'effettiva titolarità e disponibilità*)¹;

2. il signor Paolo VERDI sarebbe intenzionato ad acquistare il medesimo appartamento al prezzo di Euro [.....], al fine di [.....] (*eventuale indicazione della finalità dell'acquisto, così da esplicitare a pieno la volontà delle parti*);

3. il signor Mario ROSSI ha già manifestato al signor VERDI di essere d'accordo a concludere la vendita per la predetta cifra;

4. al fine di garantire la buona conclusione dell'operazione, le parti intendono accompagnare la conclusione del presente contratto con la dazione della somma di Euro [.....] a titolo di [.....] (acconto, caparra confirmatoria o caparra penitenziale a seconda dell'interesse delle parti);

5. [.....] (*eventuali ulteriori premesse opportune per la buona esplicitazione della volontà dei contraenti, come per esempio l'intenzione di immettere immediatamente il promissario acquirente nella disponibilità materiale del bene*);

¹ Tale ultima indicazione non è essenziale per la valida conclusione del contratto preliminare, che spesso viene concluso proprio per bloccare l'affare e procedere a questo tipo di controlli in un momento successivo; ciò non toglie che, al fine di una maggiore tutela della parte promissaria acquirente, è senz'altro opportuno accertare sin dalla conclusione dell'accordo preparatorio della provenienza del bene.

CONTENUTI E ATTIVAZIONE DELLA WEBAPP

17.1. Contenuti della WebApp

La **WebApp abbinata alla presente pubblicazione** contiene i seguenti schemi di contratto preliminare, con le clausole che, a seconda degli interessi delle parti, più di frequente possono trovare spazio in esso o in sua connessione:

- Schema di contratto preliminare immobiliare;
- Schema di proposta contrattuale semplice per la conclusione di un contratto compravendita immobiliare;
- Schema di proposta contrattuale irrevocabile per la conclusione di un contratto compravendita immobiliare;
- Schema di accettazione di una proposta contrattuale per la conclusione di un contratto compravendita immobiliare;
- Schema di patto di opzione;
- Schema di patto di prelazione.

Gli schemi sono di concreto ausilio per il professionista o il privato che abbiano necessità di concludere un preliminare nel settore immobiliare.

Allo scopo di permettere un confronto tra i vari istituti e le differenti tecniche redazionali, sono presentate delle formule di proposte contrattuali (semplice e irrevocabile), opzione e patto di prelazione, ossia gli schemi più diffusi tra i negozi giuridici nell'ambito della formazione progressiva dell'accordo.

17.2. Requisiti hardware e software

- Dispositivi con MS Windows, Mac OS X, Linux, iOS o Android;
- Accesso ad internet e browser web con Javascript attivo;
- Software per la gestione di documenti Office e PDF.

17.3. Attivazione della WebApp

- Collegarsi al seguente indirizzo internet:

https://www.grafill.it/pass/0285_7.php

- Inserire i codici **[A]** e **[B]** che sono presenti nell'ultima pagina del volume e cliccare su **[Continua]**;
- Accedere al **Profilo utente Grafill** oppure crearne uno su **www.grafill.it**;
- Cliccare sul pulsante **[G-CLOUD]**;
- Cliccare sul pulsante **[Vai alla WebApp]** a fianco del prodotto acquistato;
- Fare il *login* usando le stesse credenziali di accesso al **Profilo utente Grafill**;
- Accedere alla WebApp abbinata alla presente pubblicazione cliccando sulla relativa immagine di copertina presente nello scaffale **Le mie App**.

