



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO

Compri o vendi casa?

GUIDE AI DIRITTI

Il presente volume è stato realizzato nell'ambito dell'Accordo di collaborazione tra la Camera di commercio industria e artigianato di Torino e il Dipartimento di Giurisprudenza dell'Università di Torino.

Tutti i diritti riservati. Vietata la riproduzione a terzi.

Coordinamento editoriale: Settore Regolazione del Mercato, Camera di commercio di Torino

Indice

Capitolo primo

Le trattative per l'acquisto di un immobile	4
1.1 La proposta e l'accettazione: informazioni generali	4
1.2 La scelta di avvalersi di un mediatore	4
1.3 Gli obblighi del mediatore nei confronti delle parti	5
1.4 Gli obblighi delle parti nei confronti del mediatore	6
1.4.1 L'obbligo di pagare la provvigione: quando sorge	6
1.4.2 L'obbligo di pagare la provvigione: l'ammontare	7
1.4.3 L'obbligo di pagare la provvigione: su chi grava	8

Capitolo secondo

Il contratto preliminare di vendita.....	9
2.1 La scelta di stipulare un contratto preliminare di vendita	9
2.2 L'opportunità di ricorrere a un professionista per la stipula del preliminare e l'opportunità di trascrivere il preliminare	9
2.3 La forma e il contenuto del contratto preliminare di vendita	10
2.4 La tutela della parte contro il rifiuto ingiustificato dell'altra di stipulare il contratto definitivo di vendita	12
2.5 La registrazione del contratto preliminare e le imposte da pagare	12

Capitolo terzo

Il contratto definitivo di compravendita	13
3.1 La scelta del notaio rogante	13
3.2 Il ruolo del notaio: obblighi e responsabilità nei confronti delle parti	13
3.3 Gli obblighi delle parti nei confronti del notaio	14
3.4 La documentazione necessaria per l'atto di vendita	14
3.5 Gli obblighi del venditore nei confronti dell'acquirente	16
3.5.1 L'obbligo di consegna dell'immobile	16
3.5.2 La garanzia per vizi	17
3.5.3 La garanzia per evizione.....	18
3.6 Gli obblighi dell'acquirente nei confronti del venditore	18
3.7 La trascrizione del contratto di compravendita	19
3.8 La tassazione della compravendita	19
3.8.1 Imposte a carico dell'acquirente nella vendita non soggetta a IVA	20
3.8.2 Imposte a carico dell'acquirente nella vendita soggetta a IVA	20
3.8.3 Le agevolazioni "prima casa"	21

Appendice normativa.....	22
---------------------------------	-----------

Capitolo I

Le trattative per l'acquisto di un immobile

1.1 La proposta e l'accettazione: informazioni generali

La prima fase della formazione del contratto di vendita consiste usualmente nella formulazione della proposta da parte del compratore (proposta di acquisto) o del venditore (proposta di vendita).

È opportuno che tale atto indichi:

- i dati identificativi dell'acquirente e del venditore
- l'indirizzo e la descrizione della casa
- il prezzo e le modalità di pagamento
- il termine entro cui procedere alla stipula del contratto definitivo (ed eventualmente anche del preliminare)
- il termine entro cui il destinatario della proposta deve comunicare la propria accettazione. Trascorso tale termine senza che il venditore abbia accettato, la proposta perde effetto. Il compratore può anche dichiarare che la proposta è irrevocabile sino a un determinato termine: in questo caso, il compratore non potrà revocare la proposta prima della data indicata. In assenza di tale indicazione, il compratore può invece revocare la proposta sino a quando il venditore non accetti.

La proposta deve essere fatta per iscritto ed è opportuno che sia inviata al venditore con una modalità che consenta di tenerne traccia, ad esempio tramite lettera raccomandata con ricevuta di ritorno.

Il venditore, se intende accettare, deve comunicarlo per iscritto al compratore. Il venditore può chiaramente proporre delle modifiche alle condizioni predisposte dal compratore; fino a che le parti non trovino un accordo su tutti gli elementi del contratto, non si potrà procedere alla vendita.



Una volta che le parti si sono accordate attraverso la proposta e una conforme accettazione, sono vincolate agli accordi raggiunti. Per questo, se si intende subordinare il contratto a una qualche condizione (ottenimento di un mutuo, rilascio di una qualche autorizzazione amministrativa) oppure riservarsi il diritto di cambiare idea, e non procedere alla conclusione del contratto, è bene che ciò sia detto espressamente in sede di proposta o accettazione.

1.2 La scelta di avvalersi di un mediatore

Chi intende vendere o comprare casa si rivolge spesso a un'agenzia immobiliare che svolge il ruolo di **mediatore**. Il mediatore mette in relazione il compratore e il venditore per la stipula della compravendita, mantenendo una posizione di imparzialità, anche qualora abbia ricevuto l'incarico da una sola delle parti.

Rivolgersi a un mediatore costituisce un costo, rappresentato dalla provvigione che entrambe le parti di norma devono corrispondergli (si veda il paragrafo 1.4.3).

L'intervento del mediatore presenta tuttavia alcuni vantaggi: un buon mediatore fornisce, infatti, informazioni utili sull'immobile e sulla situazione delle parti e verifica la completezza della documentazione necessaria per procedere alla compravendita.

La scelta se avvalersi o meno di un mediatore dipende dalla complessità dell'operazione e dal tempo disponibile e dalle capacità di gestirla in autonomia. Nel caso degli immobili si tratta spesso di una scelta obbligata, in particolare per chi compra: se chi cerca casa trova una soluzione adatta grazie alla pubblicizzazione fattane dal mediatore (ad esempio, vedendo l'annuncio dell'agenzia, pubblicato online o affisso sull'immobile), non può poi sottrarsi al pagamento della provvigione.

1.3 Gli obblighi del mediatore nei confronti delle parti

Chi si rivolge al mediatore per vendere o comprare casa deve sapere che egli è tenuto a rispettare una serie di obblighi.

- **Obbligo di imparzialità.** Innanzitutto, il mediatore non deve essere legato a nessuna delle parti da rapporti di collaborazione, dipendenza e rappresentanza. In secondo luogo, il mediatore, anche se ha ricevuto (come spesso accade) l'incarico da una sola delle parti, deve perseguire gli interessi di entrambe le parti, il che si traduce nell'obbligo di comportarsi nei loro confronti secondo buona fede e correttezza.
- **Obbligo di informazione.** Il mediatore deve informare le parti di tutte le circostanze a lui note in merito alla valutazione e alla sicurezza della compravendita che possono influire sulla conclusione dell'affare. Il mediatore deve dunque comunicare alle parti quanto conosce sull'affare ed è responsabile anche per quanto avrebbe dovuto conoscere con l'uso della diligenza professionale ordinariamente dovuta (ad esempio, notizie sulla destinazione dell'immobile, sui suoi difetti materiali, sull'identità e le qualità personali dei contraenti, come sulla loro solvibilità). Si tratta di tutte le informazioni che possono indurre le parti a non stipulare il contratto oppure a stipularlo a condizioni diverse.
È vietato al mediatore fornire informazioni non veritiere; nel caso in cui non abbia potuto accertare la veridicità delle informazioni, dovrà comunicare la circostanza alle parti.



Il mediatore non ha l'obbligo di svolgere specifiche indagini di natura tecnica o giuridica, a meno che non abbia assunto uno specifico impegno in tal senso. Per questa ragione risulta opportuno, prima di avvalersi di un mediatore, chiedergli espressamente di effettuare i necessari controlli sull'immobile (ad esempio, chiedergli di effettuare le visure catastali).

- **Il mediatore non deve operare per persona insolvente.** Il mediatore non può prestare la sua attività per persona notoriamente insolvente o della quale conosce lo stato d'incapacità. Il mediatore ha l'obbligo di assumere le necessarie sommarie informazioni circa l'attitudine delle persone con cui viene in contatto a far regolarmente fronte agli impegni che deriveranno dal contratto di compravendita. Se il mediatore non rispetta quest'obbligo, può essergli irrogata una sanzione disciplinare, a seguito di un procedimento avviato dalla Camera di commercio.

1.4 Gli obblighi delle parti nei confronti del mediatore

Chi si avvale dell'attività del mediatore soggiace ad alcuni obblighi.

- **Obbligo di comportarsi secondo correttezza e buona fede.** Innanzitutto, chi si rivolge a un mediatore deve fornirgli tutte le informazioni che possono incidere sulla valutazione dell'affare (ad esempio, i dati sull'immobile, le notizie che possono favorire o ostacolare l'affare, gli elementi della propria situazione personale che possono incidere sulla sua solvibilità), in modo che questi possa correttamente informare l'altra parte.
In secondo luogo, se una parte non intende avvalersi dell'intervento del mediatore, deve rifiutarlo esplicitamente prima che la sua attività abbia prodotto un qualsiasi risultato utile: in caso contrario (ad esempio, se ci si rifiuta di avvalersi dell'agenzia una volta che questa ha già messo in contatto venditore e compratore), le parti rimangono in ogni caso obbligate al pagamento della provvigione.
- **Obbligo di rimborsare le spese.** Il mediatore ha diritto a pretendere il rimborso delle spese dalla parte per incarico della quale sono state effettuate. È bene precisare che tale obbligo sorge anche se l'affare non viene concluso e anche se non è previsto nella lettera di incarico del mediatore. Se le parti vogliono impedire che l'obbligo sorga, dovranno perciò escluderlo espressamente.
- **Obbligo di pagare la provvigione** (si veda il paragrafo 1.4.1).



Chi si rivolge a un mediatore non è in alcun modo obbligato a concludere l'affare da questi proposto, ma resta libero di valutarne la convenienza, di interrompere le relazioni con il mediatore e ricercare autonomamente un acquirente o un venditore, di sollecitare l'intervento aggiuntivo di altri mediatori.

Tuttavia, il venditore o il compratore possono accordarsi diversamente con il mediatore, impegnandosi a tenere fermo l'incarico al mediatore per un certo tempo, a concludere l'affare proposto se corrisponde all'oggetto dell'incarico, a non avvalersi di altri mediatori (clausola di esclusiva). Occorre dunque leggere attentamente il modulo di incarico che il mediatore fa solitamente sottoscrivere a chi si avvale della sua attività.

1.4.1 L'obbligo di pagare la provvigione: quando sorge.

Come si è detto, tra gli obblighi di chi si avvale dell'attività di un mediatore rientra quello di corrispondere la provvigione. Affinché tale obbligo possa sorgere devono ricorrere alcuni presupposti.

- **L'avvenuta conclusione dell'affare.** L'obbligo di pagare la provvigione sorge solo alla conclusione dell'affare. È dunque necessario che le parti si siano accordate sulla vendita, individuando l'immobile, il prezzo e tutti gli altri elementi rilevanti (ad esempio, data di consegna, modalità di pagamento ecc.) e che, raggiunta tale intesa, abbiano stipulato per iscritto la vendita o almeno il contratto preliminare di vendita.
Pertanto, un semplice accordo di massima sul prezzo, senza che ci si sia accordati sugli altri punti della vendita, non è sufficiente a far sorgere il diritto

alla provvigione. Non è peraltro necessario che sia stato compiuto il rogito, in quanto è sufficiente la stipula del preliminare o che il compratore abbia ricevuto notizia dell'accettazione della sua offerta da parte del venditore. Tuttavia, se il contratto (anche solo preliminare) è assoggettato a condizione sospensiva (ad esempio all'ottenimento del mutuo), il diritto alla provvigione sorgerà all'avverarsi di quella condizione.

- **La riconducibilità della conclusione dell'affare all'attività del mediatore.** L'obbligo di pagare la provvigione sorge solo se la vendita è stata stipulata per effetto dell'intervento del mediatore. A tal fine non è richiesto che il mediatore partecipi a tutte le fasi delle trattative, ma è sufficiente che il suo intervento sia stato essenziale alla conclusione dell'affare: così, ad esempio, è sufficiente, affinché sorga l'obbligo di pagare la provvigione, che il mediatore abbia fatto incontrare le parti.
- **L'iscrizione del mediatore presso la Camera di commercio.** L'obbligo di pagare la provvigione sorge solo se il mediatore è iscritto per la specifica attività al Registro Imprese presso la Camera di commercio. Chi si avvale dell'opera di un mediatore può verificare tale dato chiedendo al mediatore i dati relativi all'iscrizione oppure effettuando una visura nel Registro Imprese tenuto presso la Camera, dove è anche possibile, ad ulteriore garanzia dei consumatori, consultare i formulari utilizzati dal mediatore (il cui deposito costituisce un obbligo per il mediatore).

1.4.2 L'obbligo di pagare la provvigione: l'ammontare.

La provvigione è solitamente calcolata in percentuale rispetto al prezzo della vendita effettivamente corrisposto al venditore, e normalmente varia dall'1% al 3% (IVA esclusa) a carico di ciascuna parte.

La misura della provvigione può essere separatamente concordata da ciascuna delle parti con il mediatore: è anzi consigliabile concordarla in anticipo e per iscritto, specificando se vi sono prestazioni escluse dalla provvigione che dovranno essere pagate a parte, in modo da evitare successive liti.

Nel caso in cui le parti non si accordino sulla misura della provvigione, la misura della stessa è calcolata sulla base delle tariffe professionali (ove adottate) o degli usi e, in ultima ipotesi, dal giudice.

In base alla Raccolta provinciale degli usi per il quinquennio 2000-2005 pubblicata dalla Camera di Commercio di Torino, il compenso al mediatore non eccede globalmente il 6% e fa carico per il 50% al venditore e per il 50% al compratore.

Se i mediatori sono più d'uno, ciascuno di essi ha diritto a una quota della provvigione.



Talvolta il mediatore propone il c.d. patto di sovrapprezzo, cioè una clausola in virtù della quale, se il mediatore individua, entro una certa data, un acquirente disposto a pagare un prezzo più alto rispetto alla somma che il venditore ha fissato nell'incarico, questi ha diritto a una provvigione corrispondente alla differenza tra i due importi (c.d. supero). Posto che una simile pattuizione può incentivare il mediatore a comportamenti scorretti, si

consiglia di evitarla e di contrattare sempre in modo esplicito la percentuale della provvigione.

1.4.3 L'obbligo di pagare la provvigione: su chi grava.

Sia il venditore che il compratore sono tenuti al pagamento della provvigione, ciascuno secondo quanto concordato con il mediatore, oppure, come si è visto, secondo quanto previsto dalle tariffe professionali o dagli usi.

Il mediatore potrebbe anche decidere di non richiedere la provvigione a una delle parti: di norma, in simili eventualità la parte dispensata dal pagamento della provvigione è il venditore.

Quando si prevede l'esonero dal pagamento della provvigione a favore di una delle parti, si ricorre a una clausola c.d. "franco provvigione".

In questo caso, è particolarmente consigliato che la misura della provvigione dovuta dall'altra parte venga previamente ed espressamente pattuita, per evitare che questa si trovi a farsi carico dell'intera provvigione normalmente prevista, che ove non divisa può risultare eccessivamente onerosa.

Capitolo II

Il contratto preliminare di vendita

2.1 La scelta di stipulare un contratto preliminare di vendita

Le parti possono avere l'esigenza di impegnarsi alla vendita sin da subito ma di rinviare la stipula del relativo contratto ad un momento successivo, onde definire nel frattempo alcuni ulteriori aspetti dell'affare, effettuare ulteriori verifiche sull'immobile o risolvere alcune questioni pratiche.

Questo scopo può essere raggiunto stipulando un contratto preliminare di vendita. Con esso le parti stabiliscono gli elementi essenziali del futuro contratto di vendita (che non potranno più modificare se non di comune accordo) e si obbligano a stipularlo entro un certo termine.

Nel preliminare le parti possono anche prevedere che il futuro acquirente acquisti subito la disponibilità dell'immobile (nel qual caso è opportuno che si specifichino le ragioni, ad esempio l'esigenza di eseguire lavori di ristrutturazione), eventualmente a fronte del pagamento anticipato di tutto o di parte del prezzo, ma il trasferimento della proprietà avverrà comunque solo al momento della stipula del contratto definitivo di vendita.

2.2 L'opportunità di ricorrere a un professionista per la stipula del preliminare e l'opportunità di trascrivere il preliminare

La stipula del contratto preliminare costituisce una fase delicata e importante, in quanto, come si è detto, esso fissa le condizioni della futura vendita, senza che le parti possano più modificarle (a meno che non siano entrambe d'accordo). Per questa ragione è opportuna l'assistenza di un professionista (ad esempio, il notaio prescelto per il rogito del contratto definitivo di vendita).

La redazione del preliminare per atto notarile o l'autenticazione delle firme da parte del notaio sono necessarie se le parti intendono trascrivere il contratto nei Registri Immobiliari.

La **trascrizione** serve a tutelare il futuro acquirente dalle eventuali pretese di terzi che vantino diritti sull'immobile acquistati successivamente alla stipula del contratto preliminare e dal fallimento del venditore.

Sotto il primo profilo, la trascrizione del preliminare prenota l'acquisto dell'immobile, il che comporta un duplice ordine di conseguenze:

1. il futuro venditore non potrà efficacemente cedere l'immobile ad altri, né iscrivere ipoteca, né costituire sul medesimo una servitù o qualsiasi altro diritto o vincolo pregiudizievole per il futuro acquirente

2. i creditori del futuro venditore, il cui credito sia sorto dopo la trascrizione del preliminare, non potranno iscrivere ipoteca sull'immobile né pignorararlo.

Sotto il secondo profilo, se il futuro venditore fallisce nel tempo che intercorre tra la stipula del preliminare e quella del definitivo, il futuro acquirente, non essendo ancora proprietario dell'immobile, rischia di non riuscire né ad ottenere l'immobile né a recuperare quanto versato in sede di preliminare. Questo perché vi saranno probabilmente altri creditori del fallito che avranno diritto di essere soddisfatti prioritariamente. Al fine di evitare tali rischi, la legge riconosce al promissario acquirente, in caso di trascrizione del contratto preliminare, il diritto di essere preferito rispetto agli altri creditori e di essere pagato prima di questi a seguito della vendita forzata del bene immobile.



La trascrizione del preliminare è soggetta a termini tassativi: i suoi effetti decadono se entro 1 anno dalla data convenuta tra le parti per la redazione del contratto definitivo, e in ogni caso entro 3 anni dalla trascrizione stessa, non venga redatto il rogito. Trascorsi inutilmente i suddetti termini, si considera come se la trascrizione del preliminare non fosse mai avvenuta.

La trascrizione del preliminare comporta un costo, dunque si tratta di una scelta che deve essere valutata attentamente. In generale, può essere opportuno procedervi quando ricorre una delle ipotesi che seguono:

- quando il preliminare prevede il versamento di acconti sul prezzo di importo significativo
- quando il termine per la stipula del contratto definitivo di vendita è fissato a considerevole distanza dalla data della stipula del preliminare
- quando il futuro venditore è un soggetto fallibile.

2.3 La forma e il contenuto del contratto preliminare di vendita

Il preliminare di vendita di un immobile deve essere stipulato per iscritto ai fini della sua validità, mentre l'atto notarile è necessario solo ove s'intenda procedere alla trascrizione.

Nel preliminare occorre indicare quanto segue:

- le generalità di venditore e acquirente
- l'ubicazione dell'immobile oggetto dell'atto, la descrizione della sua composizione (è bene allegare all'atto una planimetria aggiornata) e della sua consistenza catastale risultante dalle visure aggiornate, almeno tre confini dell'immobile (ad es.: in Comune di ... via ... n. ... appartamento al piano ... composto da due camere da letto ..., come risulta dalla planimetria che si allega sotto la lettera ..., confinante con ..., meglio descritto al catasto fabbricati al foglio ... particella ... subalterno ... ecc.)
- la provenienza dell'immobile, cioè il modo con cui l'immobile è stato acquistato dal venditore e prima di lui dai precedenti proprietari (ad esempio un atto di compravendita o una successione con accettazione dell'eredità regolarmente trascritta), sino a risalire a un acquisto per usucapione grazie al possesso ininterrotto per 20 anni
- la presenza di eventuali vincoli sul bene, quali ipoteche o servitù

- la data entro cui le parti si obbligano a stipulare il contratto definitivo (è opportuna anche l'indicazione del notaio scelto per il rogito)
- il prezzo pattuito e le modalità e i tempi del pagamento. Di norma il compratore versa una somma già alla stipula del preliminare, che si aggira intorno al 20%-30% del corrispettivo. Sarà opportuno, anche a fini fiscali (cfr. paragrafo 6), specificare se quanto versato viene corrisposto a titolo di caparra confirmatoria, di caparra penitenziale o di acconto sul prezzo. In assenza di tale specificazione, le somme si considereranno versate a titolo di acconto.



L'**acconto** rappresenta una somma di denaro che viene imputata al prezzo della vendita e che deve essere restituita se per qualche motivo non si arriva alla conclusione dell'affare. Si può far ricorso all'acconto anche al momento dell'atto definitivo: è possibile, infatti, che, nel caso in cui non vi sia in tal sede il saldo del prezzo dell'immobile, l'acquirente versi al venditore una somma di denaro a titolo di acconto dando un'apposita garanzia per la parte rimanente che, solitamente, consiste in una fideiussione bancaria.



La **caparra confirmatoria** è una somma di denaro consegnata da una parte all'altra con la funzione di rafforzare il vincolo contrattuale e scoraggiare l'inadempimento. Se le parti rispettano il vincolo e giungono alla conclusione del contratto definitivo, la caparra sarà imputata al prezzo; se il futuro venditore che ha ricevuto la caparra rifiuta ingiustificatamente di stipulare il contratto definitivo, il compratore avrà diritto a pretendere il doppio della caparra versata; se invece a rifiutare è il futuro acquirente che ha versato la caparra, il futuro venditore avrà diritto di trattenerla.



La **caparra penitenziale** è una somma di denaro che una parte consegna all'altra o entrambe le parti si consegnano reciprocamente in cambio del diritto di recedere dal contratto. Chi recede perde la caparra data o deve restituire il doppio di quella che ha ricevuto. L'altra parte non può invece ricorrere al giudice per ottenere che il contratto sia adempiuto, proprio perché è stato previsto un diritto di recesso.

- la regolarità urbanistica ed edilizia dell'immobile. Il venditore deve dichiarare gli estremi del permesso di costruire o del permesso in sanatoria; grazie alla dichiarazione, il compratore è in grado di verificare la conformità urbanistica, in particolare attraverso un confronto tra lo stato di fatto dell'immobile e la documentazione (progetto e titoli abilitativi) depositati in Comune
- gli accordi circa la consegna dell'immobile
- le garanzie del venditore.

Nel caso in cui il contratto preliminare abbia ad oggetto un immobile da costruire o in corso di costruzione esso deve contenere, oltre a quanto appena elencato, le indicazioni previste dal Decreto Legislativo n. 122/2005, c.d. T.A.I.C. (Tutela degli Acquirenti di Immobili da Costruire).

2.4 La tutela della parte contro il rifiuto ingiustificato dell'altra di stipulare il contratto definitivo di vendita

Se, una volta stipulato il preliminare, una delle parti rifiuta di concludere il definitivo, l'altra parte può chiedere al giudice di pronunciare una sentenza che produca gli stessi effetti del contratto di vendita.

Altrimenti, la parte potrà domandare al giudice la risoluzione, cioè lo scioglimento, del contratto preliminare ed eventualmente il risarcimento del danno subito in conseguenza del rifiuto dell'altra parte.

2.5 La registrazione del contratto preliminare e le imposte da pagare

Indipendentemente dalla sua trascrizione, il contratto preliminare deve essere registrato presso l'Agenzia delle Entrate competente entro 20 giorni dalla sua stipulazione.

Se le parti si sono avvalse di un mediatore, egli è tenuto a provvedere alla registrazione. Si noti che il mediatore è obbligato a registrare anche l'accettazione della proposta se questa contiene tutti gli elementi essenziali di un preliminare.

All'atto della registrazione devono essere pagate l'imposta di registro e l'imposta di bollo.

Se le parti decidono di trascrivere il preliminare, è necessario l'intervento del notaio e sono previste imposte in misura maggiore. In particolare, sono dovuti anche dei tributi ipotecari.

Capitolo III

Il contratto definitivo di compravendita

3.1 La scelta del notaio rogante

Il contratto definitivo di compravendita di un immobile, con cui avviene il trasferimento della proprietà dal venditore all'acquirente, è di norma stipulato dalle parti in forma di atto pubblico davanti a un notaio (cosiddetto rogito).



La scelta del notaio non può essere imposta dal mediatore o dalla banca alla quale l'acquirente avesse eventualmente richiesto un mutuo, ma deve essere liberamente effettuata dalle parti. Questa prerogativa spetta all'acquirente, in quanto, salvo diversi accordi con il venditore, è lui a dover pagare le spese dell'atto e l'onorario notarile.

3.2 Il ruolo del notaio: obblighi e responsabilità nei confronti delle parti

Prima del rogito, il notaio è tenuto a effettuare una serie di attività di controllo per verificare la regolarità della vendita e l'assenza di circostanze che possano pregiudicare una delle parti. In particolare, il notaio è tenuto agli adempimenti che seguono.

In primo luogo, deve accertare l'identità personale delle parti che intervengono nell'atto e la loro capacità di compierlo (ad esempio deve verificare il regime patrimoniale tra i coniugi, accertare che chi interviene in rappresentanza di un'altra persona ne abbia il potere e sia munita delle autorizzazioni giudiziali eventualmente richieste).

Inoltre, il notaio deve verificare tramite le visure ipotecarie presso i Servizi di pubblicità immobiliare dell'Agenzia delle entrate l'inesistenza di ipoteche, pignoramenti o altri vincoli sull'immobile e accertare tramite le visure catastali e l'esame delle planimetrie la regolarità catastale e urbanistica degli immobili.



Quanto agli aspetti urbanistici, il notaio si limita a recepire le dichiarazioni (relative al permesso di costruire o al permesso in sanatoria) rese nell'atto di compravendita dal venditore (a pena di nullità, ex art. 46 D.p.r. 380/2001). Perciò, per accertare nella sostanza la conformità del bene compravenduto agli strumenti urbanistici, può essere opportuno far predisporre da un tecnico (un geometra o un architetto) un attestato di conformità urbanistica dell'immobile.

Il notaio deve altresì verificare che l'immobile non sia sottoposto a vincoli imposti da discipline particolari, quali ad esempio quella in tema di beni di interesse storico, artistico, archeologico.

Un altro adempimento a cui è tenuto il notaio è quello di individuare il regime fiscale applicabile all'atto e la sussistenza dei requisiti per fruire di eventuali agevolazioni. Deve inoltre controllare che la prestazione energetica degli immobili sia certificata in base alle norme nazionali e regionali in materia e verificare l'osservanza delle norme

in materia di antiriciclaggio, tracciabilità dei pagamenti e sulle provvigioni corrisposte a titolo di intermediazione a eventuali agenzie immobiliari.

Il notaio, oltre ad essere soggetto a responsabilità disciplinare nel caso in cui rediga un atto affetto da nullità, è soggetto a **responsabilità contrattuale nei confronti delle parti** e dunque, nel caso in cui svolga la prestazione cui è tenuto senza osservare il dovuto grado di diligenza e perizia, sarà tenuto al risarcimento del danno.

3.3 Gli obblighi delle parti nei confronti del notaio

Le parti sono tenute a fornire al notaio una serie di documenti e informazioni. Più precisamente, le parti devono:

- consegnare al notaio tutta la documentazione necessaria alla compravendita in loro possesso (si veda il paragrafo 3.4)
- fornire la documentazione relativa ai pagamenti eventualmente già effettuati in favore del venditore
- indicare se si sono avvalse dell'assistenza di un mediatore e fornire la documentazione relativa al pagamento della provvigione al mediatore
- indicare se intendono fruire, ricorrendone i presupposti, delle agevolazioni previste per la prima casa e dal c.d. sistema "prezzo-valore" (si veda il paragrafo 3.8.1).

In sede di stipula dell'atto, le parti devono inoltre corrispondere al notaio una serie di importi. Il **costo del notaio** è costituito dal suo onorario (che varia in relazione al valore della pratica) e dalle spese che questi anticipa per le parti (ad esempio, le spese e i diritti per effettuare le visure). È inoltre il notaio a versare, per conto delle parti, le imposte sulla vendita.

3.4 La documentazione necessaria per l'atto di vendita

Tanto nel caso in cui ci si rivolga ad un mediatore, quanto nel caso in cui si decida di procedere alla vendita senza l'ausilio di tale figura, è bene, anche al fine di evitare sorprese, munirsi per tempo di tutta la documentazione necessaria per la stipula dell'atto di vendita.

Fermo restando che, qualora le parti nutrano dubbi in merito, è consigliabile che si rivolgano a un professionista (ad esempio, al notaio che rogherà l'atto), di norma i documenti necessari sono quelli qui di seguito elencati.

Per entrambe le parti:

- documento d'identità e codice fiscale (in caso di cambio di residenza, occorrerà darne comunicazione al notaio in sede di stipula dell'atto)
- estratto dell'atto di matrimonio o certificato di unione civile o certificato di stato libero
- copia di eventuali convenzioni matrimoniali o accordi di convivenza stipulati dalle parti. Questo serve per accertare il regime patrimoniale vigente per le parti coniugate o conviventi

- per cittadini di paesi extra-comunitari, copia del permesso di soggiorno o del visto d'ingresso
- copia dell'eventuale preliminare di vendita.



Se una delle due parti è una società, saranno necessari ulteriori documenti richiesti dal notaio quali ad esempio: copia di un documento d'identità del rappresentante della società; visura camerale della società da cui risultano, tra gli altri dati, la denominazione, la sede e il codice fiscale; eventuale delibera da cui derivano i poteri di rappresentanza.

Per l'acquirente:

- copia degli assegni o dei mezzi di pagamento di quanto già versato al venditore
- dati del mediatore immobiliare con indicazione della provvigione pattuita e fotocopia dei mezzi di pagamento delle somme a lui versate e fotocopia delle relative fatture
- in caso di mutuo, dovranno essere comunicati al notaio i dati della banca mutuante
- in caso di acquisto dell'immobile come prima casa, copia degli eventuali atti di acquisto/vendita della precedente abitazione e dell'eventuale fattura del venditore e/o del notaio per la detrazione dell'imposta di registro o dell'IVA pagata (credito d'imposta).

Per il venditore:

- il titolo di proprietà o di provenienza dell'immobile. Il venditore deve procurarsi copia dell'atto di acquisto dell'immobile e dell'eventuale dichiarazione fiscale di successione e, in genere, dei documenti relativi all'acquisto a causa di morte (testamento, accettazione di eredità, certificato successorio europeo, eventuale atto di divisione).
- Copia della planimetria depositata in Catasto e visura catastale. Nell'atto di vendita le parti dovranno dichiarare che lo stato di fatto dell'immobile è conforme ai dati e alle planimetrie catastali; pertanto, se il venditore ha apportato modifiche rilevanti all'immobile (ad esempio, ha cambiato il numero di vani o ha modificato la disposizione dei muri) deve, prima della vendita, far adeguare la planimetria catastale. La visura catastale contiene invece le informazioni circa la categoria dell'immobile e la rendita catastale, sulla cui base si calcolano le imposte dovute per la vendita.
- Dati del mediatore immobiliare con indicazione della provvigione pattuita e fotocopia dei mezzi di pagamento delle somme a lui versate e fotocopia delle relative fatture.
- Copia dei mezzi di pagamento di quanto già ricevuto dall'acquirente.
- Se l'acquirente paga il prezzo con accollo del mutuo esistente, copia della ricevuta dell'ultimo pagamento. Se ci sono ipoteche non ancora cancellate, copia della ricevuta di estinzione del mutuo e copia dell'assenso alla

cancellazione o lettera del notaio che sta curando la cancellazione ovvero attestazione della Banca.

- Copia del regolamento di condominio e dichiarazione dell'amministratore del condominio attestante l'avvenuto pagamento di tutte le spese condominiali e indicazione delle eventuali spese straordinarie deliberate, nonché delle eventuali liti in corso.



L'acquirente di un immobile in condominio è obbligato, insieme al venditore, al pagamento delle spese condominiali dell'anno in corso e di quello precedente. Questo significa che, indipendentemente da come le parti si siano tra loro accordate, l'amministratore potrà richiedere il pagamento di tali spese indifferentemente per l'intero all'uno o all'altro.

- Copia dei provvedimenti edilizi relativi alla costruzione del fabbricato (permesso di costruire o altri titoli abilitativi) per la verifica della corrispondenza con lo stato di fatto dell'immobile.
- Copia del certificato di abitabilità/agibilità dell'immobile o della documentazione che attesti la richiesta di tale provvedimento. Si noti che non si tratta di documentazione necessaria per la validità della vendita: l'atto di vendita può dunque essere stipulato anche in assenza di tale documentazione. Tuttavia, è opportuno che il compratore accerti la sussistenza di tali condizioni al fine di valutare la convenienza dell'affare e la congruità del prezzo richiesto; anche il venditore ha interesse a chiarire tali aspetti, al fine di evitare successive liti e contestazioni.
- Nel caso in cui l'area di pertinenza dell'immobile abbia una superficie superiore a 5.000 metri quadri, certificato di destinazione urbanistica.
- Se si tratta di locali commerciali, terreno agricolo o appartamento locato ex Legge n. 431/98, documentazione riguardante eventuali diritti di prelazione.
- Attestato di prestazione energetica in originale. Tale attestato è rilasciato da un tecnico abilitato e deve essere fornito dal venditore; serve a valutare l'efficienza energetica degli edifici (con una scala che va da A+ per gli immobili maggiormente efficienti a G per quelli meno efficienti), consentendo all'acquirente di effettuare una scelta più consapevole.
- Se l'immobile è locato, copia del contratto di locazione. La locazione non cessa a seguito della compravendita, ma prosegue in capo al nuovo proprietario.

3.5 Gli obblighi del venditore nei confronti dell'acquirente

3.5.1 L'obbligo di consegna dell'immobile

Il venditore ha l'obbligo di consegnare all'acquirente l'immobile nello stato in cui si trova al momento della vendita.

L'obbligo di consegna dell'immobile sorge al momento della vendita; è tuttavia possibile che le parti si accordino in modo da consentire all'acquirente di entrare nell'abitazione già a far data dal preliminare.

Il venditore deve altresì consegnare tutti i documenti relativi alla proprietà e all'uso dell'immobile, come, ad esempio, i certificati di conformità degli impianti e i provvedimenti edilizi o urbanistici riguardanti l'immobile.



Se l'immobile è privo del certificato di agibilità o dei requisiti per ottenerlo, il compratore, se non ne era a conoscenza, può chiedere la risoluzione del contratto e il risarcimento dei danni.

3.5.2 La garanzia per vizi

Il venditore garantisce che l'immobile sia esente da vizi, cioè imperfezioni che rendano l'abitazione inidonea all'uso cui è destinata o ne diminuiscano sensibilmente il valore. L'unità immobiliare deve possedere le qualità promesse dal venditore e comunque tutte quelle essenziali per l'uso che l'acquirente ne deve fare.

Gli eventuali difetti rilevano qualora abbiano una natura tale da rendere l'immobile inadatto all'utilizzo o da svalutarlo in maniera rilevante.

La legge esclude la garanzia se, quando è stato firmato il contratto, il compratore conosceva i vizi o se questi erano facilmente riconoscibili. In altre parole, il venditore non è tenuto a prestare la garanzia quando, per esempio, al momento dell'acquisto erano presenti macchie sui muri significative di difetti delle tubature che il compratore avrebbe potuto facilmente constatare. Questa limitazione, però, non si applica nell'ipotesi in cui il venditore abbia esplicitamente negato l'esistenza del difetto.

Cosa può fare l'acquirente se l'immobile presenta vizi? Può scegliere tra due possibilità: può chiedere la risoluzione del contratto, oppure una proporzionale riduzione del prezzo.

Nel primo caso si ha lo scioglimento del contratto: il venditore deve restituire il prezzo e rimborsare al compratore le spese e i pagamenti sostenuti per la vendita, mentre l'acquirente è tenuto a restituire l'immobile. È bene sottolineare che quest'ultimo può ottenere la risoluzione del contratto a condizione che il difetto di qualità vada oltre i limiti di tolleranza normalmente accettati.

Nel secondo caso il contratto tra le parti rimane in vita ma il compratore può chiedere al venditore la restituzione di una parte del prezzo, qualora esso sia stato interamente pagato, altrimenti può ottenere uno sconto su quanto sarebbe tenuto a versare.

In ogni modo, l'acquirente ha diritto al risarcimento dei danni patiti a causa dei vizi (ad esempio, i danni relativi al mancato o parziale utilizzo della cosa e le spese necessarie per l'eliminazione dei vizi), purché il venditore ne fosse a conoscenza o dovesse esserlo usando l'ordinaria diligenza.



Per poter esercitare i propri diritti, l'acquirente deve denunciare i vizi al compratore, preferibilmente per iscritto, entro **otto giorni** dalla scoperta del vizio (a meno che il venditore non abbia occultato il vizio o non ne abbia riconosciuto l'esistenza: in questo caso la denuncia non è necessaria). Inoltre, il compratore, se intende agire in giudizio per far valere la garanzia del venditore, deve farlo entro **un anno** da quando l'immobile gli è stato consegnato.

3.5.3 La garanzia per evizione

Il venditore è tenuto a garantire che il compratore acquisti la piena proprietà dell'immobile e, in particolare, che non vi siano terzi che vantino diritti di proprietà o altri diritti reali (ad esempio, l'usufrutto) sull'immobile stesso (salvo quanto dichiarato in sede di vendita).

Si parla di evizione quando il compratore viene privato dei suoi diritti sull'immobile a seguito di una decisione del giudice che dichiara un difetto di titolarità del venditore ovvero che la vendita dell'immobile non era giuridicamente libera. Può, infatti, accadere che l'immobile in realtà appartenga a persona diversa dal venditore, la quale vuole rivendicare i propri diritti. Se l'azione da questi promossa viene accolta dal giudice, il compratore si vedrà portare via il bene.

Se l'evizione è totale, cioè se l'immobile è interamente di proprietà altrui, il compratore può chiedere la risoluzione del contratto, a seguito della quale il venditore dovrà restituire il prezzo e risarcire i danni.

Se l'evizione è parziale, cioè se solo una parte dell'immobile è di proprietà altrui, o limitativa, cioè se terzi hanno sull'immobile diritti reali minori (ad esempio, l'usufrutto), occorre distinguere:

- se si deve ritenere che il compratore non avrebbe acquistato l'immobile se avesse saputo dei diritti altrui sul bene, può chiedere la risoluzione del contratto, con conseguente restituzione del prezzo, e il risarcimento dei danni
- se invece si deve ritenere che il compratore avrebbe ugualmente acquistato l'immobile, può chiedere una riduzione del prezzo, oltre al risarcimento dei danni.



Se, ad esempio, una minima parte del giardino di casa appartiene a un terzo, è verosimile ritenere che il compratore avrebbe acquistato ugualmente l'immobile, cosa che probabilmente non avrebbe fatto se, invece, il terzo fosse proprietario dell'intero giardino.

Le parti possono escludere in tutto o in parte le garanzie dovute per legge dal venditore. In presenza di tali clausole è tuttavia consigliabile chiedere il parere di un professionista al fine di comprenderne la portata ed evitare eventuali spiacevoli sorprese.

3.6 Gli obblighi dell'acquirente nei confronti del venditore

Il compratore è obbligato a versare al venditore il prezzo secondo le modalità pattuite. Se le parti nulla prevedono in merito alle modalità e tempistiche del pagamento, questo deve effettuarsi al momento della consegna dell'immobile.

Il prezzo dell'immobile può essere determinato a corpo o a misura.

- **Vendita a corpo.** La compravendita di case di abitazione di norma è una vendita a corpo. Con tale espressione si intende una vendita in cui il prezzo è determinato in relazione all'immobile nel suo complesso e non alla sua misura. Pertanto, anche ove questa sia stata indicata nel contratto, un'eventuale divergenza tra la misura indicata e quella effettiva non è rilevante, salvo che

sia superiore o inferiore di un ventesimo. Solo in questo caso si farà luogo ad un supplemento o ad una diminuzione del prezzo in proporzione alla differenza risultante. Nel caso in cui si debba pagare un supplemento di prezzo, al compratore è riconosciuta la possibilità di scegliere se recedere dal contratto oppure corrispondere al venditore la maggiorazione del costo dell'immobile.

- **Vendita a misura.** La vendita a misura si ha quando un immobile è venduto con l'indicazione della sua misura e per un prezzo stabilito in ragione di un tanto per ogni unità di misura. In tal caso qualsiasi differenza di metratura comporta la diminuzione o l'aumento del prezzo. In quest'ultima ipotesi, qualora l'aumento superi il 20%, si applicano le stesse regole previste per la vendita a corpo (e cioè il compratore può scegliere se pagare il supplemento di prezzo o se recedere dal contratto).



Il prezzo degli immobili viene solitamente stimato sulla base della superficie commerciale, che comprende anche quella dei muri e parte di quella dei balconi e terrazzi. In via puramente indicativa, la superficie commerciale è di norma del 20% superiore rispetto a quella calpestabile.

3.7 La trascrizione del contratto di compravendita

Il notaio provvede alla trascrizione del contratto di compravendita presso l'ufficio territorialmente competente per la tenuta dei registri immobiliari. Possono essere trascritti solo i contratti stipulati per atto pubblico innanzi al notaio o per scrittura privata autenticata dal notaio.

La trascrizione del contratto di compravendita non è necessaria per la validità della vendita. È dunque sufficiente aver stipulato l'atto di vendita affinché il compratore diventi proprietario del bene.

La trascrizione è tuttavia necessaria per far valere l'acquisto nei confronti dei terzi. Così, se il venditore vende l'immobile a più persone, prevale quella che trascrive per prima. Ancora, se il venditore costituisce diritti reali minori sul bene (ad esempio, usufrutto o ipoteca), questi potranno essere fatti valere nei confronti dell'acquirente solo se trascritti prima della vendita.

3.8 La tassazione della compravendita

L'acquisto di una casa comporta il pagamento di alcune imposte che variano a seconda della destinazione dell'immobile, del soggetto che vende e dell'applicabilità di benefici fiscali. Le imposte a carico dell'acquirente sono: l'imposta di registro, l'imposta ipotecaria e l'imposta catastale, cui si può aggiungere l'IVA se l'acquisto avviene da un'impresa invece che da un privato e ricorrono determinati presupposti.



Si tratta di una materia in cui sono frequenti modifiche legislative: è dunque sempre opportuno, per aggiornamenti, consultare il sito dell'Agenzia delle Entrate.

3.8.1 Imposte a carico dell'acquirente nella vendita non soggetta a IVA

La vendita è esente da IVA quando il venditore è un privato e quando il venditore è un'impresa ma non ricorrono i presupposti di cui al paragrafo 8.2.

In questo caso, le imposte dovute sono quelle qui di seguito elencate:

- imposta di registro in misura proporzionale del 9% (attenzione: è in ogni caso previsto un minimo di 1.000 Euro)
- imposta ipotecaria fissa di 50 Euro
- imposta catastale fissa di 50 Euro.

La base imponibile per il calcolo dell'imposta di registro è costituita dal corrispettivo pattuito per la vendita.

Tuttavia, in presenza di determinati requisiti, è possibile, su specifica richiesta fatta dall'acquirente al notaio all'atto della compravendita, adottare il sistema "**prezzo-valore**". In questo caso la base imponibile non è costituita dal corrispettivo pattuito, ma è calcolata sul valore catastale dell'immobile.

Al fine di poter accedere al sistema prezzo-valore, è necessario che ricorrano i presupposti qui di seguito elencati:

- l'immobile deve essere destinato ad uso abitativo
- l'acquirente deve essere un privato che agisca al di fuori dell'esercizio della propria attività commerciale, artistica o professionale (ad esempio, non può essere adottato il sistema prezzo-valore per l'acquisto dello studio professionale)
- l'acquirente deve farne esplicita richiesta al notaio
- l'atto di compravendita deve indicare l'effettivo corrispettivo pattuito.



Attenzione: l'occultamento anche solo parziale del prezzo stabilito dalle parti comporta l'applicazione dell'imposta sull'intero corrispettivo effettivamente pagato e di una sanzione amministrativa, fatti salve ulteriori conseguenze derivanti dalla normativa antiriciclaggio e tributaria.

Vantaggi offerti dal sistema del prezzo-valore:

- se il valore catastale dell'immobile è inferiore al prezzo pattuito, la misura dell'imposta sarà minore
- varranno alcuni limiti al potere di accertamento dell'Agenzia delle entrate
- avrà luogo una riduzione del 30% degli onorari notarili.

3.8.2 Imposte a carico dell'acquirente nella vendita soggetta a IVA

Casi in cui la vendita è soggetta a IVA:

1. acquisto da imprese costruttrici o di ripristino dei fabbricati avvenuto entro 5 anni dall'ultimazione della costruzione o dell'intervento oppure anche dopo i 5 anni, però in tal caso è necessario che il venditore abbia scelto espressamente nell'atto di vendita o nel preliminare di assoggettare l'operazione a IVA

2. acquisto di fabbricati abitativi destinati ad alloggi sociali; anche qui però è necessario che il venditore abbia scelto espressamente di assoggettare l'operazione a IVA.

Imposte da pagare nella vendita soggetta a IVA:

- IVA al 10% per le abitazioni non di lusso, qualora non ci siano i requisiti per fruire delle agevolazioni prima casa; IVA al 22% per le abitazioni di lusso (categorie catastali A/1, A/8 e A/9)
- imposta di registro in misura fissa di 200 Euro
- imposta ipotecaria fissa di 200 Euro
- imposta catastale fissa di 200 Euro

3.8.3 Le agevolazioni "prima casa"

Quando si acquista la "prima casa" sono previste delle agevolazioni, che consistono nella riduzione dell'imposta di registro, con aliquota del 2% invece del 9%, e con riduzione dell'IVA al 4% per le compravendite soggette a tale imposta.

Presupposti per fruire delle agevolazioni "prima casa":

- l'immobile deve essere un'abitazione non di lusso.
- L'abitazione deve trovarsi nel comune in cui l'acquirente ha la propria residenza o nel quale la trasferirà entro 18 mesi dalla compravendita; alternativamente, l'abitazione può anche trovarsi nel comune in cui l'acquirente, pur senza avervi la residenza, svolge la propria attività (ad esempio, lavorativa o di studio) o dove il datore di lavoro ha la propria sede se l'acquirente si è trasferito all'estero per ragioni di lavoro. I cittadini italiani residenti all'estero possono beneficiare delle agevolazioni prima casa per un immobile acquistato sull'intero territorio nazionale.
- Se l'acquirente ha già acquistato (per compravendita, donazione o successione) un immobile con benefici "prima casa", per poter godere di tali benefici anche sul nuovo acquisto deve vendere la vecchia abitazione entro un anno dalla compravendita.
- Se l'acquirente è già proprietario di una casa acquistata senza agevolazioni prima casa, potrà godere di tali agevolazioni sul nuovo acquisto solo se la vecchia abitazione è situata in un comune diverso da quello in cui si trova la nuova abitazione per cui si richiedono i benefici (e non sarà necessario vendere la vecchia casa). Se invece la vecchia casa è situata nello stesso comune dove si trova la nuova casa, non sono applicabili le agevolazioni "prima casa".

Di recente (art. 64, D.L. 73/2021, *Sostegni bis*) sono state introdotte agevolazioni per l'acquisto della proprietà di abitazioni che abbiano i requisiti di "prima casa" a favore di soggetti che non abbiano ancora compiuto 36 anni di età e che abbiano un ISEE non superiore a 40.000 euro annui, e in particolare è stato previsto l'esonero (integrale) dal pagamento delle imposte di registro, ipotecarie e catastali.

Appendice normativa

Sulle trattative e sulla mediazione

Codice civile, artt. 1326 e seguenti («Dell'accordo delle parti»), artt. 1470 e seguenti («Della vendita»), artt. 1754 e seguenti («Della Mediazione»)

Legge 3 febbraio 1989, n. 39, sulla «Disciplina della professione di mediatore»

Decreto Legislativo 26 marzo 2010, n. 59, art. 73 (sull'«attività di intermediazione commerciale e di affari»)

Decreto Ministeriale 26 ottobre 2011, concernente le «Modalità di iscrizione nel Registro Imprese e nel REA dei soggetti esercitanti l'attività di mediatore»

Sul contratto preliminare di vendita

Codice civile, artt. 1351 («contratto preliminare»), 2645-*bis* («trascrizione di contratti preliminari»), 2775-*bis* («credito per mancata esecuzione di contratti preliminari») e 2932 («esecuzione specifica dell'obbligo di concludere un contratto»)

Legge 27 febbraio 1985, n. 52, sul «Servizio ipotecario, in riferimento alla introduzione di un sistema di elaborazione automatica nelle conservatorie dei registri immobiliari»

Decreto Legislativo 20 giugno 2005, n. 122, «Disposizioni per la tutela dei diritti patrimoniali degli acquirenti di immobili da costruire»

Sul contratto definitivo di compravendita e sulle relative imposte

Codice civile, artt. 1599 («Trasferimento a titolo particolare della cosa locata») e 2643 e seguenti («Della trascrizione»)

Disposizioni di attuazione del Codice civile, art. 63 (sull'obbligo di chi subentra nei diritti di un condomino di pagare i contributi condominiali)

Decreto del Presidente della Repubblica 26 novembre 1972, n. 633, sulla «Disciplina dell'imposta sul valore aggiunto»

D.P.R. 26 aprile 1986, n. 131, Testo unico delle disposizioni concernenti l'imposta di registro

Decreto Legislativo 31 ottobre 1990, n. 347, Testo unico delle disposizioni concernenti le imposte ipotecaria e catastale

D.P.R. 6 giugno 2001, n. 380, Testo unico in materia edilizia

Decreto Legislativo 19 agosto 2005, n. 192, sulla «prestazione energetica» nell'edilizia

Legge 23 dicembre 2005, n. 266 (L. finanziaria 2006), art. 1, comma 497 (sul sistema "prezzo-valore")