



NORMATIVA

Le Garanzie sull'Adempimento nella Compravendita Immobiliare

Proposta, preliminare, caparra, trascrizione del preliminare, deposito del prezzo presso il notaio, fideiussioni, mediazione

Il presente Quaderno è la seconda delle due parti dedicate alle garanzie nella compravendita immobiliare e chiude il ciclo. Tratta le garanzie sull'adempimento contrattuale: proposta, preliminare, scrittura integrativa; caparra confirmatoria e penitenziale; trascrizione del preliminare; deposito del prezzo presso il notaio; fideiussioni; ipoteca legale e privilegio del venditore; rimedi all'inadempimento ed esecuzione in forma specifica. La prima parte, Quaderno N. 21 sulle Garanzie sul Bene, è stata pubblicata il 1° maggio 2026.

Le Garanzie sull'Adempimento nella Compravendita Immobiliare

Sottotitolo: Proposta, preliminare, caparra, trascrizione del preliminare, deposito del prezzo presso il notaio, fideiussioni, mediazione

Categoria: Normativa **Data:** Maggio 2026 **Pubblicazione prevista:** 8 maggio 2026 **A cura di:** USEC — Ufficio Studi e Analisi Immobiliari

AVVISO AL LETTORE

Il presente Quaderno costituisce la seconda delle due parti dedicate alle garanzie nella compravendita immobiliare e chiude il ciclo. Tratta le garanzie *sull'adempimento contrattuale* — gli strumenti che tutelano il buon esito del contratto: come si forma il vincolo (proposta, preliminare, scrittura integrativa); come si protegge la parte adempiente in caso di inadempimento (caparra confirmatoria e penitenziale, clausola penale); come si oppone l'acquisto ai terzi (trascrizione del preliminare); come si tutela il prezzo (deposito presso il notaio, fideiussioni); le garanzie automatiche del venditore non saldato (ipoteca legale, privilegio); gli strumenti di reazione all'inadempimento (diffida, clausola risolutiva espressa, termine essenziale, esecuzione in forma specifica). La prima parte, **Quaderno USEC N. 21 — Le Garanzie sul Bene nella Compravendita Immobiliare**, pubblicata il 1° maggio 2026, copre invece le garanzie *sul bene*: vizi, evizione, conformità urbanistico-edilizia e catastale, ipoteche e gravami, prestazione energetica, qualità delle nuove costruzioni. I due Quaderni si leggono singolarmente o in coppia.

Nota metodologica

Il presente Quaderno è redatto sulla base di fonti normative primarie verificate, fra le quali in particolare:

- il **Codice civile** (con riferimento alla disciplina della formazione del contratto — artt. 1326-1336; del contratto preliminare — art. 1351; della caparra e clausola penale — artt. 1382, 1385, 1386; della trascrizione del preliminare — art. 2645-bis; della fideiussione — artt. 1936-1957; del privilegio del venditore — art. 2772; dell'ipoteca legale — art. 2817; dei rimedi all'inadempimento — artt. 1453-1457; dell'esecuzione in forma specifica — art. 2932; della mediazione — artt. 1754-1762);
- il **D.Lgs. 20 giugno 2005, n. 122** (tutela dell'acquirente di immobili da costruire — fideiussione obbligatoria, polizza decennale postuma, contenuti del preliminare, trascrizione con privilegio);
- la **L. 4 agosto 2017, n. 124**, art. 1 commi 63-67 (deposito del prezzo presso il notaio);
- la **L. 3 febbraio 1989, n. 39**, e il **D.Lgs. 26 marzo 2010, n. 59** (disciplina della professione di mediatore);
- la **L. 30 luglio 2010, n. 122** (conv. del D.L. 78/2010, art. 19 c. 14 sulla conformità catastale, richiamata per il rinvio al Q. 21);
- ulteriori norme primarie e regolamentari puntualmente citate nel testo.

Le pronunce della giurisprudenza di legittimità sono richiamate per organo, sezione, numero e data; i riferimenti chiave sono in particolare **Cass. Sezioni Unite n. 553 del 14 gennaio 2009** (sull'alternatività fra ritenzione della caparra confirmatoria e azione di risoluzione con risarcimento integrale), **Cass. Sezioni Unite n. 14649 del 13 giugno 2017** (sull'esecuzione in forma specifica del preliminare ex art. 2932 c.c.), e gli altri precedenti citati nel testo. Dove una posizione è ricostruita per orientamento giurisprudenziale consolidato, anziché per singola pronuncia, la circostanza è dichiarata. Tutte le norme trattate hanno validità sull'intero territorio nazionale, salvo le precisazioni regionali esplicitate nel testo. Laddove un dato non sia stato puntualmente reperibile presso fonti istituzionali, la circostanza è dichiarata.

L'analisi qui condotta integra e non sostituisce la consulenza del notaio, dell'avvocato e del tecnico abilitato sui casi concreti.

1. Perché parlare di «garanzie sull'adempimento»

BOX DI APERTURA

Il presente Quaderno costituisce l'ampliamento istituzionale e professionale di una precedente pubblicazione divulgativa che si era concentrata sulla distinzione fra caparra confirmatoria e caparra penitenziale (artt. 1385-1386 del Codice civile) e sulla natura della clausola penale (art. 1382 c.c.). Quel nucleo viene qui esteso all'intero sistema delle garanzie *sull'adempimento contrattuale*: dalla formazione del vincolo (proposta, preliminare, scrittura integrativa) alle tutele economiche (caparra, penale, fideiussioni), dalle tutele opponibili ai terzi (trascrizione del preliminare, deposito del prezzo presso il notaio) ai rimedi in caso di inadempimento (diffida, clausola risolutiva, termine essenziale, esecuzione in forma specifica). Le garanzie *sul bene* — vizi, evizione, conformità urbanistico-edilizia e catastale, ipoteche, prestazione energetica, nuove costruzioni — sono trattate nel Quaderno USEC N. 21, pubblicato il 1° maggio 2026.

1.1 La compravendita come obbligazione: dove vincoliamo le parti

Una compravendita immobiliare non si esaurisce nella sostanza materiale del bene scambiato. Si svolge come una **catena di obbligazioni reciproche**: l'aspirante acquirente promette il pagamento e si impegna a stipulare il rogito, il venditore promette il trasferimento e si impegna a consegnare l'immobile libero da pesi non dichiarati, le parti si impegnano a comportarsi secondo buona fede in tutte le fasi del percorso (artt. 1337, 1375 c.c.).

Tra la firma della proposta e la consegna delle chiavi possono passare mesi. In quel tempo:

- una delle parti può cambiare idea o trovarsi in difficoltà economiche;
- può sopravvenire un evento che pregiudica l'operazione (un pignoramento del venditore, una nuova ipoteca, l'inerzia di un erede);
- può emergere un intoppo tecnico o giuridico che richiede tempo per essere risolto;
- può scoprirsi che una delle parti non ha mai avuto la reale intenzione (o la reale capacità) di adempiere.

Il sistema giuridico italiano predispone, per ciascuno di questi nodi, **strumenti tipici di garanzia sull'adempimento**, che operano in tre momenti distinti: prima del rogito (caparra, penale, condizioni sospensive, trascrizione del preliminare, deposito del prezzo); al rogito (ipoteca legale del venditore, privilegio sul prezzo non pagato, deposito notarile); dopo il rogito (rimedi all'inadempimento, esecuzione in forma specifica, fideiussioni).

1.2 Le quattro categorie di garanzia sull'adempimento

Le garanzie sull'adempimento si possono raggruppare in quattro categorie, ognuna con la propria fonte e la propria funzione:

CATEGORIA	FUNZIONE CONCRETA	NORMA CARDINE
Garanzie economiche convenzionali	Anticipano e quantificano il danno da inadempimento	artt. 1382, 1385, 1386 c.c. (clausola penale, caparra confirmatoria, caparra penitenziale)
Garanzie di opponibilità ai terzi	Rendono il futuro acquisto opponibile a chi dovesse trascrivere/iscrivere successivamente	art. 2645-bis c.c. (trascrizione del preliminare); L. 124/2017 art. 1 c. 63-67 (deposito del prezzo presso il notaio)
Garanzie reali e personali del prezzo	Tutelano il pagamento e il recupero in caso di insolvenza	artt. 2772, 2817 c.c. (privilegio e ipoteca legale del venditore); artt. 1936-1957 c.c. (fideiussione); D.Lgs. 122/2005 (fideiussione obbligatoria nel nuovo)
Strumenti di reazione all'inadempimento	Permettono alla parte adempiente di far valere il proprio diritto in modo tempestivo	artt. 1453-1457 c.c. (risoluzione, diffida, clausola risolutiva, termine essenziale); art. 2932 c.c. (esecuzione in forma specifica)

Ciascuna categoria viene trattata in un capitolo dedicato. La distinzione fra le quattro è importante perché in una stessa operazione possono — e di norma devono — combinarsi: caparra confirmatoria + clausola penale + condizione sospensiva + termine essenziale formano insieme un sistema robusto, mentre la presenza di uno solo di questi strumenti lascia spesso aperti spazi di rischio non controllati.

1.3 Relazione con il Quaderno N. 21: le due famiglie di garanzia

Il Quaderno N. 21 ha trattato le **garanzie sul bene** (vizi, evizione, conformità urbanistico-edilizia e catastale, ipoteche, prestazione energetica, nuove costruzioni). Quel sistema risponde alla domanda «*ciò che sto comprando è davvero quello che mi è stato venduto?*». Il presente Quaderno tratta le **garanzie sull'adempimento contrattuale** e risponde a una domanda distinta: «*il contratto andrà davvero a buon fine?*».

Le due famiglie di garanzia operano in modo coordinato. Una compravendita sicura richiede **entrambe**: chi ha curato il dossier urbanistico-edilizio ma trascura la differenza fra caparra confirmatoria e caparra penitenziale rischia di perdere il prezzo investito; chi ha pagato una caparra correttamente qualificata ma acquista un immobile abusivo si trova esposto alla nullità del rogito. I Quaderni N. 21 e N. 22, letti insieme, compongono il quadro completo della sicurezza nella compravendita immobiliare.

TABELLA SINOTTICA DELLE DUE FAMIGLIE DI GARANZIA

PROFILO	Q. 21 — GARANZIE SUL BENE	Q. 22 — GARANZIE SULL'ADEMPI- MENTO (PRESENTE QUADERNO)
Doman- da guida	È davvero quello che mi vendo- no?	Il contratto andrà a buon fine?

PROFI- LO	Q. 21 — GARANZIE SUL BENE	Q. 22 — GARANZIE SULL'ADEMPI- MENTO (PRESENTE QUADERNO)
Fonti principa- li	artt. 1490-1497, 1483-1489, 1669 c.c.; D.P.R. 380/2001; L. 122/2010; D.Lgs. 192/2005; D.Lgs. 122/2005	artt. 1326-1336, 1351, 1382, 1385, 1386, 1453-1457, 2645-bis, 2772, 2817, 2932, 1936-1957 c.c.; L. 124/2017; D.Lgs. 122/2005
Stru- menti	Dossier documentale, conformità, visure, APE, decennale costrutto- re	Caparra, penale, trascrizione preliminare, deposito notarile, fideiussioni, ipoteca le- gale del venditore, rimedi all'inademp- imento
Momen- to di azione	Pre-proposta + rogito + post-ro- gito	Pre-proposta + preliminare + rogito + post-rogito

1.4 Coerenza con altri Quaderni USEC

Il presente Quaderno si integra con altri documenti del corpus USEC sui temi adiacenti, ai quali si rinvia per il dettaglio:

- **Quaderno N. 21** (Le Garanzie sul Bene) — l'altra metà del ciclo, già citata;
- **Quaderno N. 03** (*Donazioni Immobiliari: Finalmente Libere!*) e **N. 11** (*Donazioni e azione di riduzione: la riforma*) per gli effetti della L. 182/2025 sulla circolazione degli immobili pervenuti per donazione;
- **Quaderno N. 07** (*Tutele del Locatore*) per le clausole risolutive espresse e la diffida ad adempiere applicate alle locazioni, principi che si trasferiscono in larga misura alla compravendita;
- **Quaderno N. 08** (*Proteggere un immobile da creditori e Fisco*) per il quadro generale delle tutele patrimoniali del venditore;
- **Quaderni N. 19** (*Tolleranze immobiliari*) e **N. 20** (*Sanatorie*) per la disciplina urbanistica richiamata nel rogito.

Quando un istituto è già trattato in dettaglio in un Quaderno precedente, il presente documento ne riprende solo gli elementi indispensabili al ragionamento sulle garanzie sull'adempimento, evitando duplicazioni.

2. Proposta, preliminare, scrittura integrativa: quando nasce il vincolo

È il capitolo più importante del Quaderno e il più frainteso nella prassi del mercato. Sul nome dei documenti che precedono il rogito — proposta, preliminare, compromesso, scrittura integrativa — esiste una stratificazione di formule che genera confusione quotidiana fra venditori, acquirenti, agenti immobiliari, e talvolta perfino fra professionisti del settore. La precisazione che segue è importante perché **da ciascuno di questi documenti dipende il momento esatto in cui nascono gli obblighi delle parti, in cui la consegna della caparra produce i suoi effetti, in cui le condizioni sospensive iniziano a operare, e in cui le garanzie pattuite diventano azionabili.**

2.1 La proposta irrevocabile di acquisto (art. 1329 c.c.)

La proposta irrevocabile di acquisto è un **atto unilaterale** dell'aspirante acquirente — il proponente — con il quale dichiara di voler comprare a determinate condizioni e si impegna a tenere ferma la propria proposta per un termine prestabilito. È disciplinata dall'**art. 1329 del Codice civile**: *"Se il proponente si è obbligato a mantenere ferma la proposta per un certo tempo, la revoca è senza effetto"*.

La proposta irrevocabile, per essere tale, deve presentare due requisiti essenziali ricavati dalla giurisprudenza di legittimità consolidata:

- contenere **tutti gli elementi essenziali del contratto** che si vuole concludere (parti, oggetto/immobile, prezzo, tempi della stipula del definitivo, condizioni eventuali), in modo che la sola adesione dell'altra parte sia sufficiente a perfezionare il vincolo, senza necessità di ulteriori pattuizioni;
- contenere un **termine certo e predeterminato** di irrevocabilità, fissato dal proponente. Un termine generico ("fino al rogito") o assente trasforma la proposta in proposta semplice ai sensi dell'art. 1328 c.c., quindi liberamente revocabile dal proponente.

Per il proponente, dunque, una volta sottoscritta la proposta irrevocabile **la revoca è senza effetto** durante il termine pattuito: non può ritirarsi, non può ritrattare, e ogni dichiarazione contraria che dovesse fare prima della scadenza del termine è giuridicamente inefficace. Per il venditore, fino a quando non ha accettato, non c'è ancora alcun contratto: è libero di accettare, di rifiutare o di tacere; in caso di silenzio, alla scadenza del termine, la proposta perde efficacia e tutto torna libero.

Le somme eventualmente versate dal proponente in fase di proposta (di solito a un terzo neutro — un fiduciario, un'agenzia, un notaio) **non hanno ancora natura di caparra**. Restano in deposito, vincolate, e diventano caparra a tutti gli effetti soltanto con l'accettazione del venditore.

2.2 L'accettazione e la nascita del contratto preliminare (artt. 1326, 1351 c.c.)

Quando il venditore sottoscrive l'accettazione, si forma l'incontro di volontà ai sensi dell'**art. 1326 c.c.** e — se la proposta accettata contiene gli elementi essenziali — **da quel momento le parti sono giuridicamente legate da un contratto preliminare di compravendita ai sensi dell'art. 1351 c.c.**, anche se non hanno ancora firmato un documento intitolato "preliminare" o "compromesso".

L'effetto è immediato e di particolare rilievo:

- **nasce l'obbligo reciproco di stipulare il rogito** alle condizioni pattuite. In caso di inadempimento, la parte adempiente può chiedere al giudice una sentenza che produca gli effetti del contratto definitivo (esecuzione in forma specifica ex **art. 2932 c.c.**, v. Cap. 8);
- la somma versata dall'acquirente a titolo di caparra (di solito già consegnata con la proposta a un terzo neutro) **acquista immediatamente efficacia di caparra confirmatoria o penitenziale** secondo quanto pattuito (artt. 1385-1386 c.c., v. Cap. 3). Se il proponente, dopo l'accettazione, decide di non procedere senza giusta causa, perde la caparra confirmatoria; se è il venditore a non procedere, deve restituire il doppio;
- diventano azionabili le **condizioni sospensive** eventualmente inserite (es. esito visure, presa visione del dossier, esito di una perizia tecnica indipendente — v. § 1.4 lett. g del Quaderno N. 21);
- iniziano a decorrere gli obblighi di **buona fede contrattuale** ex art. 1375 c.c. nell'esecuzione dell'accordo, che integrano e sostituiscono progressivamente gli obblighi di buona fede *precontrattuale* ex art. 1337 c.c. operativi durante la trattativa.

2.3 La «scrittura integrativa di compravendita» o «preliminare formale»: cos'è e cosa NON è

Nella prassi, dopo l'accettazione della proposta le parti firmano spesso un secondo documento — chiamato di volta in volta «contratto preliminare», «compromesso», «scrittura integrativa», «preliminare formale» — che riprende il contenuto della proposta accettata e lo arricchisce con clausole di dettaglio: descrizione catastale completa, dichiarazioni urbanistico-edilizie, condizioni sospensive più articolate, modalità di versamento del saldo, penali, clausola di trascrizione ex art. 2645-bis c.c., termine essenziale ex art. 1457 c.c., clausola risolutiva espressa ex art. 1456 c.c., obblighi accessori (consegna documenti, cancellazioni ipotecarie, etc.).

PRECISAZIONE GIURIDICA — DISTINZIONE FRA CONTRATTO PRELIMINARE E SCRITTURA INTEGRATIVA

Nella prassi del mercato si tende a riservare il termine «preliminare» al solo secondo documento, lasciando intendere che le parti, prima della sua sottoscrizione, non siano ancora vincolate. La ricostruzione giuridica corretta è diversa: il contratto preliminare si perfeziona già con l'accettazione della proposta ai sensi degli artt. 1326 e 1351 c.c.; la scrittura integrativa successiva ne costituisce specificazione e arricchimento, non atto costitutivo del vincolo.

Da questa precisazione derivano alcune conseguenze pratiche di rilievo:

- se una delle parti dovesse rifiutarsi di sottoscrivere la scrittura integrativa nei termini concordati, la controparte può già agire sulla base della proposta accettata e, ove ne ricorrano i presupposti, richiedere al giudice l'esecuzione in forma specifica del contratto definitivo ai sensi dell'art. 2932 c.c.;
- la somma versata in fase di proposta acquista natura di caparra dal momento dell'accettazione, e non costituisce un acconto provvisorio in attesa del successivo documento;
- le condizioni sospensive pattuite nella proposta operano già con il perfezionamento del preliminare; eventuali ulteriori condizioni introdotte soltanto nella scrittura integrativa, se non erano state previste in proposta, richiedono il consenso espresso dell'altra parte per produrre effetti.

2.4 Il caso che ogni proponente dovrebbe conoscere: revoca della proposta prima dell'accettazione

C'è un caso operativo classico, su cui si genera un equivoco diffuso. Un aspirante acquirente firma una proposta irrevocabile di acquisto valida, poniamo, per quindici giorni. Nel frattempo, prima che il venditore l'abbia accettata, il proponente cambia idea: trova un altro immobile, vede un'opportunità migliore, ha ripensamenti, riceve un consiglio diverso. Comunica al venditore (o all'agente) di "ritirare la proposta".

La domanda che si pone è: **basta?** La risposta della legge è **no**: ai sensi dell'art. 1329 c.c., la revoca è **senza effetto**. La proposta resta in piedi fino alla scadenza del termine pattuito. Se il venditore, entro tale termine — anche dopo aver ricevuto la comunicazione di "ritiro" — sottoscrive l'accettazione, il contratto preliminare si perfeziona ugualmente, e il proponente è vincolato. Da quel momento operano caparra, obblighi e rimedi del Cap. 3 e seguenti.

PERCHÉ È COSÌ

Il senso dell'art. 1329 c.c. è proteggere l'altra parte (il venditore) dalla volubilità del proponente: chi sottoscrive una proposta irrevocabile sceglie consapevolmente di legarsi per un termine breve e definito. Se si potesse revocare liberamente, l'irrevocabilità non avrebbe alcuna utilità pratica e qualunque trattativa sarebbe permanentemente esposta a ripensamenti. La legge premia chi accetta il rischio di esporsi (il venditore che dispone di tempo per decidere) e lo fa col costo di chi si è impegnato (il proponente che ha rinunciato alla facoltà di ritirarsi).

2.5 L'esecuzione in forma specifica del preliminare (art. 2932 c.c.)

L'art. 2932 c.c. riconosce alla parte adempiente di un preliminare la facoltà di chiedere al giudice una **sentenza costitutiva** che produca gli stessi effetti del contratto definitivo non concluso. È la più potente delle garanzie sull'adempimento del preliminare: chi ha firmato e ha rispettato i propri obblighi non resta esposto al solo rimedio del risarcimento del danno, ma può ottenere il **trasferimento giudiziale** della proprietà (per il promissario acquirente) o l'acquisizione del prezzo (per il promittente venditore).

L'esecuzione in forma specifica richiede che:

- il preliminare contenga tutti gli elementi essenziali del contratto definitivo;
- l'altra parte sia inadempiente all'obbligo di stipulare;
- la parte attrice abbia adempiuto o offra di adempiere ai propri obblighi (per esempio, l'acquirente deve aver versato la caparra e offrire il saldo del prezzo).

La giurisprudenza di legittimità è consolidata su questo punto. Le **Sezioni Unite della Cassazione, con la sentenza n. 14649 del 13 giugno 2017**, hanno ribadito i contorni dell'istituto e ne hanno chiarito i rapporti con altre forme di tutela. Il termine di prescrizione dell'azione è quello ordinario decennale (art. 2946 c.c.).

2.6 Esempio territoriale

ESEMPIO 1 — RITIRO DELLA PROPOSTA, PRIMA E DOPO L'ACCETTAZIONE (FIRENZE)

Una coppia firma il 5 maggio 2026 una proposta irrevocabile di acquisto per un appartamento a Firenze (zona Campo di Marte, 90 mq, prezzo 295.000 €), valida 15 giorni, con caparra confirmatoria di 25.000 € depositata in fiducia presso l'agenzia.

Scenario A — Tentativo di ritiro prima dell'accettazione. L'8 maggio i proponenti cambiano idea e comunicano di "ritirare" la proposta. Ai sensi dell'art. 1329 c.c., la **revo- ca è senza effetto** fino al 20 maggio: se entro quella data il venditore accetta, il preliminare si perfeziona ugualmente (artt. 1326, 1351 c.c.), la caparra acquista efficacia confirmatoria, e il proponente — divenuto promissario acquirente — può solo (a) perdere la caparra con il recesso del venditore ex art. 1385 c.c., (b) subire l'azione di risoluzione con risarcimento integrale, oppure (c) essere convenuto in giudizio per l'esecuzione in forma specifica ex art. 2932 c.c.

Strategia preventiva: pattuire un termine di irrevocabilità più breve (7-10 giorni); inserire condizioni sospensive specifiche (presa visione dossier, esito perizia, esito visure); ottenere la pre-delibera del mutuo prima della firma anziché ricorrere alla condizione sospensiva sul finanziamento.

Scenario B — Tentativo di ritiro dopo l'accettazione. Variazione: il venditore accetta il 10 maggio. Da quel momento il preliminare è perfezionato e la caparra è pienamente confirmatoria. Se il 12 maggio il promissario acquirente dichiara di voler "ritirare" la propria offerta — invocando l'assenza della scrittura integrativa "in agenzia" — la sua dichiarazione è priva di effetti: il preliminare è già nato, una facoltà unilaterale di recesso non sussiste salvo previsione espressa di caparra penitenziale ex art. 1386 c.c. Il venditore può alternativamente recedere e trattenere i 25.000 €, agire in risoluzione con risarcimento integrale, oppure agire ex art. 2932 c.c. per il trasferimento giudiziale al prezzo pattuito.

Le tre vie sono **alternative e non cumulabili**: la Cassazione a Sezioni Unite, con la **sentenza n. 553 del 14 gennaio 2009**, ha sancito l'incompatibilità strutturale fra la ritenzione della caparra confirmatoria e l'azione di risoluzione con risarcimento integrale, in quanto la caparra è liquidazione anticipata e convenzionale del danno e la sua scelta esclude il diverso accertamento giudiziale.

INDICAZIONE OPERATIVA Il momento giuridicamente decisivo della trattativa non è la firma del «compromesso» o della scrittura integrativa sottoscritta successivamente in agenzia, ma la firma della proposta di acquisto che il venditore poi accetta: è dall'accettazione che nasce il contratto preliminare ai sensi dell'art. 1351 c.c., e da quel momento entrambe le parti sono pienamente vincolate. Prima dell'accettazione del venditore, l'aspirante acquirente dispone della sola facoltà di non sottoscrivere o di lasciar decorrere il termine; dopo l'accettazione, la sua tutela poggia esclusivamente sugli strumenti contrattuali pattuiti (condizioni sospensive, clausole di tutela, caparra correttamente qualificata) e sui rimedi previsti dal Codice civile per l'inadempimento. La conseguenza operativa è di immediata evidenza: dedicare tempo e attenzione alla redazione della proposta — verifica del dossier documentale, pretesa di documenti completi, calibratura dell'importo della caparra, corretta definizione della durata dell'irrevocabilità, eventuale inserimento della clausola sospensiva di presa visione e analisi documentale (Q. 21 § 1.4 lett. g e Appendice A.6) — è di gran lunga meno oneroso rispetto al tentativo di sciogliere un contratto preliminare già perfezionato.

3. Caparra confirmatoria, caparra penitenziale, acconto, clausola penale

NOTA

Il tema della caparra confirmatoria e della caparra penitenziale è stato già trattato in una nostra precedente pubblicazione divulgativa, alla quale si rinvia per l'inquadramento di base. Il presente capitolo riprende quella materia con l'indicazione puntuale degli importi di prassi, della disciplina di tassazione e di restituzione, della presunzione legale, dei rapporti con l'azione di risoluzione e con la clausola penale, nonché dell'incompatibilità strutturale fra ritenzione della caparra e azione di risoluzione consacrata dalle Sezioni Unite della Corte di Cassazione.

Il sistema italiano predispone tre figure economiche che spesso, nella prassi, vengono confuse o usate come sinonimi: la **caparra confirmatoria**, la **caparra penitenziale** e l'**acconto**. A queste si affianca la **clausola penale**, di natura diversa ma con funzione complementare. La distinzione produce effetti pratici molto rilevanti e va padroneggiata da tutte e tre le figure-target del Quaderno: chi vende, chi compra, chi intermedia.

3.1 Caparra confirmatoria (art. 1385 c.c.)

L'**art. 1385 c.c.** disciplina la caparra confirmatoria. La parte che, al momento della conclusione del contratto, dà all'altra una somma di danaro o una quantità di cose fungibili, a titolo di caparra, in caso di adempimento la imputa alla prestazione dovuta o ne ottiene la restituzione. In caso di **inadempimento**, la disciplina opera in due direzioni speculari:

- se inadempiente è la parte che ha **dato** la caparra, l'altra parte può recedere dal contratto e **trattenere la caparra**;
- se inadempiente è la parte che ha **ricevuto** la caparra, l'altra parte può recedere e pretendere il **doppio**.

In alternativa al recesso con ritenzione (o pretesa del doppio), la parte adempiente può chiedere l'**esecuzione del contratto** o la sua **risoluzione**, con risarcimento del danno secondo le regole generali, fatto salvo il principio di alternatività di cui al § 3.7. La caparra confirmatoria è la formula impiegata in oltre il 90% delle proposte e dei preliminari di compravendita immobiliare residenziale.

3.2 Caparra penitenziale (art. 1386 c.c.)

L'**art. 1386 c.c.** disciplina la caparra penitenziale, figura distinta e con effetti opposti. Le parti

possono pattuire che una somma sia versata a titolo di corrispettivo per un eventuale **diritto di recesso** convenzionalmente attribuito a una o entrambe le parti. In tal caso:

- chi recede **perde la caparra data**, oppure deve restituire il doppio se l'aveva ricevuta;
- la caparra penitenziale ha funzione di **prezzo del recesso**, non di liquidazione del danno da inadempimento.

La differenza con la caparra confirmatoria sta dunque nella **causa**: la confirmatoria interviene a fronte di un inadempimento contrattuale e quantifica anticipatamente il danno; la penitenziale è il corrispettivo dell'esercizio di un diritto di recesso convenzionalmente attribuito, indipendente da qualsiasi inadempimento. Nella prassi della compravendita immobiliare la caparra penitenziale è meno frequente, ed è opportuno che la sua qualificazione sia esplicita e inequivoca, perché l'orientamento giurisprudenziale richiede una previsione contrattuale chiara.

3.3 La presunzione di legge in caso di non specificazione

L'**art. 1385, comma 1, del Codice civile** stabilisce che, salvo diversa volontà delle parti, la somma versata si intende data a titolo di **caparra confirmatoria**. La conseguenza pratica è importante: se nel testo della proposta o del preliminare la somma è indicata semplicemente come "caparra", senza ulteriori qualificazioni, **opera la presunzione legale di confirmatoria**.

Ne deriva che il proponente o il promissario acquirente che, in fase di trattativa, accetti formule generiche del tipo «caparra di X euro» senza precisare la natura, si trova automaticamente nella disciplina della confirmatoria, con tutto ciò che essa comporta in caso di inadempimento. Per pattuire una caparra penitenziale è necessaria una formulazione esplicita e univoca, che richiami l'art. 1386 c.c. e dichiari espressamente la facoltà di recesso convenzionalmente attribuita.

3.4 Acconto: la differenza spesso ignorata

L'**acconto** è una figura ancora diversa dalle due caparre. Quando una somma è qualificata in atto come «acconto sul prezzo» (e non come caparra), opera come **anticipo sul prezzo** dovuto al rogito, senza alcuna funzione di garanzia in caso di inadempimento.

Conseguenze pratiche, anch'esse non sempre chiare nella prassi:

- in caso di adempimento, l'acconto è imputato al prezzo finale (come la caparra confirmatoria);
- in caso di **inadempimento del proponente**, il venditore non ha diritto a trattenere l'acconto a titolo di indennizzo automatico: deve agire in giudizio per il risarcimento del danno effettivamente subito, dimostrandolo in concreto. L'acconto viene scomputato a credito del danneggiante (cioè il proponente inadempiente lo recupera dal venditore, salvo che il venditore non eccepisca a sua volta la compensazione con il danno provato);
- in caso di **inadempimento del venditore**, il proponente che recede ha diritto alla **restituzione integrale dell'acconto**, oltre al risarcimento del danno provato.

In sostanza, l'acconto è meno "potente" della caparra confirmatoria perché non liquida anticipatamente il danno e impone alla parte adempiente l'onere di dimostrarlo in giudizio. È una figura impiegata di norma quando le parti vogliono mantenere flessibilità sull'esito del rapporto, o quando la somma è limitata.

3.5 Clausola penale (art. 1382 c.c.)

La **clausola penale**, disciplinata dall'**art. 1382 c.c.**, è una pattuizione con la quale le parti predeterminano l'ammontare del danno in caso di inadempimento (penale per l'inadempimento) o di ritardo nell'adempimento (penale per il ritardo). La differenza fondamentale rispetto alla caparra confirmatoria sta nel **momento del versamento**: la caparra è versata in anticipo (al momento della conclusione del contratto, o della firma della proposta nella prassi immobiliare), la penale è dovuta solo nel caso e dal momento in cui si verifica l'inadempimento.

Nella compravendita immobiliare la clausola penale ha applicazione tipica nel caso di **ritardo nella consegna**: per esempio, il venditore si impegna a consegnare l'immobile entro una data determinata e si pattuisce una penale di X euro per ogni giorno di ritardo. La clausola penale può cumularsi con la caparra confirmatoria — la prima copre il ritardo, la seconda copre l'inadempimento totale — purché la pattuizione sia chiara e i due strumenti operino su piani distinti.

L'art. 1384 c.c. attribuisce al giudice il potere di **ridurre equamente** la penale manifestamente eccessiva, anche d'ufficio, tenendo conto dell'interesse della parte adempiente all'esecuzione del contratto.

3.6 Importo, libertà delle parti, tassazione e restituzione

Nessun importo minimo legale. Il Codice civile **non fissa alcun importo minimo** per la caparra confirmatoria, né per la caparra penitenziale, né per l'acconto. La validità della proposta, del contratto preliminare e del contratto definitivo non è in alcun modo subordinata al fatto che la caparra sia stata versata, né all'ammontare di essa. Il preliminare è pienamente valido anche **in assenza di caparra**: in tal caso semplicemente non operano le tutele specifiche dell'art. 1385 c.c. (recesso con ritenzione o pretesa del doppio), e restano disponibili alla parte adempiente i rimedi ordinari della risoluzione (artt. 1453 e ss. c.c.) e dell'esecuzione in forma specifica (art. 2932 c.c., v. Cap. 8). L'importo della caparra è pertanto **rimesso alla libera discrezione delle parti**, in coerenza col principio generale di autonomia contrattuale (art. 1322 c.c.).

Avvertenza di trasparenza metodologica USEC. A differenza delle altre voci di questo Quaderno, **non esiste una rilevazione statistica istituzionale ufficiale** sulle percentuali di prassi della caparra nelle compravendite immobiliari italiane. Né il Consiglio Nazionale del Notariato (CNN), né l'Agenzia delle Entrate (Osservatorio del Mercato Immobiliare), né la Banca d'Italia, né l'ISTAT pubblicano dati certificati su questa specifica voce. Le indicazioni che seguono provengono dalla **prassi consolidata della redazione notarile e dell'intermediazione professionale qualificata**, riportata in pubblicazioni di settore come riferimento operativo, non come parametro statistico ufficiale.

Indicazioni operative dalla prassi notarile. Pur in assenza di un dato istituzionale certificato, la prassi consolidata indica come importo congruo della caparra confirmatoria un valore **non inferiore al 10% del prezzo** pattuito, in misura tale da assolvere effettivamente la funzione di garanzia anticipata. Importi sensibilmente inferiori riducono la funzione di garanzia: il venditore inadempiente è obbligato al doppio, ma il proponente che decide di ritirarsi senza giusta causa rischia poco. Importi molto elevati possono — in caso di contenzioso — essere ridotti dal giudice per equità, in analogia con la disciplina della clau-

sola penale (art. 1384 c.c.), quando risultino manifestamente sproporzionati rispetto all'interesse della parte adempiente. La determinazione concreta resta in ogni caso funzione del rischio percepito dalle parti, della complessità dell'operazione, della distanza temporale fra preliminare e rogito.

NOTA — VERSO UNA RILEVAZIONE USEC

USEC sta valutando di pubblicare in futuro una rilevazione propria, basata sul database MLS Listing+ FRIMM, sull'importo mediano della caparra effettivamente pattuita nei preliminari di compravendita residenziale del campione validato 2022-2025. Quando disponibile, tale rilevazione costituirà la prima fonte aggregata e dichiaratamente metodologica sul tema nel mercato italiano.

Tassazione di registro. La disciplina è dettata dal **Testo Unico dell'imposta di registro (D.P.R. 26 aprile 1986, n. 131)**, modificato dal **D.Lgs. 18 settembre 2024, n. 139** (riforma fiscale). Per il contratto preliminare soggetto a registrazione, le caparre confirmatorie e gli acconti sul prezzo scontano l'imposta di registro nella misura proporzionale dello **0,50% sull'importo della caparra** e del **3% sull'importo dell'acconto** (Tariffa Parte Prima, art. 10 del T.U.). Le imposte versate in fase di preliminare sono **scomputate** dall'imposta dovuta al rogito (con limite per cui l'imposta proporzionale sul preliminare non può eccedere quella che sarebbe dovuta sull'atto definitivo). Per la caparra penitenziale e per l'acconto la disciplina può presentare variabili che richiedono verifica nella situazione concreta presso il notaio incaricato della stipula.

Restituzione. In caso di buon esito del contratto, la caparra è imputata al prezzo finale al rogito (art. 1385 c. 1 c.c.). In caso di esito patologico, la restituzione segue le regole degli artt. 1385-1386 c.c. illustrate sopra. La restituzione integrale è dovuta in tutti i casi in cui una condizione sospensiva pattuita non si avveri — per esempio, esito non favorevole della clausola sospensiva di presa visione e analisi documentale di cui al Q. 21 § 1.4 lett. g e Appendice A.6, oppure mancato avveramento di una condizione sospensiva esito visure, o esito perizia tecnica indipendente.

3.7 Cass. SS.UU. n. 553/2009: l'incompatibilità strutturale fra ritenzione della caparra e azione di risoluzione

La giurisprudenza di legittimità ha consolidato un principio di particolare rilievo pratico. Le **Sezioni Unite della Corte di Cassazione**, con la **sentenza n. 553 del 14 gennaio 2009**, hanno stabilito che esiste una **incompatibilità strutturale e funzionale** fra l'azione di risoluzione del contratto (con risarcimento integrale del danno) e l'azione di recesso con ritenzione della caparra confirmatoria.

Il principio si articola in due direzioni asimmetriche:

- **dalla risoluzione non si può tornare al recesso con ritenzione della caparra:** la parte che ha agito in risoluzione, scegliendo la via del risarcimento integrale, non può successivamente "ripiegare" sulla ritenzione della caparra come liquidazione anticipata del danno; tale "doppia chance" snaturerebbe la funzione propria della caparra (che è esattamente quella di evitare il giudizio e quantificare anticipatamente il danno);

- **dal recesso con ritenzione si può invece passare alla risoluzione:** la parte che ha esercitato il recesso ai sensi dell'art. 1385 c.c. può successivamente convertire la propria pretesa in domanda di risoluzione con risarcimento integrale, perché — secondo l'orientamento della Cassazione — il recesso per inadempimento è una forma speciale di risoluzione contrattuale.

La conseguenza pratica è che la parte adempiente, davanti all'inadempimento dell'altra, deve operare una scelta consapevole *all'origine*: se ritiene che il danno effettivo sia maggiore della caparra confirmatoria, deve scegliere la via della risoluzione con risarcimento integrale e rinunciare alla ritenzione automatica; se preferisce la rapidità della tutela e la liquidazione anticipata, può recedere e trattenere la caparra (o pretendere il doppio), riservandosi eventualmente di passare alla risoluzione in un secondo momento se le circostanze lo giustificano.

3.8 Esempio territoriale

ESEMPIO 2 — TRE QUALIFICAZIONI DELLA STESSA SOMMA: CONFIRMATORIA, PENITENZIALE, ACCONTO (BRESCIA)

Trilocale di 85 mq nel quartiere Crocifissa di Rosa (Brescia), prezzo concordato 230.000 €. La proposta prevede il versamento, contestuale alla firma, di una somma di 20.000 € (poco meno del 9% del prezzo). Nei tre scenari che seguono, la somma è la stessa, ma cambia la sua qualificazione contrattuale.

Scenario A — La somma è qualificata come «caparra» (senza specificare la natura).

Per effetto della presunzione legale ex art. 1385 c.c., la somma si intende caparra **confirmatoria**. Tre giorni dopo l'accettazione del venditore, il promissario acquirente decide di non procedere senza giusta causa.

Conseguenze:

- il venditore può **recedere** ai sensi dell'art. 1385 c.c. e **trattenere i 20.000 €**;
- in alternativa, può chiedere la **risoluzione** del preliminare e il **risarcimento integrale** del danno effettivamente subito (per esempio, perché il mercato si è raffreddato e l'immobile sarà rivenduto a 215.000 € fra sei mesi: il danno reale è 15.000 € + costi di nuova intermediazione + costi di mantenimento per il periodo);
- in alternativa ulteriore, può chiedere l'**esecuzione in forma specifica** ai sensi dell'art. 2932 c.c., trascinando l'acquirente in giudizio per ottenere il trasferimento al prezzo di 230.000 €.

La scelta è definitiva: se opta per la risoluzione con risarcimento, non potrà successivamente convertirla in recesso con ritenzione della caparra (Cass. SS.UU. 553/2009). Se opta invece per il recesso, potrà eventualmente passare alla risoluzione in un momento successivo.

Scenario B — La somma è qualificata espressamente come «caparra penitenziale» ai sensi dell'art. 1386 c.c.

La proposta riconosce a entrambe le parti il diritto di recesso, e qualifica i 20.000 € come prezzo del recesso. Il promissario acquirente, dopo l'accettazione, decide di non procedere e dichiara di esercitare il diritto di recesso.

Conseguenze:

- il recesso è **legittimo** (è una facoltà che le parti si sono riservate);
- l'acquirente **perde i 20.000 €** versati a titolo di prezzo del recesso;
- il venditore **non può** chiedere la risoluzione, né l'esecuzione in forma specifica, né il risarcimento di un danno superiore (qualunque sia il danno effettivo subito); la caparra penitenziale è il corrispettivo del recesso e ne esaurisce gli effetti economici.

Speculare il caso in cui sia il venditore a recedere: dovrà restituire all'acquirente 40.000 €.

Scenario C — La somma è qualificata come «acconto sul prezzo».

La proposta non parla di caparra ma di acconto. Il promissario acquirente, dopo l'accettazione, decide di non procedere senza giusta causa.

Conseguenze:

- non opera alcuna ritenzione automatica: l'acconto **deve essere restituito** all'acquirente, salvo che il venditore eccepisca compensazione con il danno provato;
- il venditore può chiedere la **risoluzione** del preliminare e il **risarcimento del danno effettivamente subito**, ma deve dimostrarlo in giudizio. La somma di 20.000 € viene scomputata a credito dell'acquirente in fase di liquidazione del danno;
- in alternativa, il venditore può chiedere l'**esecuzione in forma specifica** ai sensi dell'art. 2932 c.c.

In sostanza, nello Scenario C il venditore non gode della **liquidazione anticipata e convenzionale** del danno propria della caparra confirmatoria. La sua tutela esiste, ma è meno rapida e richiede un giudizio per essere realizzata.

INDICAZIONE OPERATIVA La differenza fra le tre qualificazioni produce effetti molto distanti su una somma identica. La pattuizione non può essere lasciata a formule generiche o all'uso del termine «caparra» come sinonimo indistinto di «anticipo». Per il venditore che voglia massimizzare la tutela, la scelta di norma corretta è la **caparra confirmatoria espressamente qualificata**. Per il proponente che voglia preservare un margine di libertà, l'opzione razionale è negoziare una **caparra penitenziale** chiaramente attribuita (con conseguente costo certo del recesso), oppure inserire condizioni sospensive che, in caso di esito non favorevole, rendano la caparra confirmatoria restituibile per legge senza esposizione personale (Q. 21 § 1.4 lett. g). L'**acconto puro**, in compravendite di importo significativo, è una soluzione di compromesso che lascia entrambe le parti più esposte e va impiegata solo con consapevolezza dei suoi limiti.

4. Trascrizione del contratto preliminare (art. 2645-bis c.c.)

La trascrizione del contratto preliminare è una garanzia di opponibilità ai terzi che, nella prassi della compravendita immobiliare residenziale, è ancora poco conosciuta e poco utilizzata. Si tratta tuttavia dello strumento più efficace per proteggere il promissario acquirente nel periodo che intercorre fra la firma del preliminare e quella del rogito: un periodo che, soprattutto in operazioni complesse, su immobili in costruzione o con tempi di istruttoria del finanziamento, può estendersi per molti mesi.

4.1 Funzione e ambito di applicazione

L'**art. 2645-bis del Codice civile** è stato introdotto dal D.L. 31 dicembre 1996, n. 669, convertito con modificazioni dalla L. 28 febbraio 1997, n. 30. La norma estende l'istituto della trascrizione — fino a quel momento riservato agli atti che producono effetti reali (rogiti, donazioni, divisioni) — al contratto **preliminare** di compravendita immobiliare, che è invece un atto a effetti soltanto **obbligatori**.

La ratio è chiara: prima dell'introduzione dell'art. 2645-bis c.c., il promissario acquirente che firmava un preliminare non aveva alcuno strumento per proteggersi da iscrizioni o trascrizioni pregiudizievoli sopravvenute. Se nel frattempo il promittente venditore costituiva una nuova ipoteca sull'immobile, vendeva il bene a un secondo acquirente che trascriveva per primo, oppure subiva un pignoramento, il promissario acquirente si trovava esposto a perdere il proprio diritto. La trascrizione del preliminare risolve questo problema.

L'ambito di applicazione comprende i preliminari relativi ai contratti di cui ai numeri 1, 2, 3 e 4 dell'art. 2643 c.c. — segnatamente i contratti di trasferimento della proprietà di beni immobili, di costituzione/modifica/trasferimento di diritti reali di godimento (usufrutto, uso, abitazione, superficie, enfiteusi), di costituzione/scioglimento della comunione — anche se sottoposti a condizione o relativi a edifici da costruire o in corso di costruzione.

4.2 Forma e procedimento

La trascrizione del preliminare richiede una forma qualificata: il contratto deve essere stipulato per **atto pubblico** o **scrittura privata con sottoscrizione autenticata** (o giuridicamente accertata) ai sensi dell'art. 2645-bis comma 1 c.c. Nella prassi, il preliminare viene quindi stipulato davanti al notaio, che cura sia la redazione sia la successiva trascrizione presso la Conservatoria dei Registri Immobiliari (oggi Agenzia delle Entrate - Servizio di Pubblicità Immobiliare).

Il preliminare per scrittura privata semplice — la forma più diffusa nella compravendita residenziale — **non è trascrivibile** in quanto tale: per accedere alla tutela dell'art. 2645-bis c.c. va elevato a scrittura privata con sottoscrizione autenticata davanti al notaio, oppure stipulato direttamente per atto pubblico.

4.3 Effetto prenotativo

L'effetto centrale della trascrizione del preliminare è di natura **prenotativa**: la trascrizione del contratto definitivo, o di altro atto che ne costituisca esecuzione, **prevale** sulle trascrizioni e iscrizioni eseguite contro il promittente alienante successivamente alla trascrizione del preliminare (art. 2645-bis comma 2 c.c.).

In termini operativi, la prenotazione tutela il promissario acquirente da quattro rischi tipici del periodo intermedio fra preliminare e rogito:

- **iscrizione di nuove ipoteche** da parte del promittente venditore (per nuovi mutui, per garanzia di terzi, ipoteche legali, giudiziali);
- **trascrizione di nuove vendite a terzi** (la c.d. doppia vendita: il promittente vende l'immobile a un secondo acquirente che trascrive prima del primo definitivo);
- **trascrizione di pignoramenti o sequestri** intervenuti contro il promittente venditore;
- **trascrizione di domande giudiziali** ex art. 2652 c.c. proposte da terzi.

Tutti questi atti, se trascritti dopo la trascrizione del preliminare, sono **inopponibili** al promissario acquirente che giunga al rogito e lo trascriva nei termini di legge: il bene è acquistato libero da quei pesi.

4.4 Privilegio speciale (art. 2775-bis c.c.)

Alla trascrizione del preliminare si accompagna, ai sensi dell'**art. 2775-bis c.c.**, l'attribuzione al promissario acquirente di un **privilegio speciale sull'immobile** oggetto dell'atto di disposizione. Il privilegio garantisce i crediti del promissario acquirente conseguenti all'inadempimento del promittente venditore: principalmente, la restituzione delle somme corrisposte a titolo di caparra, di acconto e di indennità varie, oltre al risarcimento del danno.

In pratica, se il preliminare non viene eseguito per inadempimento del venditore e l'immobile viene successivamente sottoposto a esecuzione concorsuale o individuale, il promissario acquirente che ha trascritto il preliminare ha diritto al recupero delle somme versate **con preferenza rispetto ai creditori chirografari** del venditore, e secondo l'ordine dei privilegi previsto dal Codice civile.

4.5 Durata e cessazione degli effetti

L'effetto prenotativo della trascrizione del preliminare **non è perpetuo**: l'art. 2645-bis comma 3 c.c. fissa due termini cumulativi:

- **un anno dalla data convenuta** dalle parti per la conclusione del contratto definitivo;
- **e in ogni caso tre anni dalla trascrizione** del preliminare.

Se entro questi termini non viene trascritto il contratto definitivo, oppure altro atto che ne costituisca esecuzione (per esempio una sentenza ex art. 2932 c.c.), oppure la trascrizione di una domanda giudiziale finalizzata all'esecuzione del preliminare ai sensi dell'art. 2652

c.c., gli effetti della trascrizione **cessano e si considerano come mai prodotti**. Il bene torna ad essere esposto a iscrizioni e trascrizioni intermedie, e il promissario acquirente perde la prenotazione.

NOTA OPERATIVA

Quando il termine pattuito per il rogito è lontano nel tempo o quando si tratta di immobili in corso di costruzione (con consegna prevista dopo molti mesi), la cura del calendario è essenziale: occorre programmare il rogito o, in alternativa, gli atti di esecuzione (domanda giudiziale ex art. 2932 c.c.) entro i termini di legge per non perdere la tutela. Per gli immobili da costruire ai sensi del D.Lgs. 122/2005, il preliminare deve essere trascritto a cura del costruttore (art. 6 c. 8 D.Lgs. 122/2005), e il termine triennale può rivelarsi insufficiente per le grandi operazioni di edificazione: in questi casi va valutato il rinnovo della trascrizione o il ricorso a strumenti integrativi.

4.6 Costi della trascrizione del preliminare

I costi della trascrizione del preliminare si articolano in tre voci, secondo la disciplina del **Testo Unico dell'imposta di registro (D.P.R. 26 aprile 1986, n. 131)** e del **D.Lgs. 31 ottobre 1990, n. 347** (T.U. imposte ipotecaria e catastale), aggiornati dal **D.Lgs. 18 settembre 2024, n. 139** (riforma fiscale):

- **Imposta di registro fissa** sul preliminare in forma di atto pubblico o scrittura privata autenticata: **200 euro** (importo aggiornato);
- **Imposte proporzionali sulle somme versate**: 0,50% sull'importo della caparra, 3% sull'importo dell'acconto sul prezzo (Tariffa Parte Prima, art. 10 del T.U. registro). Tali imposte sono **scomputate** dall'imposta di registro dovuta al rogito;
- **Imposta ipotecaria** per la trascrizione (in misura fissa): **200 euro**;
- **Onorario notarile** secondo tariffa.

AGEVOLAZIONE PER GLI IMMOBILI DA COSTRUIRE (D.Lgs. 122/2005) Per i preliminari di vendita di immobili da costruire o da completare, l'**art. 6 del D.Lgs. 122/2005** prevede un regime agevolato sull'imposta di registro applicabile alla trascrizione: la finalità è incoraggiare il costruttore a trascrivere il preliminare, in modo da assicurare al promissario acquirente persona fisica la tutela combinata della trascrizione, della fideiussione obbligatoria (art. 2) e della polizza decennale postuma (art. 4) — quest'ultime trattate nel Q. 21 Cap. 6.

4.7 Quando vale davvero la pena trascrivere

La trascrizione del preliminare ha un costo concreto (imposte fisse + onorario notarile + scelta della forma autenticata o pubblica). Non è giustificata in tutte le compravendite, ma diventa una garanzia di valore irrinunciabile in cinque situazioni tipiche:

1. **Immobili in corso di costruzione o da costruire**: l'attesa fra preliminare e rogito è lunga e il costruttore opera con esposizione finanziaria significativa. La trascrizione tutela l'acquirente persona fisica e si combina con la fideiussione obbligatoria del D.Lgs. 122/2005 (Q. 21 Cap. 6).

2. **Preliminari con tempi di rogito superiori a 6 mesi:** il rischio che intervengano nuove iscrizioni o pignoramenti aumenta col tempo; la prenotazione neutralizza il rischio.
3. **Immobili di valore elevato:** il sacrificio economico in caso di perdita del bene o delle somme versate giustifica largamente il costo della trascrizione.
4. **Venditori con esposizione finanziaria nota** o sospetta: dove il promittente venditore ha già un mutuo da estinguere, ha esposizione bancaria significativa, sta affrontando una separazione o una successione complessa, la trascrizione previene rischi tutt'altro che teorici.
5. **Versamento di acconti o caparre rilevanti:** il privilegio speciale ex art. 2775-bis c.c. trasforma le somme versate in crediti privilegiati, con preferenza nelle eventuali procedure concorsuali sul venditore.

Fuori da questi casi, in compravendite residenziali standard fra parti private con tempi di rogito brevi (60-90 giorni), versamento contenuto di caparra e venditore senza profili di rischio noti, la trascrizione del preliminare è un'opzione disponibile ma non indispensabile: la scelta resta affidata alla valutazione delle parti, dell'agente immobiliare e del notaio.

4.8 Esempio territoriale

ESEMPIO 3 — TRASCRIZIONE DEL PRELIMINARE SU IMMOBILE IN CORSO DI COSTRUZIONE (PADOVA)

Coppia in trattativa per un appartamento in nuova costruzione di 95 mq nel quartiere Arcella (Padova), prezzo 285.000 €, consegna chiavi prevista a circa 22 mesi dalla firma del preliminare. L'impresa costruttrice — regolarmente strutturata, con permesso di costruire rilasciato e cantiere avviato — propone preliminare per scrittura privata autenticata davanti al notaio designato.

La struttura della tutela combinata, che richiama il Q. 21 Cap. 6:

1. **Fideiussione obbligatoria ex art. 2 D.Lgs. 122/2005:** il costruttore consegna alla coppia, contestualmente al preliminare, una fideiussione bancaria di importo pari alle somme corrisposte e da corrispondere prima del rogito (caparra di 28.500 € pari al 10%, più SAL pattuiti per ulteriori 75.000 € durante l'avanzamento dei lavori). La fideiussione opera in caso di crisi del costruttore prima del rogito. **Senza** fideiussione, il preliminare sarebbe nullo (nullità relativa attivabile dall'acquirente).
2. **Trascrizione del preliminare ex art. 2645-bis c.c.:** il notaio cura la trascrizione presso il Servizio di Pubblicità Immobiliare. Costo dell'operazione: imposta di registro fissa 200 €, imposta ipotecaria 200 €, imposta proporzionale 0,50% sulla caparra (~143 €) e 3% sugli acconti previsti (man mano che si versano), onorario notarile. La trascrizione opera come **prenotazione**: qualunque ipoteca, vendita successiva o pignoramento del costruttore intervenuto fra la trascrizione del preliminare e quella del rogito è inopponibile alla coppia.
3. **Privilegio speciale ex art. 2775-bis c.c.:** in caso di crisi del costruttore, le somme versate dalla coppia (caparra + SAL) sono crediti **privilegiati** sull'immobile. La fideiussione ex art. 2 D.Lgs. 122/2005 e il privilegio operano come due cinture di sicurezza concorrenti: la prima paga subito, il secondo recupera nelle procedure concorsuali.

4. **Polizza decennale postuma ex art. 4 D.Lgs. 122/2005:** al rogito, il costruttore consegnerà la polizza assicurativa indennitaria a copertura dei gravi difetti dei dieci anni successivi (Q. 21 § 6.1).

5. **Calendario della trascrizione:** il rogito è previsto a 22 mesi dal preliminare. La trascrizione del preliminare ha effetti prenotativi per **tre anni** dalla sua data e fino a **un anno dopo la data convenuta per il rogito**. Nel caso concreto, entrambi i termini coprono comodamente il rogito previsto: la coppia non rischia la cessazione degli effetti. In caso di slittamento del rogito oltre il termine massimo, sarebbe necessario rinnovare la trascrizione o agire ex art. 2932 c.c. per evitarne la cessazione.

Per il professionista: l'agente che intermedia un'operazione di nuova costruzione deve verificare *prima della firma del preliminare* la consegna della fideiussione e la disponibilità del costruttore a stipulare in forma autenticata per la trascrizione. L'omessa segnalazione di queste tutele integra violazione dell'obbligo informativo ex art. 1759 c.c. con conseguente perdita del diritto alla provvigione (Q. 21 Cap. 10).

5. Deposito del prezzo presso il notaio (L. 124/2017 art. 1 commi 63-67)

Il deposito del prezzo presso il notaio è una garanzia di opponibilità ai terzi e, al tempo stesso, una protezione patrimoniale per le somme corrisposte dall'acquirente. È disciplinata dall'**art. 1, commi 63-67, della Legge 4 agosto 2017, n. 124** (Legge annuale per il mercato e la concorrenza), entrata in vigore il 29 agosto 2017. È un istituto giuridicamente solido e — nelle situazioni in cui si applica — molto efficace; ma è **fra le norme più disattese della disciplina della compravendita immobiliare** italiana, per ragioni che vanno conosciute prima di valutare se richiederlo nel caso concreto.

5.1 Inquadramento normativo

La disciplina attuale ha una storia. La **Legge 27 dicembre 2013, n. 147** (Legge di stabilità 2014), all'art. 1 commi 63 e seguenti, aveva originariamente previsto il deposito del prezzo presso il notaio come **obbligatorio** in tutte le compravendite immobiliari: il pagamento al venditore avveniva soltanto dopo la trascrizione dell'atto e l'accertamento dell'assenza di formalità pregiudizievoli sopravvenute. La norma fu però sospesa prima dell'entrata in vigore e rimase a lungo inapplicata.

La **L. 124/2017** ha riformulato l'istituto, mantenendone l'impianto ma riconducendolo a un **regime volontario su richiesta di parte**. Oggi la regola è la seguente: il notaio, su richiesta di **almeno una delle parti**, è tenuto a tenere depositate su un proprio conto corrente dedicato le somme corrisposte dall'acquirente al venditore a saldo del prezzo, fino al verificarsi degli eventi che ne autorizzano lo svincolo. Il notaio non può rifiutarsi: il deposito è una **prerogativa unilaterale** dell'acquirente o del venditore.

5.2 Il funzionamento del deposito

L'art. 1, comma 63, della L. 124/2017 e i successivi commi 64-67 articolano il funzionamento del deposito attorno a quattro elementi.

a) Le somme depositate. Sono le somme corrisposte dall'acquirente al venditore a saldo del prezzo (di norma il bonifico contestuale al rogito, o la quota di prezzo successiva se la consegna è dilazionata). Il deposito può essere parziale: per esempio, può riguardare solo la parte di prezzo erogata dalla banca a titolo di mutuo, lasciando il pagamento del residuo direttamente al venditore. Le parti, nella richiesta di deposito, definiscono ammontare e modalità.

b) Il conto dedicato. Il notaio mantiene le somme su un **conto corrente dedicato** (separato dal proprio patrimonio personale), aperto appositamente per la custodia di somme di terzi. Le somme depositate sono **impignorabili** dai creditori del notaio e **separate** dal suo patrimonio personale per legge: chi deposita, anche in caso di vicende patrimoniali del notaio, ha un titolo di restituzione preferenziale.

c) Gli eventi che svincolano il deposito. L'art. 1, comma 64, della L. 124/2017 individua gli eventi al verificarsi dei quali il notaio è autorizzato a svincolare le somme a favore del venditore. Sono in particolare: la **trascrizione del contratto definitivo** presso il Servizio di Pubblicità Immobiliare e l'esito favorevole della verifica notarile sull'assenza di **for-**

malità pregiudizievoli sopravvenute fra la stipula e la trascrizione (nuove ipoteche, pignoramenti, sequestri, domande giudiziali). Solo a seguito di queste verifiche il prezzo è bonificato al venditore; in caso di esito non favorevole, le somme sono trattenute o restituite all'acquirente, secondo le pattuizioni e la tipologia del problema sopravvenuto.

d) Pre-versamento di tasse e oneri. L'art. 1, comma 63, lett. c, prevede una disposizione operativa di non poco conto: quando una delle parti chiede il deposito del prezzo, **il notaio può pretendere il pre-versamento di tasse, diritti e oneri** dell'atto, pena il rifiuto del proprio ministero. La logica è chiara: l'attivazione del deposito comporta per il notaio un'attività gestoria aggiuntiva e un'esposizione professionale, e la norma gli garantisce di non doversi muovere senza copertura economica.

5.3 Cosa il deposito tutela e cosa non tutela

Cosa tutela. Le ipotesi tipiche in cui il deposito del prezzo presso il notaio fa la differenza:

- **pignoramento sopravvenuto sul venditore** fra il rogito e la trascrizione: senza deposito, il pignoramento trascritto in quel "tempo morto" può essere opponibile all'acquirente, che si trova proprietario di un bene gravato; con il deposito, il notaio non rilascia le somme finché l'esito delle visure non è pulito;
- **emersione di una formalità pregiudizievole** non rilevata in fase di rogito (ipoteche legali sopravvenute, trascrizioni di domande giudiziali ex art. 2652 c.c.): il deposito consente di gestire il problema prima che il prezzo sia transitato definitivamente al venditore;
- **garanzia delle obbligazioni di cancellazione ipotecaria:** quando il venditore deve estinguere un mutuo residuo con parte del prezzo, il deposito assicura che il bonifico avvenga in modo tracciato e simultaneo all'atto di quietanza della banca, evitando che il venditore incassi e poi ritardi (o non onori) la cancellazione.

Cosa non tutela. Il deposito **non protegge** dai vizi del bene né dalle difformità urbanistico-edilizie o catastali: queste sono garanzie sul bene, trattate nel Q. 21. Non protegge inoltre dalle vicende pre-rogito (pignoramenti già trascritti, ipoteche già iscritte): per quelle opera la trascrizione del preliminare ex art. 2645-bis c.c. (Cap. 4).

5.4 Perché l'istituto è poco utilizzato: ragioni operative

Il deposito del prezzo, pur essendo una garanzia di rilievo, è — nei fatti — utilizzato in una percentuale minoritaria delle compravendite immobiliari residenziali italiane. Le ragioni che emergono dalla prassi sono di natura operativa.

1. **Inerzia informativa.** L'acquirente medio non conosce l'istituto. L'agente immobiliare e talvolta lo stesso notaio non lo propongono spontaneamente, in quanto la sua attivazione introduce un livello di complessità che le parti non sempre sono pronte a gestire.
2. **Posizione del venditore.** Il venditore può percepire la richiesta di deposito come segno di sfiducia o come ostacolo all'incasso immediato del prezzo, in particolare quando deve a sua volta destinare quelle somme all'estinzione del proprio mutuo o all'acquisto di una nuova casa.

3. **Distinzione fra deposito del prezzo e periodo di consolidamento dell'ipoteca.**

Una circostanza che merita di essere chiarita, perché spesso fonte di confusione: il deposito del prezzo presso il notaio (L. 124/2017) è un istituto **diverso** dal periodo di consolidamento dell'ipoteca a garanzia del mutuo, disciplinato dall'**art. 39, comma 4, del Testo Unico Bancario (D.Lgs. 1° settembre 1993, n. 385)**. Quest'ultimo prevede che le ipoteche a garanzia di finanziamenti fondiari non siano soggette a revocatoria fallimentare quando siano state iscritte almeno **10 giorni** prima della pubblicazione della sentenza che apre la liquidazione giudiziale. Per applicare in concreto questa tutela, **molti istituti di credito vincolano l'erogazione effettiva del mutuo a favore del venditore al decorso di un periodo di consolidamento dell'ipoteca** (di norma 10-11 giorni dall'iscrizione), durante il quale la somma resta nella disponibilità della banca. Si tratta di una prassi bancaria autonoma, che non attiene al deposito del prezzo presso il notaio: è anzi una forma di tutela che la banca pone a sé stessa, non a beneficio dell'acquirente. La conseguenza pratica è che, quando l'acquirente acquista con mutuo, una parte del prezzo è già "trattenuta" dalla banca per ragioni proprie del consolidamento dell'ipoteca, e la richiesta del deposito notarile ex L. 124/2017 si aggiunge a quella prassi senza sostituirla.

4. **Pre-versamento di tasse e oneri.** Il pre-versamento richiesto dal notaio ai sensi dell'art. 1 c. 63 lett. c L. 124/2017 implica per l'acquirente un esborso di liquidità anticipato rispetto alla data del rogito, talvolta non agevole quando si è in attesa dell'erogazione del finanziamento.

5. **Costo aggiuntivo del notaio.** L'attivazione del deposito è oggetto di un onorario specifico, che si aggiunge alle normali spese del rogito. La legge non fissa l'importo: è demandato alle tariffe notarili e alla pattuizione concreta con il notaio; nella prassi è un costo non irrisorio, che varia in funzione della durata del deposito e della complessità delle operazioni di sblocco. Va sempre concordato per iscritto in via preventiva.

6. **Tempi di sblocco percepiti come lunghi.** Fra il rogito e la trascrizione possono passare alcuni giorni (di norma da 2 a 10, in funzione della Conservatoria territoriale e dell'eventuale congestione amministrativa). In quel periodo il venditore non ha ancora incassato. La percezione, in particolare quando il venditore confida nel pagamento immediato per altri impegni, diventa uno snodo di trattativa.

5.5 Costo del deposito presso il notaio

La L. 124/2017 **non fissa un onorario standard** per l'attivazione del deposito. La determinazione dell'importo è demandata alla Tariffa Notarile e alla pattuizione concreta tra il notaio e le parti. Nella prassi:

- l'onorario per il deposito si configura come **integrazione dell'onorario del rogito**, parametrato alla complessità e alla durata della custodia;
- a questo si aggiungono, di norma, **diritti e spese vive** documentate (apertura/gestione del conto dedicato, comunicazioni alle parti, eventuali bonifici di liberazione);
- il **pre-versamento di tasse e oneri** richiesto dal notaio, pur non costituendo un costo aggiuntivo, anticipa nel tempo un esborso che l'acquirente avrebbe altrimenti sostenuto al rogito.

Le parti dovrebbero richiedere al notaio incaricato un **preventivo scritto specifico** per l'attivazione del deposito, distinto dall'onorario base del rogito, in modo da valutare consapevolmente l'eventuale costo-beneficio dell'operazione.

VALUTAZIONE USEC

Il deposito del prezzo presso il notaio non è uno strumento da invocare in tutte le compravendite. È uno strumento da valutare con attenzione nei casi in cui il rischio di formalità pregiudizievoli sopravvenute è effettivamente rilevante: venditori con esposizione finanziaria significativa o profili di rischio già noti; operazioni di valore elevato; situazioni in cui il pagamento del prezzo è destinato — per la quota cospicua — all'estinzione del mutuo del venditore con cancellazione contestuale; periodi di congestione amministrativa delle Conservatorie territoriali; ogni qualvolta le visure post-rogito siano oggettivamente complesse. Nelle compravendite standard fra privati, con venditore senza profili di rischio noti e tempi di trascrizione brevi, l'istituto è disponibile ma il rapporto costo-beneficio va valutato caso per caso.

5.6 Esempio territoriale

ESEMPIO 4 — DEPOSITO DEL PREZZO E PIGNORAMENTO SOPRAVVENUTO (CAGLIARI)

Acquirente privato in trattativa per un trilocale di 90 mq nel quartiere Bonaria (Cagliari), prezzo concordato 195.000 €. Il venditore — un imprenditore individuale — è titolare di alcune posizioni debitorie risolte negli anni precedenti, ma le visure pre-rogito non evidenziano formalità pregiudizievoli sull'immobile alla data del rogito. La banca dell'acquirente eroga 150.000 € a titolo di mutuo (l'acquirente integra con liquidità propria 45.000 €).

Su consiglio del proprio professionista, l'acquirente chiede l'attivazione del deposito del prezzo presso il notaio incaricato.

Cosa avviene operativamente:

1. L'acquirente comunica al notaio, con anticipo di alcune settimane, la richiesta di attivazione del deposito ex L. 124/2017 art. 1 c. 63-67. Il notaio rilascia preventivo scritto specifico, comprensivo dell'onorario integrativo per la gestione del deposito.
2. Il notaio coordina con la banca erogante l'accordo per l'erogazione del mutuo non al venditore ma sul conto dedicato del notaio.
3. L'acquirente pre-versa al notaio, prima del rogito, l'importo di tasse, diritti e oneri dell'atto, come previsto dall'art. 1 c. 63 lett. c L. 124/2017.
4. Al rogito, i 195.000 € vengono trasferiti integralmente sul conto dedicato del notaio (45.000 € dall'acquirente + 150.000 € dalla banca).
5. Il notaio cura la trascrizione dell'atto presso il Servizio di Pubblicità Immobiliare. Quattro giorni dopo, in fase di verifica delle formalità sopravvenute, emerge una **trascrizione di pignoramento** intervenuta a carico del venditore due giorni prima del rogito ma resa pubblica con qualche giorno di ritardo dalla Conservatoria.

6. Per effetto della trascrizione del pignoramento successiva alla trascrizione dell'atto di vendita (ma anteriore nella sostanza), il quadro è delicato: la trascrizione del rogito perfeziona l'acquisto a favore del compratore con effetto opponibile, ma il pignoramento in essere richiede una verifica giuridica supplementare. Il notaio non rilascia le somme depositate al venditore. La situazione viene gestita in giudizio o in via stragiudiziale fra l'acquirente, il venditore e il creditore pignorante; al termine, le somme vengono distribuite secondo l'esito (ad esempio, il pignoramento ottiene una quota delle somme dovute al venditore, e il residuo è bonificato al venditore stesso).
7. **Senza il deposito**, il venditore avrebbe già incassato l'intero prezzo al rogito, e l'acquirente — pur essendo titolare di un acquisto opponibile — si sarebbe trovato esposto a un contenzioso che il deposito ha invece governato in modo ordinato.

Costo dell'operazione (indicativo, non standardizzato per legge): l'onorario integrativo del deposito è oggetto di pattuizione preventiva con il notaio. Nel caso concreto va valutato se la riduzione del rischio (potenziale perdita dell'intera somma versata o coinvolgimento in procedure esecutive) giustifica il costo aggiuntivo. **Per il professionista che intermedia l'operazione**, segnalare al cliente l'esistenza dell'istituto e il suo eventuale costo è parte della diligenza qualificata ex art. 1759 c.c. (Q. 21 Cap. 10).

6. Fideiussioni e altre garanzie personali atipiche

Le garanzie personali costituiscono il terzo pilastro della tutela dell'adempimento, accanto alle garanzie economiche convenzionali (caparra e penale, Cap. 3) e alle garanzie di opponibilità ai terzi (trascrizione del preliminare, deposito del prezzo, Cap. 4-5). Operano sul versante della **persona del debitore**, aggiungendo al patrimonio dell'obligato principale quello di un soggetto ulteriore che si rende garante.

6.1 La fideiussione: nozione e disciplina (artt. 1936-1957 c.c.)

L'**art. 1936 c.c.** definisce la fideiussione come il contratto in forza del quale un soggetto, il fideiussore, si obbliga personalmente verso il creditore garantendo l'adempimento dell'obbligazione altrui. Si tratta di una **garanzia personale tipica**, di matrice civilistica, dotata di una disciplina articolata che merita di essere richiamata nei suoi tratti essenziali ai fini delle compravendite immobiliari.

Carattere accessorio (art. 1939 c.c.). La fideiussione presuppone l'esistenza di un'obbligazione principale valida ed è, di norma, accessoria rispetto a essa: l'estinzione, la nullità, l'annullamento, la prescrizione dell'obbligazione principale travolgono anche la fideiussione, salvo le eccezioni espressamente disciplinate. Questo carattere distingue la fideiussione tipica dal contratto autonomo di garanzia (v. § 6.3).

Forma (art. 1937 c.c.). La volontà di prestare fideiussione deve essere espressa, ma non è richiesta una forma specifica salvo il caso in cui la fideiussione abbia ad oggetto un rapporto di consumo o si tratti di fideiussione omnibus (in cui l'art. 1938 c.c. impone l'indicazione dell'importo massimo garantito).

Solidarietà (art. 1944 c.c.). Salvo patto contrario, il fideiussore è obbligato in **solido** con il debitore principale: il creditore può rivolgersi indifferentemente all'uno o all'altro per ottenere l'adempimento. Il **beneficio della preventiva escussione** del debitore principale opera solo se espressamente pattuito (art. 1944 c. 2 c.c.).

Regresso del fideiussore (art. 1950 c.c.). Il fideiussore che ha pagato ha azione di regresso contro il debitore principale, anche se questi sia stato escusso senza il suo consenso, per il rimborso integrale di quanto pagato e degli interessi.

6.2 Tipologie di fideiussione nella compravendita immobiliare

Nella prassi della compravendita si distinguono tre tipologie di fideiussione, con caratteristiche operative diverse.

a) Fideiussione bancaria. Rilasciata da un istituto di credito, ha rating professionale elevato e procedure di escussione standardizzate. Il costo è di norma articolato in commissioni di concessione (una tantum) e in commissioni periodiche di mantenimento, parametrizzate all'importo garantito. È la forma preferita quando l'oggetto della garanzia è significativo e il creditore esige certezza di solvibilità.

b) Fideiussione assicurativa. Rilasciata da una compagnia di assicurazione abilitata al ramo cauzioni, presenta caratteristiche di solvibilità analoghe e in alcuni casi costi inferiori rispetto alla bancaria. Per il D.Lgs. 122/2005 (immobili da costruire), la legge ammette espressamente sia la fideiussione bancaria sia quella assicurativa (v. Q. 21 Cap. 6).

c) Fideiussione di terzo privato. Rilasciata da una persona fisica o giuridica diversa da banche o compagnie. Giuridicamente valida, presenta criticità operative significative: il creditore deve valutare in concreto la solvibilità del fideiussore, e in caso di escussione può doversi attivare con azioni esecutive personali. È una soluzione che si incontra in trattative familiari (genitori che garantiscono per il figlio) o in operazioni con parti collegate.

6.3 La distinzione tra fideiussione e contratto autonomo di garanzia

Una distinzione di particolare rilievo, consolidata nella giurisprudenza di legittimità, è quella tra la **fideiussione tipica** (artt. 1936 e ss. c.c.) e il **contratto autonomo di garanzia** (Garantievertrag). Quest'ultimo, di matrice atipica, si caratterizza per la **non accessoriety**: il garante si obbliga "a prima richiesta" e "senza eccezioni" relative al rapporto principale. Le Sezioni Unite della Corte di Cassazione hanno chiarito i criteri di qualificazione e gli effetti delle clausole di pagamento "a prima richiesta", che spostano la garanzia dal modello fideiussorio tipico al modello autonomo, con conseguenze rilevanti sulle eccezioni proponibili dal garante e sui meccanismi di restituzione delle somme indebitamente pagate.

Nella prassi delle compravendite immobiliari, la distinzione assume rilievo nella redazione delle clausole sulla fideiussione obbligatoria del costruttore (art. 2 D.Lgs. 122/2005): la legge esige una garanzia che operi in modo automatico al verificarsi della crisi del costruttore, e ciò implica che la fideiussione assuma — per la sua funzione — carattere prossimo al contratto autonomo di garanzia, con clausole che limitino le eccezioni proponibili dall'istituto garante.

6.4 La fideiussione obbligatoria nel D.Lgs. 122/2005 — rinvio

L'**art. 2 del D.Lgs. 20 giugno 2005, n. 122** impone al costruttore, a pena di **nullità relativa** (azionabile dal solo acquirente persona fisica), di consegnare all'acquirente, contestualmente alla sottoscrizione del contratto preliminare, una fideiussione bancaria o assicurativa di importo pari alle somme corrisposte e da corrispondere prima del trasferimento della proprietà. La disciplina opera in caso di crisi del costruttore (procedure concorsuali, esecuzioni individuali con pignoramento dell'immobile, trascrizione di pignoramento sull'immobile in costruzione).

Il dettaglio della disciplina è stato trattato nel Quaderno N. 21 Cap. 6, al quale si rinvia integralmente. In questa sede preme sottolineare che la fideiussione ex art. 2 D.Lgs. 122/2005 è una garanzia **dell'adempimento del costruttore**, e si combina con le altre tutele dell'acquirente persona fisica (trascrizione del preliminare ex art. 2645-bis c.c. con privilegio art. 2775-bis c.c., Cap. 4 del presente Quaderno; polizza decennale postuma ex art. 4 D.Lgs. 122/2005, Q. 21 Cap. 6).

6.5 Cenni su altre garanzie personali atipiche

Accanto alla fideiussione, la prassi conosce alcune figure atipiche di garanzia personale, di applicazione meno frequente nella compravendita immobiliare residenziale ma rilevanti in operazioni complesse o di valore elevato.

Lettera di patronage. Dichiarazione resa, di norma, da una società capogruppo o da un soggetto economicamente forte a favore di un creditore di una società controllata. Può assumere intensità variabili: dalla mera *patronage informativa* (dichiarazione di conoscenza del rapporto), alla *patronage debole* (impegno di mantenere certi assetti di controllo), fino alla *patronage forte* (impegno di intervenire economicamente). La giurisprudenza qualifica gli effetti caso per caso.

Mandato all'incasso irrevocabile. Strumento utilizzato quando il pagamento del prezzo dipende da flussi finanziari attesi (per esempio, vendite multiple di unità di un compendio immobiliare): il venditore conferisce a un terzo (notaio, banca) il mandato irrevocabile di incassare le somme dovute da terzi e destinarle al saldo del prezzo. Combinato con la cessione del credito in funzione di garanzia (art. 1260 c.c.), può sostituire la fideiussione in operazioni strutturate.

Pegno (artt. 2784 e ss. c.c.). Garanzia reale su beni mobili, di rara applicazione nella compravendita immobiliare classica; trova spazio in operazioni di finanza immobiliare strutturata (pegno su quote sociali della società veicolo dell'operazione, pegno su crediti). Va menzionato per completezza, restando di applicazione marginale per il target del presente Quaderno.

6.6 Esempio territoriale

ESEMPIO 5 — ACCONTO RILEVANTE GARANTITO DA FIDEIUSSIONE BANCARIA (GENOVA)

Compravendita di un appartamento di pregio di 140 mq nel quartiere Albaro (Genova), prezzo concordato 620.000 €. La parte venditrice si è impegnata a consegnare l'immobile libero entro nove mesi dal preliminare, in quanto l'unità è ancora occupata dalla stessa parte venditrice. La parte acquirente ha versato, contestualmente al preliminare, un acconto rilevante di 120.000 € (oltre alla caparra confirmatoria di 60.000 €), in funzione del prezzo complessivo elevato e per garantirsi l'operazione su un immobile di pregio in zona molto richiesta.

Il rogito è previsto a nove mesi. In quel periodo, l'esposizione dell'acquirente è di **180.000 € complessivi** (60.000 € di caparra + 120.000 € di acconto), tutti corrisposti al venditore senza altre tutele specifiche.

Per ridurre il rischio, le parti pattuiscono che l'acconto di 120.000 € sia **garantito da fideiussione bancaria** rilasciata da un primario istituto di credito. La fideiussione opera nel modo seguente:

- il venditore richiede e ottiene la fideiussione dalla propria banca, di importo pari all'acconto, con scadenza coordinata con la data prevista per il rogito;
- la fideiussione è rilasciata **a prima richiesta**, con clausola che limita le eccezioni proponibili dalla banca, in modo da approssimare la disciplina al contratto autonomo di garanzia (§ 6.3);
- la fideiussione è solidale (art. 1944 c.c.), senza beneficio della preventiva escussione: l'acquirente, in caso di inadempimento del venditore, può rivolgersi direttamente alla banca per ottenere il rimborso integrale dei 120.000 €;

- al rogito, alla regolare consegna dell'immobile e al pagamento del saldo, la fideiussione si estingue automaticamente per il venir meno dell'obbligazione garantita.

Costo dell'operazione. L'onere economico della fideiussione è normalmente a carico della parte garantita (il venditore, che la rilascia a beneficio dell'acquirente). Le commissioni bancarie di concessione e mantenimento variano in funzione dell'importo, della durata e del merito creditizio del soggetto richiedente; nel caso di un acconto di 120.000 € per nove mesi, l'onere complessivo si attesta tipicamente in misura percentuale annua sull'importo, secondo le condizioni del singolo istituto.

Per il professionista: nelle operazioni con acconti rilevanti, la proposta dello strumento fideiussorio al cliente fa parte della diligenza qualificata richiesta dall'art. 1759 c.c. La prassi corretta è inserire la previsione della fideiussione direttamente nella proposta di acquisto, indicando importo, durata, caratteristiche essenziali (a prima richiesta, solidale, senza beneficio della preventiva escussione) e condizionando l'erogazione dell'acconto alla sua effettiva consegna.

7. Le garanzie del venditore non saldato: ipoteca legale e privilegio (artt. 2817, 2772 c.c.)

I capitoli precedenti hanno delineato strumenti di garanzia operanti soprattutto a tutela dell'acquirente. Il sistema codicistico, tuttavia, predispone in modo simmetrico anche garanzie a favore del **venditore non interamente saldato**, che operano automaticamente per il solo fatto della legge — senza necessità di pattuizione contrattuale — quando il prezzo della compravendita non viene corrisposto integralmente al rogito. Sono garanzie di natura **reale** (incidenti sul bene venduto) e di particolare rilievo nelle compravendite con dilazione di prezzo, scomputo, pagamento differito, vendita a rate.

7.1 L'ipoteca legale del venditore (art. 2817 n. 1 c.c.)

L'**art. 2817 n. 1 c.c.** attribuisce un'**ipoteca legale** "all'alienante, sopra gli immobili alienati, per l'adempimento degli obblighi che derivano dall'atto di alienazione". L'ipoteca legale del venditore si caratterizza per:

- **Origine legale, non contrattuale.** Sorge per il solo fatto della legge, senza necessità di pattuizione fra le parti;
- **Iscrizione d'ufficio dal notaio.** L'art. 2834 c.c. impone al notaio rogante di richiedere l'iscrizione dell'ipoteca legale **contestualmente alla trascrizione del rogito**, salvo che il venditore vi abbia espressamente rinunciato in atto. La rinuncia è ammessa ma deve essere esplicita: si tratta di un atto di disposizione del proprio diritto di garanzia che il notaio è tenuto a documentare;
- **Oggetto.** L'immobile alienato, per il valore della parte di prezzo non saldata e degli accessori (interessi, eventuali spese);
- **Effetto.** Dà diritto al venditore non saldato di **espropriare** l'immobile e di **soddisfarsi sul ricavato con preferenza** rispetto ai creditori chirografari del compratore, secondo l'ordine dei privilegi e delle ipoteche.

7.2 Il privilegio speciale del venditore (art. 2772 c.c.)

L'**art. 2772 c.c.** attribuisce al venditore un **privilegio speciale** sull'immobile venduto, per il pagamento del prezzo e degli accessori. Il privilegio:

- ha **rango legale** preferenziale rispetto ai creditori chirografari, secondo l'ordine fissato dagli artt. 2772 e ss. c.c.;
- si esercita sull'immobile alienato e sui suoi frutti;
- è efficace verso i terzi solo se la circostanza che il prezzo non sia stato saldato risulta **dall'atto di alienazione** o da altri atti pubblici;
- coesiste con l'ipoteca legale di cui all'art. 2817 c.c., con cui ha oggetto e funzione affini ma non identici.

7.3 Quando operano e come si gestiscono in atto

Le garanzie reali del venditore operano nelle ipotesi in cui il pagamento del prezzo non è integrale e contestuale al rogito:

- **vendita con dilazione di prezzo:** il prezzo è pagato in più rate successive al rogito;

- **vendita con pagamento differito**: il prezzo è pagato dopo il rogito (per esempio, dopo la cancellazione di un'ipoteca pregressa, dopo l'esito di una verifica condominiale, dopo la liberazione dell'immobile da occupanti);
- **vendita a rate** (rara nel residenziale, frequente in operazioni commerciali);
- **scomputo o accollo di debiti** del venditore con assunzione contestuale da parte dell'acquirente.

In atto, la corretta gestione delle garanzie reali del venditore richiede:

- **dichiarazione esplicita** in atto della parte di prezzo non saldata e delle modalità di pagamento dilazionato;
- **iscrizione dell'ipoteca legale** ex art. 2834 c.c. da parte del notaio rogante, salvo rinuncia espressa del venditore;
- **definizione delle modalità di cancellazione** dell'ipoteca a saldo del prezzo (di norma, mediante quietanza del venditore con attestazione di integrale soddisfazione del credito, da rilasciare per atto pubblico o scrittura privata autenticata);
- **eventuale fideiussione bancaria** o altra garanzia personale a integrazione della tutela reale, quando le garanzie reali si rivelino insufficienti rispetto al rischio percepito dal venditore.

7.4 Rinuncia all'ipoteca legale: quando è ammessa, quando è opportuna

La rinuncia del venditore all'iscrizione dell'ipoteca legale è ammessa dall'art. 2834 c.c. ed è una pratica **diffusa** nelle compravendite con saldo integrale al rogito: in tali casi l'ipoteca legale sarebbe priva di funzione (il prezzo è già stato pagato), e la rinuncia consente di evitare l'iscrizione di un peso che andrebbe poi cancellato a spese di una delle parti. Il notaio rogante richiede al venditore una dichiarazione espressa, che viene riportata in atto.

Quando invece il prezzo non è saldato integralmente, la rinuncia all'ipoteca legale **dovrebbe essere accuratamente valutata**: rinunciare significa ridurre la propria posizione di creditore privilegiato a quella di creditore chirografario per la quota non saldata, con perdita della preferenza in eventuali concorsi sul patrimonio dell'acquirente. La rinuncia ha senso solo se il venditore dispone di altre garanzie sostitutive (per esempio una fideiussione bancaria di importo equivalente) o se la quota non saldata è marginale.

7.5 Esempio territoriale

ESEMPIO 6 — VENDITA CON DILAZIONE DI PREZZO E IPOTECA LEGALE DEL VENDITORE (REGGIO EMILIA)

Vendita di un capannone artigianale a Reggio Emilia, prezzo 480.000 €. Le parti pattuiscono che 280.000 € siano corrisposti al rogito (di cui 50.000 € già versati a titolo di caparra in fase di preliminare) e che i restanti **200.000 €** siano dilazionati in 24 rate mensili da 8.333 € ciascuna, con interessi al tasso convenuto, a partire dal mese successivo al rogito.

Garanzie del venditore in atto:

1. Il rogito reca la dichiarazione esplicita della parte di prezzo non saldata (200.000 €) e del piano di rateizzazione, con indicazione del tasso di interesse e delle conseguenze del mancato pagamento (clausola risolutiva espressa ex art. 1456 c.c. al secondo mancato pagamento, v. Cap. 8).
2. **Il notaio rogante iscrive l'ipoteca legale ex art. 2817 n. 1 c.c.** sull'immobile, contestualmente alla trascrizione del rogito, per l'importo di 200.000 € oltre interessi e accessori. La spesa di iscrizione è imputata secondo le pattuizioni contrattuali (di norma a carico dell'acquirente).
3. Il venditore conserva il **privilegio speciale ex art. 2772 c.c.** sull'immobile per il prezzo non saldato, in coerenza con la dichiarazione resa in atto.
4. Per integrare la tutela, il venditore richiede e ottiene una **fideiussione bancaria** rilasciata dalla banca dell'acquirente, a prima richiesta, di importo pari al residuo dovuto, con riduzione progressiva al pagamento di ciascuna rata.

Cancellazione dell'ipoteca legale al saldo. Al pagamento dell'ultima rata, il venditore rilascia all'acquirente quietanza di integrale soddisfazione del credito, che il notaio impiega per la richiesta di **cancellazione dell'ipoteca legale**. La cancellazione è onere dell'acquirente per la disciplina ordinaria, salva diversa pattuizione contrattuale; nei mutui Bersani assistiti da ipoteca convenzionale opera la cancellazione automatica ex art. 13 c. 8-decies D.L. 7/2007, ma si tratta di disciplina specifica non applicabile in quanto tale all'ipoteca legale del venditore.

Cosa accade in caso di inadempimento dell'acquirente. Se l'acquirente, dopo il rogito, omette il pagamento di una rata, il venditore può: (a) inviare una **diffida ad adempiere** ex art. 1454 c.c. con termine non inferiore a 15 giorni (Cap. 8); (b) attivare la **clausola risolutiva espressa** ex art. 1456 c.c. se pattuita; (c) avviare l'esecuzione **sull'immobile** sulla base dell'ipoteca legale, e sui frutti dell'immobile sulla base del privilegio speciale; (d) escutere la **fideiussione bancaria** in modo immediato. Il sistema delle quattro tutele, costruito al rogito, mette il venditore in posizione fortemente preferenziale rispetto all'esposizione chirografaria che avrebbe in assenza delle garanzie reali.

8. Strumenti di reazione all'inadempimento (artt. 1453-1457, 2932 c.c.)

Le garanzie sull'adempimento operano in due tempi: **prima**, predisponendo le tutele economiche e di opponibilità (caparra, penale, trascrizione del preliminare, deposito del prezzo, fideiussioni); **dopo**, attivando i rimedi che il sistema giuridico mette a disposizione della parte adempiente quando l'inadempimento si è manifestato. I rimedi all'inadempimento sono il completamento del sistema: senza di essi le tutele precedenti rimarrebbero inerti.

8.1 La risoluzione del contratto (art. 1453 c.c.)

L'**art. 1453 c.c.** stabilisce il principio generale: nei contratti con prestazioni corrispettive, quando uno dei contraenti non adempie le sue obbligazioni, l'altro può a sua scelta chiedere l'**adempimento** o la **risoluzione del contratto**, salvo il **risarcimento del danno**. La scelta è alternativa ed è di norma irrevocabile una volta esercitata in giudizio: chi ha chiesto la risoluzione non può più, in linea di massima, chiedere l'adempimento — il contratto si è ormai definitivamente sciolto al momento della domanda. La domanda di adempimento, viceversa, può essere convertita in domanda di risoluzione anche in corso di giudizio (art. 1453 c. 2 c.c.).

La risoluzione disciplinata dall'art. 1453 c.c. è la **risoluzione giudiziale** per inadempimento: presuppone l'iniziativa giudiziaria della parte adempiente e una pronuncia che accerti l'inadempimento e ne dichiari gli effetti risolutivi. Accanto a essa, il sistema codicistico predispone tre forme di **risoluzione di diritto** (artt. 1454-1457 c.c.), che operano automaticamente al verificarsi di determinati presupposti, senza necessità di pronuncia giudiziaria.

8.2 La diffida ad adempiere (art. 1454 c.c.)

L'**art. 1454 c.c.** disciplina la **diffida ad adempiere**: la parte adempiente può intimare all'altra, per iscritto, di eseguire la prestazione entro un congruo termine, con dichiarazione che, decorso inutilmente detto termine, il contratto si intende risolto. Caratteristiche essenziali:

- **forma scritta** (art. 1454 c. 1 c.c.). Nella prassi, la diffida è inviata a mezzo PEC o raccomandata a/r;
- **termine non inferiore a 15 giorni**, salvo diversa pattuizione delle parti, salvo che, per la natura del contratto o secondo gli usi, risulti congruo un termine minore (art. 1454 c. 2 c.c.);
- **effetto risolutivo automatico** alla scadenza del termine, se la parte intimata non ha adempiuto (art. 1454 c. 3 c.c.). Non è richiesta una successiva domanda giudiziale: la risoluzione opera *ipso iure*.

Nella compravendita immobiliare, la diffida ad adempiere è lo strumento di gestione dell'inadempimento "lieve" o di gestione del ritardo: permette di forzare la mano alla parte ritardante senza dover affrontare un giudizio, con il rischio asimmetrico che, in caso di inerzia, il contratto si risolva di diritto e la parte adempiente possa agire per il recupero della caparra (art. 1385 c.c.) e per il risarcimento del danno.

8.3 La clausola risolutiva espressa (art. 1456 c.c.)

L'**art. 1456 c.c.** disciplina la **clausola risolutiva espressa**: le parti possono convenire che il contratto si risolva in caso di inadempimento di una **determinata** obbligazione. La clausola opera con effetti automatici quando la parte adempiente dichiara all'altra di volersi avvalere di essa.

Caratteristiche essenziali:

- **specificità dell'obbligazione.** La clausola deve riferirsi a un'obbligazione **specificata e individuata**, non a un generico inadempimento. Una clausola che recita "il contratto si risolve in caso di inadempimento di qualunque obbligazione" è ritenuta dalla giurisprudenza priva degli effetti dell'art. 1456 c.c.;
- **dichiarazione di avvalersi della clausola.** La risoluzione non opera automaticamente per il solo verificarsi dell'inadempimento: occorre la dichiarazione della parte adempiente, di norma per iscritto, che intende avvalersi della clausola;
- **incompatibilità con la concessione del termine ex art. 1455 c.c.:** chi si avvale della clausola risolutiva espressa rinuncia implicitamente alla domanda di adempimento.

Nella redazione di proposta e preliminare, la clausola risolutiva espressa è uno strumento di precisione: identifica le obbligazioni "essenziali" della trattativa (per esempio, la consegna di documenti specifici entro un termine, la cancellazione di un'ipoteca, l'intervento di sanatoria di una difformità) e ne assicura la rilevanza risolutiva senza necessità di valutazione giudiziale dell'importanza dell'inadempimento (art. 1455 c.c.).

8.4 Il termine essenziale (art. 1457 c.c.)

L'**art. 1457 c.c.** disciplina il **termine essenziale**: quando il termine per l'adempimento è qualificato come essenziale dalle parti o per la natura della prestazione, l'inadempimento alla scadenza determina la **risoluzione di diritto** del contratto, salva la facoltà della parte adempiente di esigere comunque l'adempimento entro tre giorni dalla scadenza, dandone comunicazione all'altra parte.

L'essenzialità del termine può essere:

- **soggettiva**, se le parti lo pattuiscono espressamente (clausola del tipo "il rogito dovrà essere stipulato entro il [...] e tale termine si intende essenziale ai sensi e per gli effetti dell'art. 1457 c.c.");
- **oggettiva**, se risulta dalla natura della prestazione (per esempio, in compravendite legate a esigenze temporali specifiche dell'acquirente o del venditore: trasferimento di residenza, esigenze fiscali con scadenza certa, immobile da consegnare entro la data di un evento prestabilito).

L'effetto risolutivo è automatico, ma con la finestra di tre giorni a favore della parte adempiente, che può scegliere se esigere l'adempimento (con prestazione integrale entro tre giorni) o accettare la risoluzione e attivare i rimedi conseguenti.

8.5 L'esecuzione in forma specifica del preliminare (art. 2932 c.c.)

L'**art. 2932 c.c.**, già anticipato al § 2.5, costituisce la più potente garanzia sull'adempimento del contratto preliminare. Quando una parte è inadempiente all'obbligo di stipulare il rogito, l'altra parte — purché abbia adempiuto o offra di adempiere ai propri obblighi — può chiedere al giudice una **sentenza costitutiva** che produca gli effetti del contratto definitivo non concluso.

Caratteristiche essenziali:

- **natura dell'azione.** È un'azione costitutiva: la sentenza che accoglie la domanda non condanna a stipulare, ma **sostituisce** il contratto definitivo, producendone gli effetti reali (trasferimento della proprietà o altri effetti pattuiti);
- **presupposti.** Il preliminare deve contenere tutti gli elementi essenziali del contratto definitivo (parti, oggetto, prezzo, eventuali condizioni); l'altra parte deve essere inadempiente all'obbligo di stipulare; la parte attrice deve aver adempiuto o offrire di adempiere ai propri obblighi (per esempio, l'acquirente deve aver versato la caparra e offrire formalmente il pagamento del saldo);
- **prescrizione.** L'azione si prescrive nel termine ordinario decennale (art. 2946 c.c.), che decorre dal giorno in cui la stipulazione del definitivo era prevista dalle parti;
- **trascrizione della domanda giudiziale.** La domanda ex art. 2932 c.c. è trascrivibile ai sensi dell'art. 2652 n. 2 c.c.; la trascrizione produce effetto prenotativo equivalente a quello dell'art. 2645-bis c.c. e tutela la parte attrice da iscrizioni e trascrizioni intervenute fra la trascrizione della domanda e la trascrizione della sentenza che l'accoglie.

L'orientamento delle Sezioni Unite della Corte di Cassazione, con la **sentenza n. 14649 del 13 giugno 2017**, ha consolidato i contorni dell'istituto, ribadendo i presupposti dell'offerta di adempimento e i rapporti con altre forme di tutela.

8.6 La gerarchia operativa fra i rimedi

I cinque rimedi (risoluzione giudiziale, diffida, clausola risolutiva, termine essenziale, esecuzione in forma specifica) operano su piani diversi e si prestano a un uso coordinato. La loro gerarchia operativa, dal più "morbido" al più "energico":

1. **Diffida ad adempiere** (art. 1454 c.c.): primo passo di gestione. Permette di formalizzare l'inadempimento e di concedere un'ultima opportunità senza pregiudicare le tutele successive.
2. **Clausola risolutiva espressa** (art. 1456 c.c.): se prevista nel contratto, si attiva sull'inadempimento di obbligazioni specifiche, evitando il giudizio sull'importanza dell'inadempimento ex art. 1455 c.c.
3. **Termine essenziale** (art. 1457 c.c.): se pattuito, opera automaticamente alla scadenza, con la finestra dei tre giorni per il ripensamento della parte adempiente.
4. **Risoluzione giudiziale** (art. 1453 c.c.): rimedio ordinario per inadempimento di non scarsa importanza (art. 1455 c.c.); richiede pronuncia giudiziale.

5. **Esecuzione in forma specifica** (art. 2932 c.c.): rimedio costitutivo che impone il trasferimento; alternativa alla risoluzione, scelta dalla parte che vuole il bene e non il risarcimento.

8.7 Esempio territoriale

ESEMPIO 7 — DIFFIDA AD ADEMPIERE AL VENDITORE IN RITARDO SUL ROGITO (ANCONA)

Compravendita di un appartamento di 110 mq nel quartiere Posatora (Ancona), prezzo 215.000 €. Il preliminare, sottoscritto il 1° marzo 2026 per scrittura privata autenticata e regolarmente trascritto ex art. 2645-bis c.c., prevede la stipula del rogito **entro il 30 giugno 2026** e la consegna immediata dell'immobile alla data del rogito stesso. La caparra confirmatoria di 22.000 € è stata versata al venditore.

Il venditore, pur disponendo di tutta la documentazione necessaria, posticipa ripetutamente la fissazione del rogito adducendo motivazioni varie. Al 15 luglio 2026 il rogito non è stato ancora stipulato; il venditore non risponde con precisione alle richieste dell'acquirente; è verosimile che intenda rinegoziare al rialzo per intervenute diverse condizioni di mercato.

Strategia di gestione dell'acquirente:

1. **Diffida ad adempiere ex art. 1454 c.c.:** l'acquirente invia al venditore, a mezzo PEC, una diffida formale a stipulare il rogito entro **20 giorni** dalla ricezione (termine superiore al minimo legale di 15 giorni, scelto per ragioni di prudenza), con esplicito avvertimento che — decorso inutilmente il termine — il preliminare si intenderà **risolto di diritto** per fatto e colpa del venditore, con conseguente diritto dell'acquirente alla restituzione del **doppio della caparra** ai sensi dell'art. 1385 c. 2 c.c. e al risarcimento del maggior danno provato. Costo della diffida: tipicamente l'onorario dell'avvocato che la redige, che varia in funzione delle complessità.
2. **Effetto della diffida:** scenario A — il venditore aderisce e fissa il rogito entro il termine. Il preliminare è eseguito, le tutele cessano, l'acquisto si perfeziona. Scenario B — il venditore non aderisce. Alla scadenza del termine il preliminare è risolto di diritto (art. 1454 c. 3 c.c.), e l'acquirente può: (i) trattenere il diritto al doppio della caparra (44.000 €) e agire per la restituzione; (ii) eventualmente convertire la posizione in domanda di risoluzione giudiziale con risarcimento integrale del danno effettivo (Cass. SS.UU. 553/2009 — passaggio dal recesso alla risoluzione consentito); (iii) **in alternativa**, rinunciare alla diffida e attivare l'azione di **esecuzione in forma specifica ex art. 2932 c.c.**, ottenendo dal giudice una sentenza costitutiva che produca gli effetti del rogito. Quest'ultima opzione è la più potente quando l'acquirente vuole davvero quell'immobile e dispone della liquidità per il saldo.
3. **Trascrizione della domanda giudiziale ex art. 2652 n. 2 c.c.:** se l'acquirente sceglie la via dell'art. 2932 c.c., la domanda va trascritta presso il Servizio di Pubblicità Immobiliare. Combinata con la trascrizione del preliminare già effettuata, la trascrizione della domanda assicura piena protezione contro ogni iscrizione/trascrizione che il venditore dovesse tentare in pendenza di giudizio.

Per il professionista: l'agente che intermedia un preliminare di una certa complessità deve conoscere il funzionamento della diffida ad adempiere e segnalarne al cliente l'esistenza in caso di ritardo dell'altra parte. La sua omessa segnalazione, se da essa deriva un danno per il cliente, può fondare responsabilità professionale.

9. Mediazione e responsabilità dell'agente in fase di adempimento

Il Quaderno N. 21 ha trattato in modo sistematico la figura del mediatore immobiliare, con particolare riguardo al suo ruolo nella tutela delle garanzie sul bene (Q. 21 Cap. 10). In questa sede preme richiamare gli aspetti specifici del ruolo del mediatore in fase di **formazione e gestione del vincolo contrattuale**, che costituiscono il nucleo del presente Quaderno.

9.1 La provvigione e il suo titolo (art. 1755 c.c.)

L'**art. 1755 c.c.** stabilisce che il mediatore ha diritto alla provvigione da ciascuna delle parti **quando l'affare è concluso per effetto del suo intervento**. La nozione di "conclusione dell'affare" è di rilievo decisivo per identificare il momento in cui matura il diritto alla provvigione:

- la giurisprudenza di legittimità è consolidata nel ritenere che l'affare si considera concluso, ai fini dell'art. 1755 c.c., **con la sottoscrizione del contratto preliminare** (o con l'accettazione della proposta che faccia nascere il preliminare ai sensi dell'art. 1351 c.c.), e non con la successiva stipula del rogito;
- la provvigione è dunque dovuta dalle parti al momento dell'accettazione della proposta da parte del venditore, salvo diversa pattuizione contrattuale;
- la provvigione **rimane dovuta** anche se il rogito non viene successivamente stipulato per cause non imputabili al mediatore.

9.2 Modulistica depositata e clausole opponibili

La **L. 39/1989** richiede al mediatore di depositare presso la Camera di Commercio i moduli di proposta e di incarico utilizzati nell'attività professionale (art. 5 c. 4 L. 39/1989, modulistica oggetto di sospensione/cancellazione disciplinare in caso di violazione). La modulistica depositata vincola il mediatore quanto al contenuto delle clausole proposte alle parti e contribuisce alla trasparenza del mercato.

L'utilizzo di modulistica **non depositata**, oppure di modulistica difforme da quella depositata, configura un'irregolarità professionale sanzionata amministrativamente ai sensi dell'art. 8 c. 1 L. 39/1989 (sanzione da 7.500 a 15.000 € + restituzione delle provvigioni percepite, v. Q. 21 Cap. 10). Le clausole contenute in modulistica non depositata possono inoltre essere contestate dalle parti, con effetti sulla loro opponibilità.

9.3 Responsabilità del mediatore in fase di adempimento

Le considerazioni sulla responsabilità del mediatore esposte nel Quaderno N. 21 Cap. 10 (responsabilità civile, amministrativa, penale, disciplinare) si applicano anche in fase di adempimento contrattuale. In aggiunta, il mediatore in fase di adempimento ha specifici doveri di:

- **vigilare sull'esecuzione corretta del preliminare** quando ha proposto la modulistica e mantiene relazione con le parti;

- **segnalare prontamente** alle parti l'eventuale inadempimento o il rischio di inadempimento dell'altra parte, in modo che possa attivare i rimedi tempestivamente (diffida, clausola risolutiva, ecc.);
- **non fornire indicazioni giuridiche** che esulino dalla propria competenza professionale: la consulenza giuridica vera e propria è riservata all'avvocato e al notaio, e il mediatore che si avventura in tale terreno espone se stesso a responsabilità per le conseguenze dei propri suggerimenti.

9.4 Esempio territoriale

ESEMPIO 8 — PROVVIGIONE CONTESTATA PER MODULISTICA NON DEPOSITATA (CATANIA)

Agenzia immobiliare di Catania conclude la mediazione di una compravendita di 210.000 €, con accettazione della proposta da parte del venditore il 10 maggio 2026 e provvigione pattuita del 3% per parte. La proposta è redatta su modulistica predisposta dall'agenzia, ma in sede di verifica successiva si accerta che la versione utilizzata **non era depositata** presso la Camera di Commercio di Catania (era una versione interna modificata rispetto a quella depositata).

Sviluppi:

1. La parte acquirente, in trattativa post-accettazione su una clausola della proposta che reputa svantaggiosa, contesta la modulistica e chiede al mediatore copia di quella depositata. Emerge la difformità.
2. La parte segnala la circostanza alla Camera di Commercio di Catania, che apre procedimento sanzionatorio ai sensi dell'art. 8 c. 1 L. 39/1989. La sanzione amministrativa pecuniaria viene determinata in via concreta entro la forbice 7.500-15.000 €, con obbligo di restituire le eventuali provvigioni già percepite e di non incassare quelle dovute.
3. La parte può inoltre contestare l'opponibilità delle clausole non corrispondenti alla modulistica depositata, con effetti sull'efficacia delle stesse nel rapporto contrattuale.
4. Il mediatore, oltre alla sanzione, **perde il diritto alla provvigione** sull'operazione (Cass. n. 9395/2025 e art. 8 L. 39/1989) e si espone a un'azione risarcitoria delle parti per il danno provocato dalla irregolarità.

Per il professionista: la verifica della corrispondenza fra la modulistica utilizzata e quella depositata in Camera di Commercio è onere essenziale del mediatore. Il caricamento periodico della modulistica aggiornata presso la Camera di Commercio territorialmente competente è prassi che ogni agenzia diligente integra nei propri controlli interni.

10. Sezioni operative per i quattro target

Le quattro sezioni che seguono raccolgono in forma sintetica le indicazioni operative emerse nei capitoli precedenti, calibrate sul punto di vista di ciascuno dei quattro soggetti tipici della compravendita immobiliare: chi vende, chi compra, chi investe, il professionista che intermedia.

10.1 Per chi vende

Il venditore che vuole minimizzare i rischi connessi alla fase di esecuzione del contratto deve operare su tre livelli: **prevenzione del rischio** in fase di trattativa e proposta; **strutturazione delle garanzie** in atto; **monitoraggio della fase esecutiva** dopo il rogito, in particolare quando il prezzo non è interamente saldato.

Prevenzione in fase di proposta e preliminare:

1. **Pretendere caparra confirmatoria espressa** ai sensi dell'art. 1385 c.c., chiaramente qualificata, per importo non irrisorio (di norma non inferiore al 10% del prezzo, in coerenza con la prassi notarile: § 3.6).
2. **Inserire una clausola risolutiva espressa** ai sensi dell'art. 1456 c.c. su obbligazioni essenziali (rispetto del termine per il rogito, versamento del saldo, comunicazioni in PEC).
3. **Pattuire un termine essenziale** ai sensi dell'art. 1457 c.c. per la stipula del rogito quando il venditore ha esigenze temporali specifiche (es. trasferimento di residenza, esigenze fiscali con scadenza, immobile da liberare per altre esigenze).
4. **Verificare la pre-delibera del mutuo** dell'acquirente (passo mutuo / voucher mutuo) **prima** dell'accettazione della proposta. L'inserimento di una condizione sospensiva sul mutuo nella proposta è prassi che espone il venditore a un rischio non simmetrico e che USEC sconsiglia.

Strutturazione delle garanzie in atto, quando il prezzo non è saldato integralmente al rogito:

1. **Iscrivere l'ipoteca legale ex art. 2817 n. 1 c.c.** (è un diritto del venditore; la rinuncia, se ammessa, va valutata con attenzione: § 7.4).
2. Mantenere il **privilegio speciale ex art. 2772 c.c.** dichiarando in atto la parte di prezzo non saldata.
3. Richiedere **fideiussione bancaria** integrativa, a prima richiesta e solidale, per importo pari al residuo dovuto (Cap. 6).
4. **Definire la tabella di rateizzazione** in modo specifico, con clausola risolutiva espressa al secondo o terzo mancato pagamento e con interessi al tasso legale o convenzionale.

Monitoraggio post-rogito e gestione dell'inadempimento:

1. In caso di mancato pagamento di una rata, **diffida ad adempiere ex art. 1454 c.c.** entro il termine non inferiore a 15 giorni; in subordine, attivazione della clausola risolutiva espressa o escussione della fideiussione.

2. **Cancellazione dell'ipoteca legale** solo a saldo integrale del prezzo, mediante quietanza per atto pubblico o scrittura privata autenticata.

ESEMPIO 9 — VENDITORE CHE STRUTTURA LE GARANZIE IN ATTO (TRIESTE)

Privato vende a Trieste una villa di 240 mq in zona Roiano per 580.000 €. L'acquirente versa al rogito 380.000 €, con dilazione del residuo 200.000 € in 18 rate mensili. Il venditore, che destinerà parte del residuo al completamento dell'acquisto della propria nuova abitazione, struttura in atto le garanzie come da checklist sopra: iscrizione di ipoteca legale (200.000 € + interessi), conservazione del privilegio art. 2772 c.c., fideiussione bancaria a prima richiesta a riduzione progressiva, clausola risolutiva al secondo mancato pagamento, termine di 30 giorni per ciascuna rata. Il sistema delle quattro tutele combinate riduce sostanzialmente il rischio di esposizione chirografaria del venditore in caso di crisi futura dell'acquirente, e gli consente di pianificare con sicurezza l'utilizzo del residuo previsto.

10.2 Per chi compra

L'acquirente che vuole tutelare il proprio impegno deve operare in tre direzioni: **strutturare correttamente la proposta** (definendo bene il vincolo che si assume); **proteggere le somme versate**; **predisporre i rimedi** per il caso di inadempimento del venditore.

Strutturazione corretta della proposta:

1. **Termine di irrevocabilità della proposta breve e definito** (di norma 7-15 giorni).
Termini più lunghi espongono il proponente al rischio di rivalutazione del mercato e di ripensamento, in un contesto in cui — ai sensi dell'art. 1329 c.c. — la revoca è inefficace fino alla scadenza (v. § 2.4).
2. **Pre-delibera del mutuo** ottenuta dalla banca prima della firma della proposta, in modo da non doversi affidare alla condizione sospensiva sul mutuo (prassi che USEC sconsiglia per gli effetti vincolanti sul venditore).
3. **Clausola sospensiva di presa visione e analisi documentale** di cui al Q. 21 § 1.4 lett. g e Appendice A.6, quando il dossier non sia stato già integralmente consegnato e validato pre-firma.
4. **Caparra confirmatoria espressa**, di importo coerente con la prassi notarile (di norma non inferiore al 10%), con riserva delle altre tutele del Codice civile (azione di risoluzione ed esecuzione in forma specifica).

Protezione delle somme versate:

1. **Trascrizione del contratto preliminare ex art. 2645-bis c.c.** quando ricorrano le condizioni di rilevanza (Cap. 4 §§ 4.7), per garantirsi l'effetto prenotativo e il privilegio art. 2775-bis c.c.
2. **Deposito del prezzo presso il notaio ex L. 124/2017** (Cap. 5), quando il rischio di formalità pregiudizievoli sopravvenute è effettivamente rilevante o quando parte del prezzo deve estinguere mutui del venditore.
3. **Fideiussione bancaria** sull'acconto rilevante quando l'esposizione fra preliminare e rogito è significativa (Cap. 6).

Predisposizione dei rimedi:

1. **Termine essenziale ex art. 1457 c.c.** per la stipula del rogito, quando l'acquirente ha esigenze temporali precise.
2. Mantenimento dell'opzione di **esecuzione in forma specifica ex art. 2932 c.c.** quando l'immobile è strategico e il rogito si avvicina alla scadenza.

ESEMPIO 10 — ACQUIRENTE CHE STRUTTURA TUTTE LE TUTELE (PESCARA)

Famiglia in trattativa per un appartamento di 130 mq a Pescara, prezzo 320.000 €, rogito previsto a 5 mesi. L'acquirente ottiene pre-delibera del mutuo prima della proposta; firma proposta irrevocabile per 10 giorni con caparra confirmatoria del 10% (32.000 €); inserisce clausola sospensiva di presa visione e analisi documentale di 20 giorni con esperto di parte; pretende la stipula del preliminare per scrittura privata autenticata con trascrizione ex art. 2645-bis c.c.; pattuisce termine essenziale per il rogito al 30 giugno 2026. La struttura combinata permette di gestire serenamente i 5 mesi che separano il preliminare dal rogito, neutralizzando i rischi tipici (formalità sopravvenute sul venditore, rinegoziazioni unilaterali, ritardi pretestuosi).

10.3 Per chi investe

L'investitore tratta le garanzie sull'adempimento come **componenti del rendimento**: ogni esposizione non protetta è un costo, ogni tutela attivata è una voce di spesa che va inserita nel calcolo del rendimento netto dell'operazione.

Tre regole per l'investitore:

1. **Standardizzare le clausole di tutela** in tutti i preliminari, indipendentemente dal valore dell'operazione: caparra confirmatoria al 10%, clausola risolutiva espressa su obbligazioni essenziali, termine essenziale per il rogito, condizione sospensiva di presa visione. La standardizzazione riduce il tempo di trattativa e i costi di redazione.
2. **Trascrizione del preliminare ex art. 2645-bis c.c.** in modo sistematico per operazioni con tempi di rogito superiori a 4 mesi, su valori che giustificano il costo dell'autenticazione. L'imposta proporzionale sulla caparra (0,50%) e sull'acconto (3%) è scomputata al rogito; il costo netto dell'operazione si riduce all'imposta fissa, all'ipotecaria e all'onorario.
3. **Fideiussione bancaria sull'acconto** quando l'acconto supera il 15-20% del prezzo. Il costo della fideiussione si scarica spesso sul venditore (che la rilascia), ma l'investitore può pretenderlo come condizione del versamento.

Considerazioni fiscali sull'adempimento:

- la **plusvalenza da rivendita** entro cinque anni dall'acquisto, per immobili non destinati ad abitazione principale, è soggetta a tassazione (art. 67 TUIR);
- l'**IMU** opera sull'immobile non destinato ad abitazione principale a partire dall'anno successivo all'acquisto, secondo le aliquote comunali piene (rinvio Q. 01 — Saldo IMU 2025);

- la **registrazione del preliminare** è obbligatoria nei termini di legge (entro 20 giorni dalla data dell'atto, salvo termini specifici per atti soggetti a registrazione in caso d'uso); l'omissione comporta sanzione amministrativa.

ESEMPIO 11 — INVESTITORE CHE STANDARDIZZA LE GARANZIE (LECCE)

Investitore privato acquista a Lecce, in zona Cittadella, un appartamento di 75 mq da rivendere dopo intervento di ristrutturazione, prezzo 95.000 €. Operazione con rogito previsto a 3 mesi. L'investitore applica la propria standardizzazione: pre-delibera del mutuo, proposta a 7 giorni con caparra del 10% (9.500 €) qualificata espressamente come confirmatoria, clausola risolutiva al primo mancato adempimento, termine essenziale al 30 settembre 2026, deposito del prezzo presso il notaio non attivato (operazione di valore contenuto, venditore senza profili di rischio noti). Il costo aggiuntivo delle tutele attivate è di poche centinaia di euro a fronte di una protezione completa del proprio impegno; il rendimento dell'operazione di rivendita-ristrutturazione resta intatto.

10.4 Per il mediatore e il professionista immobiliare

NOTA PRELIMINARE

Le considerazioni sulla figura del mediatore e sulla sua responsabilità professionale (civile, amministrativa, penale, disciplinare) sono state trattate in modo sistematico nel Quaderno USEC N. 21 Cap. 10, al quale si rinvia integralmente. In questa sede preme riepilogare gli aspetti specifici relativi alla fase di formazione e gestione del vincolo contrattuale, che costituiscono il nucleo del presente Quaderno.

Cinque doveri operativi del mediatore in fase di adempimento:

1. **Modulistica depositata.** Verificare con cadenza periodica che la modulistica utilizzata corrisponda integralmente a quella depositata presso la Camera di Commercio. Aggiornare i depositi in caso di modifiche.
2. **Trasparenza nella proposta.** Indicare in proposta tutte le circostanze rilevanti note (gravami, donazioni nella provenienza, difformità, pendenze condominiali). L'omessa segnalazione fonda perdita della provvigione e responsabilità solidale (Cass. ord. n. 9395/2025).
3. **Coordinamento con notaio.** Per operazioni che richiedano trascrizione del preliminare, deposito del prezzo o ipoteca legale del venditore, coordinare l'incarico con il notaio già in fase di proposta, in modo da evitare ritardi e tensioni operative.
4. **Diffida ad adempiere.** Conoscere il funzionamento dell'art. 1454 c.c. e segnalare al cliente il rimedio in caso di ritardo dell'altra parte. La consulenza tecnico-giuridica resta riservata all'avvocato, ma la segnalazione tempestiva del rimedio è dovere informativo del mediatore.
5. **Documentazione delle informazioni rese.** Ogni informazione rilevante data al cliente va lasciata per iscritto (PEC, e-mail, allegato firmato). La memoria del contenzioso è scritta, non orale.

ESEMPIO 12 — AGENZIA CHE PRESIDIA LA FASE ESECUTIVA (COMO)

Agenzia di Como conclude la mediazione di una compravendita di 285.000 €. Dopo l'accettazione della proposta, mantiene un protocollo di follow-up settimanale fino al rogito: verifica documentale presso il notaio, monitoraggio dell'istruttoria del mutuo, segnalazione alle parti delle scadenze del termine essenziale pattuito. Quando il venditore manifesta segnali di ritardo, segnala per iscritto al promissario acquirente la facoltà di attivare la diffida ex art. 1454 c.c., suggerendo di rivolgersi all'avvocato di fiducia per la redazione formale. Questo livello di servizio realizza in concreto la diligenza qualificata richiesta dall'art. 1759 c.c. e protegge l'agenzia da responsabilità professionali.

Appendici

Appendice A — Clausole-tipo per le garanzie sull'adempimento

Le clausole che seguono sono modelli di partenza, da adattare al caso concreto con l'assistenza del notaio o dell'avvocato di fiducia. Non sostituiscono la consulenza professionale.

A.1 Clausola di caparra confirmatoria

«La parte promissaria acquirente versa contestualmente alla sottoscrizione della presente proposta, e per essa al mediatore in qualità di terzo neutro depositario, la somma di euro [...] a titolo di **caparra confirmatoria** ai sensi e per gli effetti dell'art. 1385 del Codice civile. La somma sarà imputata al prezzo finale al momento della stipula del rogito notarile. In caso di inadempimento della parte promissaria acquirente, la parte promittente venditrice potrà recedere dal presente contratto trattenendo la caparra; in caso di inadempimento della parte promittente venditrice, la parte promissaria acquirente potrà recedere ed esigere il doppio della caparra. Resta salva, per ciascuna delle parti, la facoltà di esigere l'esecuzione del contratto o la sua risoluzione, con risarcimento del danno secondo le regole generali e nel rispetto del principio di alternatività di cui a Cass. SS.UU. n. 553/2009.»

A.2 Clausola di caparra penitenziale

«Le parti riconoscono espressamente, ai sensi e per gli effetti dell'art. 1386 del Codice civile, il diritto di recesso a favore di entrambe le parti, esercitabile entro il termine di [...] dalla sottoscrizione del presente atto. La somma di euro [...], versata dalla parte promissaria acquirente contestualmente alla presente proposta, è qualificata come **caparra penitenziale** e costituisce il corrispettivo del recesso. In caso di esercizio del recesso da parte della parte promissaria acquirente, la stessa perderà la caparra; in caso di esercizio del recesso da parte della parte promittente venditrice, questa sarà tenuta a restituire il doppio della caparra ricevuta. Le parti dichiarano espressamente che la presente caparra penitenziale esaurisce ogni effetto del recesso, escludendo ulteriori pretese risarcitorie.»

A.3 Clausola penale

«Le parti pattuiscono che, in caso di ritardo di una delle parti nella stipula del contratto definitivo entro il termine di cui al punto [...], la parte ritardante sarà tenuta a corrispondere all'altra una **penale** giornaliera di euro [...] per ogni giorno di ritardo, ai sensi dell'art. 1382 del Codice civile, fatto salvo il diritto della parte adempiente al risarcimento del maggior danno. Resta in ogni caso ferma la facoltà di azionare i rimedi previsti dagli artt. 1453 e seguenti del Codice civile.»

A.4 Clausola di richiesta di trascrizione del preliminare

«Le parti convengono che il presente contratto preliminare sarà stipulato nelle forme previste dall'art. 2645-bis del Codice civile (atto pubblico o scrittura privata con sottoscrizione autenticata) e che il notaio incaricato curerà la **trascrizione** presso il com-

petente Servizio di Pubblicità Immobiliare entro [...] giorni dalla sottoscrizione. Le spese e le imposte connesse alla trascrizione sono a carico [della parte promissaria acquirente / della parte promittente venditrice / equamente ripartite]. La trascrizione conserverà efficacia secondo i termini di cui all'art. 2645-bis comma 3 del Codice civile (un anno dalla data convenuta per il rogito e in ogni caso tre anni dalla trascrizione).»

A.5 Clausola di richiesta del deposito del prezzo presso il notaio

«La parte promissaria acquirente dichiara, sin d'ora e ai sensi dell'art. 1, commi 63-67, della Legge 4 agosto 2017, n. 124, di voler avvalersi della facoltà di richiedere al notaio incaricato del rogito il **deposito del prezzo** sul proprio conto corrente dedicato. Il prezzo sarà bonificato dal notaio alla parte promittente venditrice solo a seguito della trascrizione dell'atto definitivo presso il competente Servizio di Pubblicità Immobiliare e dell'esito favorevole della verifica notarile sull'assenza di formalità pregiudizievoli sopravvenute fra la stipula e la trascrizione. Le spese del deposito, secondo la pattuizione preventiva con il notaio, sono a carico [della parte richiedente / equamente ripartite].»

A.6 Clausola di fideiussione su acconti

«La parte promittente venditrice si obbliga, contestualmente al versamento da parte della parte promissaria acquirente dell'acconto di euro [...] previsto al punto [...] del presente contratto, a consegnare alla parte promissaria acquirente una **fideiussione bancaria o assicurativa** rilasciata da primario istituto, di importo pari all'acconto stesso e di durata pari al termine di scadenza per la stipula del contratto definitivo, con clausola **a prima richiesta** ed esclusione del beneficio della preventiva escussione (art. 1944 del Codice civile). La fideiussione si estingue automaticamente alla regolare stipula del rogito notarile e alla consegna dell'immobile.»

A.7 Clausola risolutiva espressa

«Le parti convengono espressamente, ai sensi e per gli effetti dell'art. 1456 del Codice civile, che il presente contratto si risolverà di diritto in caso di inadempimento delle seguenti obbligazioni essenziali: (i) [...]; (ii) [...]; (iii) [...]. La risoluzione opererà automaticamente al momento in cui la parte adempiente comunichi all'altra, mediante PEC o raccomandata a/r, la propria volontà di avvalersi della presente clausola. Resta salvo il diritto al risarcimento del maggior danno secondo le regole generali.»

A.8 Clausola di termine essenziale

«Le parti pattuiscono espressamente, ai sensi e per gli effetti dell'art. 1457 del Codice civile, che il termine fissato per la stipula del contratto definitivo al [...] si intende **essenziale** nell'interesse di [entrambe le parti / della parte promittente venditrice / della parte promissaria acquirente]. La mancata stipula entro il termine essenziale determinerà la risoluzione di diritto del presente contratto, salva la facoltà della parte adempiente di esigere comunque l'adempimento entro tre giorni dalla scadenza, dandone comunicazione all'altra parte.»

A.9 Modello di diffida ad adempiere (art. 1454 c.c.)

Oggetto: Diffida ad adempiere ai sensi dell'art. 1454 del Codice civile

«Egregio/a [...],

con riferimento al contratto preliminare di compravendita stipulato in data [...] avente ad oggetto l'immobile sito in [...], la scrivente parte rileva che, nonostante il termine convenuto del [...], la S.V. non ha ancora adempiuto all'obbligo di [...].

Con la presente, ai sensi dell'art. 1454 del Codice civile, la scrivente parte intima a S.V. di adempiere all'obbligazione predetta entro il termine **non inferiore a 15 giorni** dal ricevimento della presente, e segnatamente entro il [...].

Decorso inutilmente tale termine, il contratto si intenderà **risolto di diritto** ai sensi dell'art. 1454 comma 3 del Codice civile, con conseguente diritto della scrivente parte a [trattenere/esigere il doppio della] caparra confirmatoria già versata, ai sensi dell'art. 1385 del Codice civile, fatto salvo il diritto al risarcimento del maggior danno effettivamente subito.

Distinti saluti, [...]»

Appendice B — Quadro sinottico delle garanzie sull'adempimento

GARANZIA	FONTE	SOGGETTO TUTELATO	QUANDO OPERA	COSA NON COPRE
Caparra confirmatoria (art. 1385 c.c.)	Codice civile	Parte adempiente	Inadempimento dell'altra parte	Inadempimenti minori non rilevanti per la risoluzione
Caparra penitenziale (art. 1386 c.c.)	Codice civile	Parte recedente	Esercizio del diritto di recesso convenzionalmente attribuito	Inadempimento (non opera)
Clausola penale (art. 1382 c.c.)	Codice civile	Parte adempiente	Inadempimento o ritardo specifico	Danni eccedenti la penale, salvo riserva
Esecuzione in forma specifica (art. 2932 c.c.)	Codice civile	Parte adempiente del preliminare	Inadempimento dell'obbligo di stipulare	Casi di impossibilità sopravvenuta
Trascrizione del preliminare (art. 2645-bis c.c.)	Codice civile	Promissario acquirente	Iscrizioni/trascrizioni intermedie del promittente venditore	Vizi del bene; gravami già trascritti
Privilegio del promissario acquirente (art. 2775-bis c.c.)	Codice civile	Promissario acquirente	Inadempimento del promittente venditore	Crediti diversi dalle somme versate

GARANZIA	FONTE	SOGGETTO TUTELATO	QUANDO OPERA	COSA NON CO- PRE
Deposito del prezzo presso il notaio (L. 124/2017)	Legge speciale	Acquirente / venditore richiedente	Formalità pregiudizievoli sopravvenute fra rogito e trascrizione	Vizi del bene; rischi pre-rogito
Fideiussione (artt. 1936 e ss. c.c.)	Codice civile	Creditore	Inadempimento del debitore principale	Esclusioni pattuite
Fideiussione obbligatoria nel nuovo (art. 2 D.Lgs. 122/2005)	Decreto legislativo	Acquirente persona fisica	Crisi del costruttore	Crediti diversi dagli acconti versati
Ipoteca legale del venditore (art. 2817 c.c.)	Codice civile	Venditore non saldato	Inadempimento dell'acquirente al pagamento del prezzo	Crediti diversi dal prezzo e accessori
Privilegio del venditore (art. 2772 c.c.)	Codice civile	Venditore non saldato	Inadempimento dell'acquirente al pagamento	Limiti di rango legale
Diffida ad adempiere (art. 1454 c.c.)	Codice civile	Parte adempiente	Inadempimento dell'altra parte	Inadempimenti già maturati come risolutivi
Clausola risolutiva espressa (art. 1456 c.c.)	Codice civile	Parte adempiente	Inadempimento di obbligazioni specifiche pattuite	Inadempimenti generici
Termine essenziale (art. 1457 c.c.)	Codice civile	Parte adempiente	Inadempimento alla scadenza del termine essenziale	Termini non qualificati come essenziali

Chiusura del ciclo «Garanzie nella compravendita immobiliare»

Con il presente Quaderno si chiude il ciclo dedicato alle **garanzie complete nella compravendita immobiliare**, articolato in due numeri pubblicati a una settimana di distanza:

- **Quaderno USEC N. 21** (1° maggio 2026) — *Le Garanzie sul Bene nella Compravendita Immobiliare*: vizi, evizione, conformità urbanistico-edilizia e catastale, ipoteche e gravami, prestazione energetica, qualità delle nuove costruzioni;
- **Quaderno USEC N. 22** (8 maggio 2026) — *Le Garanzie sull'Adempimento nella Compravendita Immobiliare*: il presente documento.

I due Quaderni si integrano. Le garanzie sul bene rispondono alla domanda «*ciò che sto comprando è davvero quello che mi è stato venduto?*»; le garanzie sull'adempimento rispondono a «*il contratto andrà davvero a buon fine?*». Una compravendita sicura richiede entrambe.

Una compravendita immobiliare condotta con consapevolezza degli istituti analizzati nei due Quaderni — e con la diligenza qualificata che il Codice civile, il Salva-Casa, il D.Lgs. 122/2005, la L. 124/2017 e la riforma 2025 sulle donazioni mettono a disposizione delle parti — è un'operazione che si realizza con margini di rischio compatibili con le aspettative legittime di chi vende, di chi compra e di chi investe. La cura nella fase precontrattuale, la struttura corretta della proposta e del preliminare, la scelta consapevole degli strumenti di garanzia, la disponibilità di rimedi efficaci all'inadempimento: questa è la sicurezza vera che il sistema giuridico italiano riconosce e che il presente ciclo editoriale ha inteso rendere accessibile a tutti i soggetti coinvolti nella compravendita.

Disclaimer

Il presente Quaderno ha finalità divulgative. Le informazioni contenute non costituiscono parere legale, fiscale o tributario, né consulenza personalizzata. Per ogni applicazione concreta è indispensabile rivolgersi a un professionista qualificato (notaio, avvocato, commercialista, consulente del lavoro, geometra, architetto, ingegnere). Le norme citate sono aggiornate alla data di chiusura redazionale (aprile 2026); modifiche successive possono rendere necessaria la verifica. La giurisprudenza richiamata costituisce orientamento alla data dichiarata; pronunce successive possono modificarlo. USEC non risponde per decisioni assunte sulla base esclusiva di questo documento.

«La compravendita immobiliare è un trasferimento di fiducia, oltre che di proprietà. Il sistema delle garanzie sull'adempimento è il modo in cui il diritto trasforma quella fiducia in obbligazioni esigibili.»

ANALISI USEC

Crediti editoriali

Quaderno USEC N. 22 — *Le Garanzie sull'Adempimento nella Compravendita Immobiliare* Direzione editoriale: USEC — Ufficio Studi e Analisi Immobiliari · partner CasainTV Market HUB Chiusura redazionale: aprile 2026 · Prima pubblicazione: 8 maggio 2026 Quaderno precedente: **Quaderno USEC N. 21 — Le Garanzie sul Bene nella Compravendita Immobiliare**, 1° maggio 2026.

Con il presente numero si chiude il ciclo dedicato alle garanzie complete nella compravendita immobiliare.

© 2026 USEC. Tutti i diritti riservati. Riproduzione, anche parziale, consentita esclusivamente con citazione integrale della fonte (autore, titolo, numero del Quaderno, data). Il presente documento è destinato alla distribuzione gratuita; ogni utilizzo a fini commerciali è subordinato ad autorizzazione scritta dell'editore.

— FINE QUADERNO N. 22 —