



DIRITTO E CASA · GUIDA OPERATIVA

La condizione nei contratti di compravendita immobiliare

Quando si compra casa capita di dire: «la facciamo condizionata al mutuo». Sembra una frase che mette al sicuro, ma da sola spesso non basta, e a volte fa addirittura perdere la caparra. Questo Quaderno spiega in parole semplici, ma con tutto il rigore accademico e professionale proprio di USEC, come funziona davvero una condizione nel contratto, che cosa protegge e che cosa no, di chi è la responsabilità e che fine fanno la caparra e la provvigione. Con una clausola pronta all'uso per i quattro casi più frequenti: il mutuo, le verifiche sull'immobile, la vendita di un'altra casa, i permessi.

La condizione non è una formula magica. È uno strumento preciso, che funziona solo se viene scritto bene. Scritto male, lascia il compratore scoperto proprio quando crede di essere protetto. Scritto bene, dà tranquillità a chi compra senza penalizzare ingiustamente chi vende. Qui spieghiamo, passo dopo passo, come scriverlo bene.

SCHEDA DEL DOCUMENTO

Titolo	La condizione nei contratti di compravendita immobiliare: cosa protegge davvero la clausola, e cosa no
Categoria	Diritto e Casa · Guida operativa
Data	Luglio 2026
Destinatari	Chi compra e chi vende casa, agenti e operatori immobiliari, piccoli investitori
Quaderni USEC collegati	N.21 «Le Garanzie sul Bene»; N.22 «Le Garanzie sull'Adempimento» (caparra confirmatoria e penitenziale, clausola penale, trascrizione del preliminare); N. 23 «Mutui 2026»; N.26 «Agenzie Immobiliari»; N.28 «Incarico di Mediazione»
A cura di	USEC — Ufficio Studi e Analisi Immobiliari

⚠ **AVVISO AL LETTORE**

Questo è un documento informativo, di taglio operativo. Spiega le regole in modo chiaro e accessibile, con il rigore che contraddistingue USEC, ma non sostituisce il notaio o l'avvocato sul caso concreto. Le clausole che proponiamo sono modelli da adattare a ogni singola operazione prima di firmare. Ogni regola e ogni sentenza citata è vera e verificata alla fonte: gli estremi precisi sono raccolti in fondo, nella sezione «Fonti». La chiarezza del linguaggio non è approssimazione: la precisione tecnica resta intera, nelle clausole e nelle Fonti, e nasce dalla piena conoscenza della materia.

Una frase che può valere una caparra

«La proposta la facciamo condizionata al mutuo.» È spesso il proponente, cioè chi compra, a volerla inserire, su consiglio della banca, di conoscenti o di chi si presenta come esperto del settore, senza però conoscerne le conseguenze reali. Ed è anche la frase che genera più liti per la restituzione della caparra. Il motivo è semplice. Quella frase, da sola, non dice quasi nulla: non dice di quale mutuo si parla, entro quando, né cosa deve fare chi compra. E quando manca questa precisione, in caso di problemi non è chiaro chi ha ragione.

Lo scopo del Quaderno è uno solo: trasformare una frase detta a memoria in uno strumento che protegge davvero. Procediamo con ordine. Nella **Parte I** spieghiamo come funziona una condizione, in generale: che cos'è, come cambia il contratto durante l'attesa, e che fine fa la caparra. Nella **Parte II** entriamo nei quattro casi concreti che si incontrano davvero (mutuo, verifiche, vendita di un'altra casa, permessi) e, per ognuno, diamo una clausola pronta da adattare.

SEI PAROLE SPIEGATE UNA VOLTA PER TUTTE

Sei termini tornano spesso. Qui sono tradotti in italiano comune, senza perdere precisione, così dopo non serve più fermarsi.

- **Condizione sospensiva:** il contratto è già concluso e impegna entrambi, ma i suoi effetti restano sospesi e partono solo se accade l'evento previsto (per esempio, arriva il mutuo). Se l'evento non accade, è come se il contratto non avesse mai prodotto effetti. Durante l'attesa, però, le parti devono già comportarsi con correttezza e non danneggiarsi a vicenda.
- **Condizione risolutiva:** il contrario. Gli effetti partono subito, ma se accade l'evento previsto vengono cancellati fin dall'inizio, come se il contratto non fosse mai stato efficace.
- **Pendenza:** il periodo di attesa, da quando si firma a quando l'evento accade o diventa impossibile.
- **Caparra confirmatoria:** la somma che si versa alla firma. Conferma l'impegno e, se qualcuno non rispetta i patti, stabilisce chi la tiene e chi la deve restituire, a volte anche il doppio.
- **Promissario acquirente:** in parole semplici, chi si è impegnato a comprare. Il «promittente venditore» è chi si è impegnato a vendere.
- **Preliminare (o compromesso):** l'accordo con cui le due parti si impegnano a comprare e vendere. Attenzione: con il preliminare la casa non passa ancora di proprietà. La proprietà passa solo con l'atto finale dal notaio.

Cosa trovate in questo Quaderno

PARTE I · COME FUNZIONA UNA CONDIZIONE	PARTE II · I QUATTRO CASI, CON LE CLAUSOLE
1. Sospensiva o risolutiva: la prima scelta	6. Il caso mutuo
2. Una condizione valida, non un capriccio	7. Le verifiche sull'immobile
3. Durante l'attesa: cosa si può e cosa si deve	8. La vendita di un'altra casa
4. Quando il mutuo non arriva: di chi è la colpa	9. I permessi e il cambio d'uso
5. La caparra: chi la tiene, e dove va tenuta	10. La provvigione dell'agenzia
	11. Gli errori da evitare · 12. Consigli per profilo
	13. Domande e risposte · 14. In conclusione

PARTE I · COME FUNZIONA UNA CONDIZIONE, SPIEGATA CON CHIAREZZA E RIGORE

I.

Sospensiva o risolutiva: la prima scelta

Una condizione è un evento futuro e incerto da cui far dipendere il contratto. Le forme che contano per chi compra casa sono due, ed è bene non confonderle, perché capovolgono la posizione delle parti.

FORMA	COME FUNZIONA	ESEMPIO
Sospensiva	Il contratto è già valido e vincolante; i suoi effetti principali sono sospesi e partono solo se l'evento accade. Se non accade, è come se non fossero mai partiti.	«Compro, ma l'acquisto è efficace solo se ottengo il mutuo entro il 30 settembre.»
Risolutiva	Gli effetti partono subito, ma se l'evento accade vengono cancellati fin dall'inizio.	«L'impegno vale da subito, ma si scioglie se entro 60 giorni emerge un abuso edilizio non sistemabile.»

QUALE CONVIENE NELLA PROPOSTA D'ACQUISTO

Quasi sempre la **sospensiva**, perché tiene tutto fermo finché non c'è certezza: chi compra non resta impegnato se il problema temuto si presenta. Una precisazione che vale per tutto il Quaderno: nel preliminare la condizione riguarda l'impegno a comprare e vendere, **non il passaggio di proprietà**. La casa cambia proprietario solo con l'atto finale dal notaio. Dire che con la risolutiva «si è già proprietari» sarebbe quindi sbagliato quando si parla di proposta o di preliminare.

2.

Una condizione valida, non un capriccio

C'è un limite da conoscere subito. La legge non riconosce l'impegno «compro se mi andrà»: un impegno che dipende dal puro capriccio di chi compra non vale, e può far cadere l'intera proposta. In linguaggio giuridico si chiama «condizione meramente potestativa», ed è nulla.

Una domanda nasce spontanea: ma allora «compro se ottengo il mutuo» è valido, o è un capriccio mascherato? **È valido**, e non si tratta di un'opinione. Lo ha messo nero su bianco la Corte di Cassazione con la sentenza della Sezione II, 11 settembre 2018, n. 22046: ottenere il mutuo non dipende solo dal volere di chi compra, ma anche dalla banca, che è un terzo e decide secondo i propri criteri. È la figura che i giuristi chiamano **condizione «mista»**, cioè che dipende in parte da una parte e in parte da un soggetto esterno. Proprio perché c'è di mezzo la banca, non rientra fra i capricci vietati dall'art. 1355 del Codice civile, e la proposta resta pienamente lecita.

IN UNA RIGA

«Compro se voglio» non vale, perché dipende solo dal capriccio di chi si impegna. «Compro se la banca mi concede il mutuo» vale, perché l'esito dipende anche da un terzo. È questa la differenza che la Cassazione, con la sentenza n. 22046/2018, ha posto a fondamento della validità della proposta condizionata al mutuo.

3.

Durante l'attesa: cosa si può e cosa si deve

Il periodo tra la firma e l'esito non è un vuoto in cui ognuno fa quello che vuole. La legge chiede a entrambe le parti un comportamento corretto, pensato per proteggere chi sta aspettando.

Chi compra sotto condizione ha già una posizione che la legge tutela, anche prima dell'evento. Può, per esempio, far **trascrivere il preliminare** (cioè registrarlo nei pubblici registri immobiliari): così si mette al riparo se il venditore, nel frattempo, tentasse di vendere ad altri o di accendere ipoteche. Ne riparlamo, in concreto, al capitolo 5.

Soprattutto, entrambi devono comportarsi secondo il **principio di buona fede**, cioè lealmente, senza sabotare l'evento atteso. Il venditore non può rendere impossibile la vendita. E chi ha condizionato l'acquisto al mutuo non può starsene con le mani in mano e poi dire «la banca non me l'ha dato».

COSA VUOL DIRE «ATTIVARSI» PER IL MUTUO

Comportarsi bene, per chi compra, significa darsi da fare sul serio: presentare una domanda di mutuo completa, a una o più banche; consegnare i documenti richiesti; non ritirare la pratica senza motivo; non rifiutare un mutuo che corrisponde a quanto pattuito. È questo che distingue il «no» della banca arrivato senza colpa di nessuno, che libera le parti, dal «no» che una parte ha causato non muovendosi affatto o ostacolando la pratica, che invece può far scattare le responsabilità.

4.

Quando il mutuo non arriva: di chi è la colpa

È la domanda che, nella pratica, vale la caparra: se il compratore non si attiva e il mutuo non arriva, la condizione si considera comunque «avverata», facendolo risultare inadempiente? La risposta della Cassazione è prudente, e merita di essere riportata per quello che è, senza forzature.

La legge prevede una regola di equità, scritta nell'art. 1359 del Codice civile: se una parte fa fallire l'evento apposta, per liberarsi dell'impegno, la condizione si considera avverata lo stesso. È la cosiddetta «finzione di avveramento», e vale, ad esempio, contro chi, pentito dell'affare, lascia scadere di proposito la pratica del mutuo.

Ma attenzione a un equivoco costoso, che spesso circola capovolto. Il punto non è la pigrizia in sé. La finzione scatta solo se ciò che il compratore ha tralasciato era qualcosa a cui era obbligato. Se un obbligo preciso non c'è, la sola inerzia non basta a fargliela scattare contro (è la lettura prudente di Cass. Sez. II 17919/2023). Proprio per questo conviene scrivere nella clausola che il compratore è obbligato ad attivarsi: così, se poi non presenta affatto la domanda, viene meno a un impegno chiaro, e questo può fargli perdere ragione. Resta invece al riparo chi si è mosso con diligenza e ha ricevuto un «no» senza sua colpa.

COSA DICE DAVVERO LA CASSAZIONE, PER CHI VUOLE I RIFERIMENTI

La materia è meno lineare di quanto sembri, e USEC preferisce dirlo. La stessa sentenza che conferma la validità della condizione di mutuo, Cass. Sez. II n. 22046/2018, contiene al suo interno due anime: da un lato richiama l'indirizzo severo verso chi invoca la finzione, per cui il solo non attivarsi non è di per sé un obbligo la cui violazione fa scattare l'art. 1359; dall'altro evoca l'indirizzo più aperto delle Sezioni Unite (n. 18450/2005), che però pretende sempre la prova del dolo o della colpa di chi avrebbe sabotato l'evento.

La giurisprudenza successiva ha sciolto il nodo nel senso prudente: Cass. Sez. II 22 giugno 2023 n. 17919, ripresa da Cass. Sez. II 10 luglio 2024 n. 18953, ha stabilito che la finzione di avveramento richiede un comportamento **attivo** idoneo a impedire l'evento, e non il semplice non aver fatto, quando manca un obbligo. Il senso concreto è questo: senza un obbligo scritto di attivarsi, la sola inerzia non basta; con quell'obbligo nella clausola, invece, la mancata presentazione della domanda è una violazione che può pesare contro il compratore.

⚠ LA CONSEGUENZA PRATICA, DA RICORDARE

Se per voi conta che il compratore si attivi davvero, mettetelo **nero su bianco** nella clausola: indicate cosa deve fare, entro quando, e che la prova del «no» della banca sia una comunicazione scritta. La buona clausola previene la lite; la regola dell'equità è solo un rimedio incerto, quando la clausola è scritta male.

Ultimo punto, utile a sapersi. Se la condizione si avvera, l'impegno vale come se fosse partito fin dal giorno della firma, non dal giorno del sì della banca, salvo che le parti abbiano deciso diversamente (è la «retroattività» dell'art. 1360). Attenzione però: non torna indietro il passaggio di proprietà, che avviene comunque solo con il rogito. È un dettaglio che conta per capire da quando decorre l'impegno tra le parti.

5.

La caparra: chi la tiene, e dove va tenuta

La domanda che il cliente fa per prima è sempre la stessa: «se salta il mutuo, perdo la caparra?» La risposta dipende da due cose: come è scritta la clausola, e perché l'affare è saltato.

Partiamo dal meccanismo. Quando si dice «caparra», salvo diversa indicazione si intende la **caparra confirmatoria** (art. 1385 del Codice civile): la somma versata alla firma per rafforzare l'impegno. Se l'affare va in porto, viene restituita o scalata dal prezzo. Se invece salta per colpa di

una parte, funziona come un risarcimento già stabilito in anticipo, legato al diritto di tirarsi indietro (art. 1385): chi ha versato la caparra ed è inadempiente la perde; se a non rispettare i patti è chi l'ha ricevuta, deve restituirla raddoppiata. Non è però esattamente una «penale»: la differenza sta in una scelta, che vediamo subito.

La scelta è questa, e il modulo spesso la trascura. Chi subisce l'inadempimento **non è obbligato** ad accontentarsi della caparra: può rinunciare a questa via e chiedere invece l'esecuzione del contratto, oppure il suo scioglimento con il **risarcimento pieno** del danno realmente provato. In quel caso, però, la caparra smette di fare da limite massimo e si torna alle regole generali. Una cosa non è ammessa: tenersi la caparra e insieme pretendere il risarcimento pieno. Bisogna scegliere l'una o l'altra strada.

CONFIRMATORIA O PENITENZIALE: DUE CAPARRE, DUE LOGICHE OPPOSITE

Esiste una seconda caparra, che fa l'esatto contrario della prima. La **caparra penitenziale** (art. 1386 del Codice civile) entra in gioco quando il contratto riconosce a una parte, o a entrambe, il **diritto di recedere**, cioè di tirarsi indietro lecitamente. Qui la caparra è soltanto il «prezzo del ripensamento»: chi recede perde quella versata, oppure restituisce il doppio di quella ricevuta, e lì finisce, perché l'altra parte non può pretendere nulla di più.

La differenza è sostanziale. La confirmatoria **scoraggia** l'inadempimento e lascia aperti gli altri rimedi; la penitenziale **autorizza** il ripensamento e ne fissa in anticipo il costo. Una caparra si presume confirmatoria: diventa penitenziale solo se le parti la collegano espressamente a un diritto di recesso. Scambiarle, sul modulo, può trasformare un impegno serio in un ripensamento a pagamento.

Per il quadro completo delle garanzie sull'adempimento, dalla caparra in ogni sua forma alla clausola penale e alla trascrizione del preliminare, si rinvia al **Quaderno USEC N.22 «Le Garanzie sull'Adempimento nella Compravendita Immobiliare»**.

SITUAZIONE	CHE FINE FA LA SOMMA VERSATA
Condizione ben scritta, mutuo negato senza colpa del compratore	La condizione non si avvera, il contratto non produce effetti, nessuno è inadempiente. La somma versata torna per intero a chi l'ha versata.
Condizione presente, ma il mancato mutuo dipende da un comportamento scorretto del compratore (non presenta affatto la domanda, rifiuta un mutuo conforme, ostacola la pratica)	Il compratore può essere ritenuto responsabile e perdere la somma . Ma, come spiega il capitolo 4, il venditore deve provarne la mala fede : la semplice lentezza non basta.
Nessuna condizione, e il compratore non paga perché manca il mutuo	Il rischio era suo: la somma, già consegnata come caparra, può essere trattenuta dal venditore . È l'errore più costoso.

IL PUNTO VERO

Una condizione sospensiva non avverata rende comunque il contratto inefficace, e quindi fonda la restituzione: non è che «senza la frase giusta» il compratore è perduto. Il rischio, con una clausola scritta male, è soprattutto di **lite e di prove**: come chiamare quella somma, chi deve dimostrare che il «no» è arrivato senza colpa, dove sono i soldi e a chi chiederli. La clausola precisa non crea il diritto, ma evita che farlo valere diventi lungo e costoso.

CAPARRA, ACCONTO, DEPOSITO: DA NON CONFONDERE

Sul modulo questi termini finiscono spesso usati come sinonimi, ma producono effetti diversi. Oltre alla caparra appena descritta, l'**acconto** è un semplice anticipo sul prezzo: in caso di rottura va restituito, senza la forza sanzionatoria della caparra. Il **deposito cauzionale** è una somma affidata in garanzia, da restituire secondo i patti. Qualificare male la somma significa darle effetti che le parti non volevano, ed è all'origine di molte liti.

Dove tenere i soldi durante l'attesa

Qui c'è un aspetto pratico spesso trascurato, ma decisivo: **dove finisce fisicamente la somma** mentre si aspetta l'esito. La caparra ha **natura reale**, vale a dire che si perfeziona soltanto con la consegna effettiva della somma alla controparte. Lo ha ribadito la Cassazione con l'ordinanza della Sezione II 25 luglio 2025, n. 21385: senza la consegna, il patto non produce gli effetti dell'art. 1385, né la ritenzione né il doppio.

Ne discende il punto che conta davvero. La somma che il compratore affida all'agente, e che questi trattiene in custodia senza girarla al venditore, di regola **non è ancora una caparra, ma un deposito**: lo diventa quando passa al venditore. Fa eccezione il caso in cui l'agente la riceva **espressamente in nome e per conto del venditore**, perché allora consegnarla all'agente equivale a consegnarla al venditore. Sembra una sottigliezza, ma cambia tutto, come mostra un caso deciso dalla Cassazione.

UN CASO VERO · CASS. SEZ. II, 8 FEBBRAIO 2024, N. 3596

Un acquirente aveva versato 20.000 euro con assegni intestati all'agenzia, che li aveva incassati, precisando in una nota aggiunta a mano che si trattava di un «deposito cauzionale». Saltato l'affare, chiese al venditore il doppio della «caparra». La Cassazione gli ha dato torto, con due precisazioni utili. Primo: quei soldi non erano mai passati al venditore, e la nota scritta a mano («deposito») prevaleva sulla parola «caparra» stampata nel modulo; mancando la consegna, non c'era una vera caparra e il doppio non spettava.

Secondo, ed è il punto da capire bene per non spaventarsi. L'acquirente voleva semplicemente **indietro i propri soldi**, e il rimborso si chiede a chi quei soldi li ha materialmente ricevuti e li trattiene. Poiché gli assegni erano stati incassati dall'agenzia, e questa non agiva in nome del venditore, la richiesta di restituzione andava rivolta all'agenzia. Non perché l'agenzia avesse fatto qualcosa di sbagliato, ma solo perché era lei a detenere la somma. È proprio per evitare equivoci di questo tipo che serve la clausola di deposito vista sopra: fissa fin dall'inizio chi custodisce i soldi e a chi vanno restituiti, così la restituzione è automatica e nessuno finisce in causa.

Da qui due strade per stare tranquilli. La prima, adatta alla fase della proposta: l'assegno è **non trasferibile e intestato al venditore**, e l'agente lo custodisce senza incassarlo, consegnandolo al venditore solo quando la condizione si avvera (e allora diventa caparra), oppure restituendolo al compratore se la condizione non si avvera. La seconda, la più sicura per somme importanti: depositare i soldi **presso il notaio** su un conto dedicato, che li svincola al venditore solo a condizione avverata. In entrambi i casi la regola è la stessa: mettere per iscritto dove stanno i soldi e quando diventano caparra.

LA TUTELA PIÙ FORTE PER CHI COMPRA: TRASCRIVERE IL PRELIMINARE

Oltre a custodire bene i soldi, esiste uno scudo più robusto, che protegge l'intero acquisto. Far redigere il preliminare dal notaio e **trascriverlo** (art. 2645-bis del Codice civile) mette l'acquirente al riparo dalle sorprese: le ipoteche, i pignoramenti e le eventuali vendite ad altri che il venditore compisse dopo la trascrizione non gli sono opponibili. E se l'affare salta per colpa del venditore, la legge assiste con un **privilegio sull'immobile** il diritto a riavere caparra e acconti (art. 2775-bis del Codice civile). Per le somme e gli importi rilevanti, è la protezione che USEC consiglia di valutare per prima, insieme al deposito del prezzo presso il notaio. Questa protezione ha però una scadenza: gli effetti della trascrizione del preliminare cessano se, entro un anno dalla data fissata per il rogito e comunque entro tre anni dalla trascrizione del preliminare, non viene trascritto il contratto definitivo, un altro atto che dà esecuzione al preliminare o la domanda giudiziale prevista dalla legge (art. 2645-bis del Codice civile).

PARTE II · I QUATTRO CASI, CON LE CLAUSOLE PRONTE

Le clausole che seguono sono **modelli illustrativi**, costruiti sulle regole vigenti. Importi, date e nomi sono spazi da riempire, e ogni clausola va sempre adattata da un professionista prima della firma. Tutte hanno la stessa ossatura, fatta di quattro cose: cosa si aspetta, entro quando, cosa deve fare ciascuno, e cosa succede se l'evento non arriva.

6.**Il caso mutuo**

È il caso più frequente. Si compra subordinando l'acquisto all'arrivo del mutuo. Prima però una raccomandazione di metodo, che spesso vale più della clausola stessa.

⚠ IL CONSIGLIO DI USEC: PRIMA LA PRE-DELIBERA, POI SEMMAI LA CONDIZIONE

Quando è possibile, USEC consiglia di **non** legare l'offerta al mutuo. La strada migliore è arrivare alla proposta con una **pre-delibera** della banca già in tasca, cioè una valutazione fatta prima sul reddito e sulla capacità di rimborso del cliente. Così si presenta un'offerta «pulita», senza condizione: più forte agli occhi del venditore e senza il rischio di liti sulla caparra. Resta un punto che la pre-delibera non copre del tutto, la perizia sul valore della casa, da verificare in anticipo rispetto al prezzo. La condizione di mutuo, insomma, va usata solo quando serve davvero. E quando serve, va scritta bene, così:

Una clausola che dica solo «condizionato al mutuo» è troppo vaga. Per proteggere sul serio deve dire quattro cose: **quale** mutuo (importo, durata, tasso massimo), **entro quando, cosa deve fare** il compratore per ottenerlo, e **cosa succede** in caso di no, cioè la restituzione della somma versata.

CLAUSOLA TIPO · CONDIZIONE MUTUO, VARIANTE A: DELIBERA REDDITUALE

A cosa serve: rendere l'acquisto efficace solo se la banca dà una delibera reddituale favorevole alle condizioni che servono davvero, e far tornare la somma versata se non arriva. È la variante più leggera; per coprire anche il rischio legato all'immobile (perizia e controlli della banca), si usa la variante «delibera definitiva», spiegata nel box qui sotto.

«La presente proposta è sottoposta alla condizione sospensiva che il proponente ottenga, entro il termine sotto indicato, una delibera reddituale favorevole per un mutuo ipotecario di importo non inferiore a euro _____, di durata non inferiore ad anni ____, con TAN (tasso annuo nominale) non superiore al ____% e TAEG/ISC (costo complessivo) non superiore al ____%, destinato al pagamento di parte del prezzo.

Il proponente si obbliga a presentare domanda di mutuo, corredata della documentazione necessaria, entro ____ giorni dall'accettazione della presente, presso almeno un istituto di credito, anche per il tramite di un intermediario del credito, cooperando diligentemente all'istruttoria.

La condizione si intende avverata al rilascio della predetta delibera reddituale alle condizioni sopra indicate, o a condizioni più favorevoli per il proponente. Restano a carico del promittente venditore la regolarità urbanistica, catastale e ipotecaria dell'immobile necessaria all'erogazione: la loro carenza non integra il mancato avveramento della presente condizione, essendo regolata dalla clausola sulle verifiche. La condizione si intende non avverata qualora il proponente, pur avendo adempiuto con diligenza agli oneri istruttori, non ottenga la delibera ed esibisca formale diniego scritto dell'istituto di credito entro il giorno _____; l'onere di provare la diligenza e la non imputabilità del diniego grava sul proponente.

Il proponente comunica all'altra parte, per iscritto ed entro ____ giorni, l'avveramento o il mancato avveramento della condizione. Le parti possono concordare per iscritto una proroga del termine.

In caso di mancato avveramento della condizione per causa non imputabile al proponente, la proposta perde ogni efficacia e la somma versata a titolo di deposito cauzionale è restituita integralmente e senza indugio, senza applicazione di penali o trattenute. Nei rapporti con il mediatore, il diritto alla provvigione segue gli artt. 1755 e 1757 c.c. e gli accordi di mediazione sottoscritti dalle parti; ove il mediatore sottoscriva la presente, prende atto che nessuna provvigione è dovuta in caso di mancato avveramento della condizione non imputabile al proponente.»

Attenzione a un punto che alloca il rischio nel modo giusto: la regolarità urbanistica e catastale della casa, da cui pure dipende l'erogazione del mutuo, resta a carico del venditore e va gestita con la clausola sulle verifiche (capitolo 7). Non va scaricata sul compratore attraverso la condizione di mutuo, che riguarda solo la sua capacità di ottenere il prestito.

TRE LIVELLI DI CONDIZIONE MUTUO: QUALE SCEGLIERE

La condizione può essere agganciata a tre momenti diversi, con protezioni via via maggiori per il compratore e via via meno gradite al venditore. Sceglierne uno con consapevolezza evita gli equivoci.

- **Delibera reddituale** · protezione più leggera, offerta più competitiva. Copre la capacità del compratore di ottenere il prestito, ma non il rischio che il mutuo salti dopo, per la stima di valore della casa (la perizia della banca) o per motivi della banca diversi dal suo reddito.
- **Delibera definitiva, dopo la perizia** · protezione equilibrata. Copre meglio il rischio legato alla perizia della banca, al valore su cui la banca è disposta a prestare e ai controlli che la banca fa sull'immobile, ma non sostituisce le verifiche tecniche e notarili: la banca decide se finanziare, non certifica al cliente che la casa è in regola.
- **Erogazione al rogito** · tutela massima per il compratore, la meno gradita al venditore, perché lascia l'affare in sospeso fino all'ultimo.

USEC suggerisce la delibera reddituale quando l'immobile è regolare e la priorità è la competitività dell'offerta; la delibera definitiva quando si vuole coprire anche il rischio legato all'immobile. In ogni caso, il livello scelto va dichiarato in clausola, non lasciato implicito.

Dove tenere la somma in attesa dell'esito

Alla clausola sul mutuo conviene affiancarne una sul deposito, che dice chi tiene i soldi e quando diventano caparra (è il tema del capitolo 5). È anche la ragione per cui, nelle clausole, parliamo di «somma versata» e non di «caparra»: durante l'attesa quella somma è un deposito, e diventa caparra solo quando, avverata la condizione, passa al venditore. La clausola di deposito va firmata anche dall'agente, perché ne è parte come custode.

CLAUSOLA TIPO · DEPOSITO DELLA SOMMA PRESSO L'AGENTE

A cosa serve: tenere i soldi al sicuro durante l'attesa, in modo che tornino subito al compratore se la condizione non si avvera.

«La somma di euro _____, versata dal proponente alla sottoscrizione della presente a mezzo assegno bancario non trasferibile, è consegnata al mediatore _____ a titolo di deposito cauzionale. Il mediatore ne assume la custodia quale depositario, ai sensi degli artt. 1766 e seguenti del Codice civile, senza facoltà di incasso né di consegna a terzi, sino all'avveramento della condizione sospensiva.

Verificatasi la condizione, la somma è consegnata al promittente venditore e assume, da tale momento, natura di caparra confirmatoria ai sensi dell'art. 1385 c.c., con imputazione al prezzo di vendita. In caso di mancato avveramento della condizione per causa non imputabile al proponente, il mediatore provvede senza indugio alla restituzione integrale della somma al proponente.

Le parti danno atto che, sino alla consegna al promittente venditore, la somma conserva natura di deposito cauzionale e non produce gli effetti propri della caparra confirmatoria di cui all'art. 1385 c.c.

In caso di contestazione scritta di una delle parti sull'avveramento della condizione o sulla restituzione della somma, il mediatore continuerà a custodirla sino a istruzioni scritte concordi delle parti, ad accordo transattivo o a provvedimento dell'autorità competente, salvo diverso obbligo di legge.

Il mediatore sottoscrive la presente per accettazione dell'incarico di custodia.»

UNA FACOLTÀ POCO NOTA: RINUNCIARE ALLA CONDIZIONE

La condizione di mutuo è posta nell'interesse di chi compra. Per questo, se il compratore lo vuole, può **rinunciarvi** e procedere ugualmente all'acquisto, anche prima della scadenza: il contratto diventa allora puro e pienamente efficace. È utile, per esempio, quando il compratore trova altrove la liquidità e non vuole più dipendere dalla banca. La Cassazione (Sez. II, n. 14938/2008) ha riconosciuto questa facoltà al promissario acquirente per la condizione apposta nel suo esclusivo interesse, precisando che la rinuncia non richiede necessariamente la forma scritta e può ricavarsi anche dal comportamento concludente. Per evitare incertezze conviene comunque metterla per iscritto e indicare in clausola entro quando può essere esercitata.

7.

Le verifiche sull'immobile

Secondo caso più comune. Si compra solo se la casa «è in regola»: niente abusi edilizi non sistemabili, planimetria del catasto corrispondente alla realtà, provenienza pulita e catena dei passaggi continua, nessuna servitù o peso nascosto, nessuna ipoteca o pignoramento che resti dopo il rogito. Meglio metterle nero su bianco per tempo, distinguendo ciò che il venditore garantisce sullo stato attuale del bene da ciò che deve ancora accadere, come la cancellazione dei gravami o una sanatoria, invece di scoprire i problemi dal notaio all'ultimo momento.

CLAUSOLA TIPO · GARANZIE SULL'IMMOBILE E CONDIZIONI SULLA REGOLARIZZAZIONE

A cosa serve: separare ciò che il venditore garantisce sullo stato attuale della casa (se ha mentito, il compratore può sciogliere il contratto) da ciò che deve ancora accadere in futuro, come la cancellazione di un'ipoteca (se non accade, l'affare salta). Così non si «condiziona» un fatto già certo, come un'ipoteca che è già scritta nei registri.

«Il promittente venditore **dichiara e garantisce**, quanto allo stato attuale dell'immobile: la regolarità urbanistico-edilizia (conformità dello stato di fatto ai titoli e alle tolleranze di legge); la conformità catastale (intestazione, dati e planimetrie corrispondenti allo stato reale); la regolarità della provenienza e la continuità delle trascrizioni; l'assenza di servitù, oneri o diritti di terzi non dichiarati che ne diminuiscano il godimento. La non veridicità di tali garanzie, accertata entro il giorno _____ da tecnico abilitato e dal notaio incaricato, legittima il proponente a non proseguire nell'acquisto e a chiedere lo scioglimento del contratto, con restituzione della somma versata a titolo di deposito cauzionale.

La presente proposta è inoltre sottoposta alla **condizione sospensiva** che, entro il giorno _____, si verifichino gli eventi futuri necessari alla libera trasferibilità del bene, e in particolare: la cancellazione, l'estinzione o l'eliminazione delle iscrizioni e trascrizioni pregiudizievoli esistenti (ipoteche, pignoramenti, sequestri) entro la stipula dell'atto definitivo; ove occorra, il buon esito della regolarizzazione delle difformità, a cura e spese del promittente venditore. In difetto, la condizione si intende non avverata, la proposta perde efficacia e la somma versata è restituita.

Il promittente venditore si obbliga a consegnare entro ____ giorni la documentazione in suo possesso (titoli edilizi, agibilità, planimetrie, atto di provenienza, attestato di prestazione energetica) e a consentire l'accesso all'immobile per i rilievi.»

QUALCHE REGOLA IN PIÙ CHE CONVIENE CONOSCERE

Queste verifiche poggiano su regole speciali, utili a non promettere né temere più del dovuto.

La cosiddetta «nullità urbanistica» (quella che rende nullo l'atto se manca la menzione del permesso edilizio) riguarda **l'atto di vendita finale, non il preliminare**. Ed è una nullità di forma: se nell'atto è indicato il permesso, vero e riferibile alla casa, l'atto è valido anche se ci sono difformità, salvo il caso dell'immobile del tutto abusivo. Lo hanno chiarito le Sezioni Unite della Cassazione con la sentenza 22 marzo 2019, n. 8230.

La **conformità catastale** (intestazione, dati catastali e planimetria corrispondenti allo stato reale) è invece richiesta, a pena di nullità, nell'atto di vendita finale (art. 29, comma 1-bis, della legge 52/1985).

Due controlli che il notaio fa sempre, e che l'acquirente dovrebbe conoscere: la **continuità delle trascrizioni**, cioè la catena ininterrotta dei passaggi di proprietà (art. 2650 del Codice civile), e l'esistenza di **servitù o altri pesi** sull'immobile. Le servitù e gli oneri non apparenti, se non dichiarati e ignorati dal compratore, gli danno diritto alla risoluzione del contratto o alla riduzione del prezzo (art. 1489 del Codice civile): vanno quindi accertati prima, non scoperti dopo.

Sull'**APE**, una precisazione che evita allarmi: il certificato energetico è un obbligo documentale, non un requisito di validità della vendita. La sua mancata allegazione all'atto non rende nullo il contratto, ma espone le parti a una sanzione pecuniaria (regola introdotta dal D.L. 145/2013, che ha sostituito la precedente nullità).

In pratica: nel preliminare queste nullità non scattano ancora, ma una difformità urbanistica non risolta prima del rogito può rendere l'operazione non rogabile, non finanziabile o comunque non accettabile per il compratore. Se il venditore aveva garantito la regolarità, o si era impegnato a sistemare e non lo fa, si configura un suo inadempimento, con diritto del compratore a sciogliere il preliminare e a riavere le somme, salvo valutare il caso concreto. Se una difformità sia tollerata, sanabile o davvero rilevante si stabilisce **caso per caso**, con un tecnico. Per questo il tema va sempre affidato a un controllo tecnico e notarile, non a una formula generica.

8.**La vendita di un'altra casa**

Molti possono comprare solo dopo aver venduto la casa attuale, perché è da lì che arrivano i soldi. La tentazione è scrivere «compro se vendo la mia casa». Ma formulata così rischia di somigliare al «compro se voglio», cioè al capriccio che non vale. Per restare al sicuro, la condizione va resa concreta: legata alla vendita a un **prezzo minimo** ed **entro un termine**, così dipende dal mercato e non dall'arbitrio.

CLAUSOLA TIPO · CONDIZIONE DI VENDITA DI UN ALTRO IMMOBILE

A cosa serve: comprare solo se si riesce a vendere la propria casa a un prezzo accettabile ed entro una data, senza congelare a tempo indeterminato la casa del venditore.

«La presente proposta è sottoposta alla condizione sospensiva che il proponente venda l'immobile di sua proprietà sito in _____, secondo una delle due varianti che seguono, da scegliere e barrare:

[] Variante A, preliminare: mediante sottoscrizione, entro il giorno _____, di un contratto preliminare valido ed efficace, non sottoposto a condizioni sospensive non ancora avverate, a un prezzo non inferiore a euro _____ e con versamento effettivo di caparra o acconto non inferiore a euro _____;

[] Variante B, rogito: mediante stipula dell'atto definitivo di vendita e incasso del prezzo, o della parte di prezzo necessaria al presente acquisto, a un prezzo non inferiore a euro _____, entro il giorno _____.

Il proponente si obbliga a porre in vendita l'immobile entro ____ giorni dall'accettazione, conferendo incarico a un mediatore e praticando un prezzo di richiesta non superiore a euro _____, salvo diverso accordo scritto, astenendosi da condotte idonee a impedirne la vendita.

Qualora entro il termine la vendita non si perfezioni secondo la variante scelta nonostante la diligente attivazione del proponente, la condizione si intende non avverata, la proposta perde efficacia e la somma versata a titolo di deposito cauzionale è restituita. Ove invece il mancato avveramento dipenda da comportamento del proponente contrario a buona fede, restano impregiudicate le relative responsabilità ai sensi degli artt. 1358 e 1359 c.c.»

⚠ PER IL VENDITORE: ATTENZIONE AL TEMPO

Accettare questa condizione vuol dire «congelare» la propria casa per tutto il periodo dell'attesa, rinunciando ad altri acquirenti. Per questo è equilibrato pretendere un termine breve e, a volte, prevedere che il venditore possa liberarsi se arriva un'offerta migliore e il compratore non rinuncia in pochi giorni alla condizione. È un punto da negoziare e scrivere, non da lasciare al caso.

9.**I permessi e il cambio d'uso**

Tipico di chi compra per ristrutturare, dividere un appartamento in due o cambiare la destinazione (per esempio da ufficio a casa). L'acquisto ha senso solo se quel lavoro sarà permesso. La condizione si lega allora al via libera del Comune.

Un'avvertenza importante. Si tende a pensare che questa condizione dipenda «solo dal Comune», ma non è così. Quando la pratica deve presentarla una delle parti, l'esito dipende **anche** dal suo darsi da fare. Vale quindi la stessa regola del mutuo: chi è incaricato di presentare la pratica deve farlo con diligenza, e la clausola deve dire **chi** la presenta, **entro quando** e con quali impegni.

CLAUSOLA TIPO · CONDIZIONE DI VIA LIBERA ALL'INTERVENTO

A cosa serve: comprare solo se il lavoro desiderato (ristrutturazione, frazionamento, cambio d'uso) risulta realizzabile, con la somma versata che torna in caso di esito negativo.

«La presente proposta è sottoposta alla condizione sospensiva che risulti assentibile, sull'immobile, il seguente intervento: _____ (a titolo esemplificativo: mutamento di destinazione d'uso da ____ ad abitativo; frazionamento in n. ____ unità; ampliamento di mq ____). Le parti scelgono e barrano una delle due varianti:

[] Variante A, titolo edilizio: la condizione si intende avverata con il rilascio del titolo edilizio da parte del Comune o, nei casi di SCIA, con il decorso del termine per l'esercizio dei poteri inibitori, salvi i poteri di autotutela della pubblica amministrazione nei casi di legge;

[] Variante B, fattibilità tecnica: la condizione si intende avverata con l'attestazione scritta di un tecnico abilitato circa la conformità dell'intervento agli strumenti urbanistici vigenti, ferma restando la competenza del Comune sul rilascio del titolo e sui controlli successivi.

La condizione va conseguita entro il giorno _____. La parte onerata della pratica (_____) si obbliga a presentarla, completa, entro ____ giorni dall'accettazione e a fornire ogni integrazione richiesta. In caso di esito negativo non imputabile ad alcuna delle parti, la condizione si intende non avverata, la proposta perde efficacia e la somma versata a titolo di deposito cauzionale è restituita.»

10.**La provvigione dell'agenzia**

Capitolo che tocca direttamente l'agente, e spesso gestito a memoria, con esiti spiacevoli. La domanda è secca: se la proposta è condizionata e la condizione non si avvera, l'agenzia ha diritto alla provvigione?

Con la condizione **sospensiva**, di regola **no**. Il mediatore ha diritto alla provvigione quando l'affare è «concluso» per effetto del suo intervento (art. 1755 del Codice civile); e l'art. 1757 precisa che, nei contratti sotto condizione sospensiva, quel diritto sorge solo nel momento in cui la condizione si avvera. Finché la condizione è in pausa, l'affare pieno non c'è ancora, e la provvigione non matura. Lo ha confermato la Cassazione.

UN CASO VERO · CASS. SEZ. II, 10 LUGLIO 2024, N. 18953

Proposta firmata e accettata, con una clausola aggiunta a mano che la legava al mutuo. La banca dice no, l'acquirente si ferma. L'agenzia pretende lo stesso la provvigione e ottiene un decreto ingiuntivo. La Cassazione le dà torto: l'acquisto era sottoposto a condizione sospensiva, e il diritto alla provvigione (art. 1757, primo comma) può sorgere solo quando la condizione si avvera, cosa che qui non è accaduta. Aggiunge, ancora una volta, che sui moduli ciò che è aggiunto a mano prevale su ciò che è già stampato.

Con la condizione **risolutiva**, invece, la regola si ribalta. Qui il contratto è efficace da subito, l'affare è concluso e la provvigione **matura subito**; se poi la condizione si avvera e scioglie il contratto, l'agenzia **tiene comunque** la provvigione già maturata. In breve: nella sospensiva la provvigione aspetta l'evento, nella risolutiva è acquisita malgrado l'evento.

DUE COSE PRATICHE PER L'AGENTE

La prima: la clausola che esclude la provvigione in caso di mancato avveramento è opponibile senza discussioni solo se è coordinata con l'incarico di mediazione e, dove possibile, accettata anche dall'agente.

La seconda: l'agente ha un dovere di informare. Deve dire alle parti ciò che sa, o che potrebbe sapere con la normale attenzione professionale, e che pesa sull'affare. Tacere su un'irregolarità edilizia conosciuta può costargli un risarcimento. La difesa migliore è mettere per iscritto le informazioni date e le verifiche segnalate.

II.**Gli errori da evitare**

In negativo, i difetti che svuotano una clausola condizionale e che tornano sempre nelle proposte scritte male.

ERRORE	PERCHÉ È PERICOLOSO
«Condizionato al mutuo» e basta	Non dice importo, tasso, durata né cosa deve fare il compratore: lascia spazio a contestazioni.
Condizione senza una data	Resta sospesa all'infinito; il venditore non sa quando può tornare libero.
«Compro se voglio»	È un capriccio: rischia di far cadere l'intera proposta.
Caparra «staccata» dalla condizione	Se non si dice che torna in caso di no senza colpa, la sua restituzione diventa materia di lite.
Nessuna prova del no della banca	Senza la comunicazione scritta della banca è difficile dimostrare che il mutuo è mancato senza colpa.
Provvigione in contrasto con la condizione	Pretendere la provvigione comunque, quando la legge la lega all'esito, porta alla lite.

I2.**Consigli per profilo****Per chi compra**

- Sul mutuo, la scelta migliore è arrivare con la pre-delibera già in tasca e fare un'offerta non condizionata: più forte, e senza rischi sulla caparra.
- Se devi condizionare, pretendi una clausola completa, con importo, tasso massimo, durata e una data certa, che colleghi la restituzione della somma versata al no senza colpa.
- Concorda dove stanno i soldi nell'attesa: in deposito dall'agente o dal notaio, così se la condizione salta li riavi subito.
- Attivati davvero e per tempo, e conserva tutto: domanda, ricevute, comunicazione scritta del diniego. La tua correttezza si dimostra con i documenti.

Per chi vende

- Accettare una proposta condizionata vuol dire bloccare la casa: pretendi un termine breve e certo.
- Collabora alle verifiche e consegna subito i documenti: ostacolarle può ritorcersi contro di te.
- Valuta la facoltà di liberarti se arriva un'offerta migliore e il compratore non rinuncia in tempo alla condizione.

Per l'agente

- Non promettere a memoria che «la caparra è sempre al sicuro» o che «la provvigione è comunque dovuta»: dipende dalla clausola e dall'esito.
- Se trattiene tu la somma, mettilo per iscritto come custode, non come rappresentante del venditore, e consegnala al venditore al momento giusto, cioè quando la condizione si avvera.
- Informa e documenta: ciò che hai detto alle parti e le verifiche segnalate sono la tua miglior tutela.

Per il piccolo investitore

- Una proposta condizionata protegge, ma rende l'offerta meno forte: è un costo negoziale, non un guadagno gratuito.
- Usala quando il rischio è reale e misurabile: mutuo non certo, verifiche tecniche da completare, cambio d'uso, frazionamento, cancellazione di gravami.
- Evitala quando hai già liquidità, pre-delibera e documenti verificati: in quel caso una proposta pulita può pesare di più nella trattativa.

13.

Domande e risposte

«Se la banca mi nega il mutuo, riavrò la caparra?»

Sì, se c'era una condizione ben scritta e il no non dipende da una tua colpa. No, se la condizione non c'era: in quel caso il rischio era tuo.

«Basta scrivere "condizionato al mutuo"?»

È meglio di niente, ma è rischioso. Senza importo, tasso, durata, data e impegni, può dare luogo a contestazioni. Meglio una clausola completa.

«Convieni condizionare al mutuo?»

Quando si può evitare, USEC consiglia di no: meglio arrivare con una pre-delibera e presentare un'offerta più forte. Se invece il mutuo resta incerto, la condizione va scritta bene. Attenzione però: urbanistica, catasto, condominio e gravami non vanno nascosti dentro la condizione mutuo, ma gestiti con una clausola autonoma sulle verifiche dell'immobile.

«La caparra la do al venditore o la lascio all'agenzia?»

Con una proposta condizionata, è prudente lasciarla in custodia all'agente (o depositarla dal notaio) fino all'avveramento. Finché non è consegnata al venditore resta un deposito, e per riaverla ci si rivolge a chi la tiene.

«Posso non fare nulla e poi dire che il mutuo non è arrivato?»

No. Durante l'attesa hai il dovere di attivarti. Se fai mancare il mutuo per inerzia o malafede, rischi di essere considerato inadempiente.

«L'agenzia ha diritto alla provvigione se salta il mutuo?»

Con la condizione sospensiva, di regola no, se la condizione non si avvera, salvo accordi scritti diversi. Con la condizione risolutiva, invece, la provvigione è già maturata e non si perde.

«Con il preliminare sono già proprietario?»

No. Il preliminare impegna a comprare e vendere, ma la proprietà passa solo con l'atto finale dal notaio (o, se una parte si tira indietro, con la sentenza che lo sostituisce).

14.**In conclusione**

La condizione è uno strumento prezioso, ma protegge solo se costruita con cura: un oggetto preciso, una data certa, impegni chiari, una sorte definita per la somma versata e per il luogo in cui resta custodita. Mancando anche solo uno di questi pezzi, la tutela si indebolisce, e nei casi peggiori si ritorce contro chi credeva di essersi messo al sicuro.

Sul mutuo, la strada più solida resta quella che consigliamo: arrivare con la pre-delibera e fare un'offerta non condizionata, tenendo la condizione per quando serve davvero. Il filo di tutto il Quaderno è semplice: la chiarezza al momento di scrivere vale denaro reale, perché separa la somma che torna a casa da quella che si perde, e la provvigione incassata dalla lite. Le regole sono chiare. Il valore sta nel maneggiarle con precisione, e per tempo.

«Una condizione non protegge per il fatto di esserci. Protegge per come è scritta: cosa si aspetta, entro quando, chi fa cosa, e dove tornano i soldi se l'affare, senza colpa, non si fa.»

ANALISI USEC**FONTI**

Normativa (Codice civile): art. 1353 (contratto condizionale); art. 1355 (nullità della condizione meramente potestativa); art. 1356 (atti conservativi in pendenza); art. 1358 (comportamento secondo buona fede in pendenza); art. 1359 (avveramento della condizione mancata per causa imputabile, cosiddetta finzione di avveramento); art. 1360 (gli effetti retroagiscono alla conclusione del contratto); art. 1385 (caparra confirmatoria) e art. 1386 (caparra penitenziale, corrispettivo del recesso); art. 1755 (provvigione: il diritto del mediatore sorge quando l'affare è concluso per effetto del suo intervento); art. 1757 (provvigione nei contratti condizionali: primo comma, condizione sospensiva, il diritto sorge al verificarsi della condizione; secondo comma, condizione risolutiva, il diritto non viene meno col verificarsi della condizione); art. 1759 (obblighi informativi del mediatore); art. 1761 (il mediatore rappresenta una parte solo se da questa incaricato); art. 1766 (deposito: custodia di una cosa mobile con obbligo di restituirla; il mediatore che trattiene l'assegno senza incassarlo è depositario); art. 1782 (deposito irregolare di denaro, quando il depositario può servirsene); art. 2033 (restituzione di somme non dovute); art. 1351 (forma del contratto preliminare); art. 2932 (esecuzione specifica dell'obbligo di concludere il contratto definitivo). art. 1489 (cosa gravata da oneri o diritti non apparenti non dichiarati: risoluzione o riduzione del prezzo); art. 2650 (continuità delle trascrizioni). Profili immobiliari speciali: art. 46 del D.P.R. 380/2001 e artt. 17 e 40 della legge 47/1985 (nullità urbanistica degli atti traslativi); art. 29, comma 1-bis, della legge 52/1985 (conformità catastale negli atti traslativi); D.Lgs. 192/2005, art. 6 (attestato di prestazione energetica: la mancata allegazione all'atto comporta sanzione amministrativa pecuniaria e non la nullità del contratto, dopo la modifica del D.L. 23 dicembre 2013, n. 145); art. 1, commi 63-67, della legge 147/2013, resi facoltativi su richiesta di parte dalla legge 124/2017 (deposito del prezzo

presso il notaio su conto dedicato); artt. 2645-bis e 2775-bis (trascrizione del preliminare ed effetti a tutela del promissario acquirente).

Giurisprudenza (Corte di Cassazione). Sez. II, 11 settembre 2018, n. 22046: la condizione che subordina la vendita all'ottenimento di un mutuo è «mista», non meramente potestativa, e il preliminare così condizionato è valido. Sulla finzione di avveramento la motivazione richiama due orientamenti: quello restrittivo (Cass. 10074/1996 e 23824/2004), per cui la mancata concessione del mutuo produce gli effetti previsti in contratto senza che rilevi, ex art. 1359, il solo comportamento omissivo del promissario, non costituendo un obbligo giuridico l'attuazione dell'elemento potestativo; e quello ampio (Sez. Unite n. 18450/2005), per cui un obbligo di buona fede sussiste anche per tale segmento e la finzione può applicarsi alla condizione mista, ma solo previa prova del dolo o della colpa del debitore. La linea più recente (Sez. II, 22 giugno 2023, n. 17919, ripresa da Sez. II, 10 luglio 2024, n. 18953) è in senso restrittivo: la finzione richiede un comportamento attivo idoneo a impedire l'evento, non il mero mancato compimento dell'attività. Sez. II, 10 luglio 2024, n. 18953: nel preliminare condizionato al mutuo la provvigione del mediatore (art. 1757, primo comma) sorge solo al verificarsi della condizione. Sez. II, 8 febbraio 2024, n. 3596: la somma consegnata al mediatore come deposito, e non consegnata al venditore, non è caparra confirmatoria e non produce gli effetti dell'art. 1385; la sua restituzione va chiesta all'agenzia che l'ha ricevuta, non al venditore, salvo che il mediatore abbia agito in sua rappresentanza. Sezioni Unite, 22 marzo 2019, n. 8230: la nullità urbanistica è «testuale», riguarda i soli atti tra vivi con effetti reali e non il preliminare; in presenza in atto della menzione degli estremi del titolo edilizio, reale e riferibile all'immobile, il contratto è valido a prescindere dalla conformità rispetto al titolo. Sulla natura reale della caparra confirmatoria, che si perfeziona solo con la consegna effettiva della somma (senza la quale non operano gli effetti dell'art. 1385): Cass. Sez. II, ordinanza 25 luglio 2025, n. 21385 (ric. 26063/2022 R.G., camera di consiglio del 1° aprile 2025), in linea con un orientamento costante (fra le altre, Cass. n. 5424/2002, n. 3071/2006, n. 17127/2011, n. 10056/2013); la consegna può essere differita, purché anteriore alla stipula del definitivo. Sulla rinuncia alla condizione: Corte di Cassazione, Sez. II, n. 14938/2008, secondo cui il promissario acquirente può rinunciare alla condizione sospensiva apposta nel suo esclusivo interesse, anche per *facta concludentia*, rendendo puro il contratto.

DOTTRINA

Per l'inquadramento sistematico della condizione, dei suoi effetti e della rinuncia: C. M. Bianca, *Diritto civile*, III, *Il contratto*, Giuffrè; F. Gazzoni, *Manuale di diritto privato*, ESI.

DISCLAIMER

Documento informativo, a taglio tecnico-divulgativo, a cura dell'USEC — Ufficio Studi e Analisi Immobiliari, CasainTV Market HUB. Non costituisce parere legale né sostituisce l'assistenza di un professionista abilitato (notaio o avvocato) sul caso concreto. Le clausole riportate sono modelli illustrativi, con importi, termini e nominativi a titolo di esempio, e vanno adattate alla singola operazione prima della sottoscrizione. Norme aggiornate alla data di chiusura redazionale (luglio 2026); la giurisprudenza è consultabile su cortedicassazione.it e italgiure.giustizia.it, i testi di legge su normattiva.it. Riproduzione parziale consentita con citazione obbligatoria della fonte.