



NORMATIVA

Le Garanzie sul Bene nella Compravendita Immobiliare

Vizi, evizione, conformità urbanistico-edilizia e catastale, ipoteche, APE, nuove costruzioni

Il presente Quaderno è la prima delle due parti dedicate alle garanzie nella compravendita immobiliare. Tratta le garanzie sul bene: vizi, evizione, conformità urbanistico-edilizia e catastale, ipoteche, prestazione energetica, qualità delle nuove costruzioni. Le garanzie sull'adempimento contrattuale sono oggetto del Quaderno N. 22, in pubblicazione l'8 maggio 2026.

Le Garanzie sul Bene nella Compravendita Immobiliare

Sottotitolo: Vizi, evizione, conformità urbanistico-edilizia e catastale, ipoteche, APE, nuove costruzioni

Categoria: Normativa **Data:** Maggio 2026 **Pubblicazione prevista:** 1° maggio 2026 **A cura di:** USEC — Ufficio Studi e Analisi Immobiliari

AVVISO AL LETTORE

Il presente Quaderno costituisce la prima delle due parti dedicate alle garanzie nella compravendita immobiliare. Tratta le garanzie *sul bene* — ciò che tutela l'acquirente rispetto a vizi, evizione, regolarità urbanistico-edilizia e catastale, gravami, prestazione energetica, qualità delle nuove costruzioni. La seconda parte, **Quaderno USEC N. 22 — Le Garanzie sull'Adempimento nella Compravendita Immobiliare**, in pubblicazione l'8 maggio 2026, tratta gli strumenti che tutelano il buon esito del contratto: proposta, preliminare, caparra confirmatoria e penitenziale, trascrizione del preliminare, deposito del prezzo presso il notaio, fideiussioni, mediazione. 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 alle norme sulla vendita, sulle garanzie del venditore, sulla pubblicità immobiliare, sulla mediazione e sulle azioni a tutela dell'acquirente);
- il **D.P.R. 6 giugno 2001, n. 380** — Testo Unico delle disposizioni legislative e regolamentari in materia edilizia — nella sua formulazione vigente, come modificata da ultimo dal **Decreto Salva-Casa (D.L. 29 maggio 2024, n. 69, convertito con modificazioni dalla L. 24 luglio 2024, n. 105)**, che è intervenuto in particolare sull'art. 34-bis (tolleranze costruttive ed esecutive), sulla disciplina delle difformità minori e su altri aspetti della regolarità edilizia trattati nel Quaderno USEC N. 19, al quale si rinvia per il dettaglio;
- il **D.Lgs. 20 giugno 2005, n. 122** (tutela dei diritti patrimoniali degli acquirenti di immobili da costruire);
- il **D.Lgs. 19 agosto 2005, n. 192** (prestazione energetica nell'edilizia) e la **Direttiva (UE) 2024/1275** (recast EPBD);
- la **L. 4 agosto 2017, n. 124** (deposito del prezzo presso il notaio, art. 1 commi 63-67);
- la **L. 2 dicembre 2025, n. 182** (riforma dell'azione di riduzione delle donazioni, art. 44);
- la **L. 3 febbraio 1989, n. 39** e il **D.Lgs. 26 marzo 2010, n. 59** (disciplina della professione di mediatore);
- ulteriori norme primarie e regolamentari puntualmente citate nel testo.

Le norme sono richiamate per articolo e comma; le sentenze della giurisprudenza di legittimità per organo, sezione, numero e data. 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 sul bene»

BOX DI APERTURA

Il presente Quaderno costituisce l'ampliamento istituzionale e professionale di una precedente pubblicazione divulgativa dedicata ai vizi nella compravendita immobiliare, che ne tracciava le quattro categorie principali (apparenti, occulti, della volontà, di mente) e le azioni a tutela dell'acquirente. Quel nucleo viene qui esteso all'intero sistema delle garanzie *sul bene*: vizi, evizione, *aliud pro alio*, conformità urbanistico-edilizia e catastale, ipoteche e gravami, prestazione energetica, qualità delle nuove costruzioni. Le garanzie *sull'adempimento contrattuale* (proposta, preliminare, caparra, deposito presso notaio, fideiussioni, mediazione) sono trattate nel Quaderno USEC N. 22, in uscita l'8 maggio 2026.

1.1 La compravendita è un percorso, non un solo atto

Il rogito notarile è un singolo atto, ma la compravendita immobiliare è un percorso che parte mesi prima e produce effetti per anni dopo. Tra la firma della proposta irrevocabile di acquisto e la firma del rogito passano, in media, dai due ai sei mesi; in quel periodo possono emergere ipoteche pregresse, difformità urbanistico-edilizie, vizi del bene, problemi di accesso al credito; può cambiare la situazione economica delle parti; possono manifestarsi cause di nullità o risoluzione del contratto. Dopo il rogito possono comparire vizi occulti, gravi difetti del costruttore nel nuovo, contestazioni di terzi sul titolo. Il sistema giuridico italiano predispone, per ciascuno di questi nodi, **strumenti di garanzia tipici**, che operano lungo due assi paralleli: la *garanzia sul bene* (oggetto del presente Quaderno) e la *garanzia sull'adempimento* (oggetto del Quaderno N. 22).

1.2 Cosa tutelano le garanzie sul bene

Le garanzie sul bene rispondono a una domanda semplice: **ciò che sto comprando è davvero quello che mi è stato venduto?** La risposta si articola su sei dimensioni, ciascuna con la propria fonte normativa e il proprio strumento di tutela:

DIMENSIONE	DOMANDA CONCRETA DEL LETTORE	NORMA CARDINE
Materialità del bene	Ha vizi nascosti? Le caratteristiche promesse ci sono davvero?	artt. 1490-1497 c.c.
Titolarità del diritto	Chi me lo vende è davvero proprietario? Esistono pretese di terzi?	artt. 1483-1489 c.c.
Regolarità edilizia	È stato costruito (e modificato) regolarmente?	D.P.R. 380/2001 art. 46; L. 47/1985 art. 40
Regolarità catastale	I dati catastali e la planimetria corrispondono allo stato di fatto?	art. 19 c. 14 D.L. 78/2010 conv. L. 122/2010
Stato manutentivo e gravami	Ci sono ipoteche, pignoramenti, vincoli, sequestri?	artt. 2643 e ss. c.c.; visure ipocatastali

DIMENSIONE	DOMANDA CONCRETA DEL LETTORE	NORMA CARDINE
Prestazione energetica e qualità del nuovo	La classe APE è veritiera? Per il nuovo: c'è la garanzia decennale?	D.Lgs. 192/2005; D.Lgs. 122/2005; art. 1669 c.c.

Ciascuna di queste dimensioni viene trattata in un capitolo dedicato del presente Quaderno.

1.3 Quando le garanzie sul bene si attivano

Le garanzie sul bene non operano tutte nello stesso momento. Alcune sono già azionabili in fase di trattativa, altre nascono con il preliminare, altre ancora soltanto dal rogito o dalla consegna delle chiavi. La distinzione fra **proposta irrevocabile, accettazione della proposta** (che fa nascere il contratto preliminare ai sensi dell'art. 1351 c.c.), **scrittura integrativa di compravendita** e **rogito** è centrale per capire quando ciascuna garanzia diventa pienamente esercitabile, e da quale data decorrono i termini perentori (es. l'anno per l'azione per vizi ex art. 1495 c.c. decorre dalla **consegna del bene**, di norma coincidente con il rogito).

RINVIO

La differenza fra proposta, preliminare e scrittura integrativa — con le sue conseguenze su obblighi, caparra e garanzie sull'adempimento — è il cuore del **Quaderno USEC N. 22**, in uscita l'8 maggio 2026, e lì viene trattata in dettaglio. Nel presente Quaderno, dedicato alle garanzie sul bene, ne richiameremo i passaggi essenziali capitolo per capitolo, dove rilevanti per la decorrenza dei termini.

In via sintetica, la mappa di attivazione delle garanzie sul bene è la seguente:

FASE	COSA È GIÀ ESIGIBILE	COSA NASCE SUCCESSIVAMENTE
Trattativa precontrattuale	Obbligo di buona fede (art. 1337 c.c.); informazione su circostanze rilevanti (responsabilità del mediatore ex art. 1759 c.c.)	—
Proposta accettata = preliminare (art. 1351 c.c.)	Diritto del promissario acquirente al dossier completo e a clausole sospensive su vizi, conformità urbanistica e catastale	—
Rogito notarile	Conformità urbanistica e catastale (a pena di nullità: artt. 46 D.P.R. 380/2001 e 19 c. 14 L. 122/2010); APE allegato; liberatorie ipotecarie	—
Consegna del bene	Decorrenza del termine annuale per l'azione per vizi (art. 1495 c. 3 c.c.)	—

FASE	COSA È GIÀ ESIGIBILE	COSA NASCE SUCCESSIVAMENTE
Post-rogitò	Garanzia per vizi, evizione, <i>aliud pro alio</i> , decennale del costruttore (art. 1669 c.c.), polizza postuma decennale (D.Lgs. 122/2005)	Eventuali title insurance volontarie

1.4 Esiste un diritto a verificare la documentazione prima di firmare la proposta?

Una convinzione molto diffusa nel mercato immobiliare attribuisce all'aspirante acquirente un **diritto positivo** a esaminare l'intera documentazione dell'immobile prima di formulare la proposta di acquisto, e specularmente al venditore (e all'agente) un **dovere puntuale di consegnarla**. Si tratta, a essere precisi, di una convinzione **non corretta**: nel nostro ordinamento non esiste una norma che codifichi tale diritto in capo all'acquirente o un corrispondente dovere in capo al venditore in via positiva. Vediamo per gradi cosa la legge dice davvero, e dove sta il vero presidio dell'acquirente.

a) Buona fede precontrattuale (artt. 1337-1338 c.c.)

L'art. 1337 c.c. impone alle parti, durante le trattative e nella formazione del contratto, di "comportarsi secondo buona fede". L'art. 1338 c.c. obbliga chi, conoscendo o dovendo conoscere una causa di invalidità del contratto, a darne notizia all'altra parte, sotto pena di risarcimento. Da queste due norme la giurisprudenza ha tratto un **dovere generale di non tacere** circostanze rilevanti (vizi noti, abusi noti, gravami noti, vincoli noti). È un dovere di natura prevalentemente **negativa** (non tacere ciò che si conosce o si dovrebbe conoscere), non un dovere positivo di consegnare proattivamente l'intera documentazione dell'immobile.

b) Dovere informativo del mediatore (art. 1759 c.c.)

Sul lato del professionista immobiliare il quadro è più ampio. L'art. 1759 c.c. impone al mediatore di comunicare alle parti tutte le circostanze a lui note, o conoscibili con la **diligenza professionale qualificata** propria della categoria. La Cassazione, con l'**ordinanza n. 9395 del 10 aprile 2025**, ha esteso espressamente questo dovere alle **iscrizioni e trascrizioni pregiudizievoli** rilevabili dalle visure ipocatastali, sanzionando l'omissione con la perdita del diritto alla provvigione e con il risarcimento del danno. La stessa Cassazione, con la sentenza **n. 32264/2025**, ha però segnato i limiti del dovere: il mediatore non è tenuto d'ufficio a verifiche tecnico-legali specifiche se non c'è un mandato che le preveda. Il suo è un dovere informativo qualificato, non una garanzia tecnica del bene.

c) Obbligo specifico per l'APE (D.Lgs. 192/2005, art. 6)

L'unico documento la cui consegna è imposta in via espressa nelle informazioni precontrattuali è l'**Attestato di Prestazione Energetica (APE)**: l'art. 6, comma 4, del D.Lgs. 192/2005 prescrive che, nei contratti di compravendita, l'acquirente deve dichiarare in atto di aver ricevuto le informazioni e la documentazione, comprensiva dell'attestato, in

ordine alla prestazione energetica dell'edificio. Per tutto il resto della documentazione (visure, planimetrie, titoli edilizi, agibilità, certificazioni impianti) **non vi è un obbligo positivo equivalente** in fase precontrattuale.

d) Doveri dichiarativi al rogito (art. 46 D.P.R. 380/2001, art. 19 c. 14 L. 122/2010)

Le norme che impongono dichiarazioni in atto a pena di nullità (regolarità urbanistica, conformità catastale) operano al **rogito**, non alla proposta. Sanzionano l'atto definitivo privo della dichiarazione, ma non producono un diritto azionabile dall'acquirente in fase precontrattuale per pretendere la documentazione completa.

e) Dove sta, allora, il "potere" dell'acquirente?

Il vero potere dell'aspirante acquirente, prima della firma, è di natura **fattuale**, non di diritto soggettivo positivo: **non firmare**. Finché non ha sottoscritto la proposta, l'acquirente non è obbligato a nulla; può chiedere la documentazione, e se non gli viene consegnata in modo completo e chiaro, può semplicemente non procedere. Questa è la sua leva. Una volta firmata la proposta e accettata dal venditore, invece, è giuridicamente legato dal contratto preliminare ai sensi dell'art. 1351 c.c. e da quel momento può solo:

- attivare condizioni sospensive eventualmente inserite (esito visure, esito perizia tecnica, completezza dossier);
- agire in via di buona fede contrattuale ex art. 1375 c.c.;
- nei casi gravi, agire per inadempimento del venditore (risoluzione, riduzione del prezzo) o per *aliud pro alio*;
- recedere unilateralmente, ma con rischio di perdita della caparra confirmatoria ai sensi dell'art. 1385 c.c., salva la dimostrazione di una giusta causa.

f) La prassi corretta è migliore della legge

USEC raccomanda — e la prassi notarile e di intermediazione professionale qualificata adottano — un comportamento che **va oltre quanto la norma impone**: la consegna del dossier urbanistico-edilizio, ipocatastale, energetico e impiantistico **prima della firma della proposta**, a cura del venditore o per mano dell'agente. Questa scelta non è obbligata dalla legge, ma è strettamente nell'interesse di tutte le parti coinvolte:

- per il **venditore**, anticipa la disclosure e neutralizza buona parte del rischio post-rogito (art. 1490, comma 2, c.c. esclude la garanzia per i vizi noti e accettati): chi consegna preventivamente il dossier rende difficili, in seguito, le contestazioni di mala fede;
- per l'**agente**, integra l'obbligo di diligenza qualificata ex art. 1759 c.c., evita la perdita della provvigione e protegge dalla responsabilità solidale per omessa informazione;
- per l'**acquirente**, è di gran lunga la migliore tutela disponibile, perché a differenza delle azioni post-rogito è **preventiva** e non subordinata né a tempi di giudizio né alla mala fede del venditore.

IL PUNTO IN CHIARO

Non esiste, nel nostro ordinamento, un diritto soggettivo dell'acquirente alla consegna integrale della documentazione prima della firma della proposta. La legge protegge l'acquirente con l'obbligo di buona fede precontrattuale (artt. 1337-1338 c.c.), con il dovere informativo del mediatore (art. 1759 c.c., come ampliato da Cass. 9395/2025) e con la consegna obbligatoria dell'APE (D.Lgs. 192/2005). Tutto il resto è frutto di una **prassi corretta** che USEC raccomanda di seguire scrupolosamente: chi compra deve pretendere il dossier completo prima di firmare, ed esercitare l'unica vera leva precontrattuale a sua disposizione, cioè non firmare in mancanza di trasparenza; chi vende e chi intermedia, se è diligente, consegna il dossier ancor prima che gli sia chiesto.

g) Quando il dossier non è disponibile pre-proposta: la clausola sospensiva di presa visione e analisi documentale

Nelle situazioni reali capita di frequente che la trattativa prenda una direzione concreta prima che il dossier sia integralmente pronto: il venditore non ha ancora aggiornato la conformità catastale, una pratica edilizia è stata smarrita, l'amministratore del condominio non ha fornito la dichiarazione sui debiti, un titolo edilizio originario va recuperato dall'archivio comunale. Imporre all'acquirente di firmare la proposta senza aver visto il dossier completo è scorretto; rinviare la proposta di settimane può far perdere la trattativa.

La soluzione operativa che USEC raccomanda è ben nota alla prassi notarile e di intermediazione qualificata: l'inserimento nella proposta di acquisto di una **clausola sospensiva specifica** — ai sensi dell'art. 1353 del Codice civile — che subordina l'efficacia della proposta a due eventi sequenziali, da realizzarsi entro un termine breve e definito:

1. la **presa visione** integrale, da parte del promissario acquirente, del dossier urbanistico-edilizio, ipocatastale, energetico, condominiale e impiantistico dell'immobile;
2. la **possibilità di sottoporre tali documenti all'analisi di un esperto di parte** (geometra, architetto, ingegnere, avvocato — di fiducia dell'acquirente) per la verifica tecnica e giuridica.

La clausola opera come **vera condizione sospensiva**: fino al verificarsi (o al non-verificarsi) dell'evento dedotto, la proposta non produce gli effetti vincolanti del contratto preliminare ai sensi dell'art. 1351 c.c. Se entro il termine il dossier è completo e l'analisi dell'esperto di parte non rileva criticità sostanziali, la proposta perfeziona i suoi effetti. Se il dossier è incompleto o l'esperto rileva difformità rilevanti non disclosed, la condizione si avvera in senso risolutivo: la proposta perde efficacia e la caparra eventualmente versata è integralmente restituita all'acquirente.

RACCOMANDAZIONE USEC

In assenza di un dossier già integralmente consegnato e validato prima della firma, la **clausola sospensiva di presa visione e analisi documentale** è lo strumento che USEC raccomanda di inserire in proposta. Trasferisce sul piano contrattuale ciò che la legge non garantisce in via positiva: il diritto effettivo dell'acquirente di valutare, con tempi e supporto professionale propri, la documentazione dell'immobile prima di restare giuridicamente vincolato. La clausola va costruita con quattro elementi essenziali: (i) **oggetto puntuale** (elenco documenti da consegnare, esperto di parte abilitato a verificarli); (ii)

termine breve e certo (di norma 15-25 giorni dall'accettazione della proposta); (iii) **conseguenze automatiche** (perfezionamento se positiva, perdita di efficacia con restituzione integrale della caparra se negativa); (iv) **obbligo di collaborazione del venditore** (consegna materiale dei documenti, accesso del tecnico ai luoghi, eventuale recupero d'archivio).

ECCEZIONE — Compravendita intermediata da agenzia diligente Quando l'operazione è seguita da un agente immobiliare regolarmente iscritto al Registro Imprese / REA della Camera di Commercio (art. 8 L. 39/1989, v. Cap. 10), e l'agente ha già **completato a monte le verifiche documentali** e consegnato all'acquirente un dossier integrale prima della firma, la clausola sospensiva di presa visione può non essere necessaria: la due diligence è stata effettuata in fase di pre-incarico (è anzi il modo corretto in cui un'agenzia diligente assolve agli obblighi ex art. 1759 c.c., evitando perdita della provvigione e responsabilità solidale). In questo caso il dossier completo, allegato o richiamato in proposta, sostituisce funzionalmente la clausola. Resta comunque sempre opportuno inserire una clausola sospensiva limitata ad accertamenti specifici che richiedano tempi tecnici (es. perizia strutturale o impiantistica indipendente).

Per il modello pratico di clausola, si rinvia alla clausola **A.6 dell'Appendice A** del presente Quaderno.

1.5 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. 05** (Agibilità edilizia / Salva-Casa) per la Segnalazione Certificata di Agibilità e l'impatto dell'agibilità sul rogito;
- **Quaderno N. 19** (Tolleranze immobiliari) per le soglie costruttive ex art. 34-bis D.P.R. 380/2001 e per la doppia conformità catastale-edilizia;
- **Quaderno N. 20** (Comprare o vendere un immobile condonato) per la concessione in sanatoria come titolo edilizio nel rogito ex art. 46 D.P.R. 380/2001;
- **Quaderno N. 08** (Proteggere un immobile da creditori e Fisco) per il quadro generale di gravami, fondo patrimoniale, vincolo di destinazione, donazione, conferimento;
- **Quaderni N. 03 e N. 11** (Donazioni immobiliari) per la circolazione degli immobili pervenuti per donazione e gli effetti della Legge 182/2025 sulla riforma dell'azione di riduzione.

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, evitando duplicazioni.

2. Garanzie civilistiche del venditore

NOTA

Il tema dei vizi nella compravendita è stato già trattato in una nostra precedente pubblicazione divulgativa, alla quale si rinvia per l'inquadramento di base sulla classificazione dei vizi (apparenti, occulti, della volontà, di mente) e sulle azioni a disposizione dell'acquirente. Il presente capitolo riprende e amplia quella materia con l'indicazione puntuale dei termini perentori, dei limiti delle clausole di esonero e delle differenze fra usato e nuove costruzioni.

2.1 L'obbligo di garanzia (art. 1476 c.c.)

L'art. 1476 del Codice civile elenca le obbligazioni principali del venditore: consegnare la cosa al compratore, fargli acquistare la proprietà se l'acquisto non è effetto immediato del contratto, e — terza voce — **garantirlo dall'evizione e dai vizi della cosa**. La garanzia non è un'aggiunta facoltativa: è un effetto naturale del contratto di compravendita, che opera anche se le parti non ne fanno menzione.

Le due garanzie tipiche sono:

- la **garanzia per i vizi e per la mancanza di qualità promesse o essenziali** (artt. 1490, 1497 c.c.);
- la **garanzia per evizione** (artt. 1483-1488 c.c.).

A queste si aggiunge, di matrice giurisprudenziale, l'ipotesi dell'**aliud pro alio**, in cui l'acquirente riceve un bene radicalmente diverso da quello pattuito.

2.2 Vizi e mancanza di qualità (artt. 1490-1497 c.c.)

L'art. 1490 c.c. stabilisce che il venditore deve garantire che la cosa venduta sia immune da vizi che la rendano inidonea all'uso a cui è destinata o ne diminuiscano in modo apprezzabile il valore. Il **vizio** è un difetto materiale del bene; in immobiliare può assumere forme molto diverse: infiltrazioni, umidità di risalita, problemi strutturali, impianti non conformi, presenza di amianto in coperture o controsoffitti, gravi difetti del cappotto termico nelle nuove costruzioni.

L'art. 1497 c.c. distingue separatamente la **mancanza di qualità promesse o essenziali**: l'immobile è sano, ma non ha le caratteristiche che il venditore ha dichiarato (esposizione, classe energetica, metratura, impianti, vista).

Tre azioni a disposizione del compratore (artt. 1492-1494 c.c.):

1. **Azione redibitoria** — risoluzione del contratto, restituzione del prezzo, ristoro delle spese (art. 1493 c.c.).
2. **Azione estimatoria (quanti minoris)** — riduzione proporzionale del prezzo.
3. **Risarcimento del danno** (art. 1494 c.c.), cumulabile con le precedenti, se il venditore conosceva o doveva conoscere i vizi e non li ha rivelati.

La scelta fra redibitoria ed estimatoria è del compratore ed è irrevocabile una volta esercitata in giudizio (art. 1492 c. 2 c.c.).

2.3 Termini perentori (art. 1495 c.c.)

I termini sono brevi e tassativi, e nella prassi rappresentano la principale insidia per l'acquirente:

- **Otto giorni dalla scoperta** per la denuncia del vizio al venditore, salvo diverso patto (art. 1495 c. 1 c.c.);
- **Un anno dalla consegna** per l'esercizio dell'azione (prescrizione, art. 1495 c. 3 c.c.).

⚠ ATTENZIONE

La perdita anche di uno solo dei due termini estingue la garanzia per vizi. Per questo conviene, nei casi sospetti, far redigere perizia tecnica subito dopo la consegna delle chiavi e formalizzare la denuncia per iscritto — raccomandata o PEC — anche se trattative bonarie sono in corso. La sola denuncia non interrompe la prescrizione: occorre la domanda giudiziale entro l'anno (salva l'eccezione di cui al successivo paragrafo).

L'orientamento consolidato della Cassazione applica termini analoghi anche all'azione per mancanza di qualità promesse (art. 1497 c.c.).

2.4 Aliud pro alio: l'eccezione che salta i termini brevi

Quando il bene consegnato è radicalmente diverso da quello pattuito, in modo da appartenere a un genere economico-funzionale diverso, **non si applicano i termini brevi dell'art. 1495 c.c.**: l'acquirente può far valere l'inadempimento secondo le regole generali della risoluzione contrattuale (art. 1453 c.c.) e dispone della prescrizione decennale ordinaria (art. 2946 c.c.).

L'orientamento è consolidato in giurisprudenza di legittimità in materia immobiliare. Le ipotesi tipiche più frequenti sono:

- immobile commerciato come abitazione e privo dei requisiti igienico-sanitari minimi o privo di agibilità non rilasciabile (rinvio Quaderno N. 05);
- terreno indicato come edificabile e risultato non edificabile per ragioni urbanistiche;
- immobile dichiarato in atto come «libero» e consegnato occupato da un terzo;
- box auto o cantina descritti come autonomi e risultati pertinenze inscindibili di altra unità o privi di accessibilità autonoma.

2.5 Evizione (artt. 1483-1489 c.c.)

L'evizione è la perdita totale (art. 1483 c.c.) o parziale (art. 1484 c.c.) della proprietà o di un diritto sull'immobile per effetto di una pretesa fondata di un terzo. Casi tipici: l'immobile è stato venduto da chi non ne aveva piena disponibilità (per esempio, un coerede che agisce senza il consenso degli altri); l'immobile è gravato da un diritto reale (servitù, usufrutto, uso, abitazione) non dichiarato in atto; emerge un acquirente anteriore che ha trascritto prima.

Il venditore evitto è tenuto a:

- restituire il prezzo e rimborsare le spese (art. 1483 c. 1 c.c.);

- in caso di evizione parziale, l'acquirente può ottenere la risoluzione o la riduzione del prezzo (art. 1484 c.c.);
- in caso di **oneri non apparenti gravanti sull'immobile** non dichiarati in atto (art. 1489 c.c.), l'acquirente può chiedere risoluzione o riduzione del prezzo.

Il termine di prescrizione dell'azione di garanzia per evizione è di dieci anni (art. 2946 c.c.) e decorre dal momento in cui l'evizione si è verificata.

2.6 Limiti alla rinuncia o limitazione della garanzia

Nella prassi è frequente che il venditore inserisca nel preliminare e poi nel rogito clausole di rinuncia o limitazione della garanzia per vizi («vendita a corpo», «vista e piaciuta», «nello stato di fatto e di diritto in cui si trova»). Tali clausole sono valide ma con due limiti **inderogabili** posti dal Codice civile:

- L'art. 1490 c. 2 c.c. dichiara nulla la clausola di esonero o limitazione della garanzia **se il venditore ha taciuto in mala fede al compratore i vizi della cosa** (principio confermato in giurisprudenza, fra le altre, da Cass. civ. n. 9651/2016: il patto di esclusione della garanzia è radicalmente nullo se il venditore conosceva i vizi e li ha taciuti);
- L'art. 1487 c.c., per la garanzia da evizione, prevede che il venditore non possa liberarsi dall'obbligo di restituire il prezzo se l'evizione è dipesa da fatto proprio.

In altre parole, la formula «vista e piaciuta» protegge il venditore dai vizi che il compratore poteva ragionevolmente rilevare a una normale visita ma **non lo libera dai vizi occulti che il venditore conosceva e ha taciuto**. Questo è il vero motivo per cui un'agenzia diligente e un notaio attento insistono perché il dossier documentale (titolo di provenienza, visure ipotecarie, planimetria catastale, APE, attestazioni di conformità edilizia, eventuali provvedimenti del Comune o concessione in sanatoria, relazioni tecniche su amianto/strutture/impianti dove ricorrenti) sia consegnato al promissario acquirente **prima della firma del preliminare** — cioè prima che la proposta venga accettata. La trasparenza preventiva fa cessare l'obbligo di rivelazione, e con esso buona parte del rischio post-rogito.

2.7 Esempio territoriale

ESEMPIO 1 — VIZI OCCULTI POST-ROGITO (ROMA)

Appartamento di 78 mq al secondo piano di un condominio in zona Prati, rogito a fine 2025. A circa cinque mesi dalla consegna, l'acquirente rileva infiltrazioni dal soffitto del bagno e dalla parete della camera, originate dal degrado della guaina del lastrico solare condominiale. Una perizia tecnica, commissionata entro pochi giorni dalla scoperta, attesta che il problema preesisteva al rogito.

Termini operativi:

- L'acquirente ha 8 giorni dalla scoperta (data della perizia) per denunciare il vizio al venditore con PEC o raccomandata (art. 1495 c. 1 c.c.).
- Ha **un anno dalla consegna** per agire in giudizio (art. 1495 c. 3 c.c.); il termine non si interrompe con la sola denuncia stragiudiziale, salva la diversa regola applicabile in pendenza di trattative formali.

- Può scegliere fra azione redibitoria (risoluzione del rogito) o estimatoria (riduzione del prezzo). Nella prassi, quando il vizio è riparabile a costo proporzionato al valore, l'estimatoria è quasi sempre la scelta razionale: evita i tempi e i costi della retrocessione del bene e si traduce in una somma quantificabile in via peritale.
- Se in atto era stata inserita una clausola «vista e piaciuta», l'eventuale prova della mala fede del venditore (per esempio, tracce di precedenti tinteggiature di copertura sui punti di infiltrazione) renderebbe la clausola inefficace ex art. 1490 c. 2 c.c.
- Si noti che la responsabilità del venditore non esclude quella concorrente del condominio se la causa del vizio risiede nelle parti comuni: per la quota condominiale del danno, l'azione si dirige contro il condominio amministratore.

3. Conformità urbanistico-edilizia e catastale

3.1 La doppia conformità: due piani distinti, entrambi essenziali

Quando si parla di «regolarità» di un immobile esistono due piani da non confondere:

- la **conformità edilizia** (o urbanistica), che riguarda il rapporto fra ciò che esiste fisicamente e ciò che il Comune ha autorizzato con un titolo abilitativo (permesso di costruire, SCIA, CILA, eventuale concessione in sanatoria);
- la **conformità catastale**, che riguarda il rapporto fra ciò che esiste fisicamente e la planimetria depositata presso l'Agenzia delle Entrate – Servizi Catastali.

Sono due strumenti con finalità diverse: il primo certifica la regolarità urbanistica (cioè la legittimità dell'opera), il secondo serve in via principale a determinare la rendita catastale e quindi il carico fiscale. Una planimetria catastale aggiornata **non garantisce** la regolarità edilizia; un titolo edilizio in regola **non garantisce** la conformità catastale. Per il rogito **servono entrambe**, e ciascuna ha una propria sanzione di nullità.

Per il dettaglio delle tolleranze (cosa è "piccolo scostamento ammesso" e cosa è invece difformità), per le sanatorie e per l'agibilità si rinvia rispettivamente ai Quaderni USEC N. 19, N. 20 e N. 05. Qui interessa il punto di vista delle **garanzie**: che cosa l'acquirente può pretendere, e con quale sanzione, in caso di difformità.

3.2 Conformità edilizia (art. 46 D.P.R. 380/2001 e L. 47/1985 art. 40)

L'art. 46 del Testo Unico dell'edilizia (D.P.R. 6 giugno 2001, n. 380) sancisce un principio severo: gli atti fra vivi che hanno per oggetto il trasferimento di immobili nei quali sono state realizzate opere edilizie **sono nulli** se non contengono, per dichiarazione del venditore, gli estremi del permesso di costruire o del permesso in sanatoria. Identica previsione, per gli immobili oggetto di condono ai sensi della L. 28 febbraio 1985, n. 47, è contenuta nell'art. 40 della medesima legge.

La disciplina, sintetizzata, opera così:

- Per gli immobili la cui costruzione è iniziata **anteriamente al 1° settembre 1967** (data di entrata in vigore della L. 765/1967, c.d. Legge ponte, che ha esteso a tutto il territorio nazionale l'obbligo di licenza edilizia): nel rogito è sufficiente una **dichiarazione sostitutiva di atto notorio** resa dal venditore, ai sensi dell'**art. 40, comma 2, della L. 47/1985**, attestante che le opere sono state iniziate prima di tale data.
- Per gli immobili la cui costruzione è iniziata **a partire dal 1° settembre 1967**: nel rogito devono essere indicati gli **estremi del titolo edilizio** rilasciato (licenza edilizia, concessione edilizia, permesso di costruire, secondo l'epoca) o del **provvedimento di sanatoria**.

PERCHÉ È UNA GARANZIA

La sanzione della nullità ex art. 46 protegge l'acquirente da un trasferimento che ha per oggetto un immobile abusivo: se la dichiarazione manca, l'atto è radicalmente nullo e l'acquirente può chiederne la dichiarazione di nullità con restituzione del prezzo. Le Sezioni Unite della Corte di Cassazione, con la **sentenza n. 8230 del 22 marzo 2019**,

hanno chiarito che si tratta di una **nullità testuale**: scaturisce dall'omissione formale della dichiarazione, non dall'esistenza in sé di un abuso non dichiarato. Quando la dichiarazione è presente in atto e il titolo edilizio esiste realmente, l'atto è valido anche se il bene presenta in concreto difformità rispetto al titolo. Le difformità sostanziali apriranno semmai la diversa azione per vizi/aliud pro alio (Cap. 2 e Q. 19).

3.3 Conformità catastale (art. 19 c. 14 D.L. 78/2010 conv. L. 122/2010)

Una seconda sanzione di nullità del rogito è prevista, in via autonoma, per la conformità catastale. L'art. 19, comma 14, del D.L. 78/2010 (conv. con modificazioni dalla L. 30 luglio 2010, n. 122) prescrive che gli atti pubblici e le scritture private autenticate aventi a oggetto il trasferimento di diritti reali su fabbricati **devono contenere, a pena di nullità**, oltre all'identificazione catastale, **il riferimento alle planimetrie depositate in catasto e la dichiarazione, resa dagli intestatari, della conformità allo stato di fatto dei dati catastali e delle planimetrie**.

In pratica, in atto il venditore deve dichiarare: che le planimetrie depositate sono conformi a ciò che esiste; e che i dati catastali (categoria, classe, consistenza, rendita) sono allineati allo stato di fatto. La norma stessa prevede che la dichiarazione del venditore possa essere **sostituita o supportata** da un'**attestazione di conformità** rilasciata da tecnico abilitato alla presentazione di atti di aggiornamento catastale: si tratta di una **facoltà alternativa**, non di un obbligo di legge. Nella prassi, l'attestazione tecnica è spesso suggerita dal notaio nei casi in cui sussistono dubbi sulla coerenza fra planimetria depositata e stato di fatto, oppure quando il venditore non sia in grado di assumersi personalmente la responsabilità della dichiarazione. Per il quadro delle tolleranze ammesse (Circolare Agenzia del Territorio n. 2/2010 e prassi consolidata) si rinvia al Quaderno USEC N. 19.

3.4 Tolleranze costruttive (art. 34-bis D.P.R. 380/2001) — rinvio

Non ogni piccolo scostamento dimensionale costituisce difformità rilevante. L'art. 34-bis del D.P.R. 380/2001 (introdotto dal D.L. 76/2020 e modificato dal D.L. 69/2024 conv. L. 105/2024 — Salva-Casa) prevede una scala di tolleranze percentuali: 2% di regola; 3-6% per gli interventi realizzati ante 24 maggio 2024 in funzione decrescente della superficie utile. Lo scostamento entro la soglia **non costituisce violazione edilizia**, purché siano soddisfatte le condizioni dei commi 1-ter (norma antielusione) e 3-ter (rispetto dei diritti di terzi). Il dettaglio è nel Quaderno USEC N. 19, al quale si rinvia integralmente.

Dal punto di vista delle garanzie, ciò significa che uno scostamento contenuto entro la soglia **non legittima** l'acquirente a invocare la difformità urbanistica come vizio o causa di risoluzione: la difformità giuridicamente non sussiste. È invece pienamente rilevante uno scostamento eccedente le soglie o realizzato senza titolo (es. un ampliamento abusivo).

3.5 Agibilità

L'agibilità è oggetto della Segnalazione Certificata di Agibilità (SCA), introdotta dal D.Lgs. 222/2016, ed è trattata nel Quaderno USEC N. 05, al quale si rinvia. Per quanto qui rileva ai fini delle garanzie sul bene, l'assenza dell'agibilità **non comporta la nullità del rogito**, ma è qualificata dalla giurisprudenza in modi diversi a seconda della causa e della gravità del difetto.

3.5.1 La triplice qualificazione giurisprudenziale

L'orientamento consolidato della Cassazione distingue tre situazioni:

- **Aliud pro alio**: quando i difetti che impediscono il rilascio dell'agibilità **non sono rimediabili** (per esempio, mancanza di altezze minime non derogabili, vincoli urbanistici insuperabili, abusi non sanabili). L'immobile non è idoneo all'uso abitativo pattuito: l'acquirente può agire secondo la regola generale dell'inadempimento, con la prescrizione decennale ordinaria (art. 2946 c.c.) e senza essere stretto nei termini brevi dell'art. 1495 c.c.
- **Mancanza di qualità essenziale** (art. 1497 c.c.): quando i difetti sono **rimediabili** e l'agibilità è ottenibile con interventi tecnici o pratiche amministrative. Si applicano i termini brevi: 8 giorni dalla scoperta per la denuncia, un anno dalla consegna per l'azione. Tutela tipica: riduzione del prezzo proporzionata al costo della regolarizzazione.
- **Inadempimento non grave** (sola obbligazione di risarcimento, non di risoluzione): quando la mancanza dell'agibilità è dovuta a **semplice ritardo amministrativo** (es. SCA presentata ma in attesa di decorso del termine comunale), e non a un difetto sostanziale dell'immobile. La Cassazione, con l'**ordinanza n. 19923/2025**, ha ribadito che la vendita di immobile senza agibilità non comporta automaticamente la risoluzione: occorre la prova della gravità del difetto e del danno.

Nelle **nuove costruzioni**, viceversa, la consegna senza agibilità è di norma considerata un grave inadempimento del costruttore, anche perché si combina con la disciplina specifica del D.Lgs. 122/2005 (Cap. 6).

3.5.2 Cosa cambia se l'acquirente sapeva dell'assenza di agibilità

È un punto cruciale e va ricostruito tenendo conto di due variabili: l'**epoca di costruzione** dell'immobile, e il **tipo di consapevolezza** prestata dall'acquirente.

a) L'epoca di costruzione conta. L'obbligo di disporre di un certificato di agibilità (oggi SCA) varia a seconda dell'anno di edificazione:

- **Edifici la cui costruzione è iniziata anteriormente al 1° settembre 1967** (e in particolare quelli ante 1934, prima del R.D. 27 luglio 1934, n. 1265 — Testo Unico delle Leggi Sanitarie): di norma **non sussiste un obbligo formale** di certificato di agibilità per la compravendita. L'edificio si considera agibile *di fatto* se è stato sempre destinato all'uso abitativo, salvo regolamenti locali specifici e salvo che siano stati eseguiti interventi successivi che abbiano fatto sorgere l'obbligo. In atto si ricorre, di norma, alla dichiarazione sostitutiva ex art. 40, c. 2, L. 47/1985 sull'edificazione anteriore al 1° settembre 1967 (v. § 3.2);

- **Edifici realizzati tra il 1934 e il 1° settembre 1967:** la disciplina prevedeva l'obbligo, ma con applicazione locale variabile e con regimi transitori. La giurisprudenza tende a non considerare la mera assenza del certificato di per sé sufficiente a fondare l'azione dell'acquirente, se l'immobile è stato sempre regolarmente abitato e non ha subito interventi rilevanti;
- **Edifici realizzati a partire dal 1° settembre 1967:** l'obbligo di certificato di agibilità (poi SCA dal 25 novembre 2016, ai sensi del D.Lgs. 222/2016) è pienamente operante. La sua mancanza, in compravendita, è la situazione che pone il maggior numero di problemi.

NOTA

La distinzione è importante perché molte trattative riguardano immobili dei centri storici — palazzi ottocenteschi, case di campagna ante '34, abitazioni costruite negli anni '30-'50 — dove parlare di "assenza di agibilità" è spesso fuorviante: il certificato non era richiesto al tempo della costruzione e non è stato rilasciato successivamente, ma l'immobile è perfettamente legittimo dal punto di vista urbanistico ed edilizio. In questi casi la "mancanza" è formale e non sostanziale, e il rogito si perfeziona di norma con la dichiarazione sostitutiva ex art. 40 L. 47/1985 e con eventuale dichiarazione tecnica sulla idoneità abitativa di fatto.

b) Per gli edifici post-1967, la conoscenza dell'acquirente non basta da sola.

Dove l'agibilità è obbligatoria per legge, l'orientamento consolidato della Cassazione è netto:

- la **semplice consapevolezza** dell'acquirente dell'assenza del certificato **non equivale** a rinuncia al requisito;
- la rinuncia, per essere efficace, deve essere **espressa e specifica**: l'acquirente deve dichiarare in modo univoco di voler procedere all'acquisto **nonostante** l'assenza dell'agibilità, oppure di **assumere a proprio carico** l'onere e i rischi della regolarizzazione;
- le **clausole generiche** del tipo «vista e piaciuta», «nello stato di fatto e di diritto in cui si trova», «con conoscenza dello stato urbanistico ed edilizio» **non bastano** a configurare tale rinuncia: sono ritenute formule di stile, inidonee a coprire la carenza di un requisito essenziale;
- la conoscenza dell'assenza del certificato **non implica** automaticamente la conoscenza dei **difetti sostanziali sottostanti** che impediscono il rilascio: l'acquirente che sa che "la SCA non è stata depositata" non sa necessariamente che le altezze interne non sono regolari o che gli impianti non sono a norma. La conoscenza del documento mancante è cosa diversa dalla conoscenza del problema sostanziale.

△ COME SI SCRIVE UNA RINUNCIA EFFICACE (PER IMMOBILI POST-1967)

Se le parti vogliono regolare un acquisto consapevole di immobile post-1967 privo di agibilità, la clausola deve: 1. **Specificare** quali documenti mancano (es. SCA mai presentata, agibilità storica scaduta, agibilità mai rilasciata per cause [...]); 2. **Descrivere** la causa concreta della mancanza (semplice mancata presentazione, difformità da regolarizzare, vincolo non superabile); 3. **Esprimere** in modo non equivoco la volontà dell'acquirente di assumere su di sé l'onere e i rischi della regolarizzazione, oppure di accettare l'immobile nelle condizioni dichiarate; 4. **Indicare**, se del caso, una **riduzione del prezzo** correlata, e/o le obbligazioni di collaborazione del venditore (consegna documenti, partecipazione a istanze).

Solo una clausola redatta con questi quattro elementi configura — secondo la giurisprudenza — una rinuncia efficace. Una clausola che dica genericamente «l'acquirente conosce e accetta lo stato urbanistico-edilizio» non protegge il venditore.

3.5.3 Implicazioni pratiche

Il punto è importante per entrambe le parti.

Per il venditore che non disponga dell'agibilità: non è sufficiente "averlo detto" all'acquirente; non è sufficiente la firma di un preliminare con clausola "vista e piaciuta"; serve una clausola redatta con le caratteristiche viste sopra, accompagnata dalla descrizione del problema reale e — di norma — da una riduzione del prezzo coerente.

Per l'acquirente: anche se il venditore ha dichiarato verbalmente l'assenza del certificato, la garanzia non viene meno automaticamente. Se in futuro emergono difetti strutturali che ostano al rilascio dell'agibilità — e che non gli erano stati specificamente disclosed — può comunque agire per *aliud pro alio*, riduzione del prezzo o risarcimento, secondo la qualificazione del caso.

Profilo creditizio e di rivendita: la consapevolezza dell'acquirente non risolve il problema commerciale. Un immobile privo di agibilità è di norma **non finanziabile** dalle banche, non locabile a uso abitativo formale, e meno liquido in fase di rivendita. Il rischio si sposta dall'azione contrattuale verso il venditore al rischio commerciale dell'investimento, che va prezzato in fase di trattativa.

3.6 Sanatorie e concessione in sanatoria — rinvio

Per gli immobili oggetto dei tre condoni nazionali (L. 47/1985, L. 724/1994, L. 326/2003) e delle relative leggi regionali, la concessione in sanatoria costituisce il titolo edilizio dell'immobile e va enunciata nel rogito ai sensi dell'art. 46 D.P.R. 380/2001. Il dettaglio è nel Quaderno USEC N. 20.

⚠ ATTENZIONE — DOMANDE DI SANATORIA PENDENTI

Quando l'immobile è oggetto di una **domanda di condono ancora non definita** (silenzio-rifiuto non maturato e provvedimento espresso non emesso), il rogito è ammesso ma con specifiche cautele: nell'atto va indicata la pendenza della domanda, gli oneri concessori già versati, il rischio di rigetto, e va inserita una clausola che disciplini gli effetti del rigetto sulla compravendita (di norma: obbligo di completare il pagamento degli oneri, eventuale riduzione del prezzo, in casi limite risoluzione). Senza queste cautele l'acquirente subisce un rischio mal valutato. Si veda il Quaderno USEC N. 20 per il dettaglio.

3.7 Esempio territoriale

ESEMPIO 2 — DIFFORMITÀ EMERSA TARDI E COME EVITARE IL PROBLEMA (BOLOGNA)

Bilocale di 56 mq in zona Bolognina, in vendita a 165.000 €. La planimetria catastale mostra il soggiorno e la cucina come due ambienti separati da un tramezzo, mentre nello stato di fatto il tramezzo è stato rimosso (open space). Lo spostamento non risulta dichiarato in alcuna pratica edilizia comunale.

Scenario A — Difformità emersa prima della proposta (prassi corretta). Il venditore ha consegnato all'aspirante acquirente il dossier urbanistico-edilizio completo *prima* che venisse firmata la proposta. La difformità emerge in quel momento. Il venditore incarica un tecnico per la regolarizzazione: aggiornamento DOCFA per la conformità catastale (costo orientativo 300-600 €) e CILA in sanatoria per la conformità edilizia, se dovuta dal regolamento comunale di Bologna applicabile al caso (parcella tecnica e diritti di segreteria 800-1.500 €, oltre eventuale sanzione amministrativa). Solo a regolarizzazione completata, l'aspirante acquirente firma la proposta. Le garanzie sul bene sono già allineate; il rischio di sorpresa è azzerato; la caparra non è esposta.

Scenario B — Difformità emersa dopo la proposta accettata (situazione subita). La proposta è già stata accettata, la caparra confirmatoria di 15.000 € è stata versata, il rogito è fissato a 90 giorni. Solo allora — magari nel sopralluogo del perito incaricato dalla banca per il mutuo — emerge la difformità. A questo punto le opzioni sono ridotte e tutte meno favorevoli per l'acquirente:

1. **Attendere la regolarizzazione** a cura del venditore prima del rogito, con eventuale rinvio della data: il venditore ha l'obbligo di consegnare al rogito un immobile regolare; un'integrazione scritta alla proposta accettata può fissare i tempi e gli oneri.
2. **Rinegoziare il prezzo**, scomputando i costi di regolarizzazione e un margine prudenziale.
3. **Recedere**, ma il recesso unilaterale dell'acquirente senza giusta causa **espone alla perdita della caparra** ai sensi dell'art. 1385 c.c. La giusta causa va dimostrata: una difformità di cui il venditore non aveva informato il promissario acquirente può rappresentarla, ma il punto è giuridicamente delicato e va valutato col proprio professionista.

Lezione operativa USEC. Lo Scenario A è la prassi che USEC raccomanda: il dossier urbanistico-edilizio completo va consegnato all'aspirante acquirente *prima* della firma della proposta. La trasparenza preventiva costa molto meno di qualunque rinegoziazione condotta sotto pressione di tempo, ed evita di trasformare un problema documentale gestibile in proprio in un problema contrattuale che coinvolge la caparra già versata.

4. Garanzie su proprietà, ipoteche e trascrizioni pregiudizievoli

4.1 Il sistema della pubblicità immobiliare

Nel sistema italiano la sicurezza sulla proprietà e sui gravami di un immobile poggia sulla **pubblicità immobiliare**: chi acquista, chi concede un'ipoteca, chi inizia un'azione esecutiva o cautelare deve trascrivere o iscrivere il proprio atto presso la Conservatoria dei Registri Immobiliari (oggi presso l'Agenzia delle Entrate – Servizi di Pubblicità Immobiliare). Solo ciò che è pubblicato è opponibile ai terzi (artt. 2643 e ss. c.c.).

Per l'acquirente, questo significa due cose:

- **In positivo**: trascrivendo il proprio acquisto, lo rende opponibile a chiunque trascriva successivamente; il primo che trascrive prevale (principio di priorità della trascrizione, art. 2644 c.c.).
- **In negativo**: prima di acquistare, deve verificare che sull'immobile non gravino iscrizioni o trascrizioni pregiudizievoli. Lo strumento è la **visura ipocatastale ventennale**, che fotografa per gli ultimi venti anni: passaggi di proprietà, ipoteche (legali, giudiziali, volontarie), pignoramenti, sequestri, domande giudiziali trascritte, atti di dominio incompatibili.

4.2 Cosa cercare nella visura

TIPO DI GRAVAME	EFFETTO PRATICO	STRUMENTO DI GARANZIA
Ipoteca volontaria	Banca/finanziaria può espropriare se il debito non è onorato	Cancellazione (atto di assenso del creditore) o estinzione automatica ex art. 13 c. 8-decies D.L. 7/2007 per mutui chiusi
Ipoteca legale o giudiziale	Il creditore può espropriare il bene anche se cambia il proprietario	Verifica dell'origine, cancellazione contestuale al rogito
Pignoramento immobiliare	Procedura esecutiva in corso: bene può essere venduto all'asta	Acquisto solo dopo cancellazione o nell'ambito della procedura
Sequestro conservativo o giudiziaro	Indisponibilità del bene fino a definizione del giudizio	Acquisto solo dopo svincolo
Domanda giudiziale trascritta (art. 2652 c.c.)	Pretesa di un terzo sul bene; se vince, prevale sull'acquirente successivo	Verifica dello stato del processo, attendere o trattare con l'attore
Atti di dominio in conflitto (es. doppia vendita)	Il primo che ha trascritto prevale (art. 2644 c.c.)	Verifica continuità della trascrizione nel ventennio

4.3 La provenienza ventennale

Per maturare la **prescrizione acquisitiva** (usucapione, art. 1158 c.c.) e per la **garanzia di continuità delle trascrizioni** servono almeno vent'anni di possesso ininterrotto e di titoli regolarmente trascritti. Da qui la prassi notarile della verifica della provenienza ventennale: il notaio ricostruisce la catena dei passaggi di proprietà degli ultimi venti anni e dei relativi gravami, segnalando ogni interruzione o anomalia. È un controllo che protegge l'acquirente da pretese di chi, in passato, non avrebbe trasferito validamente il diritto.

4.4 Donazioni nella provenienza: la riforma del 2025 ha cambiato lo scenario

Per molti anni la presenza di una **donazione** nella catena di provenienza ventennale è stata uno dei principali ostacoli alla circolazione di un immobile: i legittimari del donante (coniuge, figli, ascendenti) potevano agire con l'**azione di riduzione** entro dieci anni dall'apertura della successione, e la sentenza era opponibile anche ai terzi acquirenti finché non fossero trascorsi vent'anni dalla trascrizione della donazione (precedente formulazione dell'art. 563 c.c.). Il rischio si traduceva, in pratica, in svalutazione dell'immobile, difficoltà di accesso al credito ipotecario, e ricorso a polizze assicurative dedicate (le c.d. *Donazione Sicura*) per chi voleva acquistare in sicurezza.

Questo scenario è stato superato dalla riforma del 2025. La **Legge 2 dicembre 2025, n. 182** (G.U. n. 281 del 3 dicembre 2025), all'art. 44, ha modificato gli articoli 561, 562, 563, 2652 e 2690 del Codice civile. La regola è oggi semplice e chiara: **l'azione di riduzione non può più colpire i terzi acquirenti a titolo oneroso**. Il legittimario leso conserva il proprio diritto, ma può chiederlo soltanto sotto forma di **indennizzo in denaro** al donatario (cioè a chi ha ricevuto il bene in donazione). L'immobile resta saldamente nelle mani dell'acquirente; le ipoteche iscritte dal donatario restano valide.

Per chi compra oggi un immobile con donazione nella provenienza:

- non è più necessaria la title insurance "Donazione Sicura": è diventata sostanzialmente superflua per le donazioni future;
- la bancabilità dell'immobile è piena: gli istituti di credito non considerano più il bene come "a rischio";
- restano alcune cautele residue, di natura operativa, non sistemica:
- **verifica della solvibilità del donatario**, in particolare se l'acquisto avviene a breve distanza dalla donazione e prima della morte del donante (il legittimario potrebbe agire sul donatario per l'indennizzo);
- **visura ipotecaria aggiornata** per verificare che non sia stata trascritta una domanda di riduzione preventiva (art. 2652 c.c. modificato);
- **regime transitorio**: per le successioni aperte **prima** del 18 dicembre 2025 vige un periodo di sei mesi, fino al **18 giugno 2026**, durante il quale è possibile notificare opposizioni e domande di riduzione su atti dispositivi pregressi. Per gli atti perfezionati in questa finestra, la verifica va condotta con maggiore attenzione.

Il dettaglio della riforma e la sua articolazione operativa sono nei Quaderni USEC **N. 03** (*Donazioni Immobiliari: Finalmente Libere!*) e **N. 11** (*Donazioni e azione di riduzione: la riforma*), ai quali si rinvia integralmente.

4.5 La cancellazione delle ipoteche al rogito

Quando l'immobile in vendita è gravato da **ipoteca volontaria** a garanzia del mutuo del venditore (caso più frequente: mutuo prima casa di chi sta vendendo), la prassi è la seguente:

- al rogito, una parte del prezzo viene destinata all'**estinzione del mutuo residuo**;
- la banca rilascia **quietanza di estinzione** e atto di **assenso alla cancellazione** dell'ipoteca, oppure — per i mutui di importo originario non superiore alla soglia prevista — la cancellazione è automatica ex art. 13 c. 8-decies D.L. 7/2007 conv. L. 40/2007 (Decreto Bersani);
- il notaio cura la trascrizione dell'atto di cancellazione, in modo che la visura post-rogito risulti pulita.

GARANZIA OPERATIVA

Per l'acquirente, la sicurezza vera è che il bonifico per l'estinzione del mutuo residuo sia **simultaneo** al rogito e tracciabile, e che il notaio rilasci attestazione di avvenuta cancellazione (o avvio della cancellazione automatica) entro un termine ragionevole. Su questo punto opera la **garanzia del deposito del prezzo presso il notaio** (L. 124/2017 art. 1 c. 63-67), trattata nel Quaderno USEC N. 22.

4.6 Esempio territoriale

ESEMPIO 3 — IPOTECA E TRASCRIZIONE PREGIUDIZIEVOLE GESTITE AL ROGITO (NAPOLI)

Acquirente privato in trattativa per un appartamento di 95 mq in zona Vomero, prezzo concordato 280.000 €. La visura ipocatastale, richiesta dal notaio dieci giorni prima del rogito, evidenzia:

- un'**ipoteca volontaria** di 350.000 € iscritta nel 2018 a garanzia di un mutuo della banca Y, con residuo dichiarato dal venditore di 142.500 €;
- una **trascrizione di domanda giudiziale** del 2024, in cui un creditore del venditore agisce in revocatoria ex art. 2901 c.c. su un atto del 2023 (caso diverso dall'azione di riduzione su donazione, che dopo la L. 182/2025 non colpisce più i terzi acquirenti a titolo oneroso — v. § 4.4).

Cosa accade alle garanzie:

1. **Ipoteca volontaria.** Il problema è gestibile in sede di rogito: al notaio vengono presentati tre bonifici contestuali — uno per estinguere il mutuo residuo (142.500 € direttamente alla banca), uno per il saldo al venditore (137.500 € al netto della caparra già versata), uno per le imposte e onorari. La banca rilascia quietanza di estinzione e — trattandosi di mutuo Bersani ex art. 13 c. 8-decies D.L. 7/2007 — l'ipoteca si cancella automaticamente; il notaio invia la comunicazione all'Agenzia delle Entrate. La visura post-rogito mostrerà l'immobile libero da quel gravame.

2. **Domanda giudiziale revocatoria trascritta.** Qui il quadro è più delicato. La trascrizione della domanda opera come **prenotazione**: se il creditore vince la causa, la sentenza è opponibile anche all'acquirente che acquisti dopo la trascrizione (art. 2652 c.c.). Tre soluzioni:
3. **a) Attendere la definizione del giudizio.** Soluzione più sicura ma sui tempi della giustizia civile.
4. **b) Procedere con sconto sul prezzo e clausola di indennità.** Si negozia uno sconto proporzionato al rischio e si inserisce una clausola che pone a carico del venditore l'obbligo di tenere indenne l'acquirente in caso di soccombenza. La clausola è valida ma vale quanto la solvibilità del venditore al momento del danno: va combinata con altre tutele (es. fideiussione bancaria sul rischio).
5. **c) Procedere con polizza title insurance specifica sul rischio di trascrizione pregiudizievole** (costo orientativo 0,2-0,5% del prezzo per coperture di base). È la soluzione più tutelante per chi vuole chiudere l'operazione.

Per l'investitore: le trascrizioni pregiudizievoli — diverse dall'azione di riduzione su donazioni, oggi superata — restano un rischio quantificabile. Nel calcolo del rendimento, va inserito il costo dello strumento di trasferimento del rischio (sconto, fideiussione, title insurance) come costo non comprimibile dell'operazione.

5. APE e prestazione energetica

5.1 La cornice normativa

Il D.Lgs. 19 agosto 2005, n. 192, in attuazione delle Direttive UE in materia di prestazione energetica degli edifici, prescrive che ogni edificio o singola unità immobiliare in vendita disponga di un **Attestato di Prestazione Energetica (APE)** redatto da tecnico abilitato, in corso di validità (massimo dieci anni dall'emissione, sempre che non siano intervenuti interventi che ne alterino la prestazione). L'APE deve essere:

- **richiamato in atto** (annotazione obbligatoria nella scrittura privata e nel rogito notarile),
- **allegato** alla scrittura privata di compravendita e al rogito notarile,
- **consegnato** all'acquirente.

L'omissione fa scattare una sanzione amministrativa pecuniaria a carico delle parti (artt. 6 e 15 D.Lgs. 192/2005). La giurisprudenza più recente ha tendenzialmente escluso che l'omissione comporti la nullità del rogito, ma resta una violazione che può fondare richieste risarcitorie.

A livello europeo, è in corso l'attuazione del recast della **Direttiva (UE) 2024/1275** (cd. recast EPBD, GUUE 8 maggio 2024, in vigore dal 28 maggio 2024, recepimento nazionale entro il 29 maggio 2026), che modifica significativamente il quadro su standard minimi, ristrutturazioni profonde, classi energetiche minime per gli immobili residenziali. Lo stato del recepimento italiano è trattato nel Quaderno USEC N. 15 (Case Green) e nel Quaderno USEC N. 10 (Boom Case Green), ai quali si rinvia per il dettaglio.

5.2 APE non veritiero: vizio o inadempimento?

Se l'APE allegato all'atto attesta una classe energetica superiore a quella effettiva — per esempio, l'immobile è dichiarato in classe D ma una verifica successiva da parte di un tecnico mostra che è realmente in classe F — l'acquirente dispone di tre piani di tutela:

- **Verso il venditore:** si tratta di **mancanza di qualità promesse** (art. 1497 c.c., richiamato dal Cap. 2). Termini: 8 giorni dalla scoperta per la denuncia, un anno dalla consegna per l'azione (art. 1495 c.c.). La sanzione è la riduzione del prezzo proporzionata alla differenza di valore di mercato e ai costi di riqualificazione, oppure — nei casi più gravi (es. classe dichiarata A/B e reale F/G in immobile usato come investimento locativo green) — la risoluzione contrattuale per *aliud pro alio* (Cap. 2.4). USEC ha rilevato che le classi A e B beneficiano di un premium di prezzo significativo rispetto alla classe G (Premio energetico USEC, dato proprietario 2024-2025): un APE falsamente dichiarato in classe A su un immobile reale in classe G espone il venditore a un'azione di riduzione di importo non trascurabile.
- **Verso il certificatore:** il certificatore APE risponde **professionalmente** della veridicità dell'attestato (art. 6 c. 8 D.Lgs. 192/2005) e disciplinarmente verso il proprio ordine. L'acquirente danneggiato può agire in solido contro venditore e certificatore.
- **In sede penale:** la dichiarazione mendace può integrare il falso ideologico (art. 481 c.p. — falsità in certificati commessa da persone esercenti un servizio di pubblica necessità).

5.3 Esempio territoriale

ESEMPIO 4 — APE NON VERITIERO E AZIONE DI RIDUZIONE (MILANO)

Bilocale di 55 mq in zona Loreto, acquistato a 285.000 € come "investimento locazione", APE allegato in classe **C** (con i mutui green Milano premia in modo significativo le classi medio-alte). Quattro mesi dopo l'acquisto, il nuovo proprietario commissiona un APE di verifica per un'eventuale ristrutturazione: l'attestato risulta in classe **F**, con divario di prestazione netto rispetto al precedente.

Cosa fa l'acquirente:

1. **Denuncia entro 8 giorni** dalla data di emissione del nuovo APE: PEC al venditore con oggetto "Mancanza di qualità promesse — art. 1497 c.c. — APE classe C dichiarata, classe F accertata".
2. **Avvia azione entro un anno** dalla consegna delle chiavi (art. 1495 c. 3 c.c.).
3. **Quantifica il danno** con perizia: differenza di valore €/mq fra classe C e classe F sulla zona, costo del rifacimento minimo per riportare l'immobile in classe C (nuova caldaia a condensazione, infissi, eventuale cappotto se condominialmente possibile).
4. **Domanda al giudice** la riduzione del prezzo (art. 1492 c.c.) per l'importo della differenza, ed eventualmente il risarcimento del danno (art. 1494 c.c.) se il venditore conosceva o doveva conoscere il vizio (es. l'APE precedente alla vendita era stato emesso poco prima, dallo stesso certificatore amico del venditore — circostanza che la giurisprudenza valuta come indizio di malafede).
5. **Cita anche il certificatore** in solido, contestando la responsabilità professionale ex art. 6 c. 8 D.Lgs. 192/2005.

Per chi vende: conviene non barare sull'APE. Una piccola differenza di classe non sposta significativamente il prezzo di mercato; una differenza di tre classi (C→F) espone a un'azione di riduzione che cancella il vantaggio, aggiunge spese legali, danneggia la reputazione e — nel caso di intermediazione di agenzia — può estendersi anche all'agente per omissione informativa ex art. 1759 c.c.

6. Immobili da costruire e nuove costruzioni

Le nuove costruzioni rappresentano il segmento in cui le garanzie sono più articolate, e per buone ragioni: l'acquirente paga in tutto o in parte un bene che ancora non esiste o non è completo, e dipende dalla solvibilità e dalla diligenza del costruttore. Il legislatore è intervenuto a tutela dell'acquirente persona fisica (in particolare con il D.Lgs. 122/2005), e l'art. 1669 c.c. detta una garanzia decennale rinforzata per i gravi difetti.

6.1 D.Lgs. 122/2005 — Tutela dell'acquirente di immobili da costruire

Il D.Lgs. 20 giugno 2005, n. 122 si applica agli immobili per i quali sia stato richiesto il **permesso di costruire** o presentato altro titolo abilitativo, e che siano ancora **da costruire o da completare** al momento del contratto preliminare, quando l'acquirente sia una **persona fisica** che agisce per scopi non rientranti nell'attività professionale.

Le tutele principali:

a) Fideiussione obbligatoria (art. 2 D.Lgs. 122/2005). A pena di **nullità relativa** (azionabile dal solo acquirente), il costruttore deve consegnare all'acquirente, contestualmente al preliminare, una **fideiussione bancaria o assicurativa** di importo pari alle somme corrisposte (e da corrispondere) prima del trasferimento della proprietà. La fideiussione opera in caso di **crisi del costruttore** (fallimento, liquidazione coatta, esecuzioni concorsuali). L'acquirente, escutendo la fideiussione, recupera quanto versato.

b) Polizza decennale postuma (art. 4 D.Lgs. 122/2005). Al rogito, il costruttore deve consegnare all'acquirente una **polizza assicurativa indennitaria decennale** a copertura dei danni materiali e diretti all'immobile derivanti da rovina totale o parziale, gravi difetti costruttivi, vizio del suolo o difetto della costruzione, manifestatisi dopo il rogito (art. 1669 c.c.). La polizza ha efficacia dalla data di ultimazione dei lavori. Anche questa è prevista a pena di nullità relativa.

c) Contenuti obbligatori del preliminare (art. 6 D.Lgs. 122/2005). Il preliminare di immobile da costruire deve contenere a pena di nullità: descrizione catastale, capitolato (caratteristiche tecniche, materiali, finiture), tempi di esecuzione, prezzo e modalità di pagamento, estremi della fideiussione, allegazione del permesso di costruire o di altro titolo abilitativo, ecc.

d) Trascrizione del preliminare con privilegio rinforzato. Per gli immobili da costruire, la trascrizione del preliminare ex art. 2645-bis c.c. genera un **privilegio speciale** sulle somme versate (art. 2775-bis c.c.) e l'imposta di registro sulla trascrizione è ridotta. Il dettaglio è nel Quaderno USEC N. 22.

e) Splitting del prezzo. La normativa scoraggia il versamento dell'intero prezzo in un'unica soluzione: si privilegia il versamento progressivo legato ai SAL (stati di avanzamento lavori), con saldo solo al rogito.

6.2 Garanzia decennale del costruttore (art. 1669 c.c.)

L'art. 1669 c.c. prevede una garanzia decennale autonoma e di natura speciale — **distinta da quella per vizi ex art. 1490 c.c.** — a carico dell'**appaltatore**, ma estesa dalla giurisprudenza al costruttore-venditore in caso di vendita di immobile costruito o ristrutturato direttamente. Si applica quando, entro dieci anni dal compimento dell'opera, l'immobile **rovina in tutto o in parte o presenta gravi difetti**.

Nozione di «gravi difetti»: orientamento Cass. consolidato ricomprende non solo i danni strutturali (cedimenti, crolli) ma anche i **difetti che incidono in modo apprezzabile sulla funzionalità o godimento dell'immobile**: gravi infiltrazioni, distacchi sistematici di intonaci, cattivo isolamento termico-acustico se incidente sull'abitabilità, malfunzionamento sistematico degli impianti centralizzati. Le Sezioni Unite della Cassazione (sent. n. 7756 del 27 marzo 2017) hanno chiarito che l'art. 1669 c.c. si applica anche in caso di **opere di ristrutturazione su edificio esistente** e non solo alle nuove costruzioni.

Termini perentori (art. 1669 c.c., comma 2):

- **Un anno dalla scoperta** del difetto per la denuncia al costruttore (decadenza);
- **Un anno dalla denuncia** per l'esercizio dell'azione (prescrizione).

Il termine decennale è il limite massimo entro cui il difetto deve manifestarsi.

CONFRONTO PRATICO — VIZI ART. 1490 VS ART. 1669

PROFILO	ART. 1490 C.C. (VIZI DEL VENDITORE)	ART. 1669 C.C. (GRAVI DIFETTI DEL COSTRUTTORE)
Soggetto tenuto	Venditore (chiunque)	Costruttore (anche di ristrutturazione significativa)
Tipo di difetto	Vizio anche minore	Gravi difetti / rovina
Termine denuncia	8 giorni dalla scoperta	1 anno dalla scoperta
Termine prescrizione	1 anno dalla consegna	1 anno dalla denuncia
Limite temporale max	(1 anno)	10 anni dal compimento dell'opera
Possibilità di esonero	Ammessa, salva mala fede	Non ammessa (norma di ordine pubblico)

Le due garanzie possono cumularsi nei primi 12 mesi: l'acquirente sceglie quella più conveniente.

6.3 Esempio territoriale

ESEMPIO 5 — GRAVE DIFETTO POST-CONSEGNA SU NUOVA COSTRUZIONE (TORINO)

Trilocale di 80 mq in zona Vanchiglia (Torino), nuova costruzione di un'impresa locale, consegna chiavi e rogito a inizio 2024 al prezzo di 280.000 € (di cui 50.000 € versati in fase di preliminare e 230.000 € al rogito tramite mutuo). A diciotto mesi dalla consegna emergono distacchi di intonaco al cappotto termico esterno, infiltrazioni dal solaio del piano terra (cantine) e malfunzionamento del sistema centralizzato di ventilazione meccanica. Una perizia conferma vizi imputabili a posa non a regola d'arte del cappotto e a errori in fase costruttiva.

Quali garanzie operano:

1. **Garanzia per vizi ex art. 1490 c.c.:** spirata. Sono passati più di 12 mesi dalla consegna; salvo *aliud pro alio* (qui non configurabile: l'immobile esiste come pattuito), l'azione è prescritta.
2. **Garanzia ex art. 1669 c.c.:** pienamente operativa. I difetti rilevati incidono sulla funzionalità abitativa (infiltrazioni, prestazione termica) e configurano «gravi difetti». L'acquirente ha:
3. **un anno** dalla data della perizia (scoperta documentata) per **denunciare per iscritto** al costruttore (PEC con descrizione tecnica e richiesta di intervento);
4. **un anno dalla denuncia** per **agire in giudizio** se il costruttore non interviene.
5. **Polizza decennale postuma ex art. 4 D.Lgs. 122/2005:** l'acquirente verifica che la polizza sia stata effettivamente consegnata al rogito. Se sì, attiva la denuncia direttamente alla compagnia assicurativa, indicando le coperture richiamate dall'art. 1669 c.c. La polizza paga le riparazioni e gli eventuali danni accessori (es. inagibilità temporanea del piano terra).
6. **Se la polizza non era stata consegnata** al rogito: c'è **nullità relativa** del contratto ex art. 4 D.Lgs. 122/2005, che l'acquirente può azionare. L'azione di nullità ha termini di prescrizione decennali e — in caso di crisi del costruttore — può essere usata strumentalmente per riavere il bene libero da gravami a fronte della restituzione di quanto pagato.

Per il professionista: all'agente che intermedia una nuova costruzione spetta — a tutela propria ex art. 1759 c.c. — verificare *prima* della firma del preliminare che il costruttore abbia consegnato la fideiussione (art. 2 D.Lgs. 122/2005) e, in fase di preparazione del rogito, che sia pronta la polizza decennale postuma (art. 4). Se il costruttore non le produce, l'agente ha l'obbligo di informare il promissario acquirente del rischio: l'omissione informativa espone l'agente a responsabilità solidale.

7. 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 (per quest'ultimo si rinvia anche al successivo Cap. 8 per la responsabilità professionale articolata).

7.1 Per chi vende

Vendere senza esporsi a contenziosi post-rogito non è questione di clausole "blindate": è questione di **trasparenza preventiva** e di **dossier completo**. Il venditore che consegna al promissario acquirente, *prima della firma della proposta*, l'intero corredo documentale del bene neutralizza la maggior parte dei rischi: ciò che è dichiarato e visibile non è più "vizio occulto" e non rientra nell'art. 1490 c. 2 c.c.

Checklist documentale pre-listing (da allestire prima di mettere l'immobile in vendita):

1. **Titolo di provenienza** (rogito di acquisto o atto di donazione/successione) e provenienza ventennale.
2. **Visura ipocatastale ventennale aggiornata** (non oltre 60 giorni prima della firma della proposta).
3. **Planimetria catastale** + visura per immobile + estratto di mappa, e attestazione di conformità catastale firmata da tecnico abilitato.
4. **Titoli edilizi originari e successivi**: titolo edilizio iniziale (licenza edilizia, concessione edilizia, permesso di costruire — secondo l'epoca di edificazione) e ogni successivo provvedimento intervenuto (SCIA, CILA, varianti, eventuali permessi in sanatoria o concessioni in sanatoria ai sensi dei tre condoni nazionali). Sono spesso più di uno e tutti vanno raccolti.
5. **Eventuale concessione in sanatoria** (rinvio Q. 20) e quietanza di pagamento degli oneri.
6. **APE in corso di validità**.
7. **Agibilità o SCA** (rinvio Q. 05).
8. **Regolamento di condominio** e ultimi rendiconti, attestazione amministratore su debiti condominiali.
9. **Dichiarazioni dell'amministratore** su lavori condominiali deliberati o in corso, eventuali contenziosi.
10. **Documentazione impianti** (Dichiarazioni di Conformità ex D.M. 37/2008 per impianti, libretto caldaia, certificazione climatizzazione).

Clausole minime di tutela del venditore:

- "Vendita nello stato di fatto e di diritto in cui si trova, vista e piaciuta", consapevole che la clausola non copre i vizi conosciuti e taciuti (art. 1490 c. 2 c.c.) — quindi è funzionale **solo** se il dossier è stato consegnato.
- **Clausola di indennità reciproca**: «le parti dichiarano di aver preso visione del dossier documentale allegato in elenco e si danno reciprocamente atto che ogni dichiarazione resa è in buona fede».

- **Limitazione della garanzia per qualità non essenziali:** «la classe energetica e la stima della superficie commerciale derivano da rilievi tecnici allegati; eventuali scostamenti non superiori a [...] non daranno luogo ad azioni di riduzione o risoluzione».

ESEMPIO 6 — VENDITORE PROTETTO DAL DOSSIER (BARI)

Privato che vende un appartamento di 120 mq nel quartiere Murat (Bari), prezzo 320.000 €. Prima di affidare l'incarico a un'agenzia, predispone con il proprio tecnico un dossier completo: visura ventennale pulita, conformità catastale post-DOCFA del 2023, APE in classe D del 2024, agibilità storica, dichiarazioni impianti aggiornate. Il dossier viene allegato già alla proposta di acquisto firmata dal compratore.

A otto mesi dal rogito, l'acquirente lamenta cattivo isolamento acustico verso un appartamento confinante e chiede riduzione del prezzo. La domanda è infondata: l'isolamento acustico non era oggetto di dichiarazione del venditore, l'immobile rientra nei parametri di legge dell'epoca di costruzione (anni '70), e il dossier consegnato pre-proposta non aveva taciuto nulla di rilevante. Il venditore può respingere la pretesa con minor rischio di soccombenza giudiziale.

7.2 Per chi compra

L'acquirente paga e riceve. Tra i due momenti, ha bisogno che le verifiche siano **fatte prima di firmare la proposta**, non dopo. Il momento giusto per verificare è quello in cui si ha ancora il potere di rinegoziare o non firmare.

Le 12 verifiche minime prima della proposta:

1. **Titolarità:** chi vende è effettivamente proprietario? (verifica nel rogito di provenienza)
2. **Provenienza ventennale:** non ci sono donazioni, successioni con legittimari attivi, atti potenzialmente revocabili?
3. **Visura ipocatastale:** ipoteche, pignoramenti, sequestri, domande giudiziali?
4. **Conformità catastale:** la planimetria corrisponde allo stato di fatto? Lo dichiara un tecnico abilitato per iscritto.
5. **Conformità edilizia:** i titoli abilitativi coprono ciò che esiste? Difformità rilevate?
6. **Tolleranze art. 34-bis** (rinvio Q. 19): scostamenti ammessi documentati?
7. **Agibilità** (rinvio Q. 05): rilasciata o presentata SCA?
8. **APE:** classe coerente con lo stato dell'immobile? Da chi è stato emesso?
9. **Condominio:** debiti dell'unità, lavori deliberati, contenziosi.
10. **Vincoli urbanistici e sovraordinati:** zona vincolata, paesaggistico, parchi, soprintendenza.
11. **Servitù attive e passive:** passaggio, stillicidio, vedute, distanze.
12. **Stato manutentivo reale:** perizia tecnica per impianti, struttura, copertura.

Strumenti di garanzia da attivare *prima* della proposta:

- **Pre-delibera del mutuo (passo mutuo o voucher mutuo):** questa è la prassi corretta. L'acquirente che intende finanziare l'acquisto richiede *prima dell'offerta* alla banca o al mediatore creditizio una pre-delibera che attesta la disponibilità dell'istituto a erogare il finanziamento sulla base del proprio reddito e del proprio merito creditizio. Solo a pre-delibera ottenuta si formula la proposta. Questo evita di dover inserire una clausola sospensiva sul mutuo nella proposta — prassi che USEC sconsiglia perché eccessivamente vincolante per il venditore — e dà certezza dell'effettiva copertura reddituale.
- **Allegato APE** alla proposta.
- **Dichiarazione del venditore** sulla conoscenza dei vizi rilevati o conoscibili.

Strumenti di garanzia accettabili nella proposta (condizioni sospensive):

- **Clausola sospensiva di presa visione e analisi documentale** (vedi § 1.4 lett. g e Appendice A.6): nel caso in cui il dossier non sia integralmente disponibile prima della firma, è lo strumento principale a tutela dell'acquirente. Non si applica se l'agenzia diligente ha già completato a monte le verifiche.
- **Clausola sospensiva del rilascio integrale del dossier urbanistico-edilizio** entro X giorni: se il dossier non è completo entro il termine, la proposta perde efficacia e la caparra è restituita.
- **Clausola sospensiva esito perizia tecnica indipendente:** se entro X giorni la perizia commissionata dall'acquirente rileva vizi non dichiarati di entità superiore a una soglia concordata, la proposta perde efficacia. Strumento appropriato quando l'aspetto manutentivo è significativo (immobili datati, impianti, struttura).
- **Clausola sospensiva esito visure ipocatastali ventennali** (vedi Appendice A.5).

ESEMPIO 7 — ACQUIRENTE CHE BLINDA LA PROPOSTA NEL MODO GIUSTO (SALERNO)

Famiglia in trattativa per un appartamento di 100 mq in zona Pastena (Salerno), prezzo 215.000 €. **Prima di formulare la proposta**, l'acquirente svolge tre passaggi nell'ordine corretto:

1. Si reca dalla propria banca (o da un mediatore creditizio iscritto OAM) e richiede la pre-delibera del mutuo per l'importo desiderato sull'immobile individuato. Ottenuto il voucher/passaggio mutuo, ha la certezza di poter finanziare l'acquisto. Tempo necessario: 10-20 giorni circa.
2. Pretende dal venditore, prima della firma, il dossier completo: visura ipocatastale, conformità catastale e edilizia, APE, dichiarazione sui vizi conosciuti, dichiarazione dell'amministratore su debiti e lavori condominiali.
3. Sulla base del dossier, formula la proposta inserendo come unica condizione sospensiva l'esito favorevole di una perizia tecnica indipendente da svolgere entro 20 giorni (struttura, impianti, umidità).

La perizia rivela un'umidità di risalita in cucina (vizio non dichiarato). L'acquirente attiva la clausola sospensiva. Due esiti possibili:

- **a)** recede senza perdita della caparra, perché la clausola sospensiva è venuta meno;

- **b)** ridiscute il prezzo per ~5.000 € corrispondenti al costo dell'intervento risanante; il venditore accetta; la compravendita si chiude in sicurezza, e — visto che la pre-delibera era già in mano all'acquirente — il rogito può fissarsi nei tempi standard senza esposizione del venditore al rischio di un mutuo che non si erogasse.

7.3 Per chi investe

Per l'investitore, le garanzie sul bene non sono solo tutela: sono **componenti del calcolo di rendimento**. Un'operazione che appare redditizia sulla carta può rivelarsi marginale o in perdita se il rischio di garanzia non è quantificato e trasferito.

Tre regole operative:

1. Quantifica il rischio sui titoli di provenienza. La presenza di una **donazione** nella catena ventennale, dopo la riforma del 2025 (L. 182/2025, v. § 4.4), non è più di per sé un rischio per l'acquirente a titolo oneroso. Restano da valutare invece: la presenza di **trascrizioni pregiudizievoli** (domande giudiziali ex art. 2652 c.c., azioni revocatorie ex art. 2901 c.c., pignoramenti, sequestri); la **continuità della trascrizione ventennale**; la **regolarità formale dei titoli**. Quando una di queste circostanze emerge, il rischio si quantifica e si trasferisce — con sconto sul prezzo, clausola di indennità del venditore garantita da fideiussione, oppure title insurance specifica (costo orientativo 0,2-0,5% del prezzo per coperture di base) — e va inserito nel calcolo del rendimento netto.

2. Verifica il regime fiscale e gli oneri post-rogito. La Prima Casa è incompatibile con un acquisto a fini di investimento (rinvio Q. 02 — Prima Casa e Abitazione Principale). Se l'immobile sarà rivenduto entro cinque anni, la plusvalenza è tassata (art. 67 TUIR), salvo destinazione ad abitazione principale. Sull'IMU (Imposta Municipale Propria, rinvio Q. 01) operano le aliquote comunali piene, non quelle agevolate.

3. Stato locativo. Se l'immobile è già locato, l'acquirente subentra nel contratto di locazione (art. 1599 c.c.) alle condizioni esistenti, salva diversa pattuizione. Verificare data di scadenza, canone, eventuale recesso del locatario per gravi motivi, esistenza di sfratto in corso. Per le locazioni brevi (rinvio Q. 14) e per le tutele del locatore (rinvio Q. 07), la disciplina è specifica.

ESEMPIO 8 — INVESTITORE E PROVENIENZA DONATIVA POST-RIFORMA (PALERMO)

Investitore privato valuta l'acquisto di un trilocale a Palermo (zona Politeama), 90 mq, prezzo richiesto 130.000 €. La provenienza ventennale evidenzia una donazione del 2014 dal padre al venditore; il padre è in vita, e nella futura successione concorrerebbero il venditore e la sorella di quest'ultimo. Pre-riforma (cioè fino a metà 2025), questo profilo avrebbe imposto cautele forti: title insurance "Donazione Sicura", trattativa con sconto, in alcuni casi rifiuto della banca a finanziare l'acquisto.

Con la Legge 182/2025 (in vigore dal 18 dicembre 2025) lo scenario è cambiato. L'art. 44 ha modificato gli artt. 561, 562, 563, 2652 e 2690 c.c.: l'azione di riduzione **non colpisce più i terzi acquirenti a titolo oneroso**. Anche se in futuro il padre dovesse

mancare e la sorella ritenesse lesa la propria quota di legittima, il suo diritto si esercita esclusivamente come **indennizzo in denaro a carico del fratello-donatario**, non come restituzione del bene a carico dell'acquirente.

Cosa fa quindi l'investitore:

- verifica con il notaio che, alla data del rogito, **non risulti trascritta** alcuna domanda di riduzione preventiva sull'immobile (visura aggiornata, art. 2652 c.c. modificato);
- verifica che la successione del padre **non sia già aperta** (cioè che il padre sia in vita): la donazione resta nel pieno regime nuovo;
- **non stipula** la title insurance "Donazione Sicura": è una spesa diventata sostanzialmente superflua dopo la riforma;
- **non subisce** lo sconto storico legato alla donazione: l'immobile vale come qualunque altro nello stesso segmento.

Calcolo di rendimento: canone atteso 650 €/mese (zona Politeama, locazione residenziale a privato), 7.800 €/anno su prezzo di 130.000 €, rendimento lordo 6,0%; al netto di IMU, spese di gestione, manutenzioni e eventuali periodi di sfritto, il rendimento netto si stabilizza intorno al 4,0-4,5%. Il fatto importante è che lo stesso rendimento, prima della riforma, era abbattuto dallo 0,2-0,5% del prezzo della title insurance e — soprattutto — dalla minore liquidità di rivendita dell'immobile donato. Oggi il rendimento è confrontabile con quello di un immobile non donato della stessa zona.

Cautela residuale: se il padre fosse stato già deceduto e l'apertura della successione fosse avvenuta *prima* del 18 dicembre 2025, l'operazione ricadrebbe nel regime transitorio (sei mesi fino al 18 giugno 2026 per opposizioni e domande di riduzione). In quel caso, fino al 18 giugno 2026 si verifica l'eventuale trascrizione di domande di riduzione, e dopo tale data il bene gode pienamente del nuovo regime.

8. Per il mediatore e il professionista immobiliare

NOTA PRELIMINARE

A differenza dei capitoli precedenti, questo capitolo non tratta una garanzia tipica del bene oggetto della compravendita. Le garanzie analizzate fin qui — vizi, evizione, conformità urbanistico-edilizia e catastale, ipoteche, prestazione energetica, decennale del costruttore — operano direttamente sul rapporto fra venditore e acquirente. La figura del mediatore immobiliare entra invece nella catena della sicurezza del trasferimento in modo **indiretto**: non offre una propria garanzia sul bene, ma incide sulla qualità delle informazioni che le parti hanno per decidere, e quindi sulla solidità complessiva dell'operazione. La sua responsabilità professionale — civile, amministrativa, penale e disciplinare — è uno dei presidi del sistema. Il presente capitolo è inserito per **completezza informativa** sul tema delle garanzie nella compravendita: chi vende, chi compra e chi investe ha diritto a conoscere il perimetro entro cui un mediatore può essere chiamato a rispondere e quali tutele questo perimetro produce, anche se gli istituti qui descritti non rientrano in senso stretto fra le garanzie del Codice civile e della legislazione speciale sul bene.

Il professionista immobiliare — agente d'affari in mediazione, ai sensi del Codice civile e della Legge 39/1989 — è uno snodo nevralgico nella sicurezza del trasferimento. La giurisprudenza di legittimità ha progressivamente delineato un perimetro di **responsabilità qualificata** che non si esaurisce nel "non aver saputo": occorre aver "verificato e informato secondo la diligenza professionale specifica".

8.1 Cornice normativa

La professione è disciplinata da tre blocchi normativi sovrapposti:

- **Codice civile, artt. 1754-1762**: disciplina sostanziale del rapporto di mediazione. In particolare l'**art. 1754 c.c.** definisce mediatore "colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, dipendenza o rappresentanza", e l'**art. 1759 c.c.** ne definisce gli obblighi informativi.
- **Legge 3 febbraio 1989, n. 39**, e successive modificazioni: requisiti professionali e sanzioni amministrative.
- **D.Lgs. 26 marzo 2010, n. 59** (recepimento Direttiva Servizi 2006/123/CE): l'art. 73 ha **soppresso il "ruolo" dei mediatori** dal 12 maggio 2012. Oggi l'esercizio della professione richiede SCIA al Registro delle Imprese e iscrizione al REA della Camera di Commercio, secondo le modalità del **D.M. MISE 26 ottobre 2011**.

NOTA TERMINOLOGICA

Il "RUI" (Registro Unico degli Intermediari) tenuto dall'IVASS riguarda gli intermediari assicurativi e i mediatori creditizi (questi ultimi disciplinati dal D.Lgs. 141/2010 e iscritti all'OAM). Il **mediatore immobiliare**, di norma, non è iscritto al RUI: è iscritto al Registro delle Imprese / REA della Camera di Commercio territorialmente competente. Confondere i due registri è un errore frequente ma sostanziale.

8.2 L'obbligo informativo del mediatore (art. 1759 c.c.)

L'art. 1759 c.c. dispone: *"Il mediatore deve comunicare alle parti le circostanze a lui note, relative alla valutazione e alla sicurezza dell'affare, che possono influire sulla conclusione di esso"*. La giurisprudenza di legittimità ha consolidato un'interpretazione **estensiva** di questo obbligo, articolata su due livelli.

a) Obbligo positivo di informare. Il mediatore deve comunicare alle parti tutte le circostanze a lui **note** o **conoscibili attraverso la diligenza qualificata propria della professione**, anche se non espressamente richieste dal cliente. L'orientamento recente della Cassazione (II Sez. Civile, **ordinanza n. 9395 del 10 aprile 2025**) ha esplicitamente incluso fra le circostanze rilevanti le **iscrizioni e trascrizioni pregiudizievoli** emergenti dalle visure ipocatastali.

b) Obbligo negativo di non fornire informazioni non verificate. Il mediatore deve astenersi dal fornire informazioni di cui non abbia certezza e che non abbia verificato (orientamento consolidato, cfr. fra le tante Cass. civ. **n. 32264/2025**).

Limiti dell'obbligo. La diligenza richiesta è quella professionale qualificata, non quella del tecnico abilitato. Il mediatore **non è tenuto** d'ufficio a effettuare verifiche tecnico-legali specifiche sulla conformità urbanistica o edilizia, **salvo che il mandato non lo preveda espressamente**.

8.3 I quattro piani di responsabilità del mediatore

Il professionista che viola gli obblighi della professione risponde su quattro piani distinti, che possono cumularsi:

PIANO	FONTE	CONSEGUENZE TIPICHE
Civile (verso il cliente e i terzi)	artt. 1218, 1759 c.c.	Risarcimento del danno; perdita del diritto alla provvigione (art. 1755 c.c.)
Amministrativa	L. 39/1989 art. 8 c. 1	Sanzione pecuniaria 7.500-15.000 € + obbligo di restituzione delle provvigioni percepite
Penale	art. 348 c.p. (esercizio abusivo)	Reclusione fino a 3 anni e multa, applicabile dopo previa sanzione amministrativa per recidiva
Disciplinare	L. 39/1989 + vigilanza Camera di Commercio	Sospensione, cancellazione dal Registro Imprese / REA

8.3.1 Responsabilità civile e perdita della provvigione

L'orientamento più recente della Cassazione ha rafforzato il legame tra **violazione dell'obbligo informativo e perdita del diritto alla provvigione**: la provvigione non spetta automaticamente al perfezionamento del preliminare, ma è subordinata a una condotta conforme ai doveri deontologici di trasparenza e correttezza (Cass. **n. 9395/2025**). Quando la mancata informazione vizia l'affare al punto che la parte rifiuta di stipulare il definitivo o subisce un danno significativo, il mediatore non solo non incassa la provvigione ma — se già percepita — è tenuto a restituirla, e risponde dei danni subiti dalla parte.

8.3.2 Sanzioni amministrative — Legge 39/1989, art. 8

L'art. 8 della Legge 39/1989 prevede la sanzione amministrativa pecuniaria del pagamento di una somma da **euro 7.500 a euro 15.000** per chi:

- esercita la mediazione **senza essere iscritto** al Registro Imprese / REA con i requisiti previsti;
- esercita la professione in **modo irregolare** (utilizzo di modulistica non depositata, modalità che turbano il normale andamento del mercato);
- viola le altre disposizioni della L. 39/1989.

Alla sanzione si aggiunge l'**obbligo di restituire alle parti contraenti le provvigioni percepite**.

L'organo competente all'irrogazione è la **Camera di Commercio territorialmente competente**, che svolge anche la vigilanza sul corretto esercizio della professione e riceve esposti, segnalazioni e denunce.

8.3.3 Responsabilità penale — esercizio abusivo (art. 348 c.p.)

Per chi, già destinatario di una sanzione amministrativa ai sensi dell'art. 8 c. 1 L. 39/1989, **prosegue nell'esercizio abusivo** della mediazione, l'art. 8 comma 2 della L. 39/1989 rimanda all'**art. 348 del Codice penale** (esercizio abusivo di una professione), che prevede la **reclusione da sei mesi a tre anni e la multa da 10.000 a 50.000 euro** (importi aggiornati dalla L. 11/2018).

La Cassazione penale, con la recente **sentenza n. 23196/2025**, ha confermato che il reato si configura per chi, dopo la prima sanzione amministrativa, compie **anche un solo atto tipico di mediazione** senza essere iscritto. La condanna comporta inoltre l'obbligo di restituire le provvigioni illegittimamente incassate.

L'art. **2231 c.c.** completa il quadro: il compenso per prestazioni svolte da chi non è iscritto, quando l'iscrizione è richiesta dalla legge, **non è dovuto** e, se già pagato, può essere ripetuto.

8.4 Configurazioni tipiche dell'esercizio abusivo

Sono manifestazioni tipiche di esercizio abusivo, sanzionabili amministrativamente alla prima rilevazione e penalmente alla seconda:

- esercizio della mediazione in proprio **senza SCIA** al Registro Imprese / REA;
- esercizio mantenendo l'iscrizione ma in **assenza dei requisiti morali sopravvenuti** (es. condanna che fa decadere il requisito);
- esercizio per conto di soggetto iscritto da parte di **collaboratore non abilitato** ai sensi della L. 39/1989;
- esercizio in **sospensione disciplinare** o dopo cancellazione dal REA;
- utilizzo di **modulistica contrattuale non depositata** in Camera di Commercio (modulo proposta, modulo incarico) o difforme da quella depositata.

8.5 Cinque obblighi operativi del mediatore corretto

1. **Verifica preliminare della titolarità:** prima di accettare l'incarico, almeno il rogito di provenienza e una visura ipocatastale di base.
2. **Formalizzazione del dossier:** pretendere dal venditore la consegna del dossier completo (Cap. 7) prima di promuovere l'immobile. Se il venditore rifiuta o tace, l'agente ha l'onere di **non procedere** o di documentare per iscritto verso l'acquirente i limiti della propria conoscenza.
3. **Trasparenza nella proposta:** la proposta di acquisto deve riportare tutte le circostanze rilevanti note (pendenze condominiali, donazioni nella provenienza, difformità note, iscrizioni pregiudizievoli risultanti dalla visura).
4. **Verifica del costruttore nelle nuove costruzioni:** per gli immobili da costruire (Cap. 6), accertare la consegna della **fideiussione** (art. 2 D.Lgs. 122/2005) e — al rogito — della **polizza decennale postuma** (art. 4).
5. **Documentazione delle informazioni rese:** ogni informazione rilevante data al cliente va lasciata per iscritto (PEC, e-mail confermata, allegato firmato).

8.6 Esempio territoriale

ESEMPIO 9 — MEDIATORE CHE GESTISCE INCARICO CON RETICENZE (VERONA)

Agenzia immobiliare di Verona — regolarmente iscritta al REA della CCIAA di Verona, modulistica depositata — riceve incarico per una villetta bifamiliare in zona Borgo Trento, 200 mq, prezzo richiesto 480.000 €. Il venditore consegna il titolo di provenienza (acquisto del 2009) ma elude le prime domande sul titolo edilizio originario, dichiarando "tutto a posto" senza produrre documenti. L'agente, in pre-incarico, richiede il certificato di destinazione urbanistica e accede agli atti del Comune: emerge che una porzione di portico è stata chiusa nel 2017 senza alcuna pratica edilizia. La differenza è di 12 mq circa: scostamento di superficie utile rilevante, **non coperto** dalle tolleranze art. 34-bis (rinvio Q. 19) e configurabile come abuso edilizio.

Cosa fa l'agente che vuole rispettare l'art. 1759 c.c.:

1. **Comunica al venditore per iscritto** (PEC) che la difformità deve essere regolarizzata (CILA in sanatoria con sanzione, o accertamento di conformità ex art. 36 D.P.R. 380/2001, secondo i casi) **prima** della pubblicazione dell'annuncio.
2. Se il venditore rifiuta, **declina l'incarico**: procedere alla vendita conoscendo l'abuso ed evitando di informarne il futuro acquirente integrerebbe la violazione dell'obbligo informativo, con conseguente perdita della provvigione (Cass. 9395/2025) e azione di risarcimento da parte dell'acquirente.
3. Se il venditore accetta di regolarizzare, **subordina la pubblicazione dell'annuncio** all'avvenuta presentazione della pratica al Comune e dichiara nella proposta che è in corso un iter di sanatoria, indicandone gli estremi (numero di protocollo, data di presentazione).

Cosa NON deve fare l'agente:

- Limitarsi a riportare la dichiarazione del venditore senza alcuna verifica documentale;

- Continuare a promuovere l'immobile mantenendo "ambigua" la situazione documentale, sperando che il problema emerga solo in fase notarile;
- Affidarsi a un collaboratore non iscritto.

Cosa rischia se non si comporta correttamente: azione civile dell'acquirente con perdita della provvigione e risarcimento; sanzione amministrativa CCIAA (7.500-15.000 € e restituzione provvigioni); in caso di reiterazione, rinvio penale ex art. 348 c.p.; sospensione o cancellazione dal REA.

8.7 Mediatore abusivo: come identificarlo e segnalarlo

Per le parti — venditori, acquirenti, e gli stessi colleghi mediatori regolari — è utile sapere come identificare un mediatore abusivo e come segnalarlo:

- **Verifica sul Registro Imprese / REA:** la posizione di iscrizione di un mediatore o di un'agenzia è pubblica e consultabile sul sito della Camera di Commercio territorialmente competente o tramite il portale www.registroimprese.it. L'agenzia regolare riporta sempre, in modulistica e annunci, gli estremi di iscrizione.
- **Modulistica depositata:** le proposte e i moduli di incarico devono recare gli estremi del deposito presso la Camera di Commercio.
- **Segnalazione:** ogni Camera di Commercio riceve esposti, segnalazioni e denunce per esercizio abusivo o irregolare. La segnalazione è gratuita e può essere anonima.

L'attività del mediatore abusivo, oltre a esporre lui stesso alle sanzioni viste, **espone il cliente che lo abbia incaricato** ai seguenti rischi: assenza di copertura assicurativa professionale RC; nessuna garanzia sui requisiti morali e professionali; provvigione comunque non dovuta (art. 2231 c.c.) e ripetibile se versata; nullità di eventuali clausole vincolanti firmate sulla modulistica non depositata.

Appendici

Appendice A — Clausole-tipo per le garanzie sul bene

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 garanzia per vizi (versione equilibrata)

«La parte venditrice dichiara che, alla data di sottoscrizione del presente atto, l'immobile è esente da vizi che la rendano inidonea all'uso a cui è destinata o ne diminuiscano in modo apprezzabile il valore, ai sensi dell'art. 1490 del Codice civile. La parte venditrice dichiara altresì di aver consegnato alla parte acquirente, anteriormente alla sottoscrizione della proposta di acquisto, il dossier documentale di cui all'allegato [n.], e che non sussistono vizi a sé noti diversi da quelli ivi indicati. La presente clausola di limitazione della garanzia non si estende ai vizi conosciuti dalla parte venditrice e non riportati nel dossier né nelle dichiarazioni rese in atto, ai sensi dell'art. 1490, comma 2, del Codice civile.»

A.2 Clausola «vendita a corpo» con tutela della metratura

«L'immobile è venduto a corpo e non a misura. La superficie commerciale dichiarata di mq [...], calcolata secondo lo standard UNI 10750:2005, è il risultato del rilievo metrico allegato (allegato [n.]) eseguito da tecnico abilitato. Eventuali scostamenti non superiori al [3%] non daranno luogo ad azioni di riduzione del prezzo né di risoluzione del contratto. Per scostamenti superiori al [3%] le parti si riservano di ridiscutere il prezzo in proporzione al maggiore o minore valore commerciale.»

A.3 Clausola di consegna del dossier urbanistico-edilizio

«La parte venditrice si obbliga a consegnare alla parte acquirente, contestualmente alla sottoscrizione della presente proposta, il dossier urbanistico-edilizio dell'immobile contenente: (a) titolo di provenienza; (b) visura ipocatastale aggiornata non oltre [60] giorni; (c) planimetria catastale e attestazione di conformità catastale resa da tecnico abilitato; (d) titoli edilizi originari e successivi (concessioni, permessi, SCIA, CILA, eventuali concessioni in sanatoria); (e) Attestato di Prestazione Energetica in corso di validità; (f) certificazioni di conformità degli impianti ex D.M. 37/2008. La mancata o incompleta consegna del dossier entro [10] giorni dalla sottoscrizione della presente proposta comporterà la risoluzione di diritto della proposta stessa, con restituzione integrale della caparra alla parte acquirente.»

A.4 Clausola APE

«La parte venditrice dichiara che l'Attestato di Prestazione Energetica allegato (allegato [n.]) è conforme allo stato dell'immobile alla data di emissione e che, dalla data di emissione alla data del presente atto, non sono stati eseguiti interventi che ne alterino la pre-

stazione. L'eventuale accertamento di una classe energetica effettiva inferiore di almeno una classe rispetto a quella attestata, da parte di un secondo tecnico abilitato, fonderà — entro i termini di legge — il diritto della parte acquirente alla riduzione del prezzo ai sensi dell'art. 1497 del Codice civile.»

A.5 Clausola sospensiva esito visure ipocatastali

«La presente proposta è subordinata, quale condizione sospensiva ai sensi dell'art. 1353 del Codice civile, all'esito favorevole delle visure ipocatastali ventennali e della relazione notarile preliminare, da effettuarsi entro [20] giorni dalla sua accettazione. Per "esito favorevole" si intende l'assenza di iscrizioni o trascrizioni pregiudizievoli non dichiarate dalla parte venditrice (ipoteche, pignoramenti, sequestri, domande giudiziali ex art. 2652 c.c.). In caso di esito non favorevole, la presente proposta perderà ogni efficacia e la caparra sarà integralmente restituita alla parte acquirente entro [5] giorni dalla comunicazione dell'esito.»

A.6 Clausola sospensiva di presa visione e analisi documentale

«La presente proposta di acquisto è espressamente subordinata, quale condizione sospensiva ai sensi dell'art. 1353 del Codice civile, al verificarsi di entrambi i seguenti eventi entro il termine di [20] giorni dalla sua accettazione da parte della parte venditrice:

(i) la **consegna**, da parte della parte venditrice o per suo tramite, del dossier documentale completo dell'immobile, comprensivo di: titolo di provenienza e provenienza ventennale; visura ipocatastale aggiornata; planimetria catastale e attestazione di conformità; titoli edilizi originari e successivi; eventuale concessione in sanatoria; APE in corso di validità; agibilità o SCA; documentazione condominiale (regolamento, ultimi rendiconti, attestazione amministratore su debiti e lavori deliberati); certificazioni di conformità degli impianti ex D.M. 37/2008;

(ii) la **possibilità per la parte acquirente di sottoporre la documentazione di cui al punto (i) all'analisi di un esperto di parte di propria fiducia** (geometra, architetto, ingegnere, avvocato), che rilasci entro lo stesso termine relazione di esito.

Nel caso in cui, entro il termine, la documentazione sia consegnata integralmente e l'esperto di parte rilasci esito favorevole, la presente proposta perfezionerà i propri effetti vincolanti ai sensi dell'art. 1351 del Codice civile e la caparra confirmatoria già versata acquisterà piena efficacia.

Nel caso in cui, entro il termine, la documentazione non sia consegnata integralmente, ovvero l'esperto di parte rilasci esito non favorevole motivato dalla rilevazione di difformità documentali o sostanziali non disclosed, la presente proposta perderà di pieno diritto efficacia, senza necessità di ulteriore comunicazione, e la caparra eventualmente versata sarà integralmente restituita alla parte acquirente entro [5] giorni dal verificarsi dell'evento risolutivo.

La parte venditrice si obbliga sin d'ora a fornire ogni collaborazione necessaria al verificarsi della presente condizione, ivi inclusa la consegna materiale dei documenti, l'accesso del tecnico di parte ai luoghi e l'eventuale recupero d'archivio dei titoli edilizi mancanti.»

AVVERTENZA OPERATIVA — Quando la clausola A.6 non è necessaria Nei casi in cui la compravendita sia intermediata da agenzia immobiliare regolarmente iscritta al Registro Imprese / REA e l'agenzia abbia già completato a monte le verifiche documentali, consegnando all'aspirante acquirente il dossier integrale prima della firma della proposta, la clausola A.6 può essere omessa o sostituita da una clausola di mero richiamo al dossier già allegato. Resta ferma l'opportunità di mantenere clausole sospensive specifiche per accertamenti tecnici (es. perizia strutturale o impiantistica) che richiedano tempi propri.

Appendice B — Quadro sinottico delle garanzie sul bene

GARANZIA	FONTE	SOGGETTO TUTELATO	TERMINE ATTIVAZIONE	COSA NON COPRE
Vizi (artt. 1490-1497 c.c.)	Codice civile	Acquirente	8 gg denuncia / 1 anno azione	Vizi conosciuti o facilmente riconoscibili
<i>Aliud pro alio</i>	Giurisprudenza	Acquirente	Prescrizione decennale	Difformità non radicale ma di grado
Evizione (artt. 1483-1488)	Codice civile	Acquirente	10 anni dalla scoperta	Pretese palesi rinunciate in atto
Oneri non apparenti (art. 1489)	Codice civile	Acquirente	Risoluzione/riduzione	Oneri dichiarati o evidenti
Conformità urbanistica (art. 46 D.P.R. 380/2001)	T.U. edilizia	Acquirente, ordinamento	Nullità del rogito	Abusi sostanziali se la dichiarazione formale è presente (Cass. SS.UU. 8230/2019)
Conformità catastale (L. 122/2010 art. 19 c. 14)	Legge	Acquirente, ordinamento	Nullità del rogito	Difformità di lieve entità ammesse dalla Circolare Ag. Territorio 2/2010 (rinvio Q. 19)
APE (D.Lgs. 192/2005)	Decreto legislativo	Acquirente	Sanzioni amministrative + art. 1497 c.c.	Variazioni naturali della prestazione
Decennale del costruttore (art. 1669 c.c.)	Codice civile	Acquirente del nuovo	1 anno scoperta / 1 anno azione (max 10 anni)	Difetti minori, vizi estetici

GARANZIA	FONTE	SOGGETTO TUTELATO	TERMINE ATTIVAZIONE	COSA NON COPRE
Polizza postuma decennale (art. 4 D.Lgs. 122/2005)	Decreto legislativo	Acquirente persona fisica del nuovo	10 anni dall'ultimazione	Esclusioni di polizza specifiche
Fideiussione su acconti (art. 2 D.Lgs. 122/2005)	Decreto legislativo	Acquirente persona fisica del nuovo	Crisi del costruttore	Crediti diversi dagli acconti versati
Title insurance	Mercato volontario	Acquirente	Secondo polizza	Esclusioni contrattuali

Appuntamento al prossimo numero

Le garanzie nella compravendita immobiliare poggiano, come visto, su due assi paralleli. Il presente Quaderno ha trattato il primo: le **garanzie sul bene** (vizi, evizione, conformità urbanistico-edilizia e catastale, ipoteche, prestazione energetica, nuove costruzioni). Il secondo asse — le **garanzie sull'adempimento contrattuale** — è oggetto del **Quaderno USEC N. 22**, in pubblicazione l'8 maggio 2026.

Lì verranno trattati: la differenza fra proposta irrevocabile, contratto preliminare e scrittura integrativa di compravendita, con il momento esatto in cui nascono obblighi e garanzie; la **caparra confirmatoria** (art. 1385 c.c.) e la **caparra penitenziale** (art. 1386 c.c.); la **clausola penale** (art. 1382 c.c.); la **trascrizione del contratto preliminare** (art. 2645-bis c.c.) come scudo verso terzi; il **deposito del prezzo presso il notaio** (L. 124/2017 art. 1, commi 63-67); le **fideiussioni** bancarie e assicurative; gli obblighi e le responsabilità della **mediazione professionale**.

I due Quaderni si leggono singolarmente o in coppia. Insieme compongono il quadro delle garanzie complete della compravendita immobiliare.

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.

«Le garanzie sul bene non sono uno strato esterno della compravendita: sono la sostanza stessa della sicurezza con cui un patrimonio si trasferisce.»

ANALISI USEC

Crediti editoriali

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

© 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. 21 —