



.... per tutti

organo ufficiale della Federazione Italiana delle Associazioni Sindacali Notarili.

PER CHI COMPRA CASA II: DALLA PROPOSTA ALL'ACQUISTO

La scelta di una casa richiede normalmente molto tempo: non è semplice trovare un immobile che risponda alle proprie esigenze, che di norma riguardano la zona, la grandezza, il numero delle camere, il tempo di consegna e, non ultimo, il prezzo.

Ed anche quando finalmente si trova la casa adatta, inizia un periodo di incertezze.

Non è facile, infatti, per chi non operi nel settore immobiliare muoversi con disinvoltura nella complessità di norme legali e fiscali, di situazioni tecniche, di rapporti con enti pubblici territoriali (come i comuni), di richiesta di un finanziamento, di utenze, di appalti per eventuali opere di manutenzione, di agevolazioni fiscali, di decadenze dalle stesse, di verifiche urbanistiche e catastali, di regolamenti condominiali, di controlli sulla regolarità nei precedenti passaggi immobiliari, ecc. ecc. .

Spesso l'offerta al pubblico di un'unità immobiliare, sia essa ad uso abitativo, produttivo, commerciale o artigianale, è gestita da un'agenzia immobiliare che da' un primo conforto all'acquirente fornendo quell'insieme di dati di base che occorrono per valutare il possibile acquisto, e per prendere infine contatto con il venditore.

Se si intende procedere nella trattativa viene di solito fatta firmare una proposta di acquisto: si tratta di un modulo prestampato, fornito dall'agenzia. Se il venditore gradisce la proposta, la sottoscrive per accettazione. Quindi l'accettazione viene comunicata all'offerente: la prima fase dell'acquisto, l'accordo preliminare, si è così concluso. A questa prima fase segue di norma la sottoscrizione di un contratto preliminare, nel quale vengono regolamentati tutti i patti, le garanzie e le formalità della futura vendita.

Infine si arriva alla sottoscrizione dell'atto definitivo di trasferimento.

Le fasi precedenti l'acquisto su cui va posta attenzione sono dunque:

- la proposta di acquisto

- il contratto preliminare o compromesso

LA PROPOSTA DI ACQUISTO

Una volta deciso l'acquisto, come si è visto, di solito si firma una "proposta di acquisto" su un modulo prestampato che contiene gli elementi essenziali della futura vendita: l'individuazione dell'immobile con le sue eventuali pertinenze, il prezzo, i tempi di pagamento, i termini per la consegna e per la sottoscrizione dell'atto definitivo di vendita.

La proposta d'acquisto deve essere firmata per accettazione dal venditore; fino a che il venditore non l'ha accettata, la proposta obbliga e vincola solo l'acquirente, il quale, però, può ritirarla, sempre che non l'abbia dichiarata irrevocabile, perché in tal caso può solo attendere la decisione del venditore di accettarla o meno, nel termine convenuto.

Quando l'accettazione del venditore viene comunicata all'acquirente, entrambe le parti restano vicendevolmente obbligate a stipulare l'atto definitivo di vendita.

Una proposta così conclusa (detta proposta accettata) è un contratto preliminare, che vincola entrambi, e le condizioni indicate non potranno più essere modificate unilateralmente ma soltanto di comune accordo tra le parti. E' evidente quindi che si tratta di un atto molto importante e delicato, di un passo che è consigliabile compiere solo quando si è veramente convinti dell'acquisto e, ove possibile, dopo aver effettuato gli opportuni controlli sull'immobile.

In caso di urgenza, è opportuno inserire nella proposta alcune condizioni che rendano possibile liberarsi dell'impegno assunto qualora non si verificassero.

Ad esempio: è importante essere informati sulla esistenza dell'agibilità dell'appartamento, o sulla sua regolarità urbanistico - edilizia, ma se non si ha il tempo per fare gli opportuni controlli, si può ugualmente firmare la proposta d'acquisto condizionandola alla esistenza dell'agibilità o delle licenze, autorizzazioni edilizie, D.I.A., ecc... da produrre in copia entro un certo termine; in mancanza si verifica una condizione risolutiva della proposta e i suoi effetti obbligatori vengono meno.

IL PRELIMINARE DI VENDITA

Non è necessario per acquistare una casa fare una proposta di acquisto, così come non è necessario firmare un preliminare o avvalersi dell'opera di mediatori immobiliari.

Può accadere che le parti si conoscano o che la parte acquirente venga in qualsiasi modo a conoscenza dell'intenzione di vendere; in questo caso le parti potrebbero stipulare subito il contratto preliminare o persino il contratto definitivo.

Tuttavia accade raramente che le parti possano immediatamente, dopo essersi accordate verbalmente, l'una consegnare l'immobile e l'altra pagare il prezzo. E' necessario far passare un certo tempo per prepararsi entrambi alla vendita definitiva, convenendone però le modalità. E' per questo motivo che spesso, preceduto o meno dalla proposta di acquisto, si stipula anche un contratto preliminare, chiamato anche compromesso. Con questo atto il venditore e l'acquirente si obbligano a concludere una vendita, stabilendone condizioni e termini.

Non vi è differenza tra la proposta accettata ed il preliminare, da un punto di vista puramente giuridico. Infatti da entrambi deriva un importantissimo effetto: se una delle parti cambia idea prima dell'atto definitivo di vendita, l'altra parte, che vuole invece mantenere gli impegni assunti, può rivolgersi al giudice ed ottenere una sentenza che trasferisce la casa alle condizioni previste nella proposta accettata o nel preliminare e, per quanto ivi non convenuto, alle condizioni di legge.

E' questa l'esecuzione in forma specifica dell'obbligo di concludere il contratto prevista dall'art. 2932 del codice civile.

La differenza è pertanto più di fatto o di uso, che giuridica: il preliminare contiene di solito molti più dettagli e pattuizioni rispetto a quanto convenuto nella proposta accettata. Ed è logico che sia così, perché la proposta d'acquisto, come si è detto, è normalmente contenuta in un modulo prestampato, mentre il preliminare può essere "personalizzato" e regolare aspetti specifici della vendita, quali, ad esempio, eventuali garanzie sulla conformità degli impianti, oppure accordi per lasciare nella casa alcuni arredi.

Per tutti gli aspetti non regolati nella proposta o nel preliminare si applicano le norme di legge. I contratti che hanno come oggetto immobili devono essere stipulati con atto scritto. Pertanto la proposta, l'accettazione ed il preliminare possono essere validamente sottoscritti con una scrittura privata. L'intervento del notaio è necessario per dare pubblicità a questi atti, come si vedrà in seguito.

L'obbligo giuridico che nasce dalla firma del preliminare ha effetto solo tra le parti, gli altri non possono sapere che il venditore si è obbligato a vendere. Pertanto il venditore, nonostante la firma del preliminare, potrebbe vendere lo stesso immobile ad altre persone, e il promittente acquirente può solo ottenere in giudizio il risarcimento dei danni ma non otterrà mai la proprietà dell'immobile.

Per evitare questo rischio bisogna trascrivere il preliminare (art. 2645 bis del codice civile).

Con la trascrizione il preliminare, che deve essere redatto in forma pubblica o di scrittura privata autenticata, e quindi con l'intervento del notaio, viene "pubblicato" nella Conservatoria competente e chiunque può controllare se il venditore ha già promesso o venduto ad altri il proprio bene. Pertanto il venditore non può più vendere ad altri, né i terzi possono aggredire il bene se non provando che la vendita viene fatta a loro danno.

E' evidente quanto sia importante trascrivere il preliminare: dopo che l'obbligo di vendere è diventato "pubblico", le altre vendite e in genere tutti gli atti relativi all'immobile compiuti dal promittente venditore e pubblicati dopo la trascrizione del preliminare non pregiudicano i diritti del promittente acquirente.

Viene pertanto "anticipata" la tutela che deriva dalla vendita definitiva: in proposito si parla di "prenotazione" della vendita. Senza questa precauzione l'acquirente può correre dei rischi durante il periodo che va dalla firma della proposta accettata (o del preliminare) all'atto di vendita.

Il rischio può derivare non solo dalla eventuale mala fede del venditore, che dopo aver promesso in vendita l'immobile, va di corsa da un notaio per vendere la stessa casa ad un'altra persona, che ignora il precedente preliminare non trascritto e quindi reso pubblico, ma possono verificarsi altre circostanze che mettono in pericolo una promessa di acquisto non trascritta. Pensiamo ad esempio al caso in cui il promittente venditore abbia un incidente stradale o procuri un danno a terzi: questi ultimi potranno soddisfarsi sull'immobile promesso in vendita perché non è stato reso pubblico il vincolo assunto dal venditore con il preliminare.

La trascrizione del preliminare comporta il pagamento di tasse e imposte, oltre all'onorario del notaio, ma il vantaggio che ne deriva in termini di sicurezza dell'acquirente è evidente.

Peraltro l'imposta di registro che si paga per la caparra confirmatoria e gli acconti sul prezzo può essere detratta, in molti casi, dall'imposta di registro che si paga all'atto definitivo di trasferimento, come si vedrà meglio in seguito.

Siccome dal 1 gennaio 2006, nel caso di vendita a soggetti privati (che non sia soggetta d IVA) l'acquirente paga le imposte sul valore fiscale e non sul prezzo, sono anche venute a cadere le ragioni che in passato inducevano a sottoscrivere il preliminare in forma privata al fine di dichiarare nell'atto definitivo di vendita un prezzo inferiore a quello pattuito per pagare meno imposte. Non c'è più alcun motivo per farlo: restano solo i rischi.

Per "valore fiscale" si intende quel valore che si ricava dalla moltiplicazione della rendita catastale per determinati coefficienti, diversificati in ragione della categoria catastale degli immobili.

La rendita catastale è uno dei dati che identificano gli immobili, unitamente ad altri, quali il foglio, il mappale ed il subalterno. Questi dati sono rinvenibili nel Catasto che è il registro tenuto dall'Agenzia del Territorio nel quale sono elencati tutti i beni immobili presenti in Italia, classificati per Comune.

CONTENUTO DEL PRELIMINARE

A questo punto dovrebbe essere chiaro che la fase del contratto preliminare è la più delicata di tutta la procedura che porterà alla vendita definitiva con il passaggio della proprietà. Come abbiamo già spiegato l'impegno assunto nella proposta accettata e nel preliminare è così importante che se una delle parti si rifiuta senza motivo di fare la vendita, l'altra può pretenderla dal Giudice. La sentenza del Tribunale rende quel preliminare "definitivo": la proprietà passa all'acquirente dietro pagamento del prezzo. Anche per questo motivo il preliminare deve contenere tutti gli elementi necessari per rendere possibile il passaggio di proprietà anche senza la collaborazione di entrambe le parti. Quindi deve essere il più preciso possibile.

Vediamo ora cosa deve contenere.

Parte promittente venditrice: è chi si obbliga a vendere.

Se il proprietario non intervenisse personalmente in atto o qualora si trattasse di una società o di un altro ente, bisogna controllare che il rappresentante sia realmente munito dei poteri per vendere. In mancanza l'atto è annullabile. Se il preliminare ha la forma dell'atto pubblico o della scrittura privata autenticata, di questo accertamento se ne occupa il notaio.

Parte promittente acquirente: è chi si obbliga a comprare. Tuttavia a volte l'acquirente ha la necessità o semplicemente si vuole riservare la facoltà, nel periodo che va dalla firma del preliminare a quella del contratto definitivo, di indicare un'altra persona come acquirente dell'immobile, ad esempio il figlio od il coniuge, od un terzo con il quale si è accordato. In questo caso è necessario che il preliminare preveda tale modifica soggettiva, perché qualora non venga scritto che l'acquirente promette di acquistare "per se o per persona da nominare" è necessario chiedere il consenso del promittente venditore per modificare il nominativo dell'acquirente.

Oggetto dell'acquisto: l'immobile va esattamente descritto con tutti i suoi dati catastali attuali, e i confini. Si usa ed è opportuno allegare una planimetria, o, se se ne è in possesso, la scheda catastale, quella cioè che è stata depositata in Catasto al momento della denuncia del fabbricato nuovo o quella depositata in seguito per comunicare eventuali modifiche successivamente fatte nella casa, e far dichiarare alla parte promittente venditrice che lo stato di fatto è conforme con quello denunciato in Catasto e risultante dalle stessa scheda. Qualora la situazione catastale non corrisponda a quella reale, le parti possono convenire l'obbligo del venditore di presentare una nuova scheda a sue spese prima della sottoscrizione dell'atto definitivo di vendita.

E' altresì consigliabile controllare il Regolamento di Condominio che potrebbe contenere clausole fortemente limitative sulla destinazione dell'immobile e degli enti comuni. Pensiamo al caso di un medico che voglia acquistare un appartamento per farne uno studio professionale: qualora il regolamento di condominio stabilisse che gli appartamenti possono essere adibiti a solo uso abitativo non potrebbe farlo. O ancora se il regolamento vietasse di tenere animali, non sarebbe consigliabile l'acquisto al proprietario di un cane.

Prezzo: il preliminare deve indicare il prezzo convenuto, le modalità di pagamento, le relative scadenze, nonché come e dove le rate di pagamento del prezzo vanno versate. Bisogna ricordare infine che i pagamenti non possono essere fatti in contanti ma con assegni non trasferibili o bonifici bancari. E' consigliabile indicare gli estremi degli assegni o il numero di CRO del bonifico, essendo tutti dati che andranno obbligatoriamente indicati nell'atto definitivo di vendita.

E' opportuno indicare, se la parte promittente acquirente intende chiedere un mutuo, da stipularsi contestualmente alla vendita definitiva, che il pagamento dell'ultima parte del prezzo potrebbe avvenire in un momento successivo, qualora la banca erogasse la somma mutuata solo dopo l'iscrizione dell'ipoteca, che solitamente avviene qualche giorno dopo l'atto di vendita e di mutuo, od il consolidamento della stessa (11 giorni dopo l'iscrizione).

A conferma della serietà dell'acquisto la parte promittente acquirente può versare alla parte promittente venditrice una somma a titolo di caparra confirmatoria da restituirsi all'acquirente all'atto definitivo di vendita. In realtà questa somma, di norma, viene trattenuta dal venditore al momento della vendita definitiva, ed imputata a parte del prezzo. Qualora invece non si arrivasse a stipulare l'atto definitivo di vendita, se l'inadempimento è imputabile all'acquirente, il venditore può trattenere la caparra; se invece è imputabile al venditore questi dovrà restituire il doppio della caparra ricevuta.

Nel preliminare va sempre specificato se le somme versate dalla parte promittente acquirente siano date a titolo di caparra o di acconto sul prezzo, perché tali somme costituiscono la base imponibile delle imposte che devono pagarsi in sede di registrazione del preliminare e le rispettive aliquote sono diverse.

Entrambe le imposte tuttavia potranno essere detratte dall'imposta di registro dovuta in sede di registrazione dell'atto definitivo di vendita.

Consegna: è importante indicare la data della consegna dell'immobile che di norma coincide con quella della sottoscrizione della vendita. A volte, tuttavia, su richiesta della parte promittente acquirente, la consegna viene anticipata (ad esempio per consentire di iniziare delle opere di ristrutturazione). In tal caso è opportuno specificare a quale scopo viene effettuata l'anticipata consegna, quale è l'utilizzo della casa consentito all'acquirente e, in caso di lavori, chi si assume la responsabilità di eventuali conseguenze dannose degli stessi.

Scadenze: nel preliminare va indicata la data di stipulazione dell'atto definitivo di vendita. Se alla data convenuta per l'atto di vendita una delle parti non si presenta all'appuntamento, si renderà inadempiente con le conseguenze che verranno di seguito specificate. Le parti possono convenire di firmare l'atto "entro" una certa data, oppure che il termine indicato nel preliminare sia da considerare "essenziale": in quest'ultimo caso la decorrenza del termine senza che si sia pervenuti alla sottoscrizione dell'atto di vendita determina la risoluzione del contratto preliminare. Quindi bisogna fare attenzione a questa dicitura perché potrebbe comportare conseguenze non volute.

Regolarità urbanistica: se la costruzione del fabbricato di cui fanno parte le porzioni immobiliari oggetto del preliminare è iniziata dopo il 1 settembre 1967, la legge richiede a pena di nullità che l'atto definitivo di vendita indichi i provvedimenti concessori od autorizzativi che hanno consentito la costruzione. Quindi è opportuno anticipare tutti i controlli di regolarità fin dal momento del preliminare, ed anche chiedere l'agibilità dell'immobile. A volte è difficile venire a conoscenza. Tuttavia la parte promittente acquirente ha il diritto di chiederla e la parte promittente venditrice deve cercare di averne gli estremi o attraverso l'amministratore del condominio o rivolgendosi direttamente in comune.

La mancanza dell'agibilità non rende il bene incommerciabile, ma la parte promittente acquirente deve essere consapevole della sua esistenza, reperibilità, o irreperibilità.

Provenienza: non è richiesto per legge, ma indicare la provenienza dell'immobile è sicuramente più che opportuno perché investe il problema principale della vendita: chi dichiara di essere proprietario lo è davvero? I relativi controlli vengono fatti dal notaio. È molto importante risalire ai venti anni precedenti la vendita per controllare che tutti i passaggi compiuti in quel periodo siano stati regolari. I venti anni sono fissati in conformità al termine ventennale di acquisto per usucapione dei beni immobili. Se per venti anni i trasferimenti della proprietà si sono verificati correttamente, di norma, e fatte poche eccezioni (come per il caso delle servitù), non ci dovrebbero essere terzi che possano avanzare diritti sul bene. In questa verifica si controlla la presenza di eventuali ipoteche, servitù, (ad esempio il diritto di mantenere condotte interrato nel giardino) o eventuali trascrizioni pregiudizievoli (cioè che possono pregiudicare i diritti dell'acquirente). Nel caso in cui l'ultimo passaggio sia una successione, sarà bene specificare l'obbligo per il venditore di effettuare, con l'atto definitivo di vendita, la trascrizione dell'accettazione tacita dell'eredità del defunto.

Garanzie: il codice civile prevede per la vendita alcune garanzie obbligatorie quali quella per evizione (che garantisce che non esistono terzi che possano avanzare diritti sull'immobile). È bene anticipare una dichiarazione della parte promittente venditrice in materia, dalla quale risulti che il bene immobile promesso in vendita non è e non sarà al momento della vendita gravato da iscrizioni o trascrizioni pregiudizievoli per i diritti dell'acquirente.

In particolare qualora sull'immobile esistessero delle ipoteche bisogna indicare quali obblighi assume in proposito la parte promittente venditrice, la quale può:

- obbligarsi a cancellare l'ipoteca prima dell'atto di vendita; in tal caso dovrà pagare il debito con un certo margine di anticipo in modo da ottenere o l'atto notarile di assenso alla cancellazione o la comunicazione della banca soddisfatta all'Ufficio competente della estinzione del proprio credito. In entrambi i casi sarà necessario che o l'atto di assenso a cancellazione notarile o la comunicazione della banca relativa all'anticipata estinzione vengano annotati a margine dell'ipoteca per la sua cancellazione;
- obbligarsi ad ottenere una quietanza della banca creditrice entro la data di stipula, in attesa della successiva cancellazione dell'ipoteca.

Spesso accade però che il venditore utilizzi il denaro ottenuto al momento dell'atto notarile di vendita per estinguere contestualmente il suo mutuo. Questo è il caso più complesso e delicato, ed è preferibile che sia seguito dal notaio che si occuperà della vendita.

È buona norma che il promittente venditore dichiari anche se gli impianti esistenti nell'immobile sono conformi o meno alle norme di legge in materia di sicurezza, e il promittente acquirente ne sia a conoscenza.

INADEMPIMENTO

Cosa succede se una parte è inadempiente?

In tal caso l'altra parte, se fosse stata versata una caparra confirmatoria, può soddisfarsi su quella. Oppure può ottenere dal Giudice una sentenza che tenga luogo del mancato atto di vendita trasferendole la proprietà, o ancora può chiedere la risoluzione (ossia lo scioglimento) del preliminare di vendita per mancato rispetto degli obblighi ed anche, in aggiunta allo scioglimento, il risarcimento dei danni.

Infine, se il preliminare è trascritto, l'acquirente ha un privilegio (ossia una garanzia particolare simile all'ipoteca) che garantisce il pagamento del doppio della caparra e la restituzione del denaro versato come acconto.

REGISTRAZIONE

Il preliminare deve essere registrato presso l'agenzia delle entrate, dietro versamento delle relative imposte. La registrazione va fatta entro 20 giorni dalla firma del preliminare. Se le parti si sono avvalse dell'opera di un mediatore, il preliminare è registrato di solito dallo stesso mediatore; se il preliminare è stato ricevuto o autenticato dal Notaio la registrazione viene effettuata da quest'ultimo. Nei restanti casi dovranno essere le parti ad adempiere alla formalità.

L'imposta di registro viene calcolata come segue:

- il 3% dell'importo degli acconti;
- lo 0,50% dell'importo della caparra;
- una imposta fissa attualmente di euro 168.

Il preliminare deve inoltre essere in regola con le imposte sul bollo.

L'imposta pagata sulla caparra e sugli acconti potrà essere detratta dall'imposta di registro dovuta in sede di registrazione dell'atto di vendita definitivo.

Qualora tuttavia l'atto definitivo di vendita sia soggetto ad IVA (ad esempio nel caso di acquisto di abitazione dal costruttore entro i 4 anni dall'ultimazione dei lavori) l'imposta di registro pagata sulla caparra è sempre dovuta in misura proporzionale (0,50% dell'importo della caparra) mentre per le somme corrisposte a titolo di acconto è dovuta un'imposta fissa (euro 168).

Entrambe queste imposte non possono essere detratte dall'imposta di registro in sede di atto definitivo di vendita.

DOCUMENTI CHE DEVONO ESSERE PRODOTTI PER LA PREDISPOSIZIONE

DELL'ATTO DI VENDITA

E CHE E' OPPORTUNO, OVE POSSIBILE, VISIONARE PER LA STESURA DEL PRELIMINARE

da parte del venditore:

- copia dell'atto notarile di acquisto con nota di trascrizione (o la dichiarazione di successione)
- regolamento di condominio
- planimetria catastale (cioè quella depositata in Catasto) rappresentativa della attuale situazione reale delle porzioni immobiliari promesse in vendita
- tutti i provvedimenti edilizi/urbanistici relativi alla casa promessa in vendita (licenze e concessioni edilizie, denunce di Inizio Attività, comunicazioni di lavori interni, permessi di costruire, pratiche di eventuali condoni complete dei versamenti fatti etc.)
- provvedimento di agibilità
- dichiarazione dell'amministratore di condominio dalla quale risulti se:
 - a) il venditore è in regola con il pagamento di tutti gli oneri condominiali
 - b) sono state deliberate opere di manutenzione straordinaria, se sono ancora o meno da pagare
 - c) il condominio ha liti in corso
 - d) il condominio è dotato del contratto servizio energia

- dichiarazione della stessa parte promittente venditrice dalla quale risulti:
- se l'unità immobiliare è dotata di attestato di qualificazione o certificazione energetica
- se ha mai usufruito di detrazioni fiscali di ogni tipo ed inerenti lavori di ristrutturazione per risparmi energetici (ad esempio per lavori su caldaia, tetto, nuovi impianti e così via). In caso positivo dovrà portare al rogito il certificato di certificazione energetica predisposto da un tecnico abilitato

Se si fosse avvalso dell'opera di un mediatore deve comunicarne i dati (nome, partita iva, codice fiscale, numero di iscrizione all'albo dei mediatori), costo della mediazione e modalità analitiche del pagamento.

Se l'immobile fosse gravato da ipoteca dovrà fornire:

- a) copia del contratto di mutuo
- b) ricevuta estinzione mutuo o ultimo bollettino
- c) eventuale copia dell'atto notarile di assenso a cancellazione di ipoteca o dichiarazione della banca dalla quale risulti che il mutuo è estinto e di averne data comunicazione all'Ufficio dei Servizi Immobiliari competente

Se l'immobile fosse locato a terzi dovrà consegnare il contratto.

Se l'immobile ha una provenienza successoria il certificato di morte per poter procedere alla trascrizione dell'accettazione tacita di eredità.

All'atto di vendita tutti i documenti inerenti la casa dovranno essere consegnati alla parte acquirente e di ciò è consigliabile fare espressa menzione nel preliminare come obbligo del promittente venditore. In particolare questi dovrà portare:

- lettera dell'amministrazione di condominio che attesti quanto sopra
- tutti gli atti di provenienza in copia autentica con regolamento di condominio
- certificato di stato libero o estratto per sunto dell'atto di matrimonio
- le chiavi di casa

da parte dell'acquirente:

- se si è avvalso di un mediatore dovrà comunicare al notaio il nominativo del mediatore con relativi dati come sopra indicato
- all'atto di vendita dovrà portare :
- certificato di stato libero o estratto per sunto dell'atto di matrimonio
- copia degli assegni versati o estremi dei bonifici utilizzati per gli acconti, per la caparra e per pagare il mediatore
- se intende avvalersi del credito di imposta perché ha venduto nei dodici mesi precedenti un immobile acquistato come prima casa, dovrà inoltre portare copia dell'atto di acquisto della precedente casa e della successiva rivendita.

a cura di Monica De Paoli e Maria Nives Iannaccone

Allegato al N.5 Settembre 2008 - anno XXI di FederNotizie

Edito a cura dell'Associazione Sindacale Notai della Lombardia - iscritto
Il 13.5.1988 al n.345 nel Registro della Stampa del Tribunale di Milano.
Pubblicazione non in vendita, inviata a tutti gli iscritti delle associazioni
sindacali notarili. Direzione e Redazione: via Clerici 1, 20121 Milano
E-mail. Redazione@federnotizie.org - web. www.federnotizie.org
Direttore Responsabile: Maria Nives Iannaccone
Stampato da Tipografia Levati vicolo Serbelloni n.3 - 20064 Gorgonzola