



Quando si intende acquistare un immobile, si è soliti procedere alla previa stipula del “compromesso” (o, meglio detto, contratto preliminare) e del successivo “rogito notarile” (ossia l’atto definitivo di compravendita vero e proprio).

In mezzo a questi due passaggi si inseriscono le normali pratiche per ottenere e farsi rilasciare il mutuo dalla banca. Anzi, proprio al disbrigo di tali passaggi è finalizzato il decorso del lasso di tempo intermedio che decorre tra il compromesso e il definitivo. In questo modo, le parti, dopo la firma del preliminare, restano vincolate all’affare, non potendo più tirarsi indietro ma, nello stesso tempo, hanno la possibilità di curare gli adempimenti burocratici necessari a portare a termine l’operazione.

Potrebbe però succedere che qualcosa vada storto e che la banca, pure a fronte delle iniziali assicurazioni sulla concessione del prestito, si rifiuti poi di fornirlo, ancorandosi alle più disparate scuse.

Cosa succede in questi casi? La legge dice che il compromesso è vincolante e non c’è modo di tirarsi più indietro, restando quindi la parte acquirente – così come quella venditrice – obbligata a recarsi dal notaio

per firmare la compravendita.

Ma nello stesso tempo è sempre la legge a consentire alle parti di regolare i propri affari come meglio credono e quindi di “personalizzarli”. Questo significa che i contraenti possono prevedere, nel contratto, che insorga qualche inghippo e disciplinarlo in anticipo in modo da prevenire eventuali controversie.

Si può così subordinare l'efficacia vincolante della promessa di acquisto all'erogazione del finanziamento. Ma in che modo ciò può avvenire nella pratica? Attraverso la cosiddetta **proposta di acquisto subordinata al mutuo**. Ne parleremo in questo articolo, supportati da una recente e interessante sentenza del tribunale di Roma.

**La proposta di acquisto non è un atto vincolante.** Anche se accettata dal venditore, l'acquirente che decida di recedere potrà tutt'al più essere condannato al risarcimento del danno se il venditore ha fatto affidamento sulla conclusione del contratto, ma non potrà essere obbligato a concludere la compravendita come invece può succedere se ha già firmato il compromesso (il contratto preliminare).

Ciò non toglie che, proprio per rispettare il principio di buona fede nelle trattative contrattuali, sarà buona norma di prudenza inserire una dicitura del seguente tenore «**salvo approvazione mutuo**» che servirà appunto ad evitare ogni possibile contestazione nel caso in cui la banca neghi la richiesta del prestito.

Sottoporre il vincolo derivante dal compromesso all'accettazione del mutuo è essenziale se non si vuole avere problemi legali con il venditore.

Come detto, infatti, il contratto preliminare vincola le parti a firmare il contratto definitivo. Per cui, a meno che vi siano valide ragioni per recedere dall'impegno, ragioni derivanti dall'inadempimento della controparte (ad esempio, la mancata menzione di un abuso edilizio, dell'assenza dell'agibilità, della presenza di un'ipoteca o un pignoramento), chi stipula il compromesso deve poi stipulare il rogito. A meno che, appunto, non venga apposta una **condizione**. La “condizione” è una clausola in cui si subordina l'efficacia del contratto (o anche la cessazione dell'efficacia del contratto) a un determinato evento futuro e incerto, come appunto l'accettazione della pratica del mutuo.

La condizione deve essere esplicita, deve cioè risultare in modo chiaro nel contratto.

La legge impone che l'avveramento della condizione apposta a un contratto non può dipendere dalla semplice volontà, ossia dall'arbitrio, della parte. Non si può, ad esempio, subordinare la vendita di un oggetto al fatto che l'acquirente voglia, a una determinata data, portare a termine l'affare. Sarebbe infatti come non prevedere alcun obbligo in capo a questi, con conseguente inutilità del contratto stesso.

Così, anche nel caso di cui qui ci stiamo occupando, la condizione di **approvazione del mutuo** è valida solo se l'acquirente si comporta in modo corretto, facendo tutto ciò che è nel suo potere affinché la banca accetti la pratica (ad esempio: consegnare i documenti richiesti, far periziare l'immobile, pagare le spese di istruttoria, ecc.). Pertanto, se quest'ultimo si impegna ad **ottenere il mutuo** ma non riesce nel suo intento per ragioni “economiche”, la condizione si ha per non avverata e il contratto preliminare si intende sciolto.