



# LA LEGGE PER TUTTI

INFORMAZIONE E CONSULENZA LEGALE

## Diritto di prelazione legale

Autore: Adele Margherita Falcetta | 14/09/2019



*Ecco in quali casi la legge stabilisce che una persona debba essere preferita rispetto ad altre nella stipula di un contratto.*

Forse ti sarà capitato di sentir parlare del **diritto di prelazione legale**. In alcuni casi, la legge prescrive che, nella stipula di un contratto di vendita, certe persone debbano essere preferite rispetto ad altre per effettuare l'acquisto. E' importante che tu conosca quando ciò avviene. Infatti, da un canto questo particolare diritto

potrebbe spettarti, ma se non lo sai non hai la possibilità di farlo valere; d'altro canto, potresti trovarti nelle vesti del venditore e ignorare l'altrui diritto, rischiando di subire un'azione giudiziaria da parte del titolare. Ti consiglio quindi di leggere questo articolo, nel quale troverai tutto ciò che ti serve sapere.

Il **diritto di prelazione** è il diritto di una persona ad essere preferita, rispetto ad altri e a parità di condizioni, nella stipula di un contratto.

La **prelazione** può essere **volontaria** o **legale**. La prima è concordata tra gli interessati con un contratto; la seconda è prevista dalla legge. In questo articolo di parlerò del diritto di prelazione legale.

## Quali sono i casi di prelazione legale?

Il **diritto di prelazione** è previsto dalla legge nei seguenti casi:

- tra coeredi;
- nell'impresa familiare;
- in ambito agrario;
- per gli immobili di carattere artistico;
- in caso di locazione di immobili (prelazione urbana).

Di seguito ti spiegherò come funziona il diritto di prelazione in ognuna di queste ipotesi; poi ti dirò cosa bisogna fare nel caso in cui esso non venga rispettato.

## Come funziona la prelazione ereditaria?

Quando una persona muore, si apre la sua **successione**.

Il **patrimonio del defunto** (detto *de cuius*, cioè persona della cui eredità si tratta) viene trasmesso ai suoi eredi: si tratta di individui che, per legge o per effetto di un testamento lasciato dal defunto, succedono nel suo patrimonio.

All'erede va una quota, cioè una frazione, del patrimonio ereditario: la metà, un terzo, un quarto e così via. L'entità della quota dipende da diversi fattori:

- se non c'è **testamento**, dal rapporto di parentela con il defunto e dalla presenza di altri eventuali eredi. In questo caso basta seguire le indicazioni date, caso per caso, dal codice civile;

- se c'è un testamento, bisogna tenere conto di quanto stabilito in esso dal *de cuius*.

L'erede non può vendere la sua quota ereditaria, o anche una parte di essa, a chiunque. Prima di farlo, deve dare la possibilità agli altri eredi di effettuarne l'acquisto **[1]**. A tale scopo deve notificare loro la sua intenzione di vendere, specificando il prezzo richiesto. Il **coerede** che vuole accettare la proposta ha l'onere di farlo entro due mesi dall'ultima notifica; trascorso questo termine senza che nessuno si faccia avanti, l'erede può vendere la sua quota a chi vuole. Il prezzo, però, non potrà essere inferiore a quello indicato nella notifica.

*Se l'erede aveva scritto di voler vendere a mille euro, trascorsi due mesi, non potrà cedere la sua quota ad altri a novecento euro.*

Che forma deve avere la **notifica**? Se nella quota sono presenti beni immobili, deve essere fatta per iscritto; se vi sono soltanto beni mobili, va bene anche una comunicazione verbale. La forma scritta è sempre preferibile; in particolare è consigliabile avvalersi di una notifica a mezzo ufficiale giudiziario, o anche di una raccomandata con avviso di ricevimento. In questo modo si può dimostrare sia il contenuto della comunicazione che la data precisa in cui essa è stata ricevuta da ciascun destinatario.

*Muore Luigi, lasciando la moglie Anna e due figli: Luisa e Renato. Il suo patrimonio, in base a quello che prescrive la legge, viene diviso così: un terzo alla moglie e un terzo a ciascuno dei figli. Renato vuole vendere la sua quota al prezzo di diecimila euro: invia quindi una raccomandata ad Anna e a Luisa comunicando loro la sua intenzione. Luisa, dopo un mese (quindi prima della scadenza del termine) gli risponde, sempre con raccomandata, di accettare. A questo punto, il contratto tra i due fratelli è concluso, e Luisa dovrà pagare il prezzo.*

In mancanza di notifica, o se la quota viene venduta a terze persone a un prezzo inferiore a quello indicato, gli altri eredi possono riscattarla presso il terzo acquirente (cosiddetto **retrato successorio**). Ecco come funziona: il coerede che intende acquistare la quota notifica al compratore una dichiarazione, nella quale esprime la sua intenzione. Così facendo, egli rende la vendita inefficace nei propri confronti: non dovrà fare altro che rimborsare al terzo il prezzo pagato e la quota

sarà sua.

## Come funziona la prelazione nell'impresa familiare?

Innanzitutto, voglio spiegarti cosa si intende per **impresa familiare**. Si tratta di un'impresa in cui il titolare si avvale della collaborazione di alcuni familiari: precisamente, parenti entro il terzo grado e affini entro il secondo. Costoro hanno diritto a percepire una parte degli utili dell'impresa, in cambio della loro collaborazione. Sono parenti entro il terzo grado: i genitori, i figli, i fratelli e le sorelle, nonni, nipoti, zii. Sono affini entro il secondo grado: i suoceri, i genitori dei suoceri, i generi e le nuore, i cognati.

Il Codice civile **[2]** stabilisce, per il caso di trasferimento dell'impresa familiare, una disciplina analoga a quella prevista per la prelazione ereditaria. I familiari che collaborano con l'impresa hanno diritto di prelazione nei seguenti casi:

- quando il titolare intende vendere l'azienda. In tale ipotesi egli deve prima notificare ai parenti che collaborano con l'impresa la sua intenzione di vendere con l'indicazione del prezzo;
- quando il titolare muore. In tal caso l'azienda entra a far parte del patrimonio ereditario, che verrà diviso tra gli eredi. Questi ultimi non coincidono necessariamente con i parenti che collaborano con l'Impresa familiare. Ti faccio un esempio per chiarire questo concetto. Rodolfo ha un'impresa alla quale collaborano sua zia Anna e suo cugino Arturo. Rodolfo muore lasciando la moglie e un figlio. Questi ultimi, secondo quanto prescrive la legge, saranno i suoi eredi, ed erediteranno quindi anche l'impresa familiare. Se essi decidessero di vendere l'azienda, dovrebbero prima notificarlo ad Anna e Arturo.

Alla prelazione nell'ambito dell'impresa familiare si applicano le stesse regole stabilite per la **prelazione ereditaria**.

## Come funziona la prelazione agraria?

Il **diritto di prelazione agraria [3]** è stabilito in favore del coltivatore diretto che conduce in affitto il terreno che deve essere venduto, oppure che è

proprietario del terreno confinante.

E' **coltivatore diretto** chi coltiva un fondo, oppure alleva su di esso bestiame, utilizzando il lavoro proprio e della propria famiglia.

Quindi, perché un soggetto possa essere titolare del diritto di prelazione agraria devono ricorrere le seguenti condizioni:

- egli deve essere un coltivatore diretto;
- deve condurre in affitto da almeno due anni il terreno che coltiva e che deve essere venduto, oppure deve essere proprietario del terreno confinante con quello che deve essere venduto.

Ti faccio un paio di esempi.

*Carlo è coltivatore diretto, perché coltiva un terreno avvalendosi, oltre che del proprio lavoro, di quello della moglie e dei suoi due figli. Il terreno non è suo: il proprietario è Aldo, che glielo ha dato in affitto tre anni fa. Aldo vuole vendere il fondo, ma prima dovrà notificare la sua intenzione a Carlo, che è titolare del diritto di prelazione.*

*Emilio è proprietario di un fondo sul quale alleva capre, aiutato dalla moglie e dal figlio: è quindi un coltivatore diretto. Franco, proprietario del fondo confinante, deve vendere il proprio terreno; prima di farlo, dovrà notificare ad Emilio tale decisione.*

Il proprietario che intende **vendere il terreno** deve notificare la sua intenzione al coltivatore diretto, affittuario del terreno stesso o proprietario di quello confinante. La notifica deve avvenire esclusivamente a mezzo ufficiale giudiziario o con raccomandata a.r.. Essa deve contenere:

- il testo del contratto preliminare di vendita del terreno;
- il nome dell'acquirente;
- il prezzo;
- eventuali altre condizioni stabilite per la vendita: ad esempio le modalità di pagamento del prezzo o la data in cui dovrà essere stipulato l'atto notarile.

In mancanza delle suddette indicazioni, la comunicazione sarà priva di efficacia.

Il coltivatore diretto ha trenta giorni di tempo dalla ricezione della notifica per manifestare, sempre per iscritto, la sua volontà di acquistare. Successivamente dovrà corrispondere il prezzo nel termine di sei mesi.

Se il suo diritto di prelazione non viene rispettato, il **coltivatore diretto** ha un anno di tempo per chiedere la revoca della vendita e il risarcimento dei danni, mediante un'azione giudiziaria detta **azione revocatoria**. Il termine decorre dalla trascrizione del contratto di vendita presso la Conservatoria dei registri immobiliari.

## Come funziona la prelazione artistica?

Il **diritto di prelazione artistica [4]** riguarda la vendita di beni di interesse artistico e culturale. Il proprietario di uno di tali beni che lo abbia trasferito mediante vendita o permuta deve darne comunicazione al Ministero dei beni culturali. Entro sessanta giorni dalla ricezione della comunicazione lo stesso Ministero, oppure un altro ente territoriale interessato al bene (la Regione o il Comune) possono sostituirsi all'acquirente, pagando il prezzo al venditore.

Se il proprietario non effettua la comunicazione, l'ente pubblico interessato al bene non deve nemmeno rivolgersi al giudice: potrà semplicemente comunicare la sua volontà di acquistare, pagando il prezzo.

## Come funziona la prelazione urbana?

Il **diritto di prelazione urbana** riguarda principalmente gli immobili utilizzati per scopi non abitativi, ma commerciali **[5]**: ad esempio imprese, negozi, bar, ristoranti, studi professionali. Esso spetta all'inquilino, qualora il proprietario voglia vendere l'immobile.

Il proprietario, in tal caso, deve notificare all'inquilino la sua intenzione di vendere. Tale dichiarazione deve avere i seguenti requisiti:

- deve essere notificata a mezzo ufficiale giudiziario;
- deve contenere l'indicazione del prezzo e delle altre condizioni di vendita;
- deve contenere l'invito ad avvalersi del diritto di prelazione.

L'inquilino deve esercitare il suo diritto entro sessanta giorni dalla notifica, dando

comunicazione al locatore della sua volontà di accettare a mezzo ufficiale giudiziario. In tal caso deve pagare il prezzo entro i trenta giorni successivi.

Se il locatore non rispetta il diritto di prelazione del locatario, quest'ultimo potrà riscattare l'immobile dall'acquirente e da ogni eventuale acquirente successivo.

*Rosa ha un negozio in un magazzino che conduce in locazione. Il proprietario, Giuseppe, vende il magazzino a Filippo senza tener conto del diritto di prelazione di Rosa. Filippo, a sua volta, vende l'immobile a Mattia. Rosa, rivolgendosi al giudice, potrà esercitare il riscatto dell'immobile nei confronti di Mattia. Il termine per esercitare questa azione è di sei mesi dalla trascrizione della vendita presso la Conservatoria dei registri immobiliari.*

Negli immobili adibiti ad uso di abitazione, invece, l'inquilino non gode quasi mai di diritto di prelazione. Esso sussiste solo se ricorrono le seguenti condizioni **[6]**:

- il locatore, alla prima scadenza, intende vendere a terzi l'immobile;
- l'inquilino non è proprietario di altri immobili ad uso abitativo.

*Poniamo che Rocco viva, da inquilino, in una casa di proprietà di Gianni. Alla prima scadenza del contratto quest'ultimo intende vendere l'immobile. Rocco non è proprietario di un immobile nel quale potrebbe abitare: in questo caso egli ha diritto di prelazione.*

Il locatore deve comunicare all'inquilino la sua intenzione a mezzo notifica con ufficiale giudiziario o raccomandata. L'inquilino deve comunicare al locatore la propria volontà entro i sessanta giorni successivi; se vuole acquistare, l'atto dal notaio dovrà essere stipulato entro trenta giorni.

Se il locatore non rispetta il diritto di prelazione dell'inquilino, quest'ultimo potrà riscattare l'immobile entro sei mesi dalla trascrizione dell'atto di vendita. Oltre al riscatto potrà chiedere il **risarcimento dei danni**.

Adesso conosci tutti i casi in cui sussiste un **diritto di prelazione legale**. Questa conoscenza ti sarà certamente utile sia nel caso in cui sia tu il titolare di tale diritto, sia nell'ipotesi in cui debba essere tu a rispettare quello altrui.

## Note

**[1]** Art. 732 cod. civ. **[2]** Art. 230 bis cod. civ. **[3]** Art. 8 L. n. 590/1965; art. 7 L. n. 87/1971. **[4]** Art. 60 e ss. d. lgt. n. 42/2004. **[5]** Artt. 38, 39 e 40 L. n. 392/1978.  
**[6]** Art. 3 L. n. 431/1998.