



LA LEGGE PER TUTTI
INFORMAZIONE E CONSULENZA LEGALE

Accettazione proposta d'acquisto: come funziona?

Autore: Carlos Arija Garcia | 27/08/2021



Quali sono i passaggi burocratici che precedono il contratto preliminare di compravendita di un immobile? Bisogna dare subito la caparra?

Se sei orientato ad acquistare un immobile perché stanco di pagare l'affitto o perché hai individuato la casa in cui ti piacerebbe stabilirti con la tua famiglia sentendola di tua proprietà, sicuramente la prima cosa che farai è informarti sulle condizioni dell'immobile e sul prezzo. In particolare, su quest'ultimo ci sarà il

classico «tira e molla» con il proprietario per vedere di spuntarla e di spendere di meno. Ad un certo punto, però, ci sarà da mettere formalmente nero su bianco quanto sei disposto ad offrire per comprare la casa ed il proprietario dovrà pensarci e passare all'**accettazione della proposta d'acquisto: come funziona** questa fase? E che valore legale ha quella proposta? Chi arriva per primo ha una sorta di precedenza sugli altri o il proprietario della casa ha il diritto di scegliere chi offre di più?

Possiamo intanto anticiparti che la proposta di acquisto, una volta sottoscritta, diventa un impegno vincolante per te in quanto acquirente per un determinato periodo di tempo. Da parte sua, il venditore ha la facoltà di accettarla solo dopo aver valutato altre offerte. Nulla vieta che scelga una di queste anziché la tua. Vediamo **come funziona l'accettazione della proposta di acquisto**.

Proposta di acquisto: che cos'è?

Diamo una definizione di **proposta di acquisto**. Si tratta di un accordo con cui il potenziale compratore di una casa dimostra il suo impegno a diventarne proprietario. Si tratta, in sostanza, di una dichiarazione per comprare un certo bene (in questo caso, un immobile) ad un determinato prezzo. Di norma, quando ci si rivolge ad un intermediario, la proposta viene fatta **per iscritto** su un modulo prestampato fornito dalla stessa agenzia immobiliare e viene accompagnata da una somma a titolo di **caparra**. Questi soldi restano bloccati per tutta la validità della proposta. In caso di accettazione, verranno scalati dal prezzo totale della casa. In caso di rifiuto, saranno restituiti.

Una volta sottoscritta, la proposta di acquisto contiene degli **impegni** che - come accennato poco fa - vincolano soltanto il potenziale acquirente: la dichiarazione non potrà essere revocata per un certo periodo di tempo. Il venditore, invece, è libero di accettare un'altra proposta se la ritiene più conveniente.

La proposta di acquisto non va confusa con il **contratto preliminare di vendita**: quest'ultimo, infatti, vincola anche il venditore a concludere l'operazione di compravendita dell'immobile e contiene modalità e termini per portare a termine l'affare.

Proposta di acquisto: quanto dura?

Abbiamo citato i **tempi**. Si diceva che la **proposta di acquisto**, una volta sottoscritta, vieta all'acquirente di revocarla entro un certo termine. Di solito, si parla di una o due settimane. Il venditore deve pronunciarsi in quel lasso di tempo sulle sue intenzioni: accettare la proposta fatta o rifiutarla perché non più interessato all'operazione o perché ha trovato un'alternativa più conveniente.

Proposta di acquisto: cosa contiene?

Nel documento scritto valido come **proposta di acquisto** devono essere riportati:

- i dati del proprietario e dell'acquirente;
- i dati dell'agenzia immobiliare che funge da intermediario;
- i dettagli dell'immobile oggetto della compravendita;
- la data ultima utile di stipula del contratto definitivo;
- la durata della proposta e la sua irrevocabilità da parte dell'acquirente;
- il compenso di mediazione destinato all'agenzia immobiliare;
- la firma dell'acquirente e dell'intermediario. Quest'ultimo certifica in tal modo di avere preso in custodia l'assegno a titolo di caparra.

Nella proposta, ci deve essere anche la **dichiarazione del venditore** su alcuni aspetti legati alla casa, ovvero:

- la conformità alle norme edilizie e urbanistiche e alle normative in vigore;
- la conferma del certificato di agibilità;
- la conferma della presenza o dell'assenza di iscrizioni, trascrizioni pregiudizievoli, servitù attive e passive, ecc.;
- l'importo delle spese condominiali relative all'ultimo anno;
- l'eventuale esistenza di controversie legate all'immobile;
- la conferma del fatto che l'immobile verrà trasferito all'acquirente con tutte le garanzie e i diritti previsti dalla legge.

Proposta di acquisto: che valore legale

ha?

Bada bene che una **proposta di acquisto** di un immobile non è una volontà espressa, come si suol dire, su un pezzo di «carta da macellaio»: ha un **valore legale** nel momento in cui viene sottoscritta poiché, come detto, contiene degli **impegni formali** ben precisi. Inoltre, nel momento in cui viene accettata e tale decisione ti viene comunicata, diventa un vero e proprio contratto. Insomma, quel che risulta dall'offerta è quel che poi dovrà essere portato a termine.

Quando la proposta viene accettata, il venditore la firma per definire l'accordo contrattuale e, da quel momento, entrambe le parti sono vincolate a rispettare il contenuto di quel documento. I soldi anticipati diventeranno una caparra confirmatoria e verranno scalati dal prezzo dell'immobile.

La proposta, una volta accettata, deve essere **registrata presso l'Agenzia delle Entrate**, a meno che entro 20 giorni dall'accettazione si proceda al contratto preliminare di compravendita. La registrazione, in entrambi i casi e di norma, viene fatta dall'agente immobiliare dopo aver avuto due copie con le firme autografe degli originali e della relativa somma per procedere alla pratica.

Proposta di acquisto: l'acquirente ci può ripensare?

Come anticipato, di norma, la **proposta di acquisto** vincola l'acquirente a **non revocarla** per il suo periodo di validità. Tuttavia, se proprio vuole tenere un margine di manovra, l'acquirente può inserire nella proposta una clausola in virtù della quale il compratore possa tornare sui propri passi anche quando il venditore ha già deciso di accettarla. Ammesso e non concesso che agenzia e venditore accettino la clausola, l'acquirente perderà comunque la caparra.

In assenza di questo «appiglio», se il compratore cambia idea e decide di non concludere l'operazione sulla quale si era impegnato, il venditore è legittimato ad agire legalmente e a chiedere un risarcimento.