



ASSOCIAZIONE GEOMETRI VALUTATORI

Geo.val.Esperti – Associazione senza finalità di lucro
Full member of The European Group of Valuers' Associations (TEGoVA)
Membro del Comitato Scientifico di Tecnoborsa/ Member of Technical Scientific Committee of Tecnoborsa

Via Barberini 68
00187 – Roma, Italy

Cell. 3351833684

geoval.geometri@libero.it

www.geoval.it



Numero

2

2007

Allegato

*Primi elementi per la
valutazione della
commerciabilità degli
immobili*

di Francesca Rindinella e
Paolo Ciraulo del Collegio di
Trapani

BOLLETTINO

Trimestrale di aggiornamento e new nel mondo delle
valutazioni immobiliari

In copertina: Lerici (SP)- Le case di Lerici

➤ **Pubbligate le note semestrali sul mercato immobiliare residenziale territoriale**

Giovedì 28 giugno 2007 nelle città di Catania, Napoli, Perugia, Torino, Milano, Venezia e Bari sono state presentate, a cura dei locali Uffici provinciali dell’Agenzia, le note sintetiche relative al mercato immobiliare residenziale cittadino, esaminato nel contesto della provincia e della regione. La nota territoriale relativa a Roma e provincia è stata presentata alla stampa mercoledì 4 luglio u.s..

Le note sono pubblicate con cadenza semestrale e rappresentano un ulteriore contributo volto a colmare parte delle lacune conoscitive sul mercato immobiliare in merito alle sue dimensioni ed alle differenze territoriali esistenti.

Sono analizzate, in particolare, alcune caratteristiche strutturali del mercato, trattate anche nel contesto della provincia e della regione:

- Il numero di transazioni normalizzate (NTN) del 2006 e la variazione percentuale rispetto al 2005
- L’intensità del mercato immobiliare (IMI) del 2006, intesa come rapporto tra il numero di transazioni normalizzate e lo stock delle abitazioni esistenti.
- L’indice delle quotazioni della banca dati OMI del secondo semestre 2006 in rapporto al primo semestre 2004.

Realizzati dagli Uffici Provinciali, in collaborazione con l’Ufficio Studi della Direzione Centrale OMI dell’Agenzia del Territorio, i Rapporti hanno lo scopo di illustrare, in dettaglio, le dinamiche ed i livelli dei valori patrimoniali delle abitazioni delle sette città alla luce degli effetti del ciclo immobiliare che ha attraversato gran parte del territorio italiano.

Per affrontare questi temi l’Agenzia del Territorio, attraverso l’Osservatorio del mercato immobiliare, analizza i principali dati strutturali del mercato delle abitazioni delle città di Catania, Napoli, Perugia, Torino, Milano, Venezia e Bari indagando sulla distribuzione territoriale delle compravendite tra le diverse zone omogenee, ponendo in evidenza i dati più significativi ed illustrando l’andamento nelle zone più pregiate, in quelle più economiche ed in quelle caratterizzate da maggiore dinamismo del mercato.

Le note elaborate da questi primi otto Uffici Provinciali costituiscono la base per lo sviluppo di un progetto finalizzato all’analisi semestrale del mercato delle abitazioni nelle principali città italiane che prevede l’estensione graduale di tale iniziativa a tutti i principali ambiti territoriali.

Le note territoriali sono disponibili all’indirizzo: <http://www.agenziaterritorio.it/servizi/osservatorioimmobiliare>

➤ **Geometri valutatori o fai da te?**

Se nella vendita del proprio immobile si decide di operare da soli allora bisogna seguire passo dopo passo tutto l’iter, e cioè: raccogliere tutta la documentazione dell’immobile, effettuare inserzioni su giornali specializzati e/o quotidiani, organizzare le visite dei possibili acquirenti, trattare sul prezzo e i modi di pagamento, incassare acconti o caparre, fissare con l’acquirente i contenuti del compromesso e la data del rogito (inoltre verificare se l’acquirente ha la possibilità di ottenere il mutuo per l’acquisto).

Non bisogna, quindi, aver paura di rivolgersi ai **geometri valutatori**, perchè se è vero che richiedono provvigioni congrue al lavoro che svolgono è anche vero che mette al riparo da molti stress se il geometra fa bene il suo lavoro.

Per gli **agenti immobiliari** invece la prima cosa da fare è verificare che l’agenzia immobiliare abbia le carte in regola per operare e che sia iscritta all’apposito ruolo provinciale dei mediatori. Poi, con qualche domanda appropriata bisogna verificare se l’agente è a conoscenza della complessa normativa, senza lasciarsi incantare dalla parlantina.

Attenzione ai contratti proposti

Se il professionista vuole un incarico in esclusiva (il che è anche garanzia di serietà), accertarsi che tutte le spese comprese quelle di pubblicità siano a carico dell’agenzia. Il contratto non deve prevedere clausole di rinnovo automatico, o almeno deve prevedere che la disdetta sia possibile in tempi ragionevoli (es. 15 giorni prima della scadenza).

Non affidare incarichi per periodi più lunghi di sei mesi.

➤ **Quando sorge il diritto alla provvigione**

In materia di mediazione immobiliare perché sorge il diritto alla provvigione è necessario che l'affare sia stato concluso e che la sua conclusione sia in rapporto con l'opera svolta dal mediatore, anche se detta attività sia consistita nella semplice attività di reperimento e di indicazione dell'altro contraente o nella segnalazione dell'affare, fermo restando, tuttavia, che questa deve costituire il risultato utile della ricerca effettuata, successivamente valorizzata dalle parti.

La Suprema Corte, invero, ha avuto modo di osservare che *"Ai sensi dell'art. 1754 cod. civ. si qualifica mediatore colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, risultando idonea al fine del riconoscimento del diritto alla provvigione anche l'esplicazione della semplice attività consistente nella ricerca ed indicazione dell'altro contraente o nella segnalazione dell'affare, non rilevando, a tale scopo, che il mediatore debba partecipare attivamente anche alle successive trattative. In altri termini, per il diritto del mediatore al compenso, non è determinante un suo intervento in tutte le fasi delle trattative sino all'accordo definitivo, essendo sufficiente che la conclusione dell'affare possa ricollegarsi all'opera da lui svolta per l'avvicinamento dei contraenti, con la conseguenza che anche la mera attività indirizzata al reperimento dell'altro contraente ovvero all'indicazione specifica dell'affare legittima il diritto alla provvigione, sempre che, però, tale attività costituisca il risultato utile della condotta posta in essere dal mediatore stesso e poi valorizzata dalle parti."*(Cass. civ., Sez. III, 20/12/2005, n.28231).

Diversamente, dalla semplice comunicazione al venditore delle generalità ovvero dell'indirizzo di una persona, verosimilmente, interessata ad acquistare non si discende l'esistenza di un rapporto di mediazione e, quindi, non sorge alcun diritto a percepire la provvigione. Secondo un principio, ormai, consolidato, sia in dottrina che in giurisprudenza, la nozione di affare va intesa in senso ampio, intendendosi per tale qualsiasi operazione che comporti un'utilità economica (per tutte Cass. civ., Sez. II, 12/04/2006, n. 8555); quindi, nozione di contenuto più ampio rispetto quello di contratto e, come tale, riferibile non solamente, al momento conclusivo di un contratto vero e proprio, essendo sufficiente, *"... al fine di riconoscere al mediatore il diritto alla provvigione, l'affare deve ritenersi concluso quando, tra le parti, si sia costituito un vincolo giuridico che abiliti ciascuna di esse ad agire per il risarcimento del danno ..."* (Trib. Monza, Sez. IV, 24/11/2005).

In buona sostanza, perché sorge il diritto alla provvigione è necessaria la conclusione di un affare ovvero quando tra le parti che il mediatore ha posto in relazione si sia costituito un vincolo giuridico che abilita ciascuna di esse ad agire, per esempio, per l'esecuzione del negozio giuridico ovvero, per il risarcimento del danno. Ne consegue che, laddove la parti si siano limitate a raggiungere un accordo di massima, si pensi ad una dichiarazione di intenti, e si siano riservate di stipulare, successivamente, un vero e proprio contratto, non si può affermare che l'affare sia stato concluso e, quindi, la provvigione non spetta. A questo punto ci si domanda se una proposta irrevocabile di acquisto, successivamente, accettata coincida con il momento conclusivo dell'affare e se da essa possa derivare il diritto alla provvigione. La risposta non può che essere negativa se tale proposta costituisce una semplice minuta o puntuazione di contratto, nel senso che se essa non è idonea, quanto al suo contenuto, a produrre effetti vincolanti.

Discorso diverso va fatto quando la proposta di acquisto contenga, oltre alla descrizione dell'immobile, l'indicazione del prezzo, le modalità di pagamento, la data della stipula del contratto preliminare e di quello definitivo, la data di consegna dell'immobile. In tale ipotesi è stato osservato che *"...la proposta di acquisto fatta dal ... per il tramite dell'agenzia ed accettata dalla ... contiene l'indicazione del prezzo, delle modalità di pagamento, della data di stipula del contratto definitivo e della consegna dell'immobile all'acquirente, derivandone che le parti hanno posto in essere tutti gli elementi occorrenti ai fini della conclusione dell'affare ai sensi dell'art. 1755 c.c. e, sebbene non lo dica in modo espresso, hanno in definitiva stipulato un contratto preliminare di vendita..."* (Cass. Civ., Sez. III, 14/07/2004, n.13067). Si legge, ancora, nella sentenza citata : *"E' ben vero che, come risulta dalla sentenza impugnata, il documento indica la data della stipula del contratto preliminare innanzi al notaio, ma tanto non vale ad escludere che l'accordo intanto raggiunto costituisca esso medesimo questa figura contrattuale ed in proposito si considera che, se nello svolgimento della loro attività negoziale le parti abbiano posto in essere gli elementi del contratto preliminare, il fatto che, come nella specie, concordino di stipulare innanzi a notaio lo stesso contratto non implica che non lo abbiano già concluso e significa soltanto che intendono riprodurlo per dargli una veste più sicura senza esprimere una nuova volontà"*. Per completezza di esposizione, val la pena di riportare una diversa recente pronuncia del Tribunale Civile di Modena (30/05/2006): *"Non ha diritto alla provvigione chi abbia messo in contatto due soggetti in vista della conclusione di un contratto di compravendita, qualora il modulo contenente la proposta irrevocabile di vendita, ancorché seguito da altro e conforme modulo contenente la proposta irrevocabile di acquisto, preveda che le parti debbano stipulare un contratto preliminare e successivamente il contratto definitivo, laddove il termine di efficacia della proposta sia spirato inutilmente, senza che si siano perfezionati né il preliminare, né il definitivo."*

(Infatti, il procedimento di formazione del contratto per definizione è connotato da una progressiva accentuazione del vincolo tra le parti, mentre nel caso di specie, se si riporta al momento della formulazione della proposta irrevocabile la conclusione dell'affare, come sostenuto dalla convenuta, si finisce per operare in senso opposto, avendo previsto le parti il ricorso al preliminare, quindi, ad una fattispecie di tipo meramente obbligatorio, e poi al definitivo. Ciò preclude all'interprete di ritenere che l'incontro delle due proposte abbia integrato la conclusione di un contratto definitivo, come se fosse intervenuta accettazione della proposta irrevocabile)".

Possiamo, quindi, concludere, che la proposta irrevocabile (art. 1329 c.c) che contenga tutti gli elementi essenziali del contratto da concludere, ne consente la conclusione nel momento e per effetto della adesione dell'altra parte, senza necessità di ulteriori pattuizioni, mentre, in mancanza di tali elementi essa assume il carattere di un mero accordo preparatorio destinato ad inserirsi nell'iter formativo del futuro contratto con l'effetto di fissarne solo gli elementi già concordati. Il che significa che, nella prima ipotesi, l'affare, ai fini provvisori, può ritenersi concluso al momento dell'accettazione della proposta, mentre, nella seconda ipotesi, esso si considererà concluso al momento della stipulazione del futuro contratto, anche solo preliminare. Infine, alcune notazioni finali: non sorge il diritto a percepire il compenso provvisorio nell'ipotesi che il mediatore abbia avviato delle trattative che, poi, non si sono risolte positivamente, ovvero nell'ipotesi in cui le parti, successivamente, siano giunte alla conclusione dell'affare a seguito di nuove iniziative non riconducibili a quelle precedenti.

E' tenuto a corrispondere la provvigione colui che ha fruito dell'intervento e dell'opera del mediatore.

➤ **Problematiche particolari: i beni di provenienza donativa**

Particolare attenzione deve essere posta in occasione della redazione di un preliminare qualora il bene da trasferire sia pervenuto al promittente venditore in forza di un atto di donazione. Innanzitutto si fa presente che:

– il nostro ordinamento riserva a determinati soggetti (coniuge, figli ed ascendenti del defunto) cd. "legittimari" una quota di eredità cd. "legittima" della quale pertanto non possono essere privati per volontà del defunto (sia stata questa espressa in un testamento o "eseguita" in vita mediante donazioni);

– se un legittimario viene privato, in tutto od in parte, della sua quota di legittima, per effetto di una disposizione testamentaria o di donazione e/o donazioni poste in essere in vita dal defunto, lo stesso può far valere il proprio diritto all'ottenimento dell'intera quota di legittima mediante l'esperimento di un'apposita azione giudiziaria (la cd. "azione di riduzione"); tale azione peraltro è soggetta al termine di prescrizione di 10 anni; sulla decorrenza del termine decennale di prescrizione, peraltro, non vi sono identità di vedute:

Se vi è una donazione bisogna distinguere a seconda:

A) che il donante sia ancora vivente:

in questo caso l'azione di restituzione potrà essere esercitata SOLO dopo la morte del donante medesimo, ed entro i successivi 10 anni da tale evento (secondo l'orientamento prevalente in tema di decorrenza del termine prescrizione), al verificarsi peraltro di tutte le seguenti condizioni:

a1) che il donante alla sua morte non abbia lasciato beni sufficienti a "coprire" la quota di legittima spettante a tutti i legittimari o non abbia comunque disposto con altre donazioni a favore degli altri legittimari, sicché vi siano dei legittimari pretermessi o lesi nella quota di legittima

a2) che verificandosi il caso di cui sub a1) i legittimari lesi intendano far valere le proprie ragioni mediante l'esperimento dell'azione di riduzione (l'azione non è "automatica" ma richiede l'iniziativa di parte e non è escluso che il soggetto interessato possa comunque rinunciare all'esperimento dell'azione, per i più disparati motivi, compreso ad esempio il raggiungimento di un accordo transattivo con gli altri eredi)

a3) il donatario, proprio dante causa, nel momento in cui verrà esercitata la azione di riduzione, non abbia nel proprio patrimonio beni sufficienti a soddisfare le ragioni dei legittimari pretermessi o lesi (infatti l'azione di restituzione verso terzi è subordinata alla previa "escussione dei beni del donatario" art. 563 primo comma)

a4) non siano già decorsi 20 anni dalla data della trascrizione della donazione, salvo che sia intervenuta opposizione al decorso dei 20 anni da parte del coniuge o di parenti in linea retta (legge 80/2005)

RIMEDI:

non esistono rimedi giuridicamente convincenti per ovviare alla situazione sopra descritta; infatti con riguardo ai vari "rimedi" escogitati nella prassi:

- risoluzione della donazione per mutuo dissenso

- fideiussione a carico del donante/o dei legittimari a favore dell'acquirente a garanzia dei danni derivanti dall'azione

- di restituzione, rinuncia, da parte dei legittimari all'azione stessa di restituzione, (diversa dall'azione di riduzione irrinunciabile)

sono stati sollevati da più parti fondati dubbi di legittimità e pertanto la loro validità allo stato attuale appare quanto mai incerta. Solo nel caso di mutuo, è stato trovato come rimedio (indubbiamente valido) la garanzia fideiussoria assicurativa o bancaria (possibile in questo caso solo perchè la garanzia riguarda un periodo di tempo ben preciso ossia la durata del mutuo); a seguito dell'entrata in vigore della legge 80/2005 potrebbe ora pensarsi, come possibile rimedio, ad una fideiussione bancaria e/o assicurativa sino allo scadere del ventennio dalla data dell'atto di donazione (con tutte le problematiche sopra evidenziate in ordine alla applicabilità o meno di detta disciplina anche alle donazioni stipulate anteriormente alla data del 15 maggio 2005) accompagnata dalla rinuncia all'opposizione del coniuge e dei parenti in linea retta del donante (anche se non si potranno mai avere certezze che tali soggetti non eserciteranno ugualmente, entro il ventennio, l'azione di restituzione, verificandosene i presupposti, ovvero che tali soggetti non mutino nel corso del ventennio).

B) che il donante sia deceduto da meno di 10 anni:

in questo caso l'azione di restituzione potrà essere esercitata entro i 10 anni dalla morte del donante (secondo l'orientamento prevalente in tema di decorrenza del termine prescrizione) al verificarsi peraltro di tutte le condizioni sopra riportate sub A1), A2) e A3), A4).

Ovviamente a differenza che nel caso di cui sub A) in questo caso dovrebbe risultare più agevole verificare la ricorrenza o meno delle circostanze cui è subordinata l'azione di restituzione e di cui sub A1), A2) e A3) , che vanno riferite non più ad un evento futuro bensì ad una data certa (la morte del donante).

RIMEDI:

in questo caso il rimedio giuridico esiste e consiste nella rinuncia espressa da parte di tutti i legittimari (a condizione di conoscere tutti i legittimari esistenti) alla azione di riduzione o quanto meno alla azione di restituzione verso terzi ex art. 563 c.c., rinuncia valida e possibile dopo la morte del donante.

C) che il donante sia deceduto da più di 10 anni: in questo caso il diritto ad agire in riduzione deve ritenersi prescritto, secondo l'orientamento prevalente in tema di decorrenza del termine prescrizione, confermato anche dalle Sezioni Unite della Cassazione, come sopra ricordato, per cui non vi dovrebbe essere più alcun rischio, neppure minimo, per l'acquirente, in quanto l'azione di riduzione e quindi anche l'azione di restituzione non potranno più essere esercitate. Pertanto se entro i dieci anni dalla morte del donante non è stata trascritta la domanda di riduzione (art. 2652 n. 8) c.c.) l'acquirente potrà acquistare l'immobile senza alcun timore sempre secondo l'orientamento prevalente in tema di decorrenza del termine prescrizione.

D) che siano decorsi più di 20 anni dalla data della donazione:

a prescindere dalla circostanza che il donante sia ancora vivente o sia già deceduto, se non vi è stata entro i 20 anni dalla data di trascrizione della donazione opposizione da parte del coniuge o di parenti in linea retta, l'azione di restituzione NON POTRÀ più essere esercitata e pertanto in questo caso non vi è più alcun rischio, neppure minimo, per l'acquirente, in quanto benché l'azione di riduzione possa ancora essere esercitata nei confronti del donatario, l'azione di restituzione nei confronti dei terzi acquirenti, invece, non potrà più essere fatta valere.

In conclusione: si può affermare che un rischio per l'acquirente, nei casi sub A) e sub B) esiste, ma che è anche un rischio "potenziale" in quanto non è detto che la presenza di una donazione determini di per sé una rivendica del bene da parte di terzi. Tant'è vero la Cassazione (sent. 17.3.1994 n. 2541) ha ritenuto inapplicabile nel caso di specie l'art. 1481 c.c. in quanto tale norma presuppone che "il pericolo di evizione sia effettivo e cioè non meramente presuntivo o putativo, ove esso non può risolversi in un mero timore soggettivo che l'evizione possa verificarsi" con la conseguenza che "il semplice fatto che un bene immobile provenga da donazione e possa essere teoricamente oggetto di una futura azione di riduzione per lesione di legittima, esclude di per sé che esista un pericolo effettivo di rivendica e che il compratore possa sospendere il pagamento o pretendere la prestazione di una garanzia "Per lo stesso motivo in giurisprudenza si è ritenuto ingiustificato anche "il rifiuto del promissario acquirente a stipulare il contratto definitivo di compravendita, qualora a suo fondamento venga posta la provenienza a titolo di donazione dell'immobile oggetto del preliminare..... Rifiuto che a detta della giurisprudenza è ingiustificato anche perché "nel caso in esame non si è neppure verificato il presupposto per

l'azione restitutoria ex art. 563 c.c., in quanto non vi è un erede, il quale, ritenendo lesa la legittima in conseguenza della donazione, abbia esercitato l'azione di riduzione e manifestato l'intenzione di proporre, per la probabilità della vana escussione dei beni del donatario, anche l'azione di restituzione nei confronti degli aventi causa del donatario. Questa giurisprudenza ha pertanto concluso nel senso che il rifiuto di addivenire alla stipula del contratto definitivo di compravendita concretizza un inadempimento che presenta i requisiti di importanza tali da giustificare la risoluzione del contratto preliminare e la ritenzione della caparra da parte del promittente venditore. Proprio alla luce di questa sentenza della Cassazione, (riferita al rifiuto alla stipula del definitivo opposto dal promissario acquirente venuto a conoscenza della provenienza donativa dopo la sottoscrizione del preliminare), appare evidente l'importanza di far sempre ed in ogni risultare il titolo di provenienza dal contratto preliminare, e nel caso in cui tale titolo consista in una donazione, anche di far assumere al promittente venditore l'impegno a prestare, nel rogito definitivo, specifica garanzia per evizione in relazione alla suddetta provenienza donativa.

Tratto dal Borsino Immobiliare

➤ **Prezzo – Valore**

I vantaggi della trasparenza nelle vendite immobiliari" è il titolo della guida per il cittadino (la seconda della serie) che il Consiglio Nazionale del Notariato e le Associazioni dei consumatori mettono a disposizione di chi acquista o vende immobili ad uso abitativo. La guida (in formato pdf) è prelevabile online

Accompagna la **GUIDA** (per prelevarla in formato pdf pigia su GUIDA) una nota esplicativa che spiega il significato dell'operazione trasparenza fortemente voluta dal **Consiglio Nazionale del Notariato** e dalle **Associazioni dei consumatori**.

«In deroga alla disciplina di cui all'art. 43 del testo unico delle disposizioni concernenti l'imposta di registro di cui al decreto del Presidente della Repubblica 26 aprile 1986 n. 131, e fatta salva l'applicazione dell'art. 39, primo comma, lettera d), ultimo periodo, del Decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, per le sole cessioni nei confronti di **persone fisiche** che non agiscano nell'esercizio di attività commerciali, artistiche o professionali, aventi ad oggetto **immobili ad uso abitativo** e relative pertinenze, all'atto della cessione e su richiesta della parte acquirente resa al notaio, la base imponibile ai fini delle imposte di registro, ipotecarie e catastali, è costituita dal valore dell'immobile, determinato ai sensi dell'art. 52, commi 4 e 5, del citato testo unico di cui al decreto del Presidente della Repubblica n. 131 del 1986, indipendentemente dal corrispettivo pattuito indicato nell'atto. Gli onorari notarili sono ridotti del **30 per cento**» (comma 497 dell'articolo unico della legge 23 dicembre 2005 n. 266, nel testo attuale risultante dalle successive modifiche).

La **Finanziaria 2006**, entrata in vigore il 1° gennaio 2006, ha stabilito che per alcuni trasferimenti immobiliari la base imponibile su cui applicare le imposte sia il **valore catastale** e non il prezzo concordato tra le parti. Il **Notariato**, che ha fortemente voluto questa norma di trasparenza, e le **Associazioni dei Consumatori**, da sempre contrarie alle manifestazioni di opacità del mercato in cui i cittadini possono più facilmente subire abusi, hanno sentito la necessità di rendere noti ai consumatori le modalità di applicazione e i vantaggi della norma che consente l'emersione dei valori reali delle compravendite immobiliari.

A chi si applica la normativa sul prezzo-valore La normativa si applica alle cessioni immobiliari soggette ad imposta di Registro (escluse quindi le cessioni soggette ad IVA) nei confronti di **persone fisiche** - privati - che non agiscano nell'esercizio di attività commerciali, artistiche o professionali. Sono quindi soggette al prezzo-valore anche le cessioni effettuate da società, imprese o enti nei confronti di persone fisiche purché soggette a imposta di Registro (non IVA).

A quali beni si applica La normativa riguarda gli **immobili di uso abitativo** e relative pertinenze (box, cantine, ecc.) anche se acquistate separatamente dal bene principale, purché risulti nell'atto che sono di pertinenza dell'abitazione già acquistata. Il sistema vale anche per gli acquisti di abitazioni e relative pertinenze che non possono godere delle agevolazioni "prima casa".

Quando si applica Il prezzo-valore si applica **su richiesta dell'acquirente** al notaio, negli atti di "cessione": oltre agli atti traslativi del diritto di proprietà (compravendite, permuta...), anche agli atti traslativi o costitutivi di diritti reali di godimento (ad esempio la nuda proprietà e l'usufrutto).

Riduzione degli onorari Per evitare che gli onorari notarili, che sono calcolati sul prezzo reale, costituiscano un possibile disincentivo all'applicazione della nuova normativa, il Legislatore ha prescritto che gli stessi siano **ridotti del 30 per cento**.

Il prezzo della vendita Il meccanismo del prezzo-valore si applica a condizione che nell'atto sia indicato l'intero prezzo pattuito, altrimenti scattano pesanti sanzioni amministrative.

I vantaggi I vantaggi del prezzo dichiarato sono più che evidenti nei casi in cui l'immobile sia soggetto ad un diritto di prelazione, e nei casi in cui l'atto di vendita sia coinvolto in un'azione revocatoria fallimentare, o in vizi che comportino lo scioglimento del contratto. Esistono poi **vantaggi di tipo fiscale** in materia di detrazioni IRPEF e di **interessi passivi**, di accertamento sulle imposte sui redditi, di determinazione delle plusvalenze immobiliari.

All'iniziativa hanno partecipato, oltre al Consiglio Nazionale del Notariato, Adiconsum, Adoc, Altroconsumo, Assortenti, Cittadinanzattiva, Confconsumatori, Federconsumatori, Lega Consumatori, Movimento Consumatori, Movimento Difesa del Cittadino, Unione Nazionale Consumatori.

➤ **CALENDARIO CORSI IN VALUTAZIONE IMMOBILIARE**

L'Associazione Nazionale di GEOVAL (Geometri Valutatori Esperti) con il patrocinio del Consiglio Nazionale Geometri e della Cassa Nazionale di Previdenza e Assistenza Geometri è impegnata a organizzare Corsi in valutazione Immobiliare per consentire all'intera Categoria di essere al passo con gli standard internazionali di valutazione (International Valuation Standard) .

Come è noto l'accordo di Basilea II ha introdotto elementi di qualità e professionalità nelle valutazioni immobiliari, con l'adozione da parte degli Istituti bancari e finanziari di una metodologia basata su criteri obiettivi, effettivi e concreti nel tempo.

Il Consiglio Direttivo di GEOVAL, porterà presso tutti i Collegi provinciali che né faranno richiesta un programma di formazione, capace di fornire tutte quelle indicazioni e nozioni necessarie ad un Geometra per redigere la NUOVA PERIZIA, nel pieno rispetto degli standards internazionali. **I geometri iscritti all'albo, che non hanno la possibilità di poter seguire il Corso presso il proprio Collegio, possono scrivere alla Geoval, e saranno informato sul programma dei corsi, nei Collegi limitrofi.**

I Collegi provinciali e i geometri iscritti all'Albo interessati al Corso possono scrivere a : **Associazione Geometri Valutatori presso il Consiglio Nazionale Geometri via Barberini 68 – 00187 ROMA oppure inviare una e-mail a geoval.geometri@libero.it o geoval@geoweb.it o chiamare il numero 3351833684**

Per effettuare i corsi presso i Collegi è necessario raggiungere il numero minimo di 25 iscrizioni.

Sarà fornito il materiale didattico e il software del programma.

Il Corso si articola in lezioni teoriche e pratiche. La quota stabilita è di € 620 + iva per i non iscritti alla Geoval e di € 570 + iva per i soci e le donne geometra, per queste ultime così come concordato con la Consulta Nazionale Femminile "Donne Geometra".

Il versamento dovrà essere effettuato tramite bonifico bancario , sul Conto Corrente intestato alla Geoval - presso la Cassa di Risparmio di Ferrara - Filiale di Roma Abi 06155 Cab 03200 Cin F c/c 246.

Per motivi organizzativi la corrispondenza dovrà essere inviata a :

Geom. Mario Gigliucci Viale Martiri della Libertà, 101 – cap 62024 Matelica (MC)-oppure Via Fax allo 0737 787233 – oppure tramite posta elettronica geoval.geometri@libero.it

➤ CALENDARIO DEI CORSI IN VALUTAZIONE IMMOBILIARE

>>18-19-20 giugno 2007 - Pordenone - Corso

Corso di Estimo in Valutazioni Immobiliari, organizzato dal Collegio dei Geometri di Pordenone.

Tutors Ilario Tesio e Stefano Giangrandi

>>28-29-30 giugno 2007 - Lecce - Corso

Corso di Estimo in Valutazioni Immobiliari, organizzato dal Collegio dei Geometri di Lecce.

Tutors Antonio Di Teresa e Francesca Rindinella

>>19-20-21 luglio 2007 - Gorizia - Corso

Corso di Estimo in Valutazioni Immobiliari, organizzato dal Collegio dei Geometri di Gorizia.

Tutors Ilario Tesio e Stefano Giangrandi

>>16-18-20 luglio 2007 - Trapani - Corso

Corso di Estimo in Valutazioni Immobiliari, organizzato dal Collegio dei Geometri di Trapani.

Tutors Antonio Di Teresa e Francesca Rindinella

Prossimi Corsi

>> 11-12-13 ottobre 2007 - Savona - Corso

Corso di Estimo in Valutazioni Immobiliari, organizzato dal Collegio dei Geometri di Savona.

Tutors Stefano Giangrandi e Fernando Marchetti

Sono aperte le iscrizioni – Rivolgersi al Collegio di Savona sede@collegio.geometri.sv.it o alla Segreteria della Geoval geoval.geometri@libero.it

>>6-7-8 settembre 2007 - Firenze - Corso

Corso di Estimo in Valutazioni Immobiliari, organizzato dal Collegio dei Geometri di Firenze.

Sono aperte le iscrizioni – Rivolgersi al Collegio di Firenze info@geometrifiirenze.it o alla Segreteria della Geoval geoval.geometri@libero.it

>>22-23-24 ottobre 2007 – Modena - Corso

Corso di Estimo in Valutazioni Immobiliari, organizzato dal Collegio dei Geometri di Modena.

Sono aperte le iscrizioni – Rivolgersi al Collegio di Modena claudia@geometrmodena.it o alla Segreteria della Geoval geoval.geometri@libero.it

Alcune immagini dei Corsi svolti presso i Collegi

