Prontuario della costruzione

Luca Maria Guidicelli

2020

Sommario

1. Introduzione 3

2. L'acquisto 4

2.1. Scelta dell'immobile 5

2.2. Le agenzie immobiliari 7

2.3. Informazioni generali sul Comune 9

2.4. La ricerca tramite annunci 10

2.5. L'assistenza tramite un perito 11

2.6. Il sopralluogo 13

2.7. Verifiche di dettaglio tramite il Comune 15

2.8. La scelta del notaio 16

2.9. L'acquisto di una proprietà per piani 19

2.10. La scelta di un assicuratore dell'immobile 21

2.11. La garanzia per i difetti 22

2.12. L'accesso al giudice 24

3. Lavori edili 25

3.1. Identificazione del lavoro necessario 26

3.2. Primo sopralluogo con i potenziali artigiani 27

3.3. L'esame dei preventivi 28

3.4. L'assunzione di informazioni sugli artigiani 29

3.5. Il contratto con l'artigiano 30

3.6. La coordinazione dei lavori 31

3.7. L'esecuzione dei lavori 32

3.8. La fine dei lavori 34

3.9. Il collaudo dell'opera 35

3.10. I difetti dell'opera 36

3.11. La riparazione dell'opera 38

3.12. La diminuzione del prezzo 39

3.13. La contestazione giudiziaria del prezzo 40

3.14. Il pagamento dell'opera e le trattenute a garanzia dei difetti 41

3.15. Il rilascio delle garanzie per l'opera da parte dell'artigiano 42

3.16. La conservazione degli atti 43

3.17. L'ipoteca legale degli artigiani 44

4. Problematiche relative alle cause giudiziarie 45

5. Conclusioni 47

1. Introduzione

L'esperienza insegna che il proprietario di casa, di regola persona molto attenta ai dettagli e difficilmente ingannabile, perde quasi sempre queste ottime qualità di tutti i giorni, quando deve occuparsi di casa propria.

È una reazione psicologica assai normale, perché la casa è un luogo tradizionalmente in cui ci si ritira per vivere nella propria intimità familiare. È un luogo dove per ovvie ragioni il proprietario abbassa ogni guardia perché si sente bene e a proprio agio.
Purtroppo, c'è chi ben conosce questo sentimento e tende ad approfittarsene. È triste costatare che quasi tutti quelli che hanno avuto dei problemi nella loro casa, *a posteriori* si autogiudicano degli sprovveduti, per non aver prestato la solita necessaria attenzione.

Ma d'altra parte l'esperienza dimostra che sempre più i proprietari sembrano aver compreso la necessità di informarsi sempre più prima di prendere decisioni che riguardano il loro immobile. Tuttavia, a un'accresciuta coscienza delle difficoltà relative a questo aspetto di vita, si contrappone un eccesivo desiderio di voler assurgere a "tuttologo", solo per aver letto manuali come questo o decine di siti internet specializzati.

Per questo motivo è stata allestita questa seconda versione del Prontuario della costruzione, usando un linguaggio semplice e concreto e fornendo utili consigli pratici, per evitare di doversi rivolgere ad un giudice.

Il testo non può ovviamente contenere tutte le migliaia di ipotesi possibili in questo campo e quindi va letto *cum grano salis*.

2. L'acquisto

L'acquisto di un immobile è un sogno che ognuno deve poter realizzare in sicurezza e senza spiacevoli incidenti. La parola chiave che occorre avere sempre davanti a sé durante tutte le fasi dell'acquisto di un immobile è quindi **cautela**.

Fra i tanti errori che si commettono nell'acquisto di un immobile i più frequenti sono:

- ritenere di essere un esperto immobiliare;
- pensare di essere immune alla truffa e alla fregatura;
- farsi mettere pressione o fretta da una delle parti interessate all'operazione immobiliare;
- credere con troppa facilità quanto gli altri affermano, senza verificare la veridicità di questi fatti;
- innamorarsi con troppa fretta di un oggetto o di un aspetto del panorama o della casa, senza pensare a come in realtà si può vivere comodamente nell'oggetto del proprio desiderio.

Anche se non è dunque molto elegante consigliarlo, in queste operazioni è necessario di principio diffidare di tutto e di tutti. Nella maggior parte dei casi la diffidenza vi aiuterà a capire che le controparti sono in buona fede e oneste, ma nei casi in cui le controparti non siano proprio in completa buona fede questo approccio vi permetterà di poter stare alla larga da false promesse e futuri problemi.

In questo capitolo il lettore viene condotto passo per passo nelle fasi che portano all'acquisto di una proprietà immobiliare.

Verranno esaminate nel dettaglio le fasi della scelta della propria abitazione, passando anche dal finanziamento, nonché all'allestimento del rogito notarile di compravendita.

2.1. Scelta dell'immobile

Due sono le forme principali dell'accesso alla proprietà immobiliare:

- l'acquisto di una costruzione già esistente e
- l'acquisto di un terreno su cui edificare successivamente una costruzione.

Di principio per entrambi i modi valgono le stesse considerazioni di questo capitolo, mentre che per il secondo modo occorrerà tenere pure in considerazione i consigli espressi nel successivo capitolo relativo ai lavori di costruzione.

Per quanto riguarda le tipologie di immobili esistenti, essi si suddividono principalmente in:

- case unifamiliari;
- case a schiera;
- appartamenti.

Trattandosi di una classificazione generale, occorrerà di caso in caso esaminare i criteri validi per l'una o l'altra categoria. Ad esempio, una casa in un nucleo storico, potrebbe essere considerata sia una casa unifamiliare (nel senso che non è divisa in due o più appartamenti indipendenti), ma anche una casa a schiera (per il fatto che spesso alcuni muri perimetrali sono attaccati a quelli di case vicine).

Di principio una casa unifamiliare è un'abitazione su uno o più piani, con o senza giardino, destinata all'uso di un solo nucleo familiare, dunque senza divisioni interne per permettere l'alloggio di più nuclei familiari distinti.

Spesso si sente parlare di case bifamiliari o plurifamiliari. Come indica il termine, si tratta di edifici che in realtà sono divisi in almeno due unità abitative, che dunque sono degli appartamenti. Vero è che a seconda della costruzione, è possibile che le due unità abitative siano sostanzialmente le stesse, una a fianco dell'altra, di modo che potrebbe anche trattarsi di una casa a schiera. Tuttavia, normalmente la differenza, tra queste due tipologie di abitazioni è piuttosto legata alla loro iscrizione a Registro fondiario: normalmente infatti le case a schiera sono ciascuna posizionata su un ben preciso terreno iscritto nel Registro fondiario; al contrario se il terreno a Registro fondiario è uno solo, allora sullo stesso saranno iscritte delle proprietà per piani (appartamenti) ciascuna intestata al suo proprietario.

In realtà la vera distinzione fra gli immobili è data dalla loro iscrizione a Registro fondiario. L'interessato all'acquisto dovrà dunque prestare molta attenzione nella lettura dell'estratto di tale registro riferito alla proprietà per la quale si interessa.

L'estratto del Registro fondiario fornisce informazioni essenziali sul fondo. In particolare, si trovano questi dati:

- **proprietà**: sono riportati i dati dei veri proprietari; in questo modo si può capire se chi ha proposto l'acquisto è il venditore stesso oppure un intermediario;

- **descrizione del fondo**: l'estratto indica quanti sono i metri quadrati del terreno destinati alle varie coperture (edifici, posteggi, piscine, garage, prato, bosco, roccia ecc.); l'estratto non contiene una mappa, ma spesso è possibile richiederla separatamente, per poter comprendere esattamente dove si trovano le varie aree iscritte nell'estratto;

- **valore di stima fiscale**: questo valore serve per capire quale impatto fiscale avrà l'eventuale acquisto dell'immobile;

- **oneri ipotecari**: di principio all'acquirente non interessa se il venditore ha debiti ipotecari, perché il notaio si occuperà di prendere una parte del prezzo di vendita pagato per saldare i debiti ipotecari del venditore (prima di consegnargli la rimanenza); tuttavia questa informazione è utile anche per l'acquirente perché – se non dovesse disporre nemmeno lui di tutto il prezzo di acquisto e dovesse quindi rivolgersi ad una banca per un prestito ipotecario – avrebbe così l'informazione relativa all'ammontare delle cartelle ipotecarie già iscritte sul fondo da consegnare alla sua banca; questa informazione è utile per poter – se del caso – risparmiarsi importanti spese di registro in caso di emissione di nuove cartelle ipotecarie per la banca;

- **servitù**: nella rubrica delle servitù del registro fondiario si trovano tutti quegli aggravi che possono ridurre o il valore del terreno o il suo uso, rispettivamente che lo possono invece aumentare; le servitù infatti sono degli oneri a carico di un proprietario di un terreno e di regola a favore di un altro; un servitù può essere ad esempio quella di una fognatura che scende dal terreno superiore attraverso quello inferiore per attaccarsi alla fognatura comunale: in questo caso il terreno superiore beneficia del diritto di attraversare il terreno inferiore, che invece deve sopportare questo passaggio; è importante conoscere questi vantaggi e svantaggi per valutare l'acquisto;

- **menzioni**: il registro contiene pure informazioni di natura privata che riguardano il fondo; ad esempio è possibile che l'inquilino che affitta il fondo abbia fatto menzionare il suo contratto di locazione, per rendere attento il futuro proprietario dei suoi diritti; oppure possono essere ricordate alcune particolarità legate al piano regolatore comunale, per esempio un blocco edilizio dovuto al fatto che il comune sta facendo un esercizio di pianificazione nel comparto dove si trova il fondo.

2.2. Le agenzie immobiliari

Le agenzie immobiliari sono imprese che si occupano sostanzialmente di mettere in contatto un venditore con un potenziale acquirente. Esse guadagnano una provvigione, se tra venditore e acquirente si giunge a sottoscrivere un contratto notarile di compravendita.

Molto spesso è il venditore che chiede ad un'agenzia di occuparsi di reperire un acquirente. Infatti, per consuetudine, è il venditore che deve pagare all'agente la provvigione di intermediazione.

Questa regola economica tuttavia varia da regione a regione. In Ticino vale questa regola, ma non è escluso che in altre parti della Svizzera o all'estero, le provvigioni siano dovute sia dal venditore sia dall'acquirente.

Non è tuttavia escluso che anche l'acquirente possa affidarsi ad un'agenzia. In questo caso, di regola, l'agente non chiede alcuna provvigione all'acquirente ma solo al venditore. La regola è come detto – regionale e occorre informarsi sempre e prima di andare oltre e avere brutte sorprese: la prassi dimostra che i giudici non danno particolare attenzione alla cosiddetta "*ignoranza delle legge*" e tendono a dare ragione a chi si avvale delle consuetudini locali.

Se l'acquirente non intende affidarsi ad un agente, egli tuttavia quasi certamente sarà confrontato con l'agente del venditore. Vale dunque anche in questo caso una prima regola generale: prima di autorizzare l'agente a mostrare al potenziale acquirente degli immobili in vendita, occorre chiarire con lui la questione delle provvigioni.

Se, in qualità di potenziali acquirenti, si entra in contatto con un agente occorre esigere la formalizzazione di un accordo scritto nel quale l'agente indichi chiaramente quali siano le sue prestazioni per il potenziale acquirente e quali eventuali costi potrebbero insorgere per queste prestazioni.

Se l'agente non acconsente a formalizzare un simile accordo, questo è un buono e sufficiente motivo per non entrare ulteriormente in contatto con lui. Occorre chiarire che comunque un simile accordo può anche essere contenuto in un email e non per forza deve essere formalizzato per iscritto.

Nel caso in cui l'agente chieda anticipatamente all'acquirente una parte dei costi o una provvigione di intermediazione, l'acquirente deve procedere a questi controlli prima di firmare l'accordo, al fine di evitare di perdere i propri soldi:

- richiedere all'agente un estratto del registro delle esecuzioni pendenti all'Ufficio di esecuzione in cui ha sede; occorre sicuramente diffidare di chi si rifiuta di fornirlo e di chi presenta un certificato con esecuzioni pendenti;

- consultare Internet (per la Svizzera: www.zefix.ch) e stampare un estratto del registro di commercio dell'impresa dell'agente; sul medesimo sito è possibile poi esperire una verifica delle persone iscritte e ricercare tutte le ditte (attive o radiate) in cui essi sono o erano iscritti; in certi casi si è notato infatti che certi amministratori avevano alle spalle numerosi fallimenti: in questo caso occorre certamente diffidare di queste agenzie;

- sempre su Internet è possibile reperire informazioni simili sulle agenzie estere;

- per capire se l'agente è effettivamente attivo, occorre richiedergli una *brochure* di presentazione dell'agenzia stessa per comprendere se si occupa di altri oggetti immobiliari;

- un ulteriore indizio di serietà dell'agente è il fatto che disponga di uffici propri in cui riceve i suoi clienti; l'assenza degli stessi è indizio di un'attività non particolarmente organizzata;

- è parimenti utile esaminare attentamente il sito Internet dell'agente per verificare che le proprietà che egli mostrerà ai potenziali acquirenti sono effettivamente nel suo portafogli mandati; capita infatti assai spesso che gli agenti non abbiano alcun mandato diretto di vendita e che cerchino di vendere oggetti gestiti da altri agenti e che in tal modo cerchino di assicurarsi commissioni di intermediazione aggiuntive; in questo modo tra il prezzo di vendita, le commissioni dell'agente del venditore e la terza agenzia, il prezzo può anche lievitare di parecchi punti percentuali.

Nonostante dunque le agenzie influenzino il prezzo al rialzo, siccome il venditore vuole comunque incassare un determinato prezzo e la commissione dell'agente viene semplicemente aggiunta a questo prezzo, il ruolo dell'agenzia è importante, perché:

- aiuta il potenziale acquirente a meglio selezionare i differenti oggetti sul mercato;

- è in grado di fornire le prime utili informazioni sugli oggetti che gestisce;

- è in grado di meglio mediare con il venditore per la risoluzione di alcuni punti su cui venditore e acquirente non si trovano perfettamente d'accordo.

Si ricorda in questa sede che a nulla servirebbe cercare di intavolare trattative dirette con il venditore che ha incaricato un agente, siccome egli anche se dovesse accettare di seguire questa procedura dovrebbe comunque per contratto la provvigione all'agente. Meglio dunque profittare delle competenze professionali dell'agente per chiarire domande e dubbi di entrambe le parti.

2.3. Informazioni generali sul Comune

La ricerca di un immobile inizia dapprima definendo la zona in cui si desidera reperire un oggetto immobiliare.

È importante pure informarsi presso le Cancellerie comunali nella zona di interesse su alcuni punti che riguardano il Comune e i servizi che offrono ai loro cittadini, rispettivamente sulle offerte che sono usufruibili nelle loro immediate vicinanze.

Spesso tali informazioni sono reperibili già sui siti Internet specializzati o sui siti dei Comuni stessi. Ad ogni modo occorre assumere il maggior numero di informazioni possibili, quali ad esempio:

- informazioni di natura fiscale, quale ad esempio il moltiplicatore di imposta comunale (è bene sapere se il Comune ha una certa qual stabilità su questo moltiplicatore, per poter fare una previsione del carico di imposta);

- informazioni sui servizi comunali e i loro costi, quali la raccolta dei rifiuti urbani e quelli ingombranti, l'erogazione dell'acqua potabile, lo smaltimento delle acque luride, la fornitura di energia elettrica;

- informazioni sulle infrastrutture pubbliche comunali, quali piscine comunali, sentieri, aree di svago, scuole, case per anziani, ospedali, sale multiuso, piscine, parchi ecc.;

- tipi e orari dei mezzi di trasporto pubblico;

- presenza di scuole per le fasce di età dei figli, tenendo in particolare conto anche del fatto che gli istituti in questione offrono o meno il servizio di mensa;

- la presenza di esercizi pubblici, negozi (in particolare di generi alimentari di prima necessità) e chioschi;

- l'ubicazione di altri servizi privati, quali l'ufficio postale o banche, farmacie o stazioni di benzina;

- ogni altra informazione su strutture specifiche di cui il nucleo familiare potrebbe avere di bisogno.

2.4. La ricerca tramite annunci

Dagli annunci è facilmente desumibile se le offerte in questione sono proposte da un'agenzia oppure da un privato. Come indicato in precedenza, non cambia molto se l'immobile è venduto tramite un'agenzia o meno, ma occorre prestare attenzione agli inserzionisti che indicano chiaramente che non desiderano essere contattati da agenzie: se avete deciso di farvi assistere nella selezione di immobili da un agente, dovrete in questo caso contattare direttamente l'inserzionista.

È comunque riservato il vostro diritto di far esaminare l'immobile da un vostro esperto di fiducia (cfr. capitoli successivi).

Una volta individuati potenziali immobili, occorre esperire una prima selezione secondo criteri personali quali:

- prezzo massimo di vendita (tenendo in considerazione che spesso il prezzo è un punto di partenza e può essere negoziato, motivo per il quale immobili con un prezzo un po' più elevato potrebbero comunque rientrare nel vostro budget);
- ubicazione (comune e quartiere);
- numero di locali e metrature;
- presenza o meno di un giardino con le grandezze da voi auspicate;
- tipi di infissi particolari, ecc.

Se avete reperito degli immobili su siti Internet accertatevi che il venditore sia raggiungibile anche per email e che gli possiate se del caso porre alcune domande specifiche, al fine di risparmiarvi tempo nella successiva trattativa di vendita.

Se la vostra ricerca non ha sortito i risultati sperati, dovete ricordarvi della regola d'oro per ogni questione legata all'immobiliare: **cautela e pazienza**! L'acquisto di un immobile necessita di tempo e non bisogna aver fretta di acquistare. Un immobile che soddisfi i vostri requisiti sarà sicuramente presente nel futuro e solo a quel momento varrà la pena di seguire i passi successivi.

2.5. L'assistenza tramite un perito

Nessuno può realmente considerarsi un esperto della costruzione, neanche chi da anni è attivo in questo settore. Le tecniche di costruzione evolvono così in fretta, che è realmente difficile conoscerle tutte e poterle correttamente apprezzare e valutare.

Per questo motivo, soprattutto per le vecchie costruzioni, è consigliabile farsi assistere da un esperto che funga da vostro perito nel valutare lo stato della costruzione e vi possa indicativamente fornire un valore venale dell'oggetto.

Spesso il perito si spinge fino a rilasciare una perizia immobiliare che può essere usata dall'acquirente nelle discussioni sul prezzo con il venditore.

Occorre ricordare a questo stadio che molto spesso le banche, che valutano se concedere un prestito ipotecario all'acquirente, si fanno assistere da un perito per valutare l'oggetto.

Scopo di questa perizia bancaria è di accertarsi che l'immobile costituisca una sufficiente garanzia in caso di vendita all'asta, nel caso in cui il proprietario non riesca più a pagare interessi e ammortamenti.

Tuttavia, una simile perizia è molto importante anche per l'acquirente perché de facto gli fornisce una radiografia assai completa dello stato dell'immobile al giorno del suo acquisto.

Pertanto, prima di decidere di rivolgersi ad un esperto che vi assista nella valutazione di un immobile di vostro interesse, occorre sicuramente rivolgersi anche alla banca presso la quale desiderate attivare un prestito ipotecario e condividere con essa questa fase.

Di regola infatti le banche non chiedono al loro cliente di pagare la perizia, a condizione che poi si finanzino presso di loro. Se invece si rivolgono presso un'altra banca, è possibile che venga chiesta una partecipazione ai costi.

Nel caso in cui il futuro acquirente intenda comunque farsi assistere da un esperto, è bene che regoli i dettagli di questo mandato con un contratto scritto. Se non è il perito a proporre una sua versione (che occorrerà esaminare attentamente e se del caso far correggere ove non chiara o non consona con quanto desiderato), si può incaricare un legale o il futuro notaio (chiamato a redigere il rogito notarile di compravendita immobiliare) di preparare questo contratto (per la scelta si confronti il sito www.savfsa.ch).

In considerazione del fatto che l'esperto deve valutare non tanto il valore artistico della costruzione, quanto piuttosto quello tecnico, appare necessario rivolgersi piuttosto ad un architetto o un ingegnere. La scelta può avvenire tramite le

pagine internet degli ordini cantonali degli architetti e degli ingegneri. Per il Ticino tale ricerca può essere fatta sul sito www.otia.swiss.

Nell'effettuare la scelta di un esperto occorre tenere conto dei seguenti consigli generali e richiedere ai potenziali esperti i seguenti documenti:

- evitare amici e parenti;
- richiedere un preventivo di massima a più professionisti e dopo aver posto a ciascuno domande, decidere a chi affidare il lavoro;

- tra le informazioni da sicuramente richiedere al candidato ci sono:

    a. estratto delle esecuzioni;

    b. estratto del registro di commercio;

    c. informazioni su Internet sulla società, sui direttori e sui proprietari;

    d. lista delle referenze con numeri di telefono ed email (fra queste occorre comunque effettuare qualche chiamata per avere delle informazioni).

2.6. Il sopralluogo

Quanto esposto in questo capitolo si applica sia ai sopralluoghi dei vari oggetti immobiliari selezionati in una prima ricerca, sia al sopralluogo più particolareggiato che occorre esperire agli oggetti più meritori e che più soddisfano i vostri desideri.

Se un immobile infatti si rivela particolarmente interessante e potrebbe essere selezionato per l'acquisto, occorre esperire tutti i sopralluoghi necessari per rendersi perfettamente conto di tutte le qualità dell'oggetto selezionato.

Il sopralluogo va organizzato sempre alla presenza del venditore. Se nell'immobile sono presenti inquilini, è bene poterli sentire possibilmente in assenza del proprietario, affinché possano esprimersi liberamente e fornirvi informazioni più dettagliate e concrete.

Al termine del sopralluogo, in particolare per gli oggetti che più potrebbero entrare in considerazione per l'acquisto, occorre stilare un verbale di sopralluogo in cui riassumere tutti i dettagli che vi ha fornito il venditore.

Tale documento infatti sarà estremamente utile in caso di successiva scoperta di difetti occulti o di difetti che il venditore ha omesso di indicare. In questo caso infatti è possibile successivamente richiedere al venditore una diminuzione del prezzo di vendita.

Durante tutto il sopralluogo occorre creare una personale documentazione fotografica, pure essa estremamente importante per eventuali difetti che si dovessero scoprire dopo l'acquisto.

Il sopralluogo deve considerare un'approfondita e dettagliata visita di tutta la proprietà, in particolare:

- locali interni della casa;
- esame degli apparecchi di casa; in particolare occorre prestare attenzione allo stato del sistema di riscaldamento e quello elettrico;
- esame di tutti gli infissi della casa;
- consistenza dei mobili che verranno lasciati nella casa e quindi venduti;
- presenza e stato di garage e posteggi;
- esame del giardino (in particolare per rendersi conto degli eventuali costi di mantenimento);
- presenza di infrastrutture esterne, quali piscine, serre, giardini d'inverno, ecc.

Soprattutto nel caso in cui il potenziale acquirente sia molto interessato all'oggetto ispezionato, occorrerà chiedere al proprietario dell'immobile una prima serie di documenti per poterli poi esaminare con comodo in separata sede; i piani, ad esempio, risultano estremamente importanti per valutare se i propri mobili possono essere razionalmente e facilmente posizionati anche nel nuovo immobile. Tra questi primi documenti occorre sicuramente richiedere:

- un estratto aggiornato del registro fondiario;
- un'eventuale perizia del venditore;
- i piani particolareggiati della casa (di tutti i piani di cui si compone) e del terreno.

Gli altri documenti necessari per prendere una decisione finale, dovrebbero di regola essere richiesti durante la fase di preparazione del rogito notarile, ma è possibile già richiederli prima.

È sconsigliato intavolare trattative sul prezzo in occasione di un primo sopralluogo, siccome il potenziale acquirente non conosce ancora a sufficienza l'oggetto per formulare osservazioni pertinenti che potrebbero influire sul prezzo di vendita.

È quindi consigliabile che le discussioni sul prezzo di vendita avvengano dopo che tutti i sopralluoghi di dettaglio sono stati esperiti e che tutti i documenti di cui ai successivi capitoli saranno stati ottenuti dal potenziale acquirente.

2.7. Verifiche di dettaglio tramite il Comune

Siccome i Comuni spesso richiedono delle tasse di cancelleria per il rilascio di documenti pubblici relativi a determinate proprietà immobiliari, l'acquirente dovrebbe rivolgersi all'Ufficio tecnico del comune in cui ha selezionato un immobile solo dopo che ha raggiunto un buon grado di convincimento all'acquisto.

Dal Comune occorrerà infatti richiedere un estratto del piano regolatore riguardante l'oggetto selezionato. È possibile che in certi Comuni questa richiesta possa essere fatta solo dal proprietario, che tuttavia avrà tutto l'interesse personale a richiedere lui stesso tale documento.

L'acquirente invece potrà richiedere in maniera autonoma le Norme di Applicazione del Piano Regolatore (NAPR), dalle quali potrà desumere quali norme edificatorie riguardano il fondo di suo interesse, rispettivamente quali ulteriori future possibilità edificatorie potrebbe avere. Questo documento è estremamente importante in particolare per il progettista a cui l'acquirente potrebbe affidare lavori di modifica o ampliamento dell'immobile.

In questa fase non è ancora necessario chiedere al Comune (e al Cantone) di indicare se a carico dell'immobile esistono dei tributi pubblici non pagati, siccome questa ricerca dovrà essere commissionata al notaio, coordinando tale richiesta con la data di firma dell'atto notarile di compravendita, al fine di avere una risposta precisa da parte degli enti pubblici e non trovarsi a pagare, in luogo del venditore, le tasse immobiliari dovute da quest'ultimo prima del trapasso di proprietà.

2.8. La scelta del notaio

In considerazione del fatto che una compravendita immobiliare in Svizzera può avvenire solo tramite atto notarile, occorre procedere alla scelta di un notaio di fiducia a cui saranno affidati compiti delicati.

Occorre precisare che per consuetudine il notaio è a libera scelta dell'acquirente, anche perché è lui poi a doverne pagare l'onorario e le spese.

Capita che certi venditori (in particolare quelli di condomini di fresca costruzione) esigano che si ricorra allo stesso notaio, indicato dal venditore. Tuttavia, anche in questo caso, il notaio ha un obbligo accresciuto di assistenza nei confronti del proprio cliente, indipendentemente dagli accordi che egli potrebbe aver preso con il venditore. In questa evenienza, dal momento che il notaio è ovviamente vicino anche al venditore, occorre prestare una cautela accresciuta.

In ogni caso, se l'acquirente esige di ricorrere al suo notaio e il venditore vi si oppone, questo è un segno che qualcosa non è chiaro e che nel rapporto venditorenotaio c'è un'eccessiva dipendenza. In questo caso la cautela dovrebbe essere ancora maggiore.

Va pure precisato che l'onorario del notaio può e deve essere negoziato prima di affidargli il compito di redigere l'atto notarile. Il notaio che applica indiscriminatamente una percentuale, senza tenere conto dell'effettivo suo dispendio orario, va invitato a formulare un'offerta che invece consideri il tempo necessario per seguire la pratica.

Non va pure dimenticato che il corpo principale di un atto notarile di compravendita è uguale per tutti gli atti notarili e che la peculiarità del lavoro del notaio è insito proprio nella definizione delle clausole di dettaglio legate al singolo contratto.

Definito quindi il compenso del notaio, e maturata la sufficiente fiducia nei suoi confronti, occorre affidargli il mandato, che – come per tutti gli altri contratti descritti in questo prontuario – occorre redigere per iscritto.

Spesso le legislazioni cantonali (ad esempio quella ticinese) prevedono una copertura del Cantone assai limitata per i danni che il notaio potrebbe causare ai suoi clienti. I notai tuttavia sono obbligati a stipulare delle assicurazioni responsabilità civile proprio per coprire danni causati per negligenza: queste assicurazioni tuttavia non rispondono di danni causati indebitamente (ad esempio per una malversazione). Per questo, pur non volendo creare falsi allarmismi (seppure vi siano purtroppo precedenti di questo tipo) occorre anche con il notaio assumere un atteggiamento cauto e prudente, chiedendo in ogni momento di avere le certezze che le parti devono avere dal notaio.

Al notaio occorrerà richiedere – prima della firma dell'atto notarile – i seguenti documenti:

- estratto aggiornato del registro fondiario riferito all'immobile che si intende acquistare;
- copia di tutti i documenti depositati al registro fondiario che sono menzionati nell'estratto del registro fondiario (si tratta, in gergo tecnico, di tutti i documenti giustificativi).
- Il notaio ha fra i suoi compiti quello di chiarire all'acquirente la portata di tutti i documenti che sono depositati a registro fondiario.

Nonostante il notaio abbia l'esperienza e le conoscenze tecniche e pratiche per seguire in maniera autonoma il mandato, si ricorda in

questa sede quali sono i compiti principali di questa figura professionale:

- **redazione dell'atto notarile**: il notaio deve sentire entrambe le parti e inserire nel suo modello di contratto di compravendita le clausole auspicate dalle parti; se si accorge che non vi è consenso su determinate clausole, dovrà adoperarsi per far trovare un accordo ed iscriverlo correttamente nell'atto notarile;

- **incarico di ricevere il prezzo di vendita**: il venditore e l'acquirente devono dare mandato al notaio di ricevere il prezzo di vendita, che potrà essergli riversato solo dopo che la proprietà sarà stata trapassata a registro fondiario e dopo che saranno stati pagati i tributi pubblici di cui sotto; questo incarico è particolarmente delicato, siccome per un certo periodo l'acquirente ha in deposito presso il notaio l'intero prezzo di acquisto e non è ancora proprietario dell'immobile; ciò è pure il caso anche dopo la firma dell'atto notarile e fino al giorno effettivo di trapasso della proprietà a registro fondiario, momento in cui il prezzo diventa di proprietà del venditore; il rischio quindi sul prezzo in deposito è dell'acquirente fino al mutamento a registro fondiario e poi del venditore; se l'acquirente e il venditore lo desiderano possono però chiedere al notaio di aprire un conto clienti con firma congiunta del notaio e una delle parti; in tal modo non sono possibili perdite, siccome è la banca a vigilare su tutte le parti;

- **incarico di ricevere gli oneri ipotecari**: tale incarico deve essere conferito dalle parti al notaio se gli oneri ipotecari sono costituiti da una cartella ipotecaria cartacea; tale problema non esiste più per le cartelle ipotecarie registrali (pegni ipotecari iscritti solo a registro fondiario e senza rilascio di un titolo cartaceo); il problema peraltro nemmeno si pone per le ipoteche, dal momento che pure esse esistono solo per la loro iscrizione a registro fondiario; nel caso però che i titoli siano cartacei, di norma le parti demandano al notaio di riceverli fiduciariamente dalla banca del venditore e di trasmetterli dopo il trapasso di proprietà a registro fondiario alla banca dell'acquirente; in alternativa a questo passaggio di titoli nelle mani del notaio, le parti possono incaricare le rispettive banche di trasmettere rispettivamente ricevere i titoli direttamente tra di loro, non appena le parti avranno prodotto alle rispettive banche l'estratto del registro fondiario che attesta il passaggio di proprietà;

- un'ulteriore alternativa al rischio connesso con il trapasso dei pegni ipotecari è quello di dare **mandato al notaio di costituire una cartella ipotecaria registrale**; si tratta di un pegno che non viene emesso nella forma di un titolo, ma esiste per la sua iscrizione a registro fondiario, nella quale compare anche il nome della banca; prima di procedere in questo senso occorre comunque concordare questo tipo di pegno con la banca;

- **mandato di trattenere un deposito per il pagamento di tasse legate all'immobile**: alcune tasse causali legate all'immobile (ad esempio le tasse comunali sugli immobili, le tasse sui rifiuti o sulla fornitura di servizi quali acqua, gas, elettricità ecc.) sono garantite dall'immobile tramite ipoteche legali che non devono essere forzatamente iscritte a registro fondiario; al fine di evitare che il mancato pagamento da parte del venditore, dopo il trapasso di proprietà, possa portare l'acquirente a pagarle lui, occorre incaricare il notaio di accertarsi presso il Comune e il Cantone se esistono tali tasse al giorno previsto per il trapasso; l'importo di queste tasse dovrà essere dedotto dal notaio dal prezzo di vendita; il notaio dovrà procedere lui stesso al pagamento oppure non appena il venditore gli avrà mostrato la prova di pagamento liberare il deposito di pari valore da imputarsi sul prezzo di acquisto;

- **mandato di trattenere un deposito per il pagamento dell'imposta sugli utili immobiliari**: siccome tale imposta è a carico del venditore, il notaio si occuperà di stimarla in collaborazione con il venditore (per questa parte di mandato, i costi sono a carico quindi del venditore); una volta stimato in eccesso tale importo, il notaio dovrà occuparsi di definire l'importo definitivo di questa tassa e pagarla;

- **mandato di occuparsi delle operazioni di trapasso immobiliare**: le parti di regola affidano al notaio il mandato di procedere lui stesso, a nome delle parti, a presentare all'Ufficio del registro fondiario l'istanza di trapasso immobiliare, alla quale è allegata una copia autentica del rogito di compravendita immobiliare; le parti possono procedervi da sole, ma in ogni caso, trattandosi di un'istanza assai tecnica che deve considerare l'iscrizione anche di particolari auspicati dalle parti stesse, è consigliabile demandarne l'allestimento e la presentazione al notaio;

- **mandato di aumento, diminuzione o radiazione di oneri ipotecari**: spesso capita che l'acquirente necessiti di modificare lo stato degli oneri ipotecari che gravano il fondo acquistato, in considerazione delle richieste della sua banca creditrice ipotecaria; in tal caso la presenza del notaio è nuovamente imposta dalla legge, motivo per il quale l'acquirente dovrà conferire apposito mandato al notaio.

Al termine di tutte queste operazioni, il notaio dovrà in ogni caso rimettere all'acquirente e al venditore una copia autentica dell'atto notarile.

All'acquirente il notaio fornirà anche una copia originale del nuovo estratto del registro fondiario nel quale dovranno essere visibili non solo il nome del nuovo proprietario, ma anche tutte le modifiche che l'acquirente avrà richiesto di fare al notaio. È quindi importante controllare attentamente l'estratto del registro fondiario e rivolgersi immediatamente al notaio se si dovessero constatare delle inesattezze.

2.9. L'acquisto di una proprietà per piani

Se si considera l'acquisto di un appartamento in una proprietà per piani, occorre assumere ulteriori informazioni prima di decidersi per l'acquisto. Il tipo di informazioni e cautele varia a seconda del fatto che il condominio è già edificato oppure è ancora in costruzione.

In generale, l'interessato dovrà procurarsi i seguenti documenti e le seguenti informazioni:

- l'atto di costituzione del condominio (l'atto può essere richiesto al notaio o eventualmente al venditore);
- il regolamento condominiale (dal notaio o dal venditore o dall'amministratore del condominio);
- tutti i regolamenti per le parti comuni, quali ad esempio piscine, saune, giardini, garage ecc. (dal notaio o dal venditore o dall'amministratore del condominio);
- regolamento della casa (dal venditore o dall'amministratore del condominio);
- tabella di ripartizione delle spese condominiali (dall'amministratore del condominio);
- contabilità degli ultimi cinque anni (dall'amministratore del condominio);
- estratto del fondo di rinnovamento (dall'amministratore del condominio);
- copie dei verbali delle assemblee condominiali degli ultimi cinque anni (dall'amministratore del condominio);
- copia del mandato dell'amministratore condominiale (dall'amministratore condominiale);
- copia del certificato di assicurazione dello stabile (dall'amministratore condominiale).

Nel caso in cui l'acquisto di un appartamento riguardi un condominio ancora in costruzione, occorre prestare particolare attenzione ad ulteriori particolari, e meglio:

- la costruzione spesso non è ancora iniziata, motivo per il quale non è possibile ancora apprezzare l'appartamento che si intende comperare; è dunque bene farsi consegnare una documentazione di vendita completa, che indichi nei minimi dettagli la qualità delle opere che comporranno l'appartamento;
- per tutti i quesiti del futuro acquirente è bene formulare domande scritte (anche per email) al promotore e farsi chiarire i punti non dettagliatamente descritti nei documenti ricevuti;
- il futuro acquirente deve farsi consegnare una copia di tutte le bozze contrattuali, in particolare del rogito notarile (se il promotore insiste nel fare capo ad un unico notaio di sua scelta), del contratto di appalto (con il quale in pratica l'acquirente incarica il promotore di costruire il proprio appartamento), dell'eventuale contratto di direzione generale e progettazione (se questo ruolo non è assunto dal promotore o dal costruttore); il futuro acquirente deve esaminare questi contratti eventualmente con l'aiuto di un consulente giuridico (o se ha potuto scegliere il notaio, con quest'ultimo); è opportuno porre per iscritto tutte le domande del caso e chiedere modifiche del contratto; una risposta del promotore sarà in ogni caso vincolante nei suoi confronti;

- in considerazione del fatto che spesso il promotore riceve il prezzo di vendita degli appartamenti su un conto bancario dedicato alla costruzione, ogni singolo comproprietario perde in sostanza il controllo della costruzione; in sé questo punto in particolare per l'edificazione di palazzi non è forzatamente un male, ma ha ripercussioni sulla banca creditrice ipotecaria dell'acquirente: infatti in questo caso la banca non è in grado neppure lei di seguire passo per passo l'edificazione e il piano dei pagamenti; in questo caso occorre pretendere dalla banca del promotore che rilasci alla banca creditrice ipotecaria dell'acquirente una dichiarazione con la quale garantisce di svolgere il ruolo di controllore del cantiere.

2.10. La scelta di un assicuratore dell'immobile

Questa è una delle scelte più importanti che il futuro proprietario deve fare. Dapprima va chiarito che il nuovo proprietario non è legato al vecchio assicuratore, tranne nei casi in cui la legislazione assicurativa lo preveda espressamente. Nel diritto svizzero (art. 54 Legge sul contratto di assicurazione, LCA) l'acquirente ha un termine di 30 giorni per notificare al precedente assicuratore che non intende mantenere il contratto di assicurazione. Egli dunque può liberamente scegliere il suo nuovo assicuratore dopo l'acquisto del suo immobile.

Purtroppo, tutte le assicurazioni hanno in uso modulistiche estremamente complicate e condizioni generali molto dettagliate, che risultano assai incomprensibili anche ai giuristi e ai giudici. Il diritto rimedia a questo inconveniente e ha istituito il principio secondo il quale una formulazione dubbia di questi documenti profitta all'assicurato. Ma per aver ragione occorre fare causa!

Ma al di là di queste questioni, la scelta di un assicuratore va fatta richiedendo più offerte a più assicurazioni, rispettivamente più possibilità di copertura alla medesima assicurazione. Per fare un esempio: se l'oggetto acquistato è in cemento armato, esso avrà ovviamente meno rischi di incendio di uno chalet in legno antico, di modo che è possibile assumere qualche rischio superiore, per ottenere un premio più basso. Occorre però essere sempre consapevoli delle scelte che si fanno in questo ambito.

Altro criterio determinante, oltre al premio offerto, è quello del servizio in caso di sinistri. L'esperienza dell'autore di questo contributo dimostra che non tutte le assicurazioni reagiscono con pari empatia nei confronti degli assicurati. Si passa infatti dalle assicurazioni che partono dal principio che il loro assicurato li stia truffando a quelle che al contrario partono dal principio che l'assicurato abbia ragione fino a prova inconfutabile del contrario. In questa sede non è ovviamente possibile stilare una "classifica" di assicurazioni più o meno vicine ai propri assicurati, ma è vero che chi cerca trova e che non è così difficile trovare informazioni da parte di assicurati sulle assicurazioni, di modo da formarsi un'opinione. In fin dei conti anche per questo mercato vige un po' la legge della raccomandazione tipica del mercato del turismo.

2.11. La garanzia per i difetti

Il principio, invero assai elementare, vuole che il venditore risponda dei difetti della cosa che ha venduto all'acquirente. È un principio universale, ma che va compreso e messo nella giusta ottica.

Dapprima occorre esaminare la situazione di quei difetti che il venditore ha ben specificato all'acquirente, il quale – pur avendoli compresi e visti – li ha accettati e magari ha pure ottenuto una riduzione del prezzo richiesto dal venditore. In questo caso l'acquirente perde ogni diritto alla garanzia, perché ha acquistato nella piena consapevolezza dei limiti dati da questi difetti. Se più tardi l'acquirente dovesse accampare richieste nei confronti del venditore, dovrebbe percorrere un lungo e tortuoso cammino giudiziario per dimostrare la sua eventuale buona fede nel ritenere che il difetto non aveva le conseguenze che lui si immaginava, dovendo pure dimostrare che il venditore ha contributo a prospettargli questa falsa aspettativa. È indubbiamente un'ipotesi molto remota.

Spesso le legislazioni prevedono che la responsabilità del venditore per i difetti evidenti è esclusa per quei difetti che usando della ordinaria diligenza l'acquirente doveva rendersene facilmente conto. Questa è una norma che giustifica ampiamente tutte le norme di cautela di questo compendio e che dovrebbe indurre ogni acquirente a usare la massima attenzione possibile prima di decidersi.

Bisogna infatti pensare che il difetto per l'uno è il pregio per l'altro. È dunque normale che due parti in buona fede, che si scambiano l'informazione relativa al "difetto", sappiano cosa stanno facendo.

Ben diversa è invece la situazione del cosiddetto difetto occulto, oppure di quel difetto che diventa evidente all'acquirente soltanto dopo che è diventato proprietario dell'oggetto acquistato. Ci possono essere in questo caso due situazioni distinte:

- **il difetto era sconosciuto anche al venditore**: in questo caso si tratta di un difetto che in buona fede non era noto al venditore e all'acquirente e per il quale occorre trovare una soluzione; per determinare quali possibilità di risoluzione del problema esistono, occorre riferirsi in primis alla sensazione avvertita dall'acquirente; se – nonostante tutto – egli intende mantenere l'oggetto, egli potrà richiedere al venditore una diminuzione del prezzo (caso mai anche per la via giudiziaria); se invece gli è intollerabile il difetto comparso dopo l'acquisto, egli potrà richiedere l'annullamento del contratto di acquisto (se del caso tramite la via giudiziaria);

  bisogna in questa evenienza dimostrare in ogni caso saggezza e capacità di esaminare la situazione con una sufficiente distanza; infatti decisioni affrettate potrebbero creare un litigio giudiziario il cui esito è difficilmente prevedibile. Prima di avviare una causa, occorre a questo punto avviare delle serene trattative tra le parti, nel tentativo di salvare il salvabile. Se però il difetto è troppo gravoso e il venditore non può porvi rimedio (riparando il difetto o proponendo un'equa diminuzione del prezzo, rimborsando la differenza), il contratto di compravendita è fortemente a rischio. Se non sarà possibile trovare un giusto accomodamento, purtroppo la via giudiziaria sarà l'unica possibile.

- **il difetto era noto al venditore**: in questo caso, non vi è dubbio che il venditore ha abusato della buona fede dell'acquirente e si espone pienamente alle sanzioni di legge, che prevedono – a scelta dell'acquirente – la possibilità di rescindere il contratto oppure di chiedere una diminuzione del

prezzo pagato. In questo senso il venditore non ha alcuna possibilità di influire sulla scelta del venditore.

Questa situazione è assai spiacevole e il venditore dovrebbe riflettere assai attentamente sulla sua decisione di non comunicare l'esistenza di un difetto all'acquirente. La sua mala fede infatti può giocargli contro, non solo a livello civilistico, ma anche a livello penale: spesso infatti questo genere di operazioni potrebbero configurare il reato di truffa o altri reati patrimoniali sanzionati dalle legislazioni penali, che vogliono garantire l massima buona fede e trasparenza nei negozi giuridici.

Ad ogni modo, ed indipendentemente dalla posizione assunta dal venditore prima e dopo la vendita, l'acquirente ha la possibilità di richiedere l'eliminazione del difetto a spese del venditore oppure l'annullamento del contratto. Tutto ciò a condizione che il difetto non fosse noto all'acquirente e che non lo abbia accettato attivamente o tramite il suo comportamento.

2.12. L'accesso al giudice

Seppure l'idea di avviare una causa (spesso da parte dell'acquirente) sia avvertita come una sorta di sollievo per l'ingiustizia subita, occorre essere molto cauti. L'accesso alla giustizia è più difficoltoso di quanto si pensa.

Molti pensano infatti che il giudice effettuerà un'indagine approfondita del caso e che deciderà dopo aver analizzato tutti i fatti. Niente di più errato! Il giudice civile infatti esamina il caso secondo le prove che le parti gli hanno offerto, sia spontaneamente sia tramite mezzi di prova esterni, come i testimoni, i periti, i sopralluoghi o la richiesta a terzi di fornire documenti.

Il giudice civile spesso è pure confrontato con molti casi, spesso complessi e laboriosi, e ha la tendenza a rifiutare mezzi di prova complessi e corposi che potrebbero rendergli il lavoro troppo difficoltoso o lungo. Non è una critica verso i magistrati civili ma la realtà e la prassi giudiziaria dimostrano che i giudici civili non sempre si prendono il tempo necessario per esaminare una vertenza e rendere giustizia ove serve.

Occorre considerare attentamente questo aspetto prima di avviare una causa e valutare attentamente tutti i rischi di causa, tra i quali occorre annoverare:

- la difficoltà (se non l'impossibilità) di dimostrare la propria tesi;
- le difficoltà di memoria dei testimoni (che magari soffrono di amnesie per non dare torto all'una o all'altra parte a cui per differenti ragioni tengono particolarmente);
- l'incompletezza dei dossier dei terzi (poiché per differenti ragioni potrebbero non aver conservato tutti gli atti relativi al problema da giudicare);
- la differente conformazione dell'oggetto (poiché magari nel frattempo il proprietario ha modificato senza saperlo la configurazione originaria);
- l'assenza di prove proprie (dal momento che le parti in buona fede hanno rinunciato ad acquisire prove proprie, come ad esempio fotografie o testimonianze di periti);
- i costi di una causa (chi avvia una causa deve anticiparne le spese, così come chi chiede di assumere una prova ne deve anticipare i relativi costi; difficilmente infatti chi è proprietario di un immobile può ottenere l'assistenza giudiziaria e l'esenzione da tali costi);
- i tempi di una causa (spesso i giudici sono sovraccarichi di lavoro e tendono a definire la loro agenda per priorità difficilmente comprensibili dal cittadino; le cause, anche se banali, rischiano così di durare molti anni; inoltre vi è il rischio legato ai ricorsi contro le decisioni di prima istanza).

3. Lavori edili

Se l'acquisto di una proprietà immobiliare esige cautela, l'esecuzione di qualsiasi lavoro edile ne necessità ancora di più, perché è soprattutto in questa delicata fase che si riscontrano i problemi principali tra il proprietario e l'artigiano.

Leggerezza ed eccessiva fiducia nell'artigiano sono quasi sempre all'origine di malintesi e di problemi, in particolare quando il prezzo concordato viene superato e quando si manifestano dei difetti.

Questo prontuario vuole fornire in particolare ai proprietari gli strumenti per far eseguire opere di qualità e al prezzo giusto. Quanto qui riportato non vuole quindi essere un "*j'accuse*" indiscriminato contro la maggior parte degli artigiani seri e coscienziosi, ma semplicemente un vademecum per evitare anche involontariamente di trovarsi in una situazione spiacevole.

La regola principale che occorrerà seguire è quindi e sempre quella di raccogliere più informazioni possibili prima di decidere. Questa regola, d'altronde, vale anche per gli artigiani a cui questo contributo intende prestare pure ascolto. Infatti il problema di molti artigiani è proprio quello di non conoscere il proprio committente, correndo pure essi il rischio di incorrere in problemi. Il consiglio che può essere dato anche agli artigiani è di informarsi sul committente e di chiaramente richiedere determinate informazioni al committente stesso. È perfettamente comprensibile che l'artigiano abbia paura di perdere un appalto se dovesse formulare richieste un po' particolari ai suoi potenziali clienti (pena la perdita di un appalto), ma è sicuramente meglio perdere un appalto che ritrovarsi un giorno in un lungo, difficile ed oneroso processo con un committente particolarmente problematico.

3.1. Identificazione del lavoro necessario

Sia che il proprietario intenda edificare qualcosa di nuovo sia che si accorga della necessità di eseguire un nuovo lavoro, è necessario dapprima comprendere quale tipo di lavoro si impone e quindi quali artigiani occorre coinvolgere.

A volte il problema è assai semplice e non è necessario richiedere assistenza a terzi, potendo ricorrere direttamente ad un artigiano.

Spesso in questi casi il problema è legato ad un'opera coperta da un contratto di manutenzione del fornitore originario dell'opera. In questo caso è sufficiente rivolgersi a chi ha garantito la manutenzione.

Se invece il proprietario non è in chiaro su quale sia l'origine e la possibile soluzione del problema che intende risolvere, può seguire due procedure:

- può infatti contattare gli artigiani che ritiene più probabilmente coinvolti dal problema e a seconda delle risposte di quest'ultimi coinvolgere altri artigiani oppure

- può rivolgersi ad un professionista che si occupa di direzione lavori, il quale si occuperà lui di contattare gli artigiani che saranno coinvolti nella risoluzione del problema.

Questa seconda alternativa è da preferirsi alla prima se in presenza di lavori importanti non si desidera seguire in prima persona il cantiere, rispettivamente se si intuisce di non avere le competenze adatte per farlo.

Coinvolgere un professionista con il compito di dirigere i lavori è una decisione importante che deve essere fatta attentamente e cautamente. Valgono le seguenti regole principali per la scelta di questa figura professionale:

- evitare amici e parenti;

- richiedere un preventivo di massima per il lavoro di direttore dei lavori a più professionisti e dopo aver posto a ciascuno domande decidere a chi affidare il lavoro;

- tra le informazioni da sicuramente richiedere al candidato al ruolo di direttore dei lavori ci sono:

    1. estratto delle esecuzioni;

    2. estratto del registro di commercio;

    3. informazioni su Internet sulla società, sui direttori e sui proprietari;
    4. lista delle referenze con numeri di telefono ed email (fra queste occorre comunque effettuare qualche chiamata per avere delle informazioni).

Una volta selezionato il professionista che seguirà i lavori, occorre sottoscrivere un contratto scritto che indichi chiaramente in che cosa consista la prestazione del professionista e in quale modo essa verrà pagata. Occorre diffidare di chi suggerisce di prescindere da questa formalità.

Ad ogni modo, qualunque sia la procedura seguita, in una prima fase occorre semplicemente contattare (per telefono o per email) i potenziali artigiani coinvolti, esporre loro il problema e chiedere se è di loro competenza (e in caso negativo di chi) e se sono in grado di assistervi.

Senza che ciò comporti ancora un contratto, il passo successivo all'identificazione del tipo di intervento necessario, occorre procedere alla selezione degli artigiani a cui affidare il lavoro.

È bene individuare almeno 23 potenziali artigiani per ogni tipo di intervento ipotizzabile, questo per poterli valutare ancora più dettagliatamente quando presenteranno i loro preventivi d'opera.

3.2. Primo sopralluogo con i potenziali artigiani

I potenziali artigiani (selezionati dopo una prima fase di semplice contatto e prima richiesta di informazioni) devono a questo punto essere invitati a procedere ad un sopralluogo affinché possano rendersi personalmente conto del genere di lavoro per i quali presenteranno un preventivo.

Nonostante per la maggior parte degli artigiani sia chiaro, è sempre bene precisare con ogni invitato al sopralluogo che il tempo del sopralluogo non potrà essere fatturato al cliente, così come lo stesso preventivo che verrà inviato al termine del sopralluogo.

A questo primo sopralluogo si può far venire ogni singolo artigiano da solo, senza che entri in contatto con altri concorrenti o altri artigiani per altre parti del lavoro complessivo. Il contatto tra artigiani (per la coordinazione dei loro interventi) avverrà solo dopo la scelta definitiva di tutti gli artigiani coinvolti.

Se si decide di coinvolgere uno specialista con il compito di svolgere la direzione lavori, è bene essere presenti assieme a lui, al fine di accompagnare tutti i potenziali artigiani e dare le spiegazioni del caso, nonché esprimere i desideri particolari personali del proprietario.

Anche il modo in cui si svolge il sopralluogo è un criterio determinante di valutazione del candidato artigiano. Occorrerà in particolare prestare attenzione a come si pone quest'artigiano nei confronti del proprietario e dell'opera richiesta, valutando dalle sue domande, ma anche dalle sue risposte ad eventuali quesiti del proprietario, se è competente, serio, affidabile, attento e interessato al lavoro.

Un artigiano serio si preoccuperà pure di effettuare tutte le misure del caso, se del caso preannunciando la necessità di esperire un secondo sopralluogo per questa necessità.

L'artigiano che pone domande sui particolari desideri del proprietario dimostra non solo di essere interessato al lavoro e di essere quindi pronto a contrattare con il proprietario, ma anche di essere persona attenta alle necessità specifiche di ogni suo cliente.

Infine, anche se non è un criterio determinante, occorre rendersi conto del carattere dell'artigiano coinvolto, questo perché questa persona entrerà in casa del proprietario e ciò per un periodo spesso relativamente lungo. Per questo motivo occorre che comunque esista una sorta di compatibilità caratteriale tra proprietario e artigiano.

3.3. L'esame dei preventivi

Una volta ricevuti i preventivi inizia una delle fasi più delicate dell'esecuzione di lavori in casa, siccome da una parte occorre che il lavoro sia bene definito e dall'altra che l'artigiano da incaricare sia quello giusto per il proprietario.

L'esame dei preventivi è spesso operazione assai difficile, perché raramente gli artigiani espongono le singole poste che li compongono nello stesso modo. È quindi necessario prendersi del tempo e creare delle tabelle di confronto, in particolare evidenziando le varie misure (metri, metri quadrati, metri cubi, litri, chilogrammi, unità ecc.), quantità e qualità (in particolare dei materiali offerti).

Ove un artigiano non avesse sufficientemente dettagliato la sua offerta, occorre sicuramente chiedergli di farlo. Solo in questo modo sarà possibile equipararla a quella degli altri offerenti.

Nell'esame occorre anche prestare attenzione ai seguenti punti, al fine di evitare di equiparare due cose non uguali:

- tutti i prezzi devono essere comprensivi di IVA (imposta sul valore aggiunto);
- per i materiali occorre che siano indicate almeno le specifiche tecniche generali (ad esempio non si può comparare un pavimento in laminato con uno in legno);
- l'ammontare di eventuali sconti (in particolare per i pagamenti che avvengono entro un termine relativamente corto dall'emissione della fattura);
- i costi di terzi (ad esempio i costi per la discarica o tasse di smaltimento);
- i tempi di esecuzione e l'inizio dei lavori; in particolare occorre farsi consegnare, oltre al preventivo, anche un piano temporale dei lavori.

Nell'ambito dell'equiparazione dei preventivi, emergeranno sicuramente delle discrepanze tra di loro. Queste differenze sono invero molto importanti, perché permettono al proprietario di rendersi conto che il lavoro può essere fatto in più modi e che quindi il risultato potrebbe variare. Agli artigiani occorre quindi chiedere perché non hanno proposto di fare il lavoro in altro modo. Dalle loro risposte si potrà valutare ulteriormente la loro competenza e professionalità, rispettivamente capire se le soluzioni offerte da altri, solo in apparenza, sembrano migliori, mentre in effetti hanno più punti negativi che positivi.

Va pure precisato che chi si fa assistere da un esperto e/o direttore dei lavori, non dovrebbe tralasciare questa verifica, semplicemente fidandosi di questa figura professionale. È quindi necessario soprattutto in questa fase dimostrare il sufficiente interesse per la questione, al fine di evitare che un giorno in presenza di un difetto non gli si possa rimproverare di aver lasciato fare e dunque di aver rinunciato al suo diritto di essere informato e di prendere decisioni.

Al termine di queste verifiche, il proprietario dovrebbe aver maturato la sua convinzione su almeno un artigiano, riservandosi tuttavia un "piano B" con un altro artigiano, se le verifiche di cui al successivo capitolo danno esito negativo.

3.4. L'assunzione di informazioni sugli artigiani

Al fine di evitare a tutti gli artigiani (coinvolti nel sopralluogo e nella presentazione di un preventivo) di dover presentare documentazione inutile in caso di mancata scelta, una volta scelto l'artigiano che ha proposto il miglior prezzo per il miglior risultato, occorre approfondire la conoscenza con l'artigiano, senza vergognarsi di fare domande anche personali e di fornire allo stesso documenti su di sé, come l'artigiano deve fare con il proprietario.

Più informazioni personali le parti si scambiano, con maggiore conoscenza di causa le parti decideranno di sottoscrivere tra di loro un contratto.

Di regola vale il principio che chi non ha nulla da nascondere non si offende mai delle domande che gli vengono rivolte.

All'artigiano selezionato occorrerà quindi apertamente indicare che dovrà fornire ancora i seguenti documenti su di sé e la sua ditta:

- estratto delle esecuzioni della ditta o del titolare;
- estratto del registro di commercio (ove non reperibile su internet);
- lista delle referenze con numeri di telefono ed email (fra queste occorre comunque effettuare qualche chiamata per avere delle informazioni).

Per quanto riguarda le esecuzioni è bene diffidare di chi si trova esecuzioni a carico, in particolare per oneri sociali e tasse: queste esecuzioni sono il primo sintomo di difficoltà economiche e di cassa; se quest'artigiano riceve dei soldi da voi, potrebbe infatti essere tentato di usare i soldi per altri scopi rispetto a quelli per i quali gli vengono pagati. Se le esecuzioni non impensieriscono più di quel tanto e l'artigiano ne fornisce una spiegazione, occorre comunque prestare attenzione se fra i creditori ci sono fornitori, dipendenti e soprattutto clienti: in quest'ultimo caso si può contattare il cliente che ha precettato l'artigiano per chiederne la ragione e maggiori informazioni sull'artigiano.

L'estratto del registro di commercio può di principio essere raccolto privatamente dal proprietario, attraverso il sito Internet del Registro di commercio svizzero (www.zefix.ch). Questo tipo di informazioni è invece più difficile da reperire per ditte non svizzere, motivo per il quale occorre chiedere direttamente al potenziale artigiano di fornirle. Da questo documento si può capire chi può avere effettivo potere nell'azienda proponente e tramite i motori di ricerca usuali (www.google.com o www.yahoo.com) effettuare una ricerca anche su queste persone. Le ricerche devono ovviamente interessare anche la ditta stessa.

Un artigiano serio non ha alcun problema a fornire una lista di referenze che i futuri clienti possono contattare. Occorre ricordarsi che si tratta di nomi liberamente scelti dall'artigiano e che molto probabilmente gli saranno favorevoli. È tuttavia bene contattare alcune referenze e cercare di capire al di là delle frasi di circostanza se il cliente è realmente stato soddisfatto dell'artigiano, dei preventivi, dei costi finali e dell'esecuzione dell'opera in sé.

3.5. Il contratto con l'artigiano

Una volta selezionato l'artigiano a cui affidare il lavoro occorre tassativamente fissare per iscritto i termini contrattuali. Se l'artigiano informa il committente che il contratto è *de facto* il suo preventivo, il proprietario deve insistere affinché si sottoscriva un semplice contratto che riassuma in modo chiaro i punti salienti degli accordi raggiunti dalle parti.

Nel caso l'artigiano sia lui a sottoporre al committente una bozza di contratto, il committente deve leggerlo con attenzione e controllare che tutti i punti discussi con l'artigiano vi trovino spazio.

Occorre in particolare verificare se nella bozza di contratto viene fatto riferimento a:

- clausole generali,
- norme SIA,
- altre norme di categoria,
- planimetrie, disegni, schizzi,
- diagrammi con le tempistiche dei lavori,
- documenti tecnici dei materiali forniti o
- altri documenti.

Il committente deve esigere dall'artigiano che gliene sia fornita una copia, da considerarsi parte integrante al medesimo contratto.

Se il committente non concorda su determinate clausole, ha il diritto di negoziarle con l'artigiano e se una modifica non è accettata dall'artigiano, il committente può ancora decidere di non affidargli il lavoro e preferire un altro artigiano.

Se nell'ambito delle discussioni precontrattuali, l'artigiano formula precisazioni o modi di interpretazione di determinate clausole contrattuali, occorre che queste osservazioni siano messe per iscritto, affinché in caso di problemi si possa avere la prova dell'effettivo significato di una clausola non chiara nel contratto. Questa cautela si rivelerà spesso decisiva in caso di contenzioso giudiziario.

Infine, è importante che il contratto scritto venga firmato in almeno due copie originali da entrambe le parti, che conserveranno una copia ciascuna dello stesso. Se l'artigiano pretende di conservare le due copie o non consegna al committente la sua copia contrattuale, il committente gli assegnerà per iscritto un breve termine per consegnargliela indicandogli che a difetto lo stesso è rescisso a far tempo dalla data di firma, non esplicando alcun effetto. È ovvio che un simile comportamento non milita a favore dell'onestà e della buona fede di quest'artigiano.

3.6. La coordinazione dei lavori

Se un determinato lavoro necessita della presenza di due o più artigiani, è necessario mettere in contatto tali artigiani, al più tardi dopo la firma dei contratti con ciascuno di essi.

Idealmente sarebbe bene poter mettere in contatto gli artigiani prescelti già durante la fase di negoziazione del contratto con ciascuno di loro, affinché tutti possano annettere al loro contratto un piano temporale di esecuzione dei loro lavori, in coordinazione e funzione dei lavori degli altri artigiani coinvolti.

Al termine di questi lavori di coordinazione, il committente o eventualmente lo specialista che ha incaricato di dirigere i lavori devono allestire un piano che raccolga tutte le tempistiche di tutti gli artigiani coinvolti, sottoponendolo loro per approvazione.

Tutti gli artigiani sono chiamati ad esprimere il loro consenso a tale piano per iscritto, indicando sul piano che lo stesso è parte integrante al contratto di appalto con ogni singolo artigiano. Il documento sarà se del caso firmato anche dal direttore lavori, poiché egli è il garante nei confronti del committente che lo stesso venga rispettato.

3.7. L'esecuzione dei lavori

Esaurita la fase di preparazione contrattuale dei lavori, ha quindi inizio la fase operativa.

Nei casi in cui è necessaria un'autorizzazione a costruire, occorrerà ancora avviare la procedura amministrativa necessaria, per la quale occorre assolutamente farsi assistere da un professionista (architetto, ingegnere o direttore lavori professionista).

È consigliabile, ove non sia ancora stato fatto in precedenza, allestire una completa documentazione fotografica della zona interessata dai lavori e delle zone della costruzione in cui gli artigiani avranno accesso, questo al fine di poter in seguito dimostrare lo stato iniziale del cantiere ed eventualmente delle opere non interessate dai lavori se risultassero danneggiate.

È buona norma effettuare il più possibile sopralluoghi in cantiere, anche in presenza di un direttore dei lavori incaricato dal committente. Durante questi sopralluoghi occorre prestare attenzione a:

- il numero di operai presenti;
- il genere di materiali man mano forniti sul cantiere;
- lo stato di avanzamento dei lavori secondo il piano concordato con gli artigiani.

Anche in occasione dei sopralluoghi occorre effettuare frequenti documentazioni fotografiche.

Il sopralluogo è pure utile per constatare con rapidità eventuali problemi o difetti all'opera da fornirsi oppure all'immobile.

Idealmente il committente, ma sicuramente il direttore dei lavori, deve presentarsi al termine di ogni giornata lavorativa per esaminare e sottoscrivere i rapporti giornalieri degli artigiani, in cui elencano il numero di persone presenti e le ore di lavoro del giorno, nonché la quantità e la qualità dei materiali apportati.

Il committente deve eseguire il controllo di plausibilità dei dati riportati in questi bollettini giornalieri di lavoro. Nel caso in cui abbia dubbi sui dati riportati deve discuterli con l'artigiano prima di sottoscrivere il relativo bollettino.

Una copia del bollettino firmato deve essere conservata dal committente per il controllo finale della fattura dell'artigiano.

Il committente o la sua direzione lavori devono poi esaminare il bollettino in questione con il piano temporale dei lavori e l'offerta, per determinare al più presto se l'artigiano si sta eccessivamente discostando dal suo preventivo e dal contratto.

In questo caso occorre immediatamente segnalare la questione all'artigiano e chiedergliene ragione. Occorre ricordarsi infatti che il non rispetto della tempistica di cantiere può costituire difetto con le conseguenze descritte in seguito.

Un errore che assai frequentemente commettono i committenti inesperti in occasione dei sopralluoghi è quello di ordinare modifiche all'opera. L'atteggiamento è sicuramente comprensibile, perché un conto è valutare dei lavori sulla carta e un conto vederli realizzati.

Tuttavia, il committente che ordina delle modifiche all'opera, sta de facto modificando il contratto originario. Una modifica all'opera comporta infatti anche una modifica dei costi dell'opera stessa, motivo per il quale prima di dare un simile ordine, il committente ne deve

discutere con l'artigiano e chiedere un aggiornamento del preventivo d'opera.

Se la modifica auspicata dal committente è stata oggetto di aggiornamento del preventivo è bene che lo stesso sia controfirmato da entrambe le parti, quale ulteriore parte integrante all'originario contratto. Di questa modifica deve essere sicuramente data comunicazione anche agli altri artigiani presenti, nell'ipotesi che debbano modificare il loro piano temporale di intervento: se ciò è il caso occorre che tutte le parti coinvolte controfirmino anche questo documento.

3.8. La fine dei lavori

La fine dei lavori dell'artigiano è un momento giuridicamente importante, che di regola precede il collaudo vero e proprio dell'opera.

Quando un artigiano dichiara di aver terminato i propri lavori, occorre che ciò avvenga per iscritto, affinché il committente possa fissargli una data per la consegna effettiva dell'opera (collaudo).

Di regola infatti il collaudo avviene nella totalità delle opere da fornirsi, ma per ragioni specifiche del cantiere ciò può avvenire anche prima.

La dichiarazione scritta di fine lavori serve ad entrambe le parti per sapere da quando decorre il termine per l'artigiano per far iscrivere un'ipoteca legale a carico dell'immobile, se le sue pretese non fossero completamente saldate.

L'ipoteca legale degli artigiani è un'ipoteca che va iscritta per ordine del giudice entro 4 mesi dalla fine effettiva dei lavori (quindi non dalla data di collaudo), rispettivamente dall'ultimo lavoro effettivo fatto dall'artigiano.

L'iscrizione provvisoria non significa ancora che il credito dell'artigiano sia dovuto, siccome dovrà comunque continuare la causa davanti al giudice e farsi riconoscere il credito.

Come in precedenza suggerito, non appena un artigiano informa il committente di aver terminato i propri lavori, occorre allestire una documentazione fotografica completa.

3.9. Il collaudo dell'opera

Quando tutti gli artigiani dichiarano di aver concluso i propri lavori, il committente li deve al più presto convocare per il collaudo dell'opera.

Il collaudo è un vero e proprio sopralluogo in cui gli artigiani presentano formalmente l'opera al committente, il quale deve ispezionarla accertando l'assenza o eventualmente la presenza di difetti visibili.

Per quanto riguarda i difetti occulti, ossia non ravvisabili ad occhio nudo in occasione del collaudo, si legga l'apposito capitolo di questo prontuario, dedicato ai difetti.

Anche in occasione del collaudo occorre allestire una documentazione fotografica completa di tutte le zone interessate dai lavori e di quelle parti dell'immobile che sono state usate (ad esempio quale passaggio) dagli artigiani.

Al termine del sopralluogo le parti devono allestire un rapporto scritto di collaudo in cui elencano tutte le operazioni eseguite, passo per passo, indicando tutti gli eventuali difetti (siano essi ammessi o no dagli artigiani interessati) e le eventuali dichiarazioni di accettazione (completa o parziale) dell'opera.

Una copia del verbale di collaudo deve essere consegnata ad ognuna delle parti presenti al collaudo. Se non è disponibile una fotocopiatrice o se è troppo oneroso ricopiare l'intero verbale di protocollo per tutte le parti, quest'ultime firmeranno la copia originale e potranno ad esempio con una fotocamera o un telefono cellulare fotografare tutte le pagine del rapporto. Il committente tratterrà l'originale e si impegnerà a trasmettere una fotocopia o una scansione del rapporto a tutte le parti presenti.

Se un artigiano, regolarmente convocato al collaudo non si presenta e non giustifica la propria assenza, il collaudo può avvenire anche senza questo artigiano, al quale tuttavia andrà indirizzata una copia del rapporto di collaudo.

Se il rapporto di collaudo indica la presenza di uno più difetti che il committente non ha accettato, le parti interessate devono dare inizio alla procedura di sistemazione del difetto descritta nel successivo capitolo.

3.10. I difetti dell'opera

Nonostante le migliori attenzioni, anche all'artigiano più scrupoloso e coscienzioso può accadere di fornire un'opera con un difetto. La serietà ultima di un artigiano si può proprio valutare da come risponde quando il suo committente gli segnala un difetto.

Intanto il difetto è di regola un risultato del lavoro di un artigiano che non rispecchia quanto convenuto contrattualmente con il proprietario dell'immobile.

Sono ad esempio difetti ai sensi di questa definizione:

- una differenza sulla quantità di materiali forniti;
- una differenza sulla qualità dell'opera (anche se il valore dei materiali forniti è superiore a quella del materiale promesso contrattualmente);
- un malfunzionamento di un impianto o di un macchinario;
- differenze di colore;
- un ritardo nella fornitura di un'opera di qualità e quantità comunque rispettose del contratto.

Occorre dapprima distinguere il difetto apparente da quello occulto.

Il difetto apparente è quello che si può vedere immediatamente al momento del collaudo. Il difetto occulto invece è un difetto che all'atto di collaudo non può essere constatato e che emerge solo dopo un certo tempo.

Se il contratto di appalto non lo regola il termine ultimo di legge per poter far valere i diritti per i difetti dell'opera scade inderogabilmente con al termine del 5° anno dopo il collaudo (art. 371 CO nel diritto svizzero).

In considerazione del fatto che spesso il termine per far valere i propri diritti per i difetti è litigioso, è quindi estremamente importante da una parte che ci si assicuri una prova del giorno del collaudo (ad esempio con testimoni, fotografie, ma soprattutto il verbale di collaudo firmato da tutte le parti) così pure il giorno in cui il difetto occulto è stato scoperto (in questo caso la prova è sempre costituita da testimoni, fotografie, ma soprattutto dalla comunicazione scritta all'artigiano).

La regola principale quando insorge il difetto (sia esso al verbale di collaudo sia esso più tardi) è quello di notificarlo immediatamente all'artigiano che ha eseguito l'opera. Nel caso di difetto visibile al collaudo, ciò deve essere fatto iscrivendo nel verbale stesso il difetto; nel caso di difetto occulto, occorre inviare una comunicazione (per raccomandata, al fine di dimostrare la data di scoperta del difetto e provare di essere ancora nei termini contrattuali o di legge per farlo).

Il committente che scopre un difetto ha quindi quale obbligo immediato solo quello di comunicare all'altra parte l'esistenza del difetto, e non quella di immediatamente far valere uno dei due diritti che ne discendono (diminuzione del prezzo o riparazione del difetto).

Ciò è assai logico perché il committente, pur scoprendo il difetto, può non sapere come vi si può rimediare e che conseguenze potrebbe avere se esso non viene riparato.

L'artigiano deve essere quindi invitato ad esaminare il difetto (ove non si tratti di un difetto scoperto al collaudo) e fornire una sua valutazione sul modo di trattarlo.

Se l'artigiano non si presenta per esaminare il difetto o se non risponde alla raccomandata di notifica del difetto, occorrerà inviargli una seconda raccomandata fissandogli un breve termine per farlo. Se anche dopo questa raccomandata non si presenta, il committente gli invierà una terza ed ultima raccomandata nella quale informerà l'artigiano dell'intenzione di far esaminare il difetto da un altro artigiano, al quale affiderà il compito di sistemare il difetto, procedendo poi a dedurre dalla fattura del primo artigiano il costo del secondo.

Nel caso invece normale, ossia che l'artigiano si dimostri cooperativo, nell'ipotesi che il difetto debba essere sistemato dall'artigiano, si ricorda che non nasce un nuovo contratto di appalto, ma che invece continua quello originario.

Sulle opere riparate inizia una nuova garanzia per i difetti di pari durata fissata nel contratto o eventualmente per legge.

3.11. La riparazione dell'opera

Se è possibile riparare il difetto scoperto dal committente e annunciato all'artigiano, di regola si procederà in tal senso.

L'artigiano dovrà quindi indicare al committente, possibilmente per iscritto, come intende procedere per eliminare il difetto.

In questo senso dunque occorrerà allestire nuovamente un piano di lavoro affinché il committente possa organizzarsi.

Si rileva che a volte a causa dei lavori di riparazione di un difetto l'intera costruzione (o parti importanti di essa) diventa inagibile. Il committente in certuni casi è costretto a trovare un alloggio provvisorio. In questo caso l'artigiano risponde anche di queste spese, così come di altre connesse intimamente con il difetto.

È bene regolare quindi sin da subito anche questa parte del danno con l'artigiano, affinché non sorgano contestazioni future. Di regola occorrerà quindi siglare un semplice accordo scritto nel quale si indicano tutti questi dettagli.

Se l'artigiano si dimostra disposto a riparare il difetto ma non a rimborsare il danno "collaterale" del suo difetto, ciò è un suo diritto ma il proprietario dell'opera non può considerare l'artigiano inadempiente per quanto riguarda il suo obbligo di riparare il difetto dell'opera da lui fornita. In questo caso occorrerà lasciar intervenire l'artigiano e se del caso aprire un contenzioso (giudiziario) con lui per la parte di danno rimasta scoperta.

Se al contrario l'artigiano è inadempiente per la sistemazione del difetto, occorrerà seguire la procedura indicata nel precedente capitolo, prima di incaricare un altro artigiano di sistemare il difetto. In quest'ultimo caso, apparendo assai probabile sin da subito che il primo artigiano non intende risolvere bonalmente il problema, sarà molto probabile dover avviare un contenzioso (giudiziario) con lui per ottenere il rimborso del danno conseguente dal difetto.

3.12. La diminuzione del prezzo

Non sempre un difetto è così grave da non poter essere accettato dal proprietario. La scelta (se comunque accettare l'opera con il difetto) compete esclusivamente al proprietario, non all'artigiano.

Se quindi il proprietario accetta l'opera con il difetto (notificato all'artigiano), il primo esclude de facto la possibilità che il secondo (nonostante la sua disponibilità a farlo) possa riparare l'opera.

A questo punto l'artigiano dovrà ricalcolare le sue pretese nei confronti del committente, deducendo il valore del difetto accettato dal committente.
Il calcolo è spesso molto semplice e si limita a queste modifiche della fattura finale:

- deduzione della fattura del valore dell'opera non fornita;
- deduzione dalla fattura del valore dell'opera non fornita e aggiunta del valore dell'opera invece fornita.

In altri casi l'esercizio diventa più difficile e occorre che le due parti dimostrino praticità, prima di ricorrere ai lumi di un giudice.

Tale è per esempio il caso di un imbianchino a cui è stato commissionato il ritinteggio di un locale con un colore azzurro e invece ha dipinto il locale con un celeste; se al committente il "nuovo" colore può anche andare bene, è ovvio che non si tratta di quello da lui concordato con l'artigiano, che in caso di non accettazione del colore sarebbe costretto perlomeno a ridipingere l'intero locale, se non addirittura a levare il colore sbagliato e apporre quello giusto.

In questi casi, dove una calcolazione del minor valore diventa ardua, molto spesso le due parti giungono ad accordarsi su uno sconto supplementare sull'opera fornita.

Se però le parti non riescono ad accordarsi, allora non resta che la via giudiziaria.

3.13. La contestazione giudiziaria del prezzo

Se insorgono problemi con l'artigiano sia con la riparazione del difetto sia con la diminuzione del prezzo, occorre rivolgersi nella maggior parte dei casi ad un avvocato.

La scelta di un avvocato va fatta tenendo conto dei seguenti criteri:

- evitare di scegliere un legale che sia amico o parente;
- a meno di conoscere già un legale specialista nelle problematiche della costruzione, occorre riferirsi ai siti curati dagli ordini professionali; per la Svizzera ci si riferirà in particolare al sito Internet della Federazione svizzera degli avvocati, o al sito cantonale degli avvocati (per il Ticino l'OATI);
- purtroppo e nonostante le competenze di un legale, non sempre questi ha esperienza con il magistrato chiamato a dirimere la causa, ciò che potrebbe anche creare qualche tensione o reazione più formalista da parte del giudice; occorre dunque chiedere schiettamente al possibile legale se nel tribunale dove occorrerà agire è in cordiali e franchi rapporti con il giudice;
- prima di conferire il mandato occorre eventualmente contattare 23 legali che potrebbero entrare in linea di considerazione e porre loro domande sulle loro effettive competenze professionali e sulle loro tariffe;
- se del caso occorre fissare un appuntamento con i 23 legali così reperiti per rendersi di persona conto di quale di loro sia il più indicato anche dal profilo caratteriale e dal modo in cui essi intendono seguire la pratica;
- una volta scelto il legale occorre fissare chiaramente le di lui pretese economiche e siglare un contratto di mandato che spesso è contenuto nel formulario di procura.

Scelto il legale il committente dovrà fornirgli tutta la documentazione in suo possesso e definire con lui la strategia di intervento.

Per chi non si sentisse sufficientemente sicuro di compiere le formalità relative alla sistemazione del difetto, si consiglia di rivolgersi ad un legale immediatamente dopo aver scoperto il difetto, affinché sia il legale a compiere i necessari passi.

Se è necessario procedere in causa contro l'artigiano, occorre ricordarsi che le spese di giustizia, così come gli anticipi al proprio legale, devono essere fatti dal committente, che in caso di successo giudiziario si vedrà riconoscere un credito aggiuntivo per queste spese nei confronti dell'artigiano.

3.14. Il pagamento dell'opera e le trattenute a garanzia dei difetti

Sia che durante l'esecuzione dell'opera siano stati versati acconti all'artigiano, sia che ciò non sia avvenuto, appena effettuato il collaudo e in assenza di difetti, il prezzo residuo diventa esigibile e pagabile alle condizioni previste contrattualmente.

Se al contrario sono emersi difetti, il committente ha diritto di trattenere una parte del prezzo, pari a quanto presumibilmente potrebbe costare la riparazione del difetto ad opera di un altro artigiano.

Si ricorda infatti che se il committente non versa almeno la parte relativa ai lavori senza difetti, indipendentemente da come evolve la procedura relativa al difetto, tale prezzo diventa esigibile alle condizioni contrattuali, di modo che in caso di mancato pagamento da parte del committente su quest'importo, all'artigiano può essere dovuto un interesse di mora pari al 5% annuo.

La questione comunque non è di facilissima definizione, perché se da una parte il principio imporrebbe un pagamento parziale delle opere non difettose, dall'altra non è semplice quantificare la trattenuta che il committente può effettuare a garanzia della sistemazione del difetto.

Per questo motivo è probabilmente necessario rivolgersi ad un legale rispettivamente ad un esperto.

3.15. Il rilascio delle garanzie per l'opera da parte dell'artigiano

Con l'esigibilità del prezzo anche il committente ha diritto dall'artigiano che gli rilasci le necessarie garanzie, che possono essere costituite da:

- garanzia di un'assicurazione o
- trattenuta sul prezzo finale.

Nel caso in cui l'artigiano presta una garanzia assicurativa di regola essa assomma al 10% del valore dell'intera opera fornita e si estende per il periodo di garanzia previsto contrattualmente. In questo caso l'intero prezzo richiesto dall'artigiano è dovuto.

Nel caso in cui le parti hanno convenuto che la garanzia dell'artigiano sia fissata in una trattenuta sul prezzo finale, il committente può trattenere l'importo convenuto, ma dovrà versarlo all'artigiano trascorso il periodo di garanzia contrattuale. In questo caso l'artigiano potrebbe chiedere adeguate garanzie per il suo pagamento.

Se contrattualmente l'artigiano si è impegnato a fornire una garanzia per la sua opera e non la presta, tecnicamente questa circostanza è da considerarsi un difetto formale dell'opera. In questo caso il committente ha il diritto di trattenere l'importo dal prezzo dovuto e riversarlo all'artigiano solo al termine della validità della garanzia che doveva fornirgli l'artigiano.

Siccome la garanzia copre eventuali difetti occulti che dovessero emergere dopo il collaudo, il committente beneficia di questa garanzia nella misura in cui l'artigiano che ha fornito l'opera non esegue la riparazione. Infatti, nel caso in cui sia necessario ricorrere ad un terzo per riparare il difetto il committente può rivalersi in un caso contro l'assicuratore che ha emesso la garanzia per l'artigiano, rispettivamente dedurre la spesa del secondo artigiano dalla trattenuta dovuta al primo.

3.16. La conservazione degli atti

Un ultimo suggerimento che non riguarda forzatamente questioni legate alla sistemazione dei difetti.

È bene conservare in un apposito classatore tutte le fatture di tutti i lavori eseguiti all'immobile, e questo anche oltre il termine legale di conservazione dei documenti (10 anni).

Infatti, il giorno in cui il proprietario dovesse vendere la casa, se tra il prezzo di vendita e quello di acquisto vi è una differenza, il proprietario venditore deve pagare una tassa sugli utili immobiliari.

La tassa in questione è una percentuale calcolata sull'utile di rivendita dell'immobile; tale percentuale è indirettamente proporzionale agli anni durante i quali il venditore è rimasto proprietario. In tal modo se la durata di proprietà è stata corta, la tassa sarà assai elevata; se al contrario la durata è stata lunga, la percentuale sarà più bassa.

Siccome la tassa è calcolata sugli utili di rivendita della proprietà, è ovvio che al prezzo di acquisto originario occorre ancora aggiungere tutte le spese sostenute dal proprietario per mantenere e abbellire la proprietà immobiliare. Queste spese vengono dunque aggiunte contabilmente al prezzo di acquisto dell'immobile e solo nel caso in cui tale somma sia inferiore al prezzo di rivendita, si può accertare la presenza di utile tassabile.

Ecco dunque chiarito il motivo principale per il quale è saggio conservare almeno le fatture (se non anche i contratti) stipulati nel tempo con i vari artigiani intervenuti sull'immobile.

3.17. L'ipoteca legale degli artigiani

L'ipoteca legale degli artigiani è una garanzia che la legge mette a disposizione degli artigiani che eseguono o stanno per eseguire delle prestazioni (spesso per importi elevati) sul terreno o sull'immobile di un loro cliente. Scopo di questa garanzia è in sostanza di fare in modo che gli artigiani ottengano un privilegio in una possibile successiva vendita all'asta dell'immobile, di fronte all'impossibilità del proprietario di fare fronte a tutti i suoi debiti. La garanzia serve dunque per riconoscere agli artigiani il diritto di essere pagati prima di altri creditori, dal momento che sono quelli che hanno corso i maggiori rischi per dare maggiore valore all'immobile.

L'artigiano può far iscrivere questa garanzia a carico dell'immobile dove ha accettato i lavori, presentando al Registro fondiario un'autorizzazione in tal senso firmata dal proprietario. In questo senso il proprietario deve comprendere che beneficia certamente di molti vantaggi di legge per il fatto di essere in realtà la parte debole rispetto ai professionisti artigiani, ma deve altresì comprendere che se per causa sua non è in grado di pagare gli artigiani, essi devono essere garantiti.

L'artigiano ha dunque il diritto di chiedere al committente di firmargli l'autorizzazione ad iscrivere questa garanzia a carico dell'immobile dove intende svolgere i lavori. Se il proprietario non gliela firma, l'artigiano deve valutare attentamente tutti i rischi prima di accettare il lavoro: questo è l'ultimo momento per lui per tirarsi indietro. Infatti se accetta il lavoro e trascura di ottenere la garanzia, egli deve portare a termine il lavoro con la sola "garanzia" di poter chiedere se del caso al giudice l'iscrizione di questa garanzia ove il committente non rispetti i termini degli acconti previsti, oppure non voglia pagare il saldo per presunti difetti: in questo senso il diritto di far iscrivere tale garanzia si prolunga fino al 4° mese dopo l'esecuzione dell'ultimo lavoro.

A ben vedere il proprietario ha tutto l'interesse di far iscrivere questa ipoteca, anche perché responsabilizza l'eventuale creditore ipotecario che lo ha finanziato completamente o in parte: la banca infatti perde il suo vantaggio concessole dalle ipoteche a carico del fondo, fintanto che gli artigiani non sono soddisfatti. Quando la banca è a conoscenza di queste ipoteche legali, ha tutto l'interesse a "prendere in mano" la contabilità del cantiere e provvedere ai pagamenti in favore degli artigiani, secondo il piano dei pagamenti contrattuali ma anche dei rapporti di lavoro quotidiani che dovrebbero dimostrare un lavoro regolare da parte dell'artigiano.

Se nonostante tutto si dovesse giungere ad un contenzioso, occorre che l'artigiano comprenda che deve avviare lui la causa, assumendosene i relativi costi e rischi principali, ritenuto comunque che se il proprietario invoca un difetto e dunque una riduzione del prezzo, dovrà comunque provare lui la sua eccezione, anticipandone i relativi costi.

Alle parti si suggerisce in ogni caso di ricorrere ad un legale per questo genere di contenziosi, estremamente tecnici e a volte non facili, dal momento che molto spesso occorre spingere la causa fino all'allestimento di perizie.

4. Problematiche relative alle cause giudiziarie

Avviare una causa è – solo a parole! – facile. In realtà e nonostante i 1000 proclami contrari, l'avvio di una causa non è per nulla un'operazione facile e necessita di una valutazione preventiva, spesso fornita solo da professionisti (legali).

Infatti, prima di intraprendere una procedura civile o in certi casi addirittura penali contro un artigiano, un venditore o talvolta contro un acquirente o committente d'opera, è necessario comprendere quali sono i limiti economicotemporali di una causa e probatori.

L'errore che si constata più spesso è quello di voler essere tuttologi e di ritenere che tutte le risposte si trovano gratuitamente su Internet. In parte è vero, ma tutti sanno che non esiste alcuna garanzia che l'autore di determinate affermazioni in rete lo faccia in maniera oggettiva e corretta. In tutte queste pagine è stato espresso più volte il concetto di pazienza, calma e prudenza: ciò dovrebbe valere anche per questa fastidiosa fase relativa al vostro immobile.

Occorre pertanto affrontare un possibile processo facendosi assistere da un consulente legale, che possa esaminare i fatti documentati e comprendere quali fatti invece non sono provati e devono invece esserlo, per poter far valere diritti e pretese contro qualcuno.

Questo esercizio è assolutamente necessario: infatti un legale ha gli strumenti e l'esperienza necessaria per poter valutare assai rapidamente dove sono i rischi (e di conseguenza anche i costi) di una causa, al fine di presentare al proprio cliente tutte le possibilità (favorevoli e sfavorevoli).

Spesso, nell'ambito immobiliare, una risposta univoca iniziale da parte di qualsiasi serio consulente non esiste. Questo perché nella maggior parte dei casi è necessario ricorrere ad una perizia giudiziaria. Infatti anche se esistono perizie fatte a spese di una delle parti al possibile processo, queste hanno scarso valore probatorio e raramente vengono usate dal giudice per fondare la sua decisione. Egli infatti preferisce affidare ad un perito esterno completamente alla lite l'incarico di determinare in sostanza chi ha ragione e in che misura.

Questa prova fondamentale, tuttavia non può essere improvvisata. Essa va costruita con numerosi e spesso laboriosi atti di procedura (quali principalmente la cosiddetta petizione, ma anche con tutti gli altri scritti e prove documentali delle parti, così come talvolta con l'audizione preliminare di testimoni e magari pure un sopralluogo delle parti con il giudice sul "luogo del misfatto").

Il perito di regola interviene molto tardi nella causa ed esamina tutto l'incarto che si è composto prima della sua nomina. È praticamente solo così che egli può avere una visione la più possibile completa, al fine di rassegnare al termine delle sue verifiche e valutazioni un rapporto peritale che illumini le parti sulla questione. Spesso questo atto ha finalmente il potere di chiarire la situazione giuridica e fattuale, permettendo di chiudere la lite, senza necessità di una sentenza, ma tramite una soluzione pratica stabilita dalle parti.

Ad ogni modo, questa idilliaca situazione si verifica dopo un tempo assai lungo, perché i tempi dei tribunali, ma anche i termini di legge per compiere determinati atti processuali, allungano molto i tempi di una causa. Chi inizia una causa, non deve essere impaziente di

vincerla in 2 giorni, ma essere semmai pronto ad attendere 2 anni: se finisce prima tanto meglio, se finisce dopo, almeno avrà sviluppato al meglio la sua dote di pazienza.

Ma c'è pure un aspetto economico da non sottovalutare. Fare causa o stare in lite costa. Costa sia per chi avvia la causa, sia per chi si fa intentare la causa. Costa perché comunque perlopiù è necessario ricorrere all'assistenza di un legale. Ma costa anche perché il tribunale non si muove se non è debitamente pagato: i tribunali lavorano quasi tutti sulla base dell'acconto delle spese di giustizia; essi domandano alla parte che avvia una causa di anticipare tutte le spese generali di procedura, con la "promessa" procedurale di condannare la parte convenuta a rimborsare tali spese, se la parte attrice vince la sua causa.

Ma il problema delle spese si acutizza nel momento in cui occorre anticipare le spese del perito. Anche qui i principi generali di procedura vogliono che l'anticipo sia pagato dalla parte che ha richiesto questa prova: è assai ovvio che tale prova serva principalmente a chi ha avviato la causa e assai raramente alla parte convenuta, che semmai necessita di questa prova per "discolparsi" se altre prove hanno magari fornito forti indizi della sua "colpa".

Ed infine c'è un problema un po' più recondito e spesso assai fastidioso da affrontare, anche per i consulenti giuridici più navigati: la figura del giudice. Il pudore di molti avvocati impedisce loro di approfondire questo tema con i propri clienti, ma essi si preoccupano anche di questo aspetto e cercano di far comprendere ai propri clienti in maniera decorosa questa problematica.

Per gli avvocati è un aspetto problematico e quando valutano una causa devono spesso scontrarsi contro queste abitudini. Infatti sapendo di dover battagliare dinanzi ad un giudice poco propenso a dirigere udienze lunghe e faticose, preferendo escludere testimoni, documenti, sopralluoghi e altre prove con motivazioni in realtà anche accettabili, ciò rende tortuoso il lavoro di preparazione della causa, siccome occorre sanare questa mancata disponibilità del giudice a ricercare la verità, cercando altrimenti di costruire la prova mancante.

Sia chiaro: nessuno costruisce prove false, ma se si teme che il giudice si rifiuterà di sentire testimoni, è logico allora preparare la testimonianza, andando attivamente a sentire il testimone, verbalizzandolo e secondo le norme delle dichiarazioni giurate, fargli sottoscrivere ciò che avrebbe se del caso riferito come testimone in tribunale. Questo esercizio tuttavia e logicamente! costa, e la parte che necessita di questa prova deve pagare le relative spese.

Sempre attorno al giudice vi è poi un'ultima preoccupazione possibile, ossia quella che per ragioni anche qui comprensibili, egli debba evadere un certo numero di incarti all'anno e che per raggiungere i suoi obiettivi sia costretto a dedicare meno tempo di quanto vorrebbe nella cura delle sue sentenze. Questo può dunque provocare la necessità di certune parti di ricorrere in appello, ciò che comporta un'ulteriore dilatazione dei tempi e dei costi della causa.

5. Conclusioni

Il mondo della costruzione è da sempre connotato da emozioni: in primis quella del proprietario di possedere un oggetto che durerà nel tempo, magari per più generazioni dopo di lui. Costruire la propria casa è dunque un'aspirazione legittima e forte che prova qualsiasi uomo, sia che costruisca una capanna di foglie nella giungla sia un grattacielo in una grande città.

Tuttavia costruire o riparare una casa non è attività quotidiana, per la stragrande maggioranza delle persone. Per questo motivo occorre con umiltà partire dal principio di non essere mai sufficientemente preparati, pronti e cognito di ciò che riguarda la nostra proprietà. La **cautela** sarà dunque sempre la dote che maggiormente occorrerà sfoderare per qualsiasi problema immobiliare.

Occorrerà anche avere **modestia** e capire che non si può essere tuttologi e nemmeno si può assicurare tutto: qualcosa resta sempre affidato al caso e i problemi vanno risolti con intelligenza e **pazienza**, assicurandosi i servizi (a pagamento, ma "chi più spende, meno spende"!) di **professionisti**.

Se nonostante tutte le cautele del caso, non si può evitare un problema, anche qui occorre procedere come sempre e con gli stessi principi, nel limite del possibile evitando complicate, costose e lunghe procedure giudiziarie, da comunque compiersi anche in questo caso con l'ausilio di professionisti.

Dunque, in estrema sintesi: la cautela va rivolta anche verso questa seconda edizione del prontuario della costruzione, nel senso che – pur essendo stato scritto con la massima attenzione possibile, per un pubblico non giurista – potrebbe contenere consigli o suggerimenti che non si adattano al caso per il quale il lettore ha intrapreso la lettura. L'unico consiglio valido resta dunque e sempre quello di **informarsi approfonditamente e rifarsi a professionisti**.

Questo libro è gratuitamente disponibile su Internet: il collegamento per accedervi è registrato in questo QR code.

Copyright© 2020 Luca Maria GUIDICELLI, Switzerland

Permission is granted to copy, distribute and/or modify this document under the terms of the GNU Free Documentation License, Version 1.3 or any later version published by the Free Software Foundation; with no Invariant Sections, no FrontCover Texts, and no BackCover Texts. A copy of the license is included in the section entitled "GNU Free Documentation License".