I QUADERNI DI ASCHERI ACADEMY
N°2 - RELEASE 13 GIUGNO 2020

LA COMPRAVENDITA IMMOBILIARE NEL REGNO UNITO

Coordinatore Guido Ascheri

Lara Garlassi
Lucia Zeleznik

Ascheri & Partners
Studio Commercialisti

ADAMNELSON
Studio Legale

Ascheri Academy
Formazione Professionale

I QUADERNI DI ASCHERI ACADEMY

Coordinatore Guido Ascheri

Guido Ascheri

Coordinatore scientifico dello studio Ascheri, ha insegnato alla Université Nice Sophia Antipolis, ha pubblicato libri per editori quali IPSOA ed EBC, Ebooks per Fisco e Tasse, ha fondato e diretto la rivista «Professione Azienda», premiata come opera ad alto contenuto culturale e scientifico dalla Presidenza del Consiglio dei Ministri. Si occupa di consulenza tributaria e societaria internazionale.
Guido è Designated Member di Adam Nelson LLP.

Lara Garlassi

É membro della società Adam Nelson LLP e fondatore dello studio legale Malaguti Garlassi con sede a Reggio Emilia, in Italia. Si occupa di, responsabilità medica, responsabilità civile verso terzi, successioni, per molti anni ha esercitato in materia di locazione e condominio. E' arbitro presso la Camera Arbitrale della Camera di Commercio di Reggio Emilia è altresì mediatrice presso la CCIAA Parma e Reggio Emilia nonchè all'Ordine degli Avvocati di Reggio Emilia.

Lucia Zeleznik

Iscritta all'Ordine degli Avvocati di Trieste e alla Solicitor Regulation Authority di Londra come Registered European Lawyer, ha pubblicato articoli sulla rivista Fiscalità Estera e su Fisco e Tasse. Interviene come relatore in convegni di diritto societario e tributario internazionale. All'interno dello studio Ascheri & Partners di Londra si occupa di diritto commerciale, mentre all'interno dello studio Ascheri Academy si occupa di formazione diretta a commercialisti e avvocati.
Lucia è membro della società Adam Nelson LLP.

LA COMPRAVENDITA IMMOBILIARE NEL REGNO UNITO

INDICE

I. Introduzione 1
II. Caratteristiche giuridiche del contratto di compravendita italiano 1
III. Il contratto di compravendita di immobili nel diritto inglese 2
IV. Il diritto di proprietà nel Codice civile italiano e la proprietà nel sistema giuridico inglese 3
V. Il Freehold 4
VI. Il Leasehold 4
VII. Il Lease 5
VIII. Share of Freehold 6
IX. La procedura di compravendita immobiliare nel diritto inglese: il contract e il deed 8
X. Le fasi della procedura di compravendita immobiliare nel diritto inglese 9
XI. I costi connessi all'acquisto di immobili in UK 13

I. Introduzione

Tema di questo ebook è la compravendita immobiliare nel Regno Unito, sia sotto l'aspetto giuridico-contrattuale, sia relativamente al procedimento attraverso il quale è possibile acquistare un immobile. Ne sono evidenziate le particolarità e differenze rispetto al diritto italiano, si parlerà del diverso modo di concepire la proprietà e della disciplina dei principali diritti di godimento sugli immobili.

Verranno inoltre analizzate le fasi della complessa procedura di compravendita, completamente diversa da quella conosciuta in Italia per quanto riguarda i suoi protagonisti e i principi che la informano, con uno sguardo ai costi previsti a carico delle parti.

II. Caratteristiche giuridiche del contratto di compravendita italiano

L'articolo 1470 del Codice civile definisce la vendita come il contratto che ha per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa o il trasferimento di un altro diritto verso il corrispettivo di un prezzo.

Si tratta di un contratto:

- traslativo di diritti, determinando il passaggio della proprietà o del diritto da un soggetto ad un altro;
- a prestazioni corrispettive, poiché fa sorgere obblighi a carico sia del venditore che del compratore;
- a titolo oneroso, dal momento che entrambi i contraenti ricevono un vantaggio in cambio della propria prestazione;
- normalmente ad effetti reali, poiché la conclusione del contratto determina immediatamente l'effetto traslativo del diritto

Vi sono tuttavia dei casi particolari di vendita, nei quali in contratto produce solo effetti obbligatori tra le sue parti e non ha quindi efficacia reale. Tipico esempio di vendita ad effetti obbligatori è la vendita di beni altrui, in cui l'effetto traslativo immediato è impedito dal fatto che il venditore, nel momento della stipula del contratto, non è il proprietario del bene e quindi non lo può validamente trasferire all'acquirente.

In tale caso, secondo la previsione dell'articolo 1478 del Codice civile, il compratore diventa proprietario nel momento in cui il venditore acquista la proprietà della cosa dal titolare di essa e, da quel momento, non potrà rifiutare il pagamento del prezzo. Dal contratto scaturisce soltanto l'obbligo del venditore di procurare il bene all'acquirente e quest'ultimo è solo titolare di un diritto di credito.

Altro esempio di vendita ad effetti meramente obbligatori è la vendita di cosa futura, in cui l'effetto traslativo si ha solo nel momento in cui il bene viene ad esistenza e il venditore è obbligato a svolgere l'attività volta a far venire ad esistenza la cosa.

Abbiamo già accennato al fatto che la vendita è un contratto a prestazioni corrispettive. Per quanto riguarda il venditore, egli è tenuto a consegnare la cosa o a procurare l'acquisto al compratore nonchè a garantirlo dai vizi del bene e dal rischio dell'evizione (art. 1476 c.c.).

La garanzia riguarda i vizi non riconosciuti e non facilmente riconoscibili dal compratore e che siano tali da diminuire in modo apprezzabile il valore del bene o tale da renderlo inidoneo all'uso.La garanzia per evizione tutela l'acquirente dalla perdita della titolarità della cosa a seguito di eventuali pretese giuridiche di terzi su di essa. Quando l'evizione dipende da fatto del venditore, la garanzia non può mai essere esclusa e un eventuale patto contrario sarebbe nullo.

Quanto al compratore, la sua fondamentale obbligazione consiste nel pagamento del prezzo secondo le modalità e i termini stabiliti nel contratto.

Quando il contratto di compravendita ha ad oggetto beni immobili presenta, oltre alle descritte caratteristiche generali, ulteriori particolarità. Infatti, in tal caso il legislatore impone, a pena di nullità del contratto, che la volontà del venditore e del compratore sia consacrata in un atto scritto e la successiva trascrizione del contratto nei registri immobiliari, ai fini dell'opponibilità ai terzi dell'acquisto e della certezza giuridica sulla titolarità e sulle vicende inerenti il bene.

III. Il contratto di compravendita di immobili nel diritto inglese

Il contratto di compravendita di immobili trova nel diritto inglese diverse ed importanti differenze rispetto a quanto previsto nel diritto italiano.

Una prima peculiarità è che il contratto non ha affetti reali ma soltanto obbligatori, per cui la sottoscrizione dei contraenti non produce effetti traslativi del diritto. Il diritto si acquista a seguito di una procedura complessa e con varie fasi, interamente gestita dagli avvocati del venditore e del compratore. Solo ad un certo momento di questa procedura, a seguito dello scambio dei contratti, derivano effetti contrattuali vincolanti ed obbligatori tra l'acquirente e il venditore, per cui uno si obbliga a vendere e l'altro ad acquistare e a pagare il prezzo; fino a tale momento entrambi i contraenti possono liberarsi non essendo vincolati dal contratto.

Ulteriore caratteristica è la mancanza del notaio o di una figura similare, poiché tutta la procedura di vendita di immobili è normalmente gestita dai solicitors, che provvedono a tutte le formalità imposte dalla legge.

Altra fondamentale differenza, rispetto alla disciplina prevista dal codice civile italiano, è che il venditore non è tenuto a garantire che la cosa venduta sia immune da vizi. Vige, al contrario, il principio generale e prevalente del "caveat emptor" con due importanti implicazioni:

- ✓ il contratto non impone l'obbligo che la cosa sia immune da vizi, a meno che il venditore abbia fornito espressamente tale garanzia tramite un'apposita clausola nel contratto
- ✓ non esiste un dovere di informazione sui vizi materiali esistenti sul bene compravenduto.

Il rischio per i vizi della cosa grava quindi sul compratore che dovrà garantirsi autonomamente, predisponendo adeguate verifiche sulle condizioni dell'immobile prima di acquistarlo. Il compratore dovrà altresì, tramite il suo solicitor, compiere accertamenti sul titolo giuridico esistente in capo al suo dante causa.

Il gravoso principio del "caveat emptor" è stato mitigato dal Misrepresentation Act del 1967, il quale prevede la possibilità dell'acquirente di risolvere il contratto, con eventuale risarcimento dei danni, nel caso in cui il venditore abbia fatto dichiarazioni fraudolente e abbia agito con malafede.

IV. Il diritto di proprietà nel Codice civile italiano e la proprietà nel sistema giuridico inglese

Oltre alle differenze che abbiamo visto sotto l'aspetto contrattuale, la vendita di immobili nel diritto inglese si collega ad un diverso concetto giuridico di proprietà rispetto a quello previsto dal diritto italiano.

L'articolo 832 del nostro Codice civile definisce la proprietà come il diritto di "godere e disporre della cosa in modo pieno ed esclusivo" pur con i limiti posti dall'ordinamento a tutela di interessi pubblici superiori. Si tratta quindi di un diritto in re propria, perpetuo, esclusivo e imprescrittibile, che attribuisce al titolare un pieno potere sulla cosa.

Nel diritto inglese non esiste un diritto di proprietà concettualmente sovrapponibile a quello italiano e che possa essere oggetto di compravendita.

Si tratta di una distinzione che ha origini storiche e può essere compreso facendo un salto nel passato, precisamente nell'anno 1066 d.C. quando Guglielmo I "il Conquistatore" confisca tutte le terre del regno che da quel momento diventano di proprietà della Corona.

Si incardina il sistema feudale inglese, piramidale e gerarchico, al vertice del quale c'è il re, unico proprietario terriero in senso proprio; da quel momento le terre possono essere solo concesse in godimento dal re ai feudatari, in cambio di denaro o servizi. Si crea quindi una scissione tra la proprietà della terra e il diritto di godimento sulla stessa: il re è l'unico proprietario e gli altri soggetti possono possedere solo per concessione diretta o indiretta del re.

Tale scissione è rimasta sino ai giorni nostri, per cui anche oggi nessuno è proprietario in senso

assoluto perché la proprietà del suolo appartiene alla Corona e si può solo essere titolari di diritti di godimento più o meno ampi, sulla terra e sugli immobili.

Manca nel diritto inglese un diritto di proprietà assimilabile al diritto di proprietà di concezione romanistica, che concepisce la signoria assoluta sulla res, trasferibile da un soggetto all'altro.

Il sistema inglese conosce solo diritti individuali ed esclusivi di godimento, più o meno ampi, che possono anche coesistere su di una stessa cosa, e ciò che appartiene al soggetto non è il bene ma il diritto sul bene. Nel sistema inglese, ciò che differenzia e distingue i vari diritti immobiliari è la durata, l'ampiezza e il contenuto del diritto di godimento sul bene immobile.

In questa prospettiva è possibile distinguere due tra i principali diritti immobiliari del diritto inglese: il freehold e il leasehold.

V. Il freehold

Il freehold è il diritto al possesso esclusivo di un immobile e del terreno su cui il bene insiste a tempo indeterminato. Il suo titolare, il freeholder o landlord, vanta il possesso, senza limitazione di tempo, sulle fondamenta, sulla terra e sull'immobile da terra a tetto. Con tale modalità in Inghilterra si acquista la disponibilità di castelli, palazzi, ville, interi edifici. È il diritto più similare al diritto di proprietà previsto nel nostro sistema giuridico.

Il freehold è trasmissibile sia per atto tra vivi che in via successoria e cessa quando non vi sono più soggetti in grado di vantare il diritto, ad esempio perché non vi sono più eredi. In tal caso il bene torna alla Corona, che è l'originaria ed esclusiva proprietaria della terra e del bene.

Il freeholder può essere una persona fisica o giuridica e può cedere a terzi il godimento del bene immobile o di parte di esso (ad esempio un solo appartamento di un complesso immobiliare) per un certo periodo e verso il pagamento di un canone.

Viene così in considerazione il leasehold, l'altro fondamentale diritto immobiliare del sistema inglese.

VI. Il leasehold

Il leasehold è il diritto di possedere l'immobile per un periodo di tempo limitato, che può variare da alcune decine d'anni (80, 90 anni) sino a 999 anni. È assimilabile al nostro istituto della locazione o della concessione demaniale pluriennale, ed è il modo in cui solitamente nel Regno Unito si acquista la disponibilità di singoli appartamenti o di singole case.

Il titolare di questo diritto è il leaseholder, il quale può a sua volta cedere il diritto a terzi, purché

per un periodo di tempo inferiore alla durata del suo diritto di godimento; pertanto, una volta scaduto il termine di durata del leasehold, il possesso torna al titolare di un lease di durata superiore o al freeholder.

Di conseguenza, su di uno stesso immobile possono coesistere più contratti di godimento (lease) di diversa durata e di diverso contenuto.

Il leasehold è trasmissibile agli eredi sino alla scadenza del lease.

VII. Il lease

Il rapporto contrattuale tra il freeholder e il leaseholder è consacrato e disciplinato nel lease; in esso sono contenuti i reciproci diritti e doveri e le condizioni stabilite per il godimento dell'immobile.

In genere il freeholder è responsabile per l'assicurazione, per la manutenzione e la gestione dell'intero immobile e delle sue parti comuni. Spesso l'attività di gestione e manutenzione è affidata a società di servizi che, di fatto, tengono i rapporti con il leaseholder in nome e per conto del freeholder.

In cambio di tali prestazioni, il leaseholder deve farsi carico di due oneri economici: la ground rent annuale e le service charges.

La ground rent è la rendita fondiaria spettante al leaseholder, ossia il canone di locazione dovuto per il godimento del terreno su cui sorge l'immobile. Il suo importo può variare a seconda dei casi e può essere stabilito in misura fissa per tutta la durata del contratto oppure con importi variabili nel tempo.

Le service charges, assimilabili alle nostre spese condominiali, sono invece le spese dovute pro quota dal leaseholder per la manutenzione e la gestione delle parti comuni dell'immobile (ad esempio: servizio di portierato, manutenzione del giardino, gestione dell'ascensore, ecc.) Naturalmente sono spese variabili, per tipologia ed importo, a seconda del tipo di immobile a cui si riferiscono e possono prevedere la partecipazione alla spesa per l'assicurazione del fabbricato. E' molto importante accertare l'entità delle service charges prima di stipulare il contratto, potendo il loro importo essere ingente e superiore all'importo del canone dovuto.

Il contenuto di ogni lease può essere diverso a seconda delle pattuizioni intervenute tra i contraenti ma, sia nel lease di immobili ad uso commerciale, sia nel lease di immobili ad uso abitativo, vi sono clausole ricorrenti ed abituali con l'utilizzo di modelli di contratto generalmente uniformi.

Normalmente le clausole del lease abitativo disciplinano i seguenti aspetti:

- dati dei contraenti, durata del contratto e termini di rinnovo e di recesso
- il canone previsto e i termini di pagamento
- il deposito cauzionale richiesto
- l'importo della ground rent e i termini di pagamento
- i servizi di gestione e manutenzione previsti in relazione all'immobile nel suo complesso e la ripartizione pro quota del loro costo a carico del leaseholder
- se tali spese possono essere aumentate nel corso del contratto e in quali casi
- quali servizi e spese sono a carico del leaseholder (ad esempio, le utenze di acqua, elettricità, gas, riscaldamento, telefono, ecc.) ed eventuale l'obbligo di pagamento diretto alle società che li forniscono
- eventuale partecipazione pro quota del leaseholder al pagamento del premio di assicurazione dell'immobile
- quali riparazioni e manutenzioni sono a carico del leaseholder e del freeholder e il termine per provvedervi
- possibilità o meno di apportare migliorie e addizioni all'immobile ed eventuale necessità del consenso preventivo del freeholder
- possibilità di cedere a terzi il godimento dell'immobile ed eventuale necessità del consenso preventivo del freeholder
- eventuale clausola sulla possibilità di detenere animali da compagnia
- dati della società che si occupa della gestione dell'immobile per conto del freeholder.

VIII. La share of freehold

La share of freehold è una diversa tipologia di diritto immobiliare, alternativa al freehold e al leasehold, in cui il freehold su un edificio (e quindi il diritto di possesso illimitato nel tempo delle fondamenta, dell'immobile e del terreno su cui esso sorge) è suddiviso tra più soggetti.

Detto istituto può assumere due forme.

In una prima forma, il freehold è suddiviso tra i vari proprietari degli appartamenti presenti all'interno dell'immobile e il freehold è intestato a loro nome. La titolarità del freehold può essere detenuta in questo caso da un massimo di quattro persone fisiche, che sono anche leaseholder. Tale soluzione viene in genere adottata negli edifici con pochi appartamenti.

Nella seconda tipologia di share of freehold, titolare del freehold sull'immobile è una società e ciascuno dei proprietari possiede una quota di detta società. Ognuno dei proprietari riveste quindi la qualità di socio della società freeholder e, al tempo stesso, ha il possesso dell'appartamento in leasehold.

Pertanto, nel primo caso, quando un soggetto acquista una quota del freehold, il suo nome verrà annotato nei "title deed", mentre nel secondo caso il soggetto ottiene una partecipazione nella società titolare del freehold.

In entrambe le tipologie di share of freehold il risultato è il medesimo: il soggetto è titolare di una quota di freehold. Pertanto, una persona può avere il possesso di un appartamento in leasehold ed essere contestualmente titolare di una quota di freehold sull'immobile in cui l'appartamento si trova; la share del freehold, infatti, viene venduta con l'appartamento in leasehold e costituisce un autonomo titolo rispetto al leasehold.

In ogni caso, è il lease il documento che regola il possesso dell'appartamento ed i rapporti tra leaseholder e freeholder.

Il fatto che il leaseholder sia al contempo titolare di una share del freehold, gli conferisce il potere di partecipare alle decisioni inerenti all'immobile, collettivamente con gli altri soggetti titolari di altre shares of freehold; avrà quindi il diritto di decidere in merito alle modalità di gestione del palazzo e alle sue spese, alle questioni relative all'assicurazione dell'edificio, alla gestione in generale delle parti comuni, come il giardino, i parcheggi, ecc.

Il freeholder, soggetto diverso costituito dal gruppo di leaseholder, ha i seguenti doveri:

- ✓ gestire l'edificio in accordo con quanto stabilito nei vari contratti di lease
- ✓ incassare le service charges dai vari leaseholder degli appartamenti presenti nello stabile, ossia quelle spese dovute pro quota dai leaseholder e necessarie per l'assicurazione dell'edificio e la manutenzione e gestione delle sue parti comuni (ad esempio per i servizi di illuminazione, pulizia e riscaldamento delle parti comuni, eventuali servizi di portineria e concierge)

Nel caso di leaseholder che, pur essendo titolari di una quota di freehold, non vogliono essere coinvolti nell'attività di gestione dell'immobile, essi possono decidere congiuntamente di nominare un agente che gestisca lo stabile e la sua manutenzione.

Il prezzo di un appartamento in leasehold che prevede anche l'acquisto di una share nel freehold è solitamente più alto rispetto al prezzo di un semplice appartamento in leasehold.

L'essere titolari di una share in freehold comporta diversi vantaggi.

Il vantaggio principale è il diritto di intervenire direttamente nella gestione dell'immobile, avendo i leaseholder anche una quota di freehold. Questo consente di partecipare, assieme agli altri

freeholder, alle decisioni sulla gestione dell'edificio, sui lavori di manutenzione e sulle decisioni relative alle service charges.

Un ulteriore vantaggio è la possibilità di un risparmio economico relativamente alla gestione e manutenzione dell'immobile. Questo è dovuto al fatto che i vari leaseholder hanno il controllo sulle service fees e sono in grado di negoziarle direttamente, per cui possono cercare la miglior assicurazione per il palazzo, anche in termini di prezzo, e trovare i prezzi più convenienti per far fronte alle riparazioni e manutenzioni necessarie.

Inoltre, l'acquisto di un immobile in leasehold e di una quota di freehold è solitamente più vantaggioso anche in termini economici, in quanto il semplice lease, con il tempo, tende a perdere il suo valore man mano che il termine di scadenza si accorcia e il leaseholder dovrà preoccuparsi di estendere il termine del suo contratto. Solitamente, invece, anche se non sempre, chi possiede anche una quota di freehold sull'immobile non deve pagare per estendere la durata del lease.

Non mancano tuttavia gli aspetti negativi legati alla titolarità di questo tipo di diritto.

Uno di questi è connesso al fatto che l'immobile è gestito da più soggetti diversi, ognuno titolare della sua quota di freehold, con la possibile insorgenza di dispute su decisioni anche importanti, come ad esempio quella di intraprendere lavori di ristrutturazione di una certa entità, con il conseguente aumento delle service charges da sostenere.

Inoltre, ciascuno dei singoli leaseholder potrebbe dover richiedere il permesso degli altri per poter subaffittare il proprio appartamento o effettuare delle modifiche allo stesso.

Ancora, essere possessori di una share of freehold in un immobile di grandi dimensioni potrebbe essere piuttosto limitativo perché, in questi casi, il singolo leaseholder avrà meno potere di controllo sulla gestione dell'immobile rispetto al caso di edifici composti da pochi appartamenti.

IX. La procedura di compravendita immobiliare nel diritto inglese: il contract e il deed

Nel Regno Unito il trasferimento immobiliare è disciplinato dal Law of Property Act del 1925.

Alla sezione 40 di detta legge sono previsti i contratti ad effetti obbligatori e traslativi, relativi a beni immobili o a diritti che costituiscono un godimento delle utilità sui beni immobili, e per i quali è previsto il requisito della forma scritta ad probationem.

E' importante sottolineare che, nel common Law, non è previsto il contratto ad effetti reali e, pertanto, dal "contract" derivano solamente effetti obbligatori. Dalla compravendita immobiliare sorge il dovere in capo al venditore di trasferire il diritto reale e la corrispondente obbligazione in capo al compratore di pagamento del prezzo. Il trasferimento della proprietà, invece, non si verifica con il solo consenso ma è necessaria la stipula di un atto solenne (deed of conveyance).

La forma scritta ad probationem è imposta per il solo accordo, mentre l'esecuzione di detto accordo deve essere fatta sotto forma di deed.

Conseguentemente la vendita immobiliare si attua attraverso due tipi di atti: il contract e il deed.

Il contract è un contratto ad effetti obbligatori concluso tra il compratore e il venditore. Va stipulato in forma scritta, deve essere sottoscritto da tutte le parti stipulanti e deve contenere tutte le clausole su cui le parti hanno espresso il loro consenso.

Il deed (o conveyance) è un atto scritto formale unilaterale che opera il trasferimento.

Infatti, secondo la comune definizione, il deed è uno strumento legale tramite il quale il titolare di un bene (grantor) trasferisce il suo diritto su quel determinato bene (title) ad un altro soggetto (grantee). Per poter essere fatto valere, un deed deve essere redatto secondo specifiche formalità:

- deve essere specificato nel documento stesso che si tratta di un deed
- deve descrivere in modo accurato la proprietà oggetto del deed
- deve essere firmato con specifiche formalità in presenza del numero previsto di testimoni
- devono essere rispettate le modalità di consegna alla controparte previste per i deed.

Solamente in seguito alla conveyance ed alla trascrizione potranno prodursi gli effetti reali del contratto, in quanto il sistema oggi obbligatorio in Inghilterra prevede la trascrizione del trasferimento dell'immobile su un registro nazionale, detto Land Registry.

L'intervallo tra contract e deed è necessario per effettuare le ricerche sul titolo, finalizzate a tutelare l'acquirente contro una possibile evizione.

X. Le fasi della procedura di compravendita immobiliare nel diritto inglese

La compravendita di immobili nel Regno Unito si attua attraverso un procedimento complesso in cui si possono distinguere le seguenti fasi:

- Preparazione del contract
- Investigation on title. Come si è già avuto modo di dire, nel Regno Unito, in tema di compravendita immobiliare, vige il principio del caveat emptor e quindi è l'acquirente che ha l'onere di informarsi su tutti i potenziali vizi o difetti dell'immobile e sul rischio di evizione incombente sullo stesso. Detta attività di verifica spetta al solicitor dell'acquirente, il quale stipulerà il report of title che, solitamente, viene allegato al contratto.
  Nella prassi, solitamente, in parallelo all'Investigation on title si procede anche ad effettuare una perizia (survey) sull'immobile tramite un perito (chartered surveyor);
- Exchange: si tratta dello scambio dei contratti, momento nel quale sorge l'obbligo per il venditore di vendere l'immobile e il correlativo obbligo di acquisto per il compratore.

Prima dell'Exchange le parti sono infatti libere da ogni vincolo.

- Completion
- La conveyance (atto formale – deed): atto formale con cui avviene trasferimento del diritto
- Annotazione sul registro immobiliare (Land Registry)

Analizziamo più in dettaglio questi passaggi e la procedura nel suo complesso.

Nella fase di ricerca di un immobile da acquistare, l'acquirente può scegliere di rivolgersi ad un agente immobiliare che, di solito, è un professionista incaricato dal venditore. In quanto tale, la commissione, solitamente pari a circa l'1 – 3% del prezzo di acquisto, è dovuta dal venditore.

In Inghilterra, a differenza di altre giurisdizioni, l'offerta di acquisto, anche se accettata per iscritto dal venditore e portata a conoscenza dell'acquirente, non è vincolante per le parti e ciascuna di esse, salvo eventuali patti specifici, non è obbligata fino al momento dell'exchange of contracts, in cui avverrà lo scambio dei contratti di vendita e si creerà il vincolo giuridico tra le parti stesse.

In questa prima fase, l'agente immobiliare fornirà al futuro acquirente alcune informazioni preliminari sulla proprietà in vendita e gli comunicherà se la stessa è offerta in freehold o in leasehold.

Al fine di fornire alle parti questa e tutta una serie di altre informazioni, l'agente immobiliare crea e fa circolare tra le parti un documento detto Memorandum of Sale, nel quale sono indicati anche i dati dei solicitors incaricati dall'acquirente e dal venditore.

Il solicitor è una figura centrale nelle transazioni immobiliari ed è tendenzialmente assimilabile a un avvocato con specifiche competenze immobiliari, talora paragonabili, specialmente nella fase di assistenza al cliente, a quelle del notaio italiano, che invece è un professionista imparziale e terzo rispetto alle parti contraenti.

In Inghilterra, infatti, non esiste la figura del notaio come pubblico ufficiale indipendente che agisce per entrambe le parti durante la fase di compravendita immobiliare.

Ciascuna delle parti, invece, incaricherà il proprio solicitor che curerà esclusivamente gli interessi di detta parte.

Una volta incaricato, il solicitor dell'acquirente riceve dal solicitor del venditore una serie di documenti che gli consentiranno di effettuare le necessarie visure e ricerche sull'immobile.

Il solicitor dell'acquirente dovrà provvedere ai seguenti incombenti:

- accertare presso il Land Registry che l'immobile in vendita sia effettivamente di proprietà del venditore e non sia gravato da ipoteche o altri pesi;
- controllare che l'alienante abbia il diritto/potere di vendere l'immobile, quali siano le condizioni

che devono essere soddisfatte per poter validamente cedere il bene e se sia necessario ottenere delle autorizzazioni a tal fine;

- effettuare una serie di visure presso il Comune dove si trova l'immobile, al fine di reperire informazioni urbanistiche e tecniche relative alla zona in cui il bene si trova (ad esempio, verifica della regolarità urbanistica, dello stato idrogeologico della zona per eventuali rischi di allagamenti, ecc.);
- interagire con la managing company (società che gestisce l'immobile – una sorta di amministratore condominiale) o con l'eventuale freeholder per verificare l'ammontare delle spese condominiali (service charges), l'eventuale esistenza di delibere per lavori condominiali programmati, l'esistenza di un fondo deposito per dette spese e tutta una serie di altre questioni;
- incaricare un perito (surveyor) per far periziare l'immobile e far redigere una relazione (surveyor 's report) nella quale verranno evidenziati lo stato della struttura e degli impianti dell'immobile ed eventuali criticità riscontrate nonché un'eventuale stima dei costi per rimettere in bonis eventuali difetti riscontrati. L'opportunità di nominare anche un chartered surveyor che si occupi di periziare l'immobile e la sua struttura deriva dal fatto che, generalmente, le competenze e le valutazioni legali ricomprese nel report on title non riguardano le condizioni di fatto in cui versa l'immobile;
- interagire con il solicitor del venditore per arrivare ad una bozza di contratto di vendita condiviso tra le parti. Questa prima bozza solitamente viene preparata dal solicitor del venditore e viene inviata a quello dell'acquirente per modifiche o integrazioni.

Completate tutte le verifiche di cui sopra, il solicitor dell'acquirente prepara un dettagliato resoconto (report on title) da sottoporre al proprio cliente, nel quale vengono indicati e spiegati tutti i risultati delle verifiche effettuate e le eventuali criticità riscontrate.

Questo documento è molto importante, sia perché il ruolo del solicitor è proprio quello di permettere al cliente di essere sufficientemente informato prima di decidere se procedere all'acquisto, sia per il principio del caveat emptor, che pone sul compratore il rischio per evizione e per i vizi della cosa venduta.

Il report on title viene solitamente allegato al contratto negoziato tra le parti.

Successivamente, una volta ottenuta l'approvazione del report on title da parte dell'acquirente, i due solicitors fissano una data per procedere al Exchange dei contratti.

L'Exchange of contracts avviene tra i due solicitors secondo dei protocolli previsti dalla Law Society ed è più o meno paragonabile al compromesso con cui in Italia ci si impegna a vendere e a comprare un immobile. Come anticipato, è proprio questo il momento in cui le parti si assumono, per la prima volta, delle obbligazioni reciproche, vincolandosi a concludere il contratto definitivo di trasferimento entro una futura data. Qualora una delle parti decida infatti di ritirarsi senza giustificato motivo dopo aver scambiato i contratti, l'altra parte potrà imporgli

l'esecuzione della transazione ricorrendo al tribunale.

Al momento dello scambio dei contratti, l'acquirente deve normalmente versare il 10% del prezzo di acquisto sotto forma di caparra e viene fissata la data della completion, data in cui si dovrà versare il saldo e l'acquirente potrà prendere possesso dell'immobile.

Il pagamento della caparra, così come il pagamento del saldo prezzo, non viene fatto direttamente tra i contraenti ma tramite i rispettivi solicitors.

Il compratore trasferisce i fondi necessari sul conto clienti del proprio solicitor, il quale provvederà a trasferire dette somme al client account del solicitor del venditore. Quest'ultimo, infine, contestualmente al trasferimento della proprietà, trasferirà sul conto corrente del suo cliente il denaro versato dall'acquirente. Sino al trasferimento della proprietà, i fondi inviati sul conto clienti del solicitor del venditore rimangono su detto conto in deposito.

Per essere valido il contratto deve soddisfare determinati requisiti, essere redatto per iscritto e rispettare una forma standard, accettata da tutti i solicitors inglesi.

Entrambe le parti possono conferire procura ai rispettivi legali per la firma dei contratti e i legali stessi si occuperanno di scambiarsi i due originali dei contratti tramite posta raccomandata o a mezzo corriere.

Anche la fase di completion, solitamente effettuata un paio di settimane dopo lo scambio dei contratti, è gestita dai solicitors.

Pochi giorni prima della completion, il solicitor del venditore invia al solicitor del compratore il completion statement contenente il prezzo finale di vendita che, in caso di immobili acquistati in leasehold, è comprensivo anche della prima rata di service charges.

L'acquirente dovrà depositare sul conto clienti del proprio solicitor tutta la somma necessaria all'acquisto, comprensiva dei fondi necessari per pagare tutte le spese relative alla vendita (spese legali, spese per perizie, Land Registry fees, ecc.) e le tasse (Stamp Duty).

Prima della completion, inoltre, il solicitor dell'acquirente compie le ultime ricerche per verificare l'assenza di eventuali problemi sorti nel frattempo sull'immobile.

Il solicitor dell'acquirente deve quindi occuparsi di trasferire tutti gli importi dovuti al solicitor del venditore.

L'avvocato del venditore verifica che tutte le somme per il completamento della transazione siano stato pagate e ricevute e che tutti i documenti siano in regola.

L'ultima fase del procedimento consiste nella trascrizione presso il Land Registry

Una volta effettuata la completion, il solicitor dell'acquirente provvede al pagamento della Stamp Duty presso l'Inland Revenue e alla registrazione del titolo di proprietà presso il Land Registry

of England and Wales (l'Agenzia del territorio inglese). È l'acquirente ad essere responsabile degli adempimenti di registrazione, tramite il suo solicitor.

Il Land Registry richiederà la prova di identità di tutte le parti coinvolte nell'operazione e, in caso di vendita di bene ipotecato, l'acquirente dovrà confermare l'identità non solo del venditore ma anche del creditore ipotecario.

Come si è detto, è il deed l'atto scritto formale unilaterale che opera il trasferimento della proprietà: soltanto a seguito del deed e della trascrizione potranno prodursi effetti reali.

XI. I costi connessi all'acquisto di immobili in UK

Un soggetto che intenda acquistare casa nel Regno Unito deve farsi carico delle seguenti spese:

- Spese legali: sono le fees dovute al solicitor per l'assistenza nel processo di acquisto, che variano in relazione al valore dell'immobile e alla complessità della transazione;
- Spese per le perizie (survey): i costi delle perizie variano in funzione dei periti incaricati, della superficie dell'immobile, della zona e del tipo di perizia richiesta. Possiamo distinguere tra due principali tipi di perizie:
    - ✓ Home buyer survey: effettuata in conformità ad un protocollo standard e che prevede un'ispezione generale della proprietà, in grado di evidenziare le situazioni più gravi, nonché una stima dell'immobile a fini assicurativi. E' adatta ad edifici vecchi e soggetti a vincoli architettonici o urbanistici.
    - ✓ Building survey: perizia personalizzabile sulla base delle esigenze del cliente che serve a valutare anche la struttura dell'immobile.
- Spese per le ricerche e le visure effettuate dal solicitor dell'acquirente: sono necessarie prima dell'Exchange of contracts per verificare l'esistenza di problemi legali, amministrativi, edificatori e ambientali.

L'acquirente dovrà anche provvedere al pagamento della Stamp Duty Land Tax (SDLT), che è l'equivalente della tassa di registro italiana. L'intero importo di tale imposta va versato sul conto clienti del solicitor dell'acquirente al momento della completion. È necessario che l'acquirente o il suo solicitor si occupino di inviare una dichiarazione con apposito modulo per informare l'HMRC dell'avvenuta transazione e che la Stamp Duty venga versata entro 14 giorni dalla completion. L'importo della Stamp Duty varia a seconda del valore e della tipologia dell'immobile e deve essere versata sul valore dell'immobile residenziale eccedente la soglia delle 125.000 sterline.

Ci sono tuttavia regole diverse nel caso di acquisto della prima casa in cui il prezzo di acquisto sia pari o inferiore alle £ 500.000.

Le seguenti aliquote sono invece applicabili in caso di acquisto di un immobile che non sia prima casa:

Property or lease premium or transfer value	SDLT rate
Up to £ 125,000	Zero
The next £ 125,000 (the portion from £ 125,001 to £ 250,000)	2%
The next £ 675,000 (the portion from £ 250,001 to £ 925,000)	5%
The next £ 575,000 (the portion from £ 925,001 to £ 1.5 million)	10%
The remaining amount (the portion above £ 1.5 million)	12%

Sempre a carico dell'acquirente vi sono le Land Registry Fees, ovvero i costi di registrazione del passaggio di proprietà presso il Land Registry for England and Wales. Anche l'importo di dette spese varia a seconda del valore dell'immobile acquistato.

Altra tassa prevista quando si acquista un immobile nel Regno Unito è la Council Tax: è la tassa imposta dal borough (Comune) in cui trova la proprietà al fine di pagare i servizi locali. Detta imposta è calcolata sul valore dell'immobile, in particolare a seconda della specifica banda di appartenenza. Essendo legata alla fruizione di servizi, è a carico di chi utilizza l'immobile e quindi non necessariamente del freeholder; pertanto, se la casa viene concessa in affitto, la tassa deve essere pagata dall'inquilino (tenant).

Qualora poi un soggetto acquisti un immobile in regime di leasehold, dovrà corrispondere al freeholder:

- le service charges: spese pro-quota per la gestione e assicurazione dell'edificio
- la ground rent: imposta da pagare al landlord per l'utilizzo del terreno su cui sorge l'edificio.

-.-.-.-

Ascheri & Partners

ADAMNELSON

20 Birchin Lane
City of London
London EC3V 9DU

Tel. +44 203 751 9360
Fax. +44 207 681 2206
Mobile +44 741 282 3932

info@ascheri.co.uk
www.ascheri.co.uk
www.ascheri.academy
www.adamnelson.london
Skype: ascheri-partners

Ascheri Academy