



STUDIO PIZZANO

COMMERCIALISTA E REVISORE LEGALE

www.studiopizzano.it

CONTRATTO PRELIMINARE DI COMPRAVENDITA: COSA ACCADE SE L'ACQUIRENTE SI TIRA INDIETRO

Publicato il 8 Aprile 2025 di Sabatino Pizzano



La recente sentenza della Cassazione n. 8905 del 3 aprile 2025 chiarisce punti fondamentali sulla risoluzione del contratto preliminare di compravendita immobiliare. Il promissario acquirente che causa la risoluzione del contratto dovrà risarcire i danni al venditore, anche quando la diffida non specifica dettagli logistici per la stipula del definitivo. Vediamo insieme le implicazioni pratiche di questa pronuncia che tocca tre aspetti cruciali: i rimedi per l'acquirente quando il bene è parzialmente altrui, i requisiti della diffida ad adempiere, e la quantificazione del danno risarcibile.

I limiti dell'acquirente di fronte al bene altrui

Chi firma un preliminare per comprare un immobile che scopre essere, in tutto o in parte, di proprietà di terzi, non può chiederne la risoluzione immediata. La Suprema Corte ha ribadito un principio già consolidato: il promissario acquirente che al momento della firma ignorava l'altruità del bene non può risolvere il contratto fino alla scadenza del termine fissato per il rogito.

Il motivo è semplice: fino a quella data, il venditore mantiene la possibilità di adempiere, acquisendo lui stesso la proprietà dal terzo o facendo in modo che quest'ultimo la trasferisca direttamente all'acquirente. Questo orientamento, già espresso nelle sentenze n. 787/2020 e n. 11624/2006 delle Sezioni Unite, distingue nettamente il preliminare dal contratto definitivo.

Al contrario di quanto accade nella compravendita definitiva, dove l'acquirente in buona fede può chiedere subito la risoluzione (artt. 1479 e 1480 c.c.), nel preliminare l'efficacia meramente obbligatoria del contratto non consente tale rimedio immediato. Nel definitivo, l'effetto reale dovrebbe essere immediato, quindi l'inadempimento si configura già alla stipula se il venditore non è proprietario. Nel preliminare, invece, c'è tempo fino al rogito per sistemare la situazione proprietaria.

La diffida ad adempiere: forma e sostanza

Il secondo principio affrontato riguarda i requisiti formali della diffida ad adempiere inviata dal promittente venditore all'acquirente inadempiente. Molti si chiedono quali elementi debba contenere questa comunicazione per produrre effetti risolutivi.

La Cassazione è chiara: l'unico requisito essenziale è la fissazione di un termine entro cui l'altra parte deve adempiere. Non serve indicare giorno, ora e luogo per la stipula del definitivo. L'art. 1454 del codice civile impone al creditore solo di stabilire un termine, trascorso il quale il contratto si risolve automaticamente (ope legis).

Il promissario acquirente, una volta ricevuta la diffida, ha l'onere di attivarsi per adempiere alla propria obbligazione. Non può trincerarsi dietro la mancanza di dettagli logistici per giustificare la propria inerzia. Questo chiarimento è particolarmente utile nella prassi, dove spesso le diffide vengono contestate proprio per presunte carenze formali.

Il danno da risoluzione: come si calcola

La terza questione, forse la più rilevante sul piano economico, riguarda la quantificazione del danno che il promissario acquirente inadempiente deve risarcire al venditore quando il preliminare si risolve.

Il principio generale, già affermato in diverse pronunce come la n. 13792/2017, è che al promittente venditore spetta il risarcimento per la **sostanziale incommerciabilità** del bene durante la vigenza del preliminare. Questo pregiudizio esiste in re ipsa e non richiede una prova specifica. Non occorre dimostrare di aver perso concrete opportunità di vendita durante quel periodo.

La Cassazione ha ulteriormente precisato che il danno risarcibile va parametrato alla **differenza tra il prezzo pattuito nel preliminare e il valore commerciale dell'immobile** al momento in cui l'inadempimento è diventato definitivo. In pratica, se il

valore di mercato è sceso rispetto al prezzo concordato, questa differenza rappresenta un danno per il venditore.

Il calcolo può tener conto anche di altri fattori che possono aumentare o diminuire il pregiudizio, ma solo se adeguatamente allegati e provati, e se ragionevolmente prevedibili. Non sono ammesse speculazioni o ipotesi non dimostrate.

Un caso emblematico

Prendiamo ad esempio una situazione concreta: Mario firma un preliminare per vendere a Paolo il suo appartamento a 250.000 euro. Paolo non si presenta al rogito e Mario, dopo aver inviato una diffida, ottiene la risoluzione del contratto. Nel frattempo, il valore dell'immobile è sceso a 230.000 euro.

In questo scenario, Mario potrà chiedere a Paolo un risarcimento di 20.000 euro, pari alla differenza tra il prezzo pattuito e il valore attuale. Se inoltre Mario dimostra di aver sostenuto spese per la pubblicizzazione di una nuova vendita, anche queste potranno essere riconosciute nel risarcimento.

Le conseguenze pratiche per acquirenti e venditori

Questa sentenza ha importanti risvolti pratici. Per i promissari acquirenti, aumenta il rischio di firmare preliminari senza adeguate verifiche sulla proprietà del bene. Se emergono problemi, non si può recedere immediatamente ma bisogna attendere la scadenza del termine.

Per i venditori, si conferma la necessità di una diffida chiara nei termini ma non necessariamente dettagliata negli aspetti logistici. In caso di inadempimento dell'acquirente, poi, il danno risarcibile può essere significativo, soprattutto in mercati immobiliari volatili.

L'orientamento della Cassazione bilancia gli interessi contrapposti: da un lato dà tempo al venditore di regolarizzare situazioni proprietarie complesse, dall'altro protegge l'acquirente dall'immediata risoluzione; riconosce la semplicità formale della diffida ma garantisce un risarcimento equo al venditore danneggiato dall'altrui inadempimento.

Per chi opera nel settore immobiliare, questa pronuncia rappresenta un utile riferimento per gestire le controversie legate ai preliminari di compravendita, strumenti sempre più diffusi ma non privi di insidie.

www.studiopizzano.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA