

la caparra e l'acconto

Di solito chi propone di comprare una casa versa al promittente venditore, per dimostrare la serietà della propria proposta, una somma di denaro quale **caparra confirmatoria**.

Si è già detto della funzione che può svolgere la caparra in caso di inadempimento di una delle parti (qualora non si ricorra alla esecuzione in forma specifica o alla risoluzione del contratto).

Quando si perfeziona la vendita, invece, la caparra viene scalata dal prezzo finale.

Oltre al pagamento della caparra può essere previsto il pagamento, prima del rogito definitivo, di rate di prezzo. Il preliminare deve pertanto indicare le relative scadenze, nonché come e dove le rate di pagamento del prezzo dovranno essere versate.

È di fondamentale importanza, quindi, specificare nel preliminare se le somme versate o da versare prima del rogito definitivo debbano fungere da **caparra confirmatoria** o da **acconto prezzo**.

Bisogna ricordare, inoltre, che i pagamenti non possono avvenire per contanti ma con assegni non trasferibili o bonifici bancari.

Infine la legge dispone che all'atto della vendita le parti dichiarino le modalità di pagamento del prezzo e della provvigione al mediatore (ad esempio Agenzie Immobiliari, etc.), del quale vanno indicati i dati identificativi.

È opportuno inserire già nel preliminare l'indicazione degli estremi di pagamento (assegni, bonifici, altro) del prezzo versato e della caparra.

In caso di omessa, incompleta o falsa indicazione di questi dati si applicano pesanti sanzioni e il contratto, qualora abbia ad oggetto abitazione e pertinenze e sia soggetto ad imposta di registro, sarà tassato sul valore commerciale della casa e non sul suo valore fiscale (vedi la già citata **Guida per il Cittadino sul Prezzo-Valore**).