

Le macchie sul soffitto

Come una perizia tecnica e i verbali condominiali hanno trasformato una controversia sui vizi in una prova di dolo omissivo — e riportato a casa il doppio della caparra in una settimana, senza udienza.

DOLO OMISSIVO

ART. 1385 C.C.

PRELIMINARE DI VENDITA

Una compravendita che si incrina con le prime piogge

Lucia e suo marito avevano visitato l'appartamento due volte, a ottobre, con il sole. Terzo piano, zona semicentrale, prezzo nella media. Avevano firmato il preliminare a novembre.

A gennaio, con le prime piogge, il soffitto del bagno aveva cominciato a scurirsi lungo il perimetro. Poi una macchia sopra la finestra della camera. Poi un'altra in cucina.

- **Ottobre** — due visite all'appartamento, nessun segno visibile.
- **Novembre** — firma del contratto preliminare.
- **Gennaio** — con le piogge, compaiono le prime infiltrazioni: bagno, camera, cucina.

1 LA PERIZIA, NON IL FASCICOLO

La prima cosa che ho fatto non è stata aprire un fascicolo. Ho chiamato un ingegnere edile con cui collaboro su questo tipo di vicende e gli ho posto una domanda precisa: guardando queste macchie, è possibile stabilire da quanto tempo sono presenti?

Non è una domanda banale. Le infiltrazioni recenti e quelle croniche si comportano diversamente: il profilo dell'alone, la stratificazione dei sali, lo stato dell'intonaco sottostante sono elementi che un tecnico esperto sa leggere. La risposta, in questo caso, è stata netta: il danno era consolidato, non poteva essersi formato nell'arco di poche settimane.

*«Non si trattava più di stabilire se il venditore poteva sapere.
Si trattava di dimostrare che il problema esisteva prima della firma.»*

Sul piano probatorio, avevo bisogno di questo. In caso di contestazione sui vizi della cosa, l'onere di dimostrarne la preesistenza grava sul compratore. Il mio cliente non può limitarsi ad allegare un inadempimento: deve provare che il difetto esisteva già al momento in cui l'obbligazione doveva essere adempiuta. La perizia dell'ingegnere non era una consulenza accessoria. Era il pilastro della prova.

2 DAI VIZI AL DOLO

A quel punto ho richiesto i verbali delle assemblee condominiali degli ultimi cinque anni. In due sedute il lastrico solare e i problemi di tenuta erano stati discussi esplicitamente. Il venditore era presente, aveva votato sul punto.

Qui il quadro giuridico si è spostato dal piano della garanzia per vizi a quello del dolo. Non avevo più un semplice problema di inidoneità della cosa. Avevo la prova che il venditore sapeva, e che aveva taciuto durante le trattative.

ATTENZIONE

Il dolo omissivo non è il semplice silenzio. Il silenzio di per sé non invalida il contratto. Il dolo rileva quando il contegno della parte — fatto anche di omissioni — si inserisce in un comportamento complessivo preordinato a realizzare l'inganno.

E qui c'era tutto: la partecipazione alle assemblee, la conoscenza diretta dei problemi, le due visite dell'appartamento condotte senza mai accennare alle infiltrazioni, le assicurazioni implicite sullo stato dell'immobile. Non era silenzio. Era reticenza qualificata, in violazione dell'obbligo di buona fede che governa tanto le trattative quanto l'esecuzione del contratto preliminare.

La perizia dell'ingegnere e i verbali assembleari insieme costruivano qualcosa di più solido di una semplice contestazione: dimostravano che il vizio era preesistente, che era riconoscibile con una verifica tecnica ordinaria, e che il venditore ne era a conoscenza.

3 UNO SPAZIO INTERMEDIO

C'era anche un problema di tempistica da non sottovalutare. Eravamo nella fase tra il preliminare e il rogito: non ancora compratori in senso proprio, non più semplici parti di una trattativa. Uno spazio intermedio in cui la tutela per vizi **ex art. 1490 c.c.** non è ancora esperibile — è riservata al contratto definitivo — ma in cui la violazione degli obblighi di buona fede nell'esecuzione del preliminare e la reticenza nella fase precontrattuale offrono strumenti autonomi e cumulabili.

Abbiamo contestato formalmente il preliminare per violazione della buona fede precontrattuale e nell'esecuzione del contratto, allegando la perizia e i verbali. Abbiamo esercitato il recesso ai sensi dell' **art. 1385, comma 2, c.c.**, con richiesta del doppio della caparra confirmatoria. Il venditore, di fronte a prove oggettive e a una contestazione strutturata, ha scelto di non opporsi.

*«Lucia ha riavuto il doppio della caparra.
Ha ricominciato a cercare casa. In una settimana, senza un'udienza.»*

4 UNA SCELTA, NON UNA RESA

Scegliere il recesso con il doppio della caparra anziché la risoluzione giudiziale con risarcimento integrale non è stata una resa. È stata una scelta strategica. Il risarcimento avrebbe richiesto un accertamento giudiziale, un consulente d'ufficio, un'istruttoria, anni di causa. Qui avevamo un venditore che sapeva di avere torto e prove che glielo dimostravano: la strada stragiudiziale era quella più rapida ed efficiente per il cliente.

• • •

Affidarsi a professionisti competenti prima di firmare non è una spesa. È l'unica tutela reale che hai in un'operazione da centinaia di migliaia di euro.

Hai una trattativa in corso? Scrivimi prima del rogito.