



UN INGANNO
SOTTILE
CHE SCATTA
CON UNA
CAROVANA
DI ZINGARI
AL POSTO
DEGLI ACQUIRENTI

STRANI CLIENTI A DUE FACCE: COME DIFENDERSI DAL RAGGIRO DEL “RIDAMMI DOPPIA CAPARRA”

E' un inganno al limite del sottile confine che separa il consentito dal non consentito. L'ingrediente principale è l'ingegno (dobbiamo ammetterlo), i protagonisti sono una coppia elegante, lussuosamente automunita, e un costruttore edile che fa il suo mestiere, ovvero vende un immobile, ignaro del fatto che presto sarà chiamato - ai sensi dell'articolo 1385 del Codice Civile - a restituire il doppio di quanto incassato con la caparra confirmatoria finalizzata alla compravendita di un appartamento.

Descritti personaggi e scenografia, ora entriamo nel dettaglio di quanto previsto dalla sceneggiatura, peraltro già descritta nelle cronache dei giornali locali bresciani e veronesi. Questo perché il caso non è rimasto isolato ad un singolo episodio, ma si è ripetuto più volte in provincia di Verona ed almeno in tre occasioni è stato segnalato a Brescia. Il copione è più o meno sempre lo stesso. I "clienti" si presentano all'appuntamento col costruttore-venditore, individuando un appartamento di piccole-medie dimensioni collocato in una palazzina nuova o appena ristrutturata, quindi con ancora parecchi locali in vendita (come vedremo questo è un fattore indispensabile per la buona riuscita del-

L'inquietante percorso che costringe (art. 1385 del Codice Civile) un costruttore edile a restituire il doppio di quanto incassato con la caparra confirmatoria

l'"affare"). L'atto primo della recita consiste, come sempre accade quando c'è di mezzo un acquisto importante, nell'interessamento puntuale sulle caratteristiche dell'immobile, in una prima e poi in una seconda visita, in una trattativa in piena regola dove si tratta e si chiede lo sconto. Nessuna fretta. Alla fine, quando la decisione è presa, si fissa la caparra confirmatoria e la coppia versa puntualmente il dovuto. L'atto secondo diventa meno gradevole. Gli acquirenti, infatti, chiedono un altro appuntamento. Il motivo? Devono ordinare la cucina e, quindi, preferiscono prendere le misure sul posto. I due arrivano sì, ma questa volta in camper e con un nugolo di variopinte persone. Il "coccolone" lo prende il venditore: si rende conto che i suoi interlocutori sono zingari. Tradotto in altre parole: gli appartamenti

ancora invenduti corrono il rischio di rimanere tali, a meno di non essere ceduti ad altri clienti nomadi che, proprio per la loro natura, difficilmente diventano stanziali tanto da voler vivere in un condominio (semmai preferiscono acquistare un terreno dove parcheggiare le roulotte). Ed è a quel punto che scatta la richiesta: o mi vendi l'appartamento, oppure recedi dal contratto e mi restituisci il doppio della caparra confirmatoria, così come stabilisce il 1385 del Codice Civile. Così il costruttore paga. C'è chi è riuscito a cavarsela con poche migliaia di euro, chi invece ha dovuto rimetterci parecchio, anche perché dal garbo si passa a far la voce grossa e si minaccia causa.

Le considerazioni da fare sono due. La prima è di carattere etico e sociale: chi mette in atto la sceneggiatura descritta altro non fa se non mettere ancor di più in difficoltà i nomadi. La seconda è di natura giuridico-legale: l'unico modo per evitare di restituire il doppio, è quello di non proporre caparre confirmatorie, ma solo penitenziali (art. 1386 del Codice Civile). Queste seconde prevedono, in caso di recesso, la sola restituzione dell'importo ricevuto e senza effetti sul contratto. ■