



IMMOBILIARE DONAZIONI

Donazioni e aumento del rischio per le future compravendite

PREVIOUS ARTICLE

NEXT ARTICLE

Salva



Condividi

[Francesco Frigieri](#)

19 Febbraio 2021

Tempo di lettura: **3 min**

Il ricorso alle donazioni, specie di immobili, è uno strumento da valutare attentamente nell'ottica di una più efficace pianificazione successoria. Soprattutto alla luce del fatto che un atteso aumento del numero dei legittimari non farà altro che aumentare i contenziosi

La dottrina, specie notarile, ha più volte approfondito il tema dei rimedi alle donazioni di immobili, anche perché secondo le ultime statistiche (Istat 2018) pare che il trend di questi tipi di atti sia in continuo aumento: si parla di 150mila donazioni dirette di immobili ogni anno e di circa 2milioni di immobili in circolazione di provenienza donativa.

Ormai è noto come questa categoria di beni risenta di una più ristretta potenzialità di vendita sul mercato a causa della possibilità che l'erede legittimario leso della propria quota di riserva nella futura eredità lasciata dal donante, possa recuperare il bene anche nei confronti del terzo acquirente, avente causa del donatario.

È altresì noto che per lo stesso motivo questa stessa categoria di beni, difficilmente potrà costituire garanzia per iscrizioni ipotecarie per mutui accesi da coloro che ricorreranno al credito per il loro acquisto,

Si obietta, tuttavia, che tale rischio è solo eventuale, in quanto **l'azione di riduzione delle donazioni non è automatica**, ma rimessa al verificarsi di condizioni del caso concreto: in primis la morte del donante; poi la lesione che la donazione potrà provocare alla quota di riserva degli eredi legittimari; quindi l'infruttuosità del diritto nei confronti del patrimonio del donatario, ma, e soprattutto, la volontà dell'erede di intraprendere tale azione.

L'obiezione, anche se in prima approssimazione, appare fondata.

Molte situazioni dimostrano che il rischio di azione/impugnazione sia particolarmente remota: si pensi al caso dei coniugi con un solo figlio, il quale riceve in donazione l'unico **bene immobile** intestato ai genitori stessi. Chi potrebbe mai impugnare tale atto?

Eppure, di recente, la **giurisprudenza** di legittimità ha fatto riflettere con due decisioni, ravvicinate fra loro, le quali mettono in luce l'attualità del rischio, a prescindere dal caso concreto.

La prima risale al 16 gennaio 2019, (n.965) e coinvolge un mediatore professionale, il quale nel far concludere un contratto preliminare omette di riferire la provenienza donativa del bene da compravendere e viene censurato nella sua condotta per aver provocato il fallimento dell'affare, violando l'art. 1759 c.c..

La seconda risale al 12 dicembre dello stesso anno 2019, (n. 32694) e coinvolge la parte promittente la vendita e, in quel contesto, la Corte prosegue nel ragionamento fatto in precedenza nella sentenza appena richiamata, affermando che "se la provenienza da donazione rientra nel novero delle circostanze che il mediatore deve riferire alle parti ai sensi dell'art. 1759 c.c., a maggior ragione essa non potrà essere taciuta dal promittente venditore".

In verità da un'attenta analisi delle due decisioni, le due **responsabilità** (professionale/contrattuale) non sono identiche, in quanto nel primo caso la valutazione dovrà essere parametrata al criterio della diligenza professionale per cui andrà esclusa se non vi fosse stato uno specifico incarico in questo senso.

Diverso discorso vale per il promittente la vendita che certamente non può non sapere e quindi sarà sempre responsabile contrattualmente per inadempimento.

In questo quadro, tuttavia, i giudici di merito avevano respinto l'eccezione di inadempimento avanzata dal promittente acquirente, considerato il rischio meramente potenziale che comunque doveva spostarsi nel tempo, ossia dopo la morte del donante, al fatto che vi fossero legittimari, e che questi, oltre che lesi, avessero esperito l'azione di riduzione a fronte di un incipiente patrimonio del donatario.

La corte, per contro, fa un ragionamento diverso, ossia accoglie il ricorso del promittente l'acquisto affermando che l'inadempimento contrattuale è dovuto al venire meno del "sostanziale impegno traslativo", ossia di trasferire un bene conforme a quanto programmato, privo di connotati idonei a inficiare "la sicurezza, la stabilità e le potenzialità dell'acquisto": non è tanto, quindi, il timore soggettivo di subire gli effetti pregiudizievoli della tutela reale accordata ai legittimari, ma soprattutto l'oggettiva inutilizzabilità concreta e attuale del valore economico del bene quale forma di garanzia reale, nonché l'oggettiva difficoltà sua commerciabilità a rendere il rischio non meramente potenziale.

Non solo. Accanto alla ritenuta **attualità del rischio**, occorre considerare che, se da un lato, le statistiche riportano un aumento delle donazioni di immobili, dall'altro lato, inesorabilmente **aumenteranno le azioni di riduzioni**, per due ordini di ragioni: la prima è dovuta al mutamento dei beneficiari delle donazioni stesse; la seconda è dovuta all'aumento del numero dei legittimari.

Sotto il primo profilo, mentre una volta la **donazione** era vista come la naturale forma di anticipazione della successione per garantire al donante un'assistenza materiale e morale, oggi tale prospettiva non sembra più verosimile, non solo, perché non più stabili o individuati i cosiddetti legittimari (spesso il coniuge, non è più tale), ma perché si affacciano altri soggetti non riconducibili alla categoria degli eredi legittimari.

Accanto alla famiglia fondata sul matrimonio, esistono altri **tipi di famiglia** come quella di fatto non riconosciuta, i cui componenti (conviventi) non sono praticamente considerati nella successione.

L'aspettativa di vita, poi, è per fortuna aumentata, gli interessi sono nuovi e molto diversi sia del singolo, che dei nuclei familiari; il numero delle generazioni è sempre più crescente, così come è aumentato anche il loro divario, anche sempre più ridotto in termini di età.

L'anziano, quindi, si ritrova sempre più solo a contrattare la sua assistenza o con delle strutture o, nella migliore delle ipotesi, con del personale qualificato.

In generale, esiste un **contrasto di prospettive**: da un lato le aspettative della famiglia a ricevere le proprietà e quindi l'eredità, dall'altro, le garanzie che il donante vuole trattenere per sé, anche in ragione dell'allungamento della vita.

Oggi, quindi, il patrimonio non è più visto come il premio anticipato di chi si occuperà dell'anziano, o l'aspettativa per la famiglia, ma rappresenta il dono per chi farà, a prescindere se interno, o meno, alla famiglia legittima.

Anche il **testamento** rischia di essere uno strumento preordinato a ricambiare quanto ricevuto da parte di figure terze per l'assistenza prestata, alla stregua di bandanti etc..

Queste nuove prospettive, renderanno più aggressiva la **categoria degli eredi legittimari**, perché totalmente esclusa dalla preferenza data ad altri, anche per effetto di donazioni o per testamento.

Nel contempo, la stessa categoria degli eredi legittimari pare in decisivo aumento: prova ne è la legge sulla filiazione (legge 219/2012 – D.lgs. 154/2013) che, per esempio, ha esteso la qualità di legittimari anche agli ascendenti naturali, una volta solo riconosciuta agli ascendenti legittimi, come pure la legge sulle unioni civili, (legge 76/2016), che ha esteso la qualità di legittimario a chi si trova parte della nuova unione.

Secondo poi la recente giurisprudenza, (Cass. 16623/2019) le azioni che competono ai legittimari lesi possono, inoltre, essere esercitate, in via surrogatoria ex art. 2900 cod. civ., anche dai creditori dei legittimari (che vanno compresi tra gli "aventi causa" contemplati dal primo comma dell'art. 557 cod. civ.

Per contro, **la categoria degli eredi legittimari** sta perdendo poteri. Nell'**ambito privatistico**, il dl. 14 marzo 2005, n. 35, convertito con modificazioni nella l. 14 maggio 2005, n. 80, poi con la l. 28 dicembre 2005, n. 263, ha attenuato la retroattività reale dell'azione di riduzione a vent'anni dalla trascrizione della donazione, salvo opposizione del coniuge e dei parenti in linea retta.

Nell'**ambito aziendale**, la riforma del diritto societario del 2003 ha introdotto l'art. 2355 bis, comma 3 c.c., per le società per azioni e l'art. 2469, comma 2 per le società a responsabilità limitata, introducendo la conversione dei diritti del legittimario, da diritti sulla partecipazione, a diritti di credito, attraverso le clausole cd di consolidazione che impediscono la trasmissibilità delle quote agli eredi, in cambio della liquidazione del relativo valore.

A ciò si aggiunga il patto di famiglia, introdotto con la legge n. 55 del 14.2.2006, il quale ha portato alla possibilità di designare l'assegnatario della azienda o partecipazioni a uno dei legittimari, convertendo il diritto degli altri a una mera liquidazione della quota, alla quale poter rinunciare, in tutto o in parte, cristallizzando un credito anche per i legittimari sopravvenuti.

In conclusione, a prescindere dalle ultime restrizioni dei poteri in capo ai legittimari in ambito societario/aziendale, i rischi conseguenti alle donazioni di immobili sulla loro futura circolazione appaiono assolutamente attuali e non meramente potenziali.

L'aumento, poi, del numero dei legittimari – oltretutto potenzialmente destinati a essere pretermessi, in tutto o in parte, della loro quota di riserva – non farà altro che aumentare i contenziosi, rendendo così il ricorso alle donazioni, specie di immobili, uno strumento da valutare attentamente nell'ottica di una più efficace pianificazione successoria.

LEGGI ANCHE: [Donazione tramite c/c estero: quale trattamento fiscale?](#)**Francesco Frigieri**

Da oltre vent'anni assiste clienti nei contenziosi per eredità e successioni, ma anche per pianificare in modo strategico gli avvicendamenti proprietari all'interno della famiglia e dell'azienda, cercando di condividere gli obiettivi di tutte le parti coinvolte. Di recente ha acquisito la certificazione di Law Business Coach e ha fondato il network www.patrimoniatest.it, al fine di studiare e applicare anche forme di tutela patrimoniale innovative, con l'aiuto di esperti della finanza.

Il presente articolo costituisce e riflette un'opinione e una valutazione personale esclusiva del suo Autore; esso non sostituisce e non si può ritenere equiparabile in alcun modo a una consulenza professionale sul tema oggetto dell'articolo.

WeWealth esercita sugli articoli presenti sul Sito un controllo esclusivamente formale; pertanto, WeWealth non garantisce in alcun modo la loro veridicità e/o accuratezza, e non potrà in alcun modo essere ritenuta responsabile delle opinioni e/o dei contenuti espressi negli articoli dagli Autori e/o delle conseguenze che potrebbero derivare dall'osservare le indicazioni ivi rappresentate.

LEGGI ALTRI ARTICOLI SU:

IMMOBILIARE

DONAZIONI

PREVIOUS ARTICLE

NEXT ARTICLE

Ti interessa *questa tematica?***LUIGI GUATTA**AZIMUT CAPITAL MANAGEMENT SGR📍 SERLE**ENRICO GANDOLFI**BANCA PATRIMONI SELLA & C.📍 BRESCIA

SCRIVI AI NOSTRI ESPERTI

ALTRI ARTICOLI SU "Immobiliare"IMMOBILIARE

5 MARZO 2021

Uffici resilienti (a sorpresa), rendono fino al 7%Stefania PescarmonaIMMOBILIARE

4 MARZO 2021

Case di lusso in crescita: i nuovi trend degli UsaStefania Pescarmona