

YACHTLIFE

“The Italian Marketplace of Yachting”

La compravendita di Unità da diporto



with the authority of



unprintable newsletter - protect your trees

Indice della pubblicazione “La compravendita di unità da diporto”

Settembre, il mercato della nautica da diporto si appresta a vivere un nuovo anno operativo.

I Saloni Nautici (*Cannes, Monaco e Genova*) accendono i riflettori sull'unica attività di interesse per i rappresentanti dell'Industria Nautica: la vendita di barche nuove.

Troveremo anche nel 2009, soprattutto al Salone Nautico di Genova, una presenza predominante di “*Venditori di barche nuove*” e di “*Venditori di servizi finanziari*”.

Valutate attentamente le offerte “*mirabolanti*” che vi verranno proposte, soprattutto di coloro che prometteranno di ritirare fra un anno la barca che vorrebbero farvi acquistare oggi ad un valore molto simile a quello del nuovo, nonostante gli sconti crescenti applicati ogni anno.

ISYBA mette pubblicamente a disposizione dei propri Soci e dei potenziali Acquirenti di unità da diporto, nuove o usate, la prima **Guida sulla compravendita di unità da diporto**.

Un contributo tecnico attraverso il quale i **Mediatori Marittimi** (*brokers*) intendono affermare la loro presenza professionale su un mercato, quello della compravendita, non sempre “cristallino”.

La Guida è suddivisa in 4 parti: Introduzione alla Compravendita (*parte 1*); Il contratto di leasing (*parte 2*); Le garanzie per il Consumatore (*parte 3*); Il Mediatore Marittimo e i contratti ISYBA (*parte 4*).

Indice

1. *Nozione giuridica della “nave”*
2. *La “nave” quale bene mobile registrato*
3. *Proprietà e comproprietà della “nave”*
4. *Il contratto di compravendita*
5. *Gli Operatori della compravendita*

Nozione giuridica della “nave”

La dottrina italiana attuale considera la nave secondo la nozione di “**res composita**”, riconoscendo la possibilità che una cosa composta possa costituire un’entità a sé stante, sebbene formata da elementi inseparabili e da altri separabili.

Quindi la nave é una “**res**” formata di parti costitutive (**sia inseparabili che separabili**), di pertinenze e di accessori.

a) **Parti costitutive materialmente e giuridicamente inseparabili**

Sono lo scafo e tutte le parti che a loro volta lo compongono (*chiglia, carena, murate, paratie, doppifondi, cisterne, coperta, castelli, ponti etc.*)

b) **Parti costitutive materialmente, ma non giuridicamente, separabili**

Sono gli alberi, il fumaiolo, il timone, le eliche, le caldaie o il motore, asse porta elica, gli scalandroni, le pompe delle navi-cisterna, i remi, le vele, le ancore etc.

c) **Pertinenze**

Sono cose vincolate funzionalmente alla “**res principale**”, in quanto destinate al servizio ed all’armamento della nave, che sono sempre separabili e mantengono la loro individualità (*imbarcazioni di servizio, scialuppe di salvataggio, utensili e corredi di bordo, i mobili, gli apparecchi ginnici, gli ombrelloni, i salvagente etc.*).

Le pertinenze di diritto comune hanno carattere di accidentalità o eventualità e si differenziano da molte specifiche pertinenze della nave (*es. carte nautiche, attrezzature antincendio*) che sono contraddistinte per la loro indispensabilità.

d) **Accessori**

Sono cose, destinate anch’esse ad uso servizio o ornamento, ma che al contrario delle pertinenze, vengono ad essere congiunte fisicamente alla nave e che si distinguono altresì dalle parti costitutive perché non concorrono, a differenza di queste, all’individuazione del bene complesso (*già perfetto prima dell’aggiunta dell’accessorio*). Accessori della nave devono considerarsi gli apparecchi di segnalazione e di comunicazione fisicamente congiunti, le antenne, gli ascensori, gli elevatori, le cucine, le celle frigorifere, i bigli, gli strumenti incorporati etc.

Nota: *Nel sistema del diritto della navigazione la destinazione di una cosa quale pertinenza può essere impressa anche da chi non é proprietario (dominus) ma abbia solo la disponibilità della nave (conduttore, armatore non proprietario etc.).*

La “nave” quale bene mobile registrato

Pur essendo la nave un bene mobile, la sua importanza sociale ha fatto sì che, con l’evolversi della distinzione in questione, essa costituisse il primo oggetto di una rivalutazione dei beni mobili, venendo a mimetizzarsi sotto le spoglie dell’immobiliarità, e ad essere considerata immobile, pur essendo mobile.

Tale assimilazione ha portato alla necessità dell’istituzione di un sistema di pubblicità della proprietà e dei fenomeni giuridici interessanti la nave. Nacque così la categoria dei beni mobili registrati, comprendente, oltre le navi, gli aeromobili e gli automobili. I beni mobili registrati sono e restano mobili, ma sono beni a circolazione controllata ai quali sono state estese alcune particolari regole proprie delle cose immobili, e sono sottoposti ad un regime pubblicitario più agile ed elastico di quello previsto per gli immobili, ma tuttavia conforme ai medesimi principi dispositivi. In particolare:

- a) gli atti costitutivi, traslativi ed estintivi di un diritto reale per i quali è prevista normalmente la forma scritta “*ad substantiam*” non hanno effetto verso i terzi se non debitamente trascritti nei registri di iscrizione;
- b) i diritti preesistenti sulla cosa non possono essere opposti se non risultando da scrittura di data certa anteriore;
- c) i beni mobili registrati possono essere oggetto di ipoteca e per essi i termini di usucapione possono essere abbreviati;
- d) il principio che regge la circolazione dei beni mobili comuni “*possesso vale titolo*” non è loro applicabile;
- e) tra le varie trascrizioni vige il principio “*prior in tempore potior in iure*”.

Per ciò che riguarda le unità da diporto occorre precisare quanto segue:

- a) la pubblicità va richiesta all’ufficio di iscrizione;
- b) le **navi da diporto** e le **imbarcazioni da diporto** sono considerate a tutti gli effetti beni mobili registrati;
- c) i **natanti** non appartengono alla categoria dei beni mobili registrati, bensì alla categoria dei **beni mobili comuni** (*quindi si esula da quanto detto sopra*).

Proprietà e comproprietà della “nave”

La proprietà di una nave può essere detenuta da un singolo individuo, da un gruppo di persone, da una società commerciale o anche da un ente morale. Considerando l'onere degli investimenti necessari per acquistare una nave, nei secoli si è sviluppata a livello internazionale una particolare forma giuridica di comproprietà, basata sulla suddivisione in quote.

In Italia la proprietà della nave può essere frazionata in 24 quote di comproprietà denominate **carati**, che devono essere iscritti singolarmente nei Registri tenuti dall'Autorità marittima, ancorchè siano suscettibili di ulteriore divisione in frazioni (v. art. 258 C.N.); negli Stati anglosassoni le quote di partecipazione, denominate shares, sono 64 insuscettibili di ulteriore frazionamento ufficiale, anche se il Registro ammette l'iscrizione di più titolari (*joint owners*) di una stessa share (*o part*), fino ad un massimo di cinque; negli Stati scandinavi la proprietà viene suddivisa in 100 quote ideali; in Francia le parti, denominate *quirats*, sono normalmente 24.

Ogni nave, pertanto, è oggetto di un regime giuridico particolare di *condominio*, regolato da norme riguardanti al singolo bene comune. Ciò non significa che identiche persone possano avere in comproprietà più navi, bensì che il regime condominiale riguarda specificatamente le singole relazioni comuni tra i comproprietari e ogni unità della flotta.

La comproprietà navale, secondo il Codice della Navigazione (artt. 259-264), è regolata in base a principi di maggioranze al fine di garantire la gestione comune del bene ed i diritti dei singoli partecipanti:

- (a) le decisioni della **maggioranza semplice** (*più di 12 carati*), adottate su convocazione di tutti i caratisti, vincolano la minoranza per tutto quanto concerne l'interesse comune dei comproprietari, e non soltanto per gli atti di ordinaria amministrazione. Se la maggioranza è detenuta da un solo caratista non occorre, per gli atti di ordinaria amministrazione, alcuna convocazione, ma è sufficiente, per rendere vincolante la di lui decisione, una successiva comunicazione entro 8 giorni.
- (b) una **maggioranza qualificata** di 16 carati è necessaria per le deliberazioni concernenti le innovazioni o le riparazioni che comportino una spesa eccedente la metà del valore nave (*alla minoranza, però, è concesso il diritto di chiedere lo scioglimento della comunione salvo recesso, al giusto prezzo, da parte dei caratisti di maggioranza*) e per l'accensione di ipoteca sulla nave (*salvo autorizzazione concessa su decreto dal Tribunale, sentiti i dissenzienti, ove si ravvisi l'interesse comune all'adozione del provvedimento osteggiato*) o la costituzione di diritti reali diversi dalla proprietà sull'intera nave.
- (c) **l'unanimità** è richiesta per la vendita della nave (*essa può anche effettuarsi dietro autorizzazione del Tribunale, concessa in base ad una valutazione di opportunità in relazione all'interesse comune, su richiesta della maggioranza ordinaria o anche, in caso di gravi ed ingenti incombenze, su richiesta dei comproprietari di almeno un quarto dei carati*).

Il regime giuridico della comproprietà come sopra descritta è attualmente quasi abbandonato per far luogo alle società di capitali che consente la partecipazione alla proprietà anche di piccoli risparmiatori attraverso il ricorso all'azionariato.

Il Contratto di Compravendita

La fattispecie del contratto di costruzione non va confusa con la compravendita di navi o di unità da diporto, che può atteggiarsi anche a **compravendita di cosa appartenente ad un genus, sia pur limitatum** (come nel caso di vendita di scafi costruiti in serie, in cui non può parlarsi di vendita di cosa futura, perché all'acquirente non interessa se l'unità sia o meno già costruita; e che di norma non cambia aspetto per il solo fatto che il cliente pretenda determinate modifiche o integrazioni o rifiniture) o a **compravendita di cosa futura** (nel caso in cui venga comperata una unità, la cui costruzione è stata decisa o iniziata spontaneamente dal cantiere ma che, al momento del contratto, viene individuata: qui si tratta però sempre di vendita e non di appalto, in quanto l'oggetto del rapporto rimane pur sempre quello di "dare", e non già di "fare").

Secondo il diritto moderno, la compravendita è un contratto che si perfeziona con l'incontro delle volontà del venditore e del compratore (cioè "consensuale") che produce il trasferimento del diritto di proprietà, o altro diritto, su di un bene (cioè ad "efficacia traslativa").

In proposito l'art. 1470 Cod. Civ. precisa: "La vendita è il contratto che ha per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa o il trasferimento di un altro diritto verso il corrispettivo di un prezzo".

Lo scopo economico sociale (cioè la "causa") che il diritto riconosce in tale negozio consiste pertanto: dal lato del venditore nel trasferimento della proprietà sulla cosa; dal lato del compratore nella corresponsione del prezzo pattuito. L'oggetto della vendita è rappresentato non dalla cosa che si dice compravenduta, bensì del diritto sulla cosa stessa il cui trasferimento viene pattuito in contratto.

Per quello che riguarda a trasferimento del diritto sulla cosa prodotto dalla vendita questo può essere immediato oppure differito nel tempo. In altre parole la proprietà sulla cosa può passare nel compratore contestualmente alla consegna della cosa stessa oppure in un momento successivo alla consegna; quindi non vi è alcuna subordinazione del trapasso all'atto giuridico "consegna", ciò in quanto la vendita, quale contratto, si perfeziona nel momento dell'accordo dei contraenti anche se la prestazione inerente al trasferimento della proprietà possa effettuarsi in un momento successivo. Le caratteristiche fondamentali sopra descritte possono attribuirsi all'attuale compravendita di nave o di unità da diporto.

A differenza di altri settori commerciali, negli ambienti marittimi e nautici internazionali da sempre si è cercato di standardizzare la prassi contrattuale attraverso l'adozione di vari Memoranda. Il formulario più utilizzato nelle operazioni di compravendita navale è il **SALEFORM 1993**, adottato dalla Baltic and International Maritime Conference (**BIMCO**) e dalla maggioranza dei Mediatori Marittimi (**Shipbrokers**), entrato persino a far parte degli usi vigenti nella provincia di Genova.

Per quello che riguarda la **compravendita di unità da diporto usate**, sia tra parti italiane che quando è presente un contraente straniero, la prassi contrattuale segue le indicazioni del formulario SALEFORM 87, salvo che nella clausola inerente

le verifiche, ispezioni e prove (v. *formulario ISYBA-YSALE*).

Come in qualsiasi trattativa commerciale, la vendita di una unità da diporto seguirà un suo particolare cammino; normalmente verrà "*messa in mercato*" da un Mediatore Marittimo (*broker*) che ha ricevuto l'incarico dal proprietario e che indicherà ai suoi clienti e corrispondenti, oltre alle caratteristiche principali dell'unità ed i tempi e luoghi delle possibili ispezioni, il prezzo richiesto per la vendita. Quando si verifica una base di incontro tra domanda e offerta hanno inizio le trattative vere e proprie che consistono nella comunicazione dei termini più precisi del contratto da una parte all'altra (sempre tramite il broker o i brokers). Si tratta peraltro sempre degli elementi essenziali (*es.: caratteristiche di identificazione e tecniche dell'unità, prezzo, deposito, ispezioni, inventario di bordo, etc.*), sovente integrati col richiamo del formulario che si intende adottare. Quasi sempre uno dei futuri contraenti formula all'altro una offerta ferma, con validità per un certo periodo di tempo, sempre piuttosto breve (*ore o giorni*), e l'altro può accettarla ovvero formulare una controfferta, anch'essa ferma, sempre con una certa validità. Le trattative possono così proseguire, con lo scambio di offerte e controfferte, fino a quando (*allorché l'affare si conclude*) uno dei due contraenti accetta l'offerta dell'altro. In tale momento il contratto può ritenersi definitivamente concluso, allorché la proposta conteneva tutti gli elementi essenziali del contratto ed era priva di riserve per la determinazione degli altri, ovvero può richiedere una ulteriore fase di trattative per la determinazioni di questi ultimi.

La prima ipotesi si verifica quando l'offerta non contiene riserve e, normalmente, richiama il formulario prescelto: si applica allora il **principio della eterointegrazione** del contratto, ed è **compito del broker** determinare, in base alla prassi normale, gli elementi che mancano e che non risultano dal formulario adottato.

La seconda ipotesi si verifica quando l'offerta contiene una riserva, normalmente espressa con i termini soggetto alla definizione di ulteriori particolari; in tal caso la parte che ha formulato l'offerta ha chiarito che si tratta di una proposta di massima, la cui vincolabilità è subordinata all'accordo sugli ulteriori elementi del contratto che non sono stati inseriti nella proposta, elementi che il proponente non ha inteso lasciare determinare da un terzo, secondo il principio della eterointegrazione del contratto (*Art. 1374 C.C.*). Da quanto detto sopra, il contratto di compravendita rappresenta l'atto conclusivo delle trattative intercorse tra le parti.

Prendendo come riferimento il formulario **ISYBA-YSALE**, realizzato e pubblicato da ISYBA (Associazione Italiana Mediatori Marittimi), cercheremo di descrivere per sommi capi i principali passaggi in esso contenuti per la vendita di unità da diporto usate.

1. Preambolo (*data e luogo, estremi di identificazione legale del Venditore, del Compratore e dell'unità compravenduta*).
2. Offerta ferma ed irrevocabile (*valida per un periodo di tempo limitato*) da parte del Compratore.
3. Deposito da parte del compratore, a garanzia della serietà della sua offerta, di una una somma pari a non meno del 10% del prezzo presso terzi fiduciari (*trustees*). Il deposito può essere effettuato presso:
 - (a) terzi banchieri a nome cumulativo (*in the joint name*) del venditore e del compratore, accreditandosi a quest'ultimo gli eventuali interessi;

- (b) banca nominata, al nome del compratore sotto condizione che la somma venga destinata dal terzo depositario in conformità al tenore delle pattuizioni contenute nel contratto di compravendita (*deed in escrow*);
 - (c) Mediatore Marittimo, che detiene tale somma in qualità di *Depositario a titolo gratuito*, oltrechè nel proprio interesse afferente al compenso provvigionale.
4. Superamento della "**Riserva di gradimento**" da parte del Compratore visti gli esiti dell'ispezione e prova. Il superamento della riserva di gradimento deve avvenire tramite notifica eseguita per iscritto dal Compratore al Venditore entro i termini previsti in contratto ed in tal caso la vendita deve essere considerata definitiva (*definite sale*).
 5. Messa a disposizione e consegna della nave da parte del Venditore, contro esecuzione di un atto di trasferimento della proprietà in capo al Compratore ("*Bill of Sale*" se il Venditore appartiene a nazione in cui vige la "*common law*"; *Atto di Vendita o Rogito Notarile negli altri casi*), a fronte di:
 - (a) versamento del residuo del prezzo da parte del Compratore;
 - (b) rilievo, previo inventario, delle scorte e provviste di bordo entro certi limiti, con conseguente pagamento del loro valore.
 7. Sottoposizione a giudizio arbitrale di eventuali controversie per effetto di speciale clausola compromissoria (es.: *Arbitrato Libero presso la Camera Arbitrale Marittima di Genova*).

In tali negozi va intravista la natura di "vendita a singolo o duplice gradimento" (perfezionata all'espressione del o dei gradimenti) con effetto traslativo ulteriormente differito fino all'emissione del "**Bill of Sale**" o alla redazione del **Rogito Notarile/Atto di Vendita**, restando i rischi, in ogni caso, accollati al venditore fino al momento della consegna.

Nota: Risulta evidente che le trattative, data la loro complessità e delicatezza, è bene siano condotte sempre per iscritto (telex, telefax, telegramma, lettera R.R.) onde evitare spiacevoli equivoci e lunghe discussioni. Questo anche per le unità da diporto appartenenti alla categoria "natanti", nonostante per esse non sia obbligatoria la forma scritta "ad substantiam" per gli atti traslativi, costitutivi ed estintivi di un diritto reale.

Contratto di compravendita consigliato

Utilizzate il formulario **ISYBA-YSALE** realizzato e pubblicato da **ISYBA** (Associazione Italiana dei Mediatori Marittimi).

Gli Operatori della Compravendita

Molte riviste giustificano il "lavoro illegittimo" di *Brokers improvvisati* e della pubblicità che da questi gli viene commissionata con il fatto che tali Organi di Informazione non sono Organi di Polizia e quindi non sono tenuti a verificare alcunchè. Guardando caso, però, le stesse Riviste da anni muovono critiche costanti, continuate ed ingiustificate nei confronti della categoria dei Mediatori Marittimi, coloro che operano legalmente ed ufficialmente come intermediari avendo ottenuto un'abilitazione professionale a seguito di un esame di Stato sostenuto presso le Camere di Commercio competenti. E favoriscono soggetti che si auto-definiscono "Broker" dimenticando le numerose sentenze di condanna relative ad inserzioni pubblicitarie ritenute "ingannevoli" pronunciate negli anni da parte della relativa Autorità Garante.

Secondo le normative nazionali vigenti, ecco chi sono gli Operatori abilitati a svolgere attività nella compravendita e quali diritti e doveri hanno nei confronti dei Clienti:

a) **Mediatore Marittimo** (*Legge n. 478/1968*)

E' l'unico professionista abilitato ad intermediare i contratti di costruzione, di compravendita, di locazione e di noleggio di unità da diporto. Opera in modo imparziale, indipendente ed equidistante rispetto alle parti contrattuali. Per questo ha diritto al compenso provvigionale nel momento in cui il contratto si considera concluso. Si ricorre al Mediatore Marittimo anche per ottenere il Certificato di Stima del Valore Commerciale di un'unità da diporto.

b) **Mandatario**

E' un Operatore privo di titoli professionali o di abilitazioni tecniche specifiche, che opera in favore e per conto solo del soggetto che gli ha conferito mandato (*Mandante*). Pertanto con la sua attività tende a favorire il raggiungimento dell'obiettivo del soggetto da cui dipende (*Mandante*). Per questo ha diritto ad un compenso (*commissione*) che sarà pagato dal solo Mandante nel momento in cui l'operazione sarà andata a buon fine. Spesso si maschera l'attività abusiva di mediazione attraverso l'acquisizione di "mandati" aventi per oggetto non "il potere di compiere per conto del mandante atti negoziali", bensì "lo svolgimento di trattative o di mera enunciazione o di ambasceria". In caso di giudizio, una simile scrittura verrebbe sicuramente qualificata come un "incarico di mediazione" (v. *Corte di Cassazione*). Di conseguenza l'apparente "mandatario" verrebbe inquadrato come "mediatore abusivo" e sarebbe privato del diritto al compenso.

c) **Rivenditore o Commerciante**

E' in genere un'impresa che acquista e rivende unità da diporto. Chi acquista da questo Operatore commerciale non deve corrispondergli alcuna provvigione o commissione, è sufficiente che paghi il prezzo pattuito.

d) **Agente di Società di Leasing**

E' una delle figure ausiliarie del commercio, che opera in favore di una Società di Leasing da cui ha ricevuto incarico di procurare Clienti interessati a finanziare l'acquisto di unità da diporto mediante il ricorso a Contratti di Locazione Finanziaria. Non ha competenze tecniche specifiche nel settore della compravendita e nulla gli è dovuto da parte del Cliente in quanto sarà la Società di Leasing a corrispondergli l'eventuale compenso.

e) **Periti Navali**

Sono i consulenti tecnici iscritti nell'Albo dei Periti ed Esperti tenuto dalle Camere di Commercio. Si ricorre al loro intervento per ottenere un giudizio sullo stato di conservazione e di manutenzione di unità da diporto oggetto di ispezione e prova in caso di compravendita.

f) **Periti Assicurativi**

Sono i consulenti tecnici iscritti allo specifico Albo (*dei Periti Assicurativi*) abilitati solo a constatare i danni subiti da un'unità da diporto e da sue parti e a valutare il costo delle conseguenti riparazioni a fini assicurativi. Non possono esprimere valutazioni circa il valore commerciale dell'unità, nè svolgere l'attività dei Periti Navali.