L'Avvocato risponde. La vendita con riserva

“Gent.mo Avvocato,
ho intenzione di vendere la mia attività commerciale. Il potenziale acquirente con cui ho già iniziato le trattative ha accettato il prezzo da me proposto, ma chiede di poter suddividere il dovuto in rate mensili. La soluzione per me andrebbe bene, ma ho un dubbio: se dopo la firma dell’atto di cessione dell’azienda il mio acquirente non volesse più pagare le rate pattuite? Io avrei perso la mia attività e non vedrei un soldo. Come posso tutelarmi? La ringrazio.”.
(Lettera firmata)

“Egr. Sig...,
nel caso da Lei ben prospettato le parti al momento della sottoscrizione dell’atto di cessione d’azienda potranno pattuire che il prezzo per la cessione avvenga secondo le rate concordate, indicandone con precisione il prezzo di cadauna nonché le rispettive date e modalità di pagamento. A tal fine, ad ulteriore garanzia della parte venditrice, è possibile inserire nell’atto di cessione la clausola di riserva della proprietà prevista all’art. 1523 c.c., la quale prevede che l’acquirente acquisterà la proprietà dell’immobile solo con il pagamento dell’ultima rata di prezzo.
Ne consegue che se il compratore rispetta regolarmente i pagamenti rateali la proprietà si trasferirà in capo allo stesso, ma solo al momento del pagamento dell’ultima rata.
In caso contrario potrà trovare applicazione l’art. 1525 c.c. il quale statuisce che, in caso di mancato pagamento anche di una sola rata, che superi l’ottava parte del prezzo pattuito, il venditore può chiedere la risoluzione del contratto.
In caso di risoluzione per inadempimento del compratore il venditore, ai sensi del successivo art.1526 c.c. dovrà, se non è pattuito diversamente, restituire le rate riscosse, salvo il diritto ad un equo compenso per l’uso della cosa, oltre al risarcimento del danno. Ovvero qualora sia stato convenuto che le rate pagate restino acquisite al venditore a titolo di indennità, il Giudice adito, secondo le circostanze, potrà ridurre l’entità convenuta.”