

# Studio Comparativo tra Acquisto e Donazione

Simone Testino

13 Settembre 2025

## Sommario

Questo documento analizza la proposta di donazione di un immobile, evidenziandone i rischi legali, e presenta come alternativa una vendita a prezzo simbolico. Si dimostra come quest'ultima opzione rappresenti un vantaggio per entrambe le parti: offre al sottoscritto la sicurezza giuridica indispensabile per procedere con un ingente investimento di ristrutturazione, eliminando i rischi di future rivendicazioni da parte di eredi. Allo stesso tempo, garantisce ai proprietari una modesta liquidità come concreto segno di ringraziamento senza portare a loro alcuno svantaggio.

## Struttura del Documento

Il presente documento è strutturato in più sezioni. La **prima** analizza la situazione di partenza e i rischi legali della donazione con i relativi riferimenti normativi. La **seconda** mette a confronto le diverse opzioni. La **terza** dettaglia la controproposta basata sulla compravendita, includendo la clausola strategica da inserire nell'atto. La **quarta** approfondisce la solidità giuridica di tale proposta con fonti giurisprudenziali. I link a fonti esterne nel documento sono formattati in grigio con una sottolineatura tratteggiata, come in questo esempio.

## 1 Analisi della Situazione Attuale e dei Rischi Connessi

### 1.1 La Proposta Iniziale dei Proprietari

Il punto di partenza è la proposta ricevuta, che consiste nella donazione degli immobili nello stato di fatto in cui si trovano. Le condizioni poste prevedono che io mi faccia carico di ogni onere relativo all'atto notarile (imposte, tasse, onorari) e di tutte le future spese di ristrutturazione.

### 1.2 Il Rischio Legale Intrinseco dell'Atto di Donazione

Sebbene l'intento sia di massima generosità, la donazione è un atto giuridico che presenta un'oggettiva e significativa criticità per chi riceve il bene con l'intento di investirvi capitali ingenti. Il fulcro del problema risiede nella tutela accordata dalla legge italiana ai cosiddetti *eredi legittimari* (principalmente coniuge e figli del donante). Il Codice Civile considera la donazione come un anticipo sull'eredità. Se, al momento della morte del donante, un erede legittimario ritiene che la donazione abbia leso la sua quota di eredità ("quota di legittima"), ha il diritto di agire legalmente per rientrare in possesso del bene. Questo rischio è amplificato nel caso specifico dalla presenza di molteplici proprietari e, di conseguenza, da un numero potenzialmente elevato di futuri eredi. È sufficiente che anche uno solo di essi, nei prossimi vent'anni, decida di avvalersi di tale diritto per innescare un processo legale con potenziali danni finanziari catastrofici per la mia società di co-living.

### 1.3 Riferimenti Normativi (Codice Civile)

La vulnerabilità della donazione è fondata su precisi articoli del Codice Civile:

- **Art. 553 c.c. - Riduzione delle porzioni degli eredi legittimi in concorso con legittimari:** È l'azione con cui l'erede legittimario chiede al giudice di dichiarare l'inefficacia della donazione nei suoi confronti, nella misura necessaria a reintegrare la sua quota di legittima.

Quando sui beni lasciati dal defunto si apre in tutto o in parte la successione legittima, nel concorso di legittimari con altri successibili, le porzioni che spetterebbero a questi ultimi si riducono proporzionalmente nei limiti in cui è necessario per integrare la quota riservata ai legittimari, i quali però devono imputare a questa, ai sensi dell'art. 564, quanto hanno ricevuto dal defunto in virtù di donazioni o di legati.

- **Art. 557 c.c. - Soggetti che possono chiedere la riduzione:** Stabilisce che il diritto a chiedere la riduzione è irrinunciabile finché il donante è in vita. Qualsiasi clausola contraria nell'atto di donazione sarebbe nulla.

La riduzione delle donazioni e delle disposizioni lesive della porzione di legittima non può essere domandata che dai legittimari e dai loro eredi o aventi causa. Essi non possono rinunciare a questo diritto, finché vive il donante, né con dichiarazione espressa, né prestando il loro assenso alla donazione. I donatari e i legatari non possono chiedere la riduzione, né approfittarne. Non possono chiederla né approfittarne nemmeno i creditori del defunto, se il legittimario avente diritto alla riduzione ha accettato con il beneficio d'inventario.

- **Art. 563 c.c. - Azione contro gli aventi causa dai donatari soggetti a riduzione:** Questo è l'articolo più critico. Se il donatario non ha patrimonio per soddisfare l'erede, quest'ultimo può chiedere la restituzione del bene a chi lo possiede (cioè a me). Il termine di prescrizione è di **20 anni** dalla trascrizione della donazione.

Se i donatari contro i quali è stata pronunciata la riduzione hanno alienato a terzi gli immobili donati e non sono trascorsi venti anni dalla trascrizione della donazione, il legittimario, premessa l'escussione dei beni del donatario, può chiedere ai successivi acquirenti, nel modo e nell'ordine in cui si potrebbe chiederla ai donatari medesimi, la restituzione degli immobili. L'azione per ottenere la restituzione deve proporsi secondo l'ordine di data delle alienazioni, cominciando dall'ultima. Contro i terzi acquirenti può anche essere richiesta, entro il termine di cui al primo comma, la restituzione dei beni mobili, oggetto della donazione, salvi gli effetti del possesso di buona fede. Il terzo acquirente può liberarsi dall'obbligo di restituire in natura le cose donate pagando l'equivalente in danaro. Salvo il disposto del numero 8) dell'articolo 2652, il decorso del termine di cui al primo comma e di quello di cui all'articolo 561, primo comma, è sospeso nei confronti del coniuge e dei parenti in linea retta del donante che abbiano notificato e trascritto, nei confronti del donatario e dei suoi aventi causa, un atto stragiudiziale di opposizione alla donazione. Il diritto dell'opponente è personale e rinunziabile. L'opposizione perde effetto se non è rinnovata prima che siano trascorsi venti anni dalla sua trascrizione.

### 1.4 Implicazioni Pratiche del Rischio

Questa incertezza giuridica ventennale rende l'investimento precario. Le conseguenze pratiche sono immediate e severe:

1. **Difficoltà di Accesso al Credito:** Nessun istituto bancario concederà un mutuo per la ristrutturazione su un immobile gravato da un potenziale rischio di restituzione.
2. **Invendibilità del Bene:** L'immobile è di fatto "congelato" sul mercato per 20 anni, poiché nessun acquirente informato si accollerebbe un simile rischio.

3. **Perdita Totale dell'Investimento:** In caso di esito favorevole dell'azione di restituzione, sarei costretto a restituire l'immobile, avendo solo un teorico (e spesso inesigibile) diritto al rimborso per i miglioramenti apportati.

## 2 Proposta Operativa e Confronto delle Alternative

Alla luce dell'analisi dei rischi, la soluzione strategica che garantisce la massima sicurezza per l'investimento consiste nel modificare la forma giuridica dell'operazione. Si propone quindi di formalizzare il trasferimento non come donazione, ma come un **atto di compravendita** a un prezzo simbolico, fissato a **3.000,00 €**.

Per cristallizzare la reale volontà delle parti e neutralizzare ogni potenziale contestazione, è inoltre fondamentale inserire nel rogito notarile la seguente premessa strategica:

Le parti, di comune accordo, premettono quanto segue: a) La parte venditrice è proprietaria degli immobili in oggetto, i quali versano in stato di grave degrado e richiedono ingenti opere di ristrutturazione e messa in sicurezza; b) Tali immobili costituiscono per la parte venditrice un onere patrimoniale significativo, sia per i costi fiscali (IMU), sia per il loro stato di conservazione; c) Le parti danno atto che, in una fase preliminare delle trattative, era stata valutata l'ipotesi di un atto di liberalità. Tuttavia, a seguito di un'attenta analisi dei rischi legali connessi, che avrebbero reso precario e non finanziabile l'investimento dell'acquirente, le parti hanno concordato di superare e abbandonare tale ipotesi; d) Le parti, pertanto, convengono di procedere con il presente atto di compravendita, riconoscendo che la causa del contratto risiede in uno scambio oneroso. Si precisa espressamente che l'operazione è priva di qualsiasi *animus donandi* (spirito di liberalità), in quanto la motivazione dei venditori non risiede nell'intento di arricchire la parte acquirente, bensì nella volontà strategica di cedere un bene oneroso e di difficile gestione, liberandosi dai relativi costi, oneri e responsabilità. Il corrispettivo è pertanto determinato tenendo conto non solo della somma in denaro versata, ma anche del rilevante beneficio economico che la parte venditrice consegue da tale liberazione.

Le ragioni tecnico-giuridiche per cui un prezzo di 3.000 € e la suddetta clausola rendono l'atto legalmente inattaccabile sono dettagliate nella sezione successiva.

Per comprendere appieno le implicazioni di questa proposta, la tabella seguente mette a confronto tre possibili scenari. **L'Opzione A** rappresenta la proposta originale dei venditori (donazione standard). **L'Opzione C** rappresenta la mia controproposta (vendita simbolica). **L'Opzione B**, infine, illustra la mia alternativa prudentiale nel caso si procedesse comunque con la donazione: sarei costretto a sottoscrivere una costosa polizza assicurativa per mitigare parzialmente i rischi. Si ipotizza inoltre una tassazione mista "prima/seconda casa", la cui incidenza precisa andrà verificata con i dati catastali.

Voce di Analisi	Opz. A: Donazione Standard (Proposta Proprietari)	Opz. B: Donazione Sicura (Mio Fallback)	Opz. C: Vendita Simbolica (Mia Proposta)
Sicurezza	Bassa (Rischio massimo non mitigato)	Alta (Protezione economica)	Massima (Inattaccabile)
Imposta Principale	8% su V.C.	8% su V.C.	~7% su V.C. (mix 2%/9%)
Imposte Fisse	100 €	100 €	100 €
Costi Aggiuntivi	Nessuno	Premio polizza (stima: 2.000-5.000 €)	Prezzo da pagare (3.000 €)
Criticità	Rischio legale massimo, investimento precario.	Rischio legale latente, costo a fondo perduto.	Pagamento reale e tracciabile è fondamentale.
Costo Totale Stimato	(8% V.C.) + 100 €	(8% V.C.) + 2100/5100 €	(~7% V.C.) + 3100 €

Tabella 1: Confronto sintetico delle opzioni (costi escluso onorario notarile; imposte con ipotesi mista "Prima/Seconda Casa").

### 3 Analisi di Inattaccabilità della Vendita a Prezzo Simbolico

Questa sezione analizza in dettaglio la solidità giuridica della proposta di vendita a 3.000 €, spiegando perché, nonostante il prezzo basso, l'operazione sia difficilmente attaccabile da terzi.

#### 3.1 Inquadramento Giuridico: Il Negoziato Misto con Donazione

Quando si vende un bene a un prezzo volutamente molto inferiore a quello di mercato, la giurisprudenza inquadra l'operazione come un **“negoziato misto con donazione”**. Ciò significa che l'atto è considerato in parte una vendita (per l'importo pagato) e in parte una donazione indiretta (per la differenza tra il valore di mercato e il prezzo versato). La legge non vieta questa pratica, ma specifica che alla parte "donata" si applicano le norme sulla donazione.

- **Fonte Normativa Chiave: L'Art. 809 del Codice Civile** ("*Norme sulle donazioni applicabili ad altri atti di liberalità*") stabilisce che le liberalità risultanti da atti diversi da quelli previsti dall'art. 769 c.c. sono soggette alle stesse norme sulla riduzione delle donazioni per integrare la quota dovuta ai legittimari.

Le liberalità, anche se risultano da atti diversi da quelli previsti dall'art. 769, sono soggette alle stesse norme che regolano la revocazione delle donazioni per causa d'ingratitude e per sopravvenienza di figli, nonché a quelle sulla riduzione delle donazioni per integrare la quota dovuta ai legittimari.

#### 3.2 Fattori di Rischio e Onere della Prova

Gli unici soggetti legittimati a contestare l'operazione sono gli **eredi legittimari** del venditore, tramite l'**azione di riduzione**. Tuttavia, per avere successo in giudizio, un erede non deve solo dimostrare la sproporzione del prezzo, ma deve provare la compresenza di due elementi fondamentali:

1. **Elemento Oggettivo:** Una notevole sproporzione tra il valore di mercato del bene e il prezzo pagato.
2. **Elemento Soggettivo (*Animus Donandi*):** L'intento specifico del venditore di arricchire l'acquirente per puro spirito di generosità.

**Fonte Giurisprudenziale:** La giurisprudenza costante della **Corte di Cassazione** (es. sentenze n. 1955/2007, n. 10614/2016 si veda [la sentenza commentata in questo articolo](#) e anche [questo caso](#)) ha ripetutamente confermato che la sola sproporzione del valore non è sufficiente. È sempre necessario che chi agisce in giudizio fornisca la prova rigorosa dell'intento donativo del venditore.

### 3.3 La Solidità di un Prezzo a 3.000 € e della Clausola Contrattuale

Un prezzo di 3.000 € costituisce la difesa oggettiva dell'operazione. Giuridicamente, non è un prezzo "irrisorio" ma "vile" (molto basso), e la sua consistenza economica crea i presupposti di un vero scambio commerciale, la cui validità è fondata sul **pagamento reale e tracciabile**.

L'efficacia di questa difesa oggettiva viene poi blindata dalla clausola strategica descritta nella Sezione 3.2. Tale premessa, infatti, va a neutralizzare direttamente il secondo e più critico elemento che un erede dovrebbe provare: l'*animus donandi*. Mettendo nero su bianco che l'intento dei venditori è quello di liberarsi di un bene oneroso e non di arricchire l'acquirente, si smonta preventivamente la tesi della liberalità.

### 3.4 Conclusione sulla Sicurezza dell'Atto

La combinazione di questi due elementi — un prezzo non irrisorio e una clausola che esplicita la causa onerosa dell'accordo, negando l'intento di liberalità — crea una struttura contrattuale blindata. Sebbene nel diritto non esista un rischio pari a zero, questa impostazione rende un'eventuale azione di riduzione **estremamente improbabile e difficile da vincere**. L'operazione, così strutturata, si comporta a tutti gli effetti come una normale compravendita ai fini della sicurezza dell'investimento e delle garanzie future, trasformando un potenziale contenzioso da "probabile" (in caso di donazione pura) a "remoto e di difficile successo" per chiunque volesse intenterlo.

## 4 Conclusione e Vantaggi della Controproposta

La vendita a prezzo simbolico è l'unica opzione che garantisce la **certezza del diritto di proprietà** fin dal primo giorno. Sebbene comporti un esborso iniziale per il pagamento del prezzo, questo costo è un investimento diretto nella sicurezza giuridica dell'operazione. Neutralizza completamente il rischio di future controversie legali, legittimando e proteggendo gli ingenti capitali che verranno impiegati nella ristrutturazione. La stabilità che ne deriva è la condizione imprescindibile per procedere con il progetto in totale serenità.