



65

*ml*

b). pagamento in contanti, al momento della stipulazione dei contratti notarili di vendita delle porzioni dell'immobile, per il 25% del prezzo, mentre il rimanente 75% dovrebbe essere concesso a mutuo da parte dell'Istituto con ammortamento in anni 20.

In relazione alle suddette proposte, è chiaro che l'Impresa intende stipulare con l'I.N.A. un semplice compromesso, mentre lo I.N.A. medesimo dovrebbe procedere alla stipula delle vendite notarili e dei relativi mutui con i singoli acquirenti delle porzioni di immobile, designate dalla Società stessa, i quali, in definitiva, pagherebbero un prezzo maggiorato del guadagno che evidentemente l'Impresa intenderebbe ricavare dall'operazione. Ne consegue, pertanto, che l'Impresa attribuisce all'immobile un valore almeno del 20% superiore al prezzo corrisposto dall'I.N.A. (maggiorazione del 7.50% offerta all'I.N.A.; spese per imposta di registro e trascrizioni pari a circa il 7.50%; oneri notarili e prevedibile utile da ricavarsi dall'Impresa stessa).

La proposta, così come formulata