

**TITOLO III**  
**COMPRAVENDITA E LOCAZIONE**  
**DI IMMOBILI URBANI**

**SEZIONE I: MEDIAZIONE IN TEMA DI COMPRAVENDITA E DI LOCAZIONE DI IMMOBILI URBANI**

*Sommario*

Mediazione semplice	Art. 1
Elementi dell'incarico di vendita	» 2
Servizi dell'agente immobiliare nel caso di vendita	» 3
Misura delle provvigioni agli agenti immobiliari nella compravendita con prestazione di servizi	» 4
Rimborso spese	» 5
Proposta di acquisto	» 6
Elementi della proposta di acquisto	» 7
Elementi dell'incarico di locazione	» 8
Misura delle provvigioni nelle locazioni per mediazione con prestazioni di servizi	» 9
Servizi dell'agente immobiliare nel caso di locazione	» 10

**SEZIONE II: IMPIANTI INDUSTRIALI E AZIENDE COMMERCIALI – COMPRAVENDITA E AFFITTO**

*Sommario*

Mediazione semplice	Art. 11
Servizi dell'agente immobiliare	» 12
Misura della provvigione all'agente immobiliare nella compravendita di aziende con prestazione di servizi	» 13
Misura della provvigione all'agente immobiliare negli affitti di aziende con prestazione di servizi	» 14
Elementi dell'incarico di vendita ed affitto	» 15
Proposte	» 16
Elementi della proposta di acquisto ed affitto	» 17

**SEZIONE III: COMPRAVENDITA DI IMMOBILI URBANI**

*Sommario*

Spese di allacciamento	Art. 18
Scelta del notaio	» 19
Oggetto del contratto	» 20

**SEZIONE IV: LOCAZIONE DI IMMOBILI URBANI**

*Sommario*

Durata della locazione di un box	» 21
Pagamento del canone	» 22
Riparazioni	» 23
Visita degli appartamenti: criteri in caso di cessazione della locazione e/o in caso di vendita	» 24

Riscaldamento: durata e modalità	»	25
Oneri di riscaldamento	»	26
Pagamento del riscaldamento	»	27
Manutenzione degli ascensori	»	28

#### **SEZIONE V: SERVIZI VARI**

##### *Sommario*

Gestione patrimoniale	Art.	29
Stime di beni immobili	»	30

#### **SEZIONE VI: PLURALITA' DI AGENTI**

##### *Sommario*

Rapporto provvigionale per contratti conclusi con la collaborazione di due Agenti immobiliari	Art.	31
---	------	----

#### **SEZIONE VII: USI TECNICI NELLA COMPRAVENDITA DEGLI APPARTAMENTI IN CONDOMINIO**

##### *Sommario*

Unità di misura	Art.	32
Calcolo della superficie commerciale di un appartamento con tutti i suoi accessori	»	33
Calcolo della superficie commerciale dei balconi	»	34
Calcolo della superficie commerciale dei terrazzi	»	35
Calcolo della superficie commerciale del vano cantina o del solaio	»	36
Calcolo della superficie dei locali comuni al condominio	»	37

#### **SEZIONE VIII: USI TECNICI NELLA COMPRAVENDITA DI VILLETTE (ANCHE A SCHIERA) E DI VILLE**

##### *Sommario*

Unità di misura	Art.	38
Calcolo della superficie commerciale delle villette o ville con tutti i loro accessori	»	39
Calcolo della superficie commerciale dei balconi	»	40
Calcolo della superficie commerciale dei terrazzi	»	41
Calcolo della superficie commerciale del giardino	»	42
Calcolo della superficie commerciale dei sottotetti praticabili o delle parti praticabili in piano interrato	»	43
Calcolo della superficie commerciale del vano cantina o del solaio	»	44

#### **SEZIONE IX: USI TECNICI NELLA COMPRAVENDITA DEI CAPANNONI**

##### *Sommario*

Unità di misura	Art.	45
Calcolo della superficie commerciale del capannone con tutti i suoi accessori	»	46

## ITER DELL'ACCERTAMENTO

### *Primo accertamento:*

18 ottobre 1929.

### *Ultima revisione:*

a) esame del Comitato tecnico: 15 aprile 1998.

b) approvazione del testo definitivo da parte della Commissione provinciale Usi: 3 giugno 1998;

c) approvazione della Giunta camerale: delibera n. 386 del 29 giugno 1998.

### *Revisione da parte della Camera di Commercio di Lodi.*

a) esame del Comitato tecnico: 26 settembre 2005;

b) approvazione definitiva da parte della Commissione provinciale Usi: 13 marzo 2006;

c) approvazione della Giunta camerale con delibera n. 55 del 6 aprile 2006.

## SEZIONE I: MEDIAZIONE IN TEMA DI COMPRAVENDITA E DI LOCAZIONE DI IMMOBILI URBANI

### **Art. 1 - *Mediazione semplice.***

Nella mediazione senza prestazione di servizi la provvigione suole essere:

- a) per compravendite sino a € 500.000,00, 2% da parte del “Venditore” e 2% da parte dell’ “Acquirente”;
- b) per compravendite oltre € 500.000,00, 1% da parte del “Venditore” e 1% da parte dell’ “Acquirente”;
- c) per locazioni con contratti annuali o pluriennali, 10% da parte del “Locatore” e 10% da parte del “Conduttore” calcolata su un’annualità (non scontata) del canone convenuto in contratto;
- d) per locazione con contratti inferiori all’anno, 10% da parte del “Locatore” e 10% da parte del “Conduttore”.

### **Art. 2 - *Elementi dell’incarico di vendita.***

Sono di norma elementi usuali dell’incarico di vendita:

- a) la specificazione dell’immobile;
- b) l’esclusività e l’irrevocabilità dell’incarico per una durata di tre o sei mesi ed il suo rinnovo per una volta in mancanza di disdetta;
- c) il prezzo della vendita e le modalità di pagamento;
- d) le forme di pubblicità;
- e) la misura della provvigione, comprensiva o meno delle spese;
- f) la regolamentazione del recesso da parte di chi conferisce l’incarico e la previsione di penalità in caso di inadempimento.

### **Art. 3 - *Servizi dell’agente immobiliare nel caso di vendita.***

Nell’incarico di compravendita di immobili di norma sono compresi:

- a) la valutazione dell’immobile;
- b) la promozione della vendita;
- c) l’informazione al cliente sulle trattative in corso;
- d) le visite concordate dell’immobile con gli aspiranti acquirenti;
- e) la raccolta della proposta di acquisto;
- f) l’assistenza alle parti nella trattativa sino alla stipulazione dell’atto notarile.

### **Art. 4 - *Misura delle provvigioni agli agenti immobiliari nelle compravendite con prestazioni di servizi.***

La provvigione all’agente immobiliare, che è tenuto a prestare i servizi di cui all’articolo precedente, in caso di compravendita degli immobili è corrisposta, per le compravendite fino a € 500.000,00, nella percentuale del 3% da parte del venditore e del 3% da parte dell’acquirente.

### **Art. 5 - *Rimborso spese.***

Nessun rimborso spese è dovuto in caso di mancata conclusione del contratto se l’incarico è stato conferito con esclusiva.

### **Art. 6 - *Proposta di acquisto.***

Gli Agenti Immobiliari in esecuzione dell’incarico di vendita, usano far sottoscrivere proposte irrevocabili di acquisto per un periodo tra i 7 e i 15 giorni lavorativi.

**Art. 7 - Elementi della proposta di acquisto.**

Sono elementi usuali della proposta di acquisto:

- a) Il termine della validità che varia tra i 7 e i 15 giorni.
- b) L'individuazione dei dati anagrafici e fiscali del proponente.
- c) La precisa indicazione del bene proposto in acquisto.
- d) Indicazione circa i pesi, vincoli, trascrizioni pregiudizievoli e iscrizioni ipotecarie.
- e) Il prezzo di acquisto e le modalità di pagamento.
- f) Il termine per la stipulazione dell'atto definitivo.
- g) La misura e la modalità di pagamento della provvigione.
- h) La consegna in deposito fiduciario a mani dell'Agente Immobiliare di un titolo di credito intestato al venditore. Il titolo di credito viene trasmesso al venditore qualora la proposta di acquisto venga da questi accettata. In assenza di indicazione la caparra si intende confirmatoria.
- i) Accettazione della proposta;
  - l'accettazione della proposta avviene di norma con la sottoscrizione posta in uno spazio riservato della stessa "Proposta".
  - in altri casi essa è oggetto di lettera a parte o di comunicazione nelle forme di legge.

**Art. 8 - Elementi dell'incarico di locazione.**

Sono di norma elementi usuali dell'incarico:

- a) La specificazione dell'oggetto della locazione.
- b) L'esclusività e l'irrevocabilità dell'incarico per una durata di tre mesi ed il suo rinnovo per una volta in mancanza di disdetta.
- c) Il canone di locazione e le modalità di pagamento.
- d) L'indicazione della penale concordata nel caso di inadempimento o di recesso.
- e) Misura delle provvigioni relative alle locazioni con prestazioni di tutti o di parte dei servizi di cui al seguente art. 9 riscontrate a favore degli agenti immobiliari.

**Art. 9 - Misura delle provvigioni nelle locazioni per mediazione con prestazioni di servizi.**

Nelle locazioni annuali e pluriennali, la provvigione è corrisposta nella misura del 10% da parte del locatore e 10% da parte del conduttore sul canone di locazione, non scontato, del primo anno.

Nulla è dovuto all'agente immobiliare a nessun titolo dopo la scadenza dell'incarico stesso, in caso di mancata conclusione del contratto.

**Art. 10 - Servizi dell'agente immobiliare nel caso di locazione.**

Nell'incarico di locazione di immobili di norma sono compresi:

- a) la valutazione del canone corrente;
- b) la promozione della locazione;
- c) la fornitura al cliente delle informazioni sulle trattative in corso;
- d) l'accompagnamento dei potenziali conduttori a visitare gli immobili;
- e) l'assistenza alle parti nella trattativa sino alla conclusione del contratto definitivo.

## **SEZIONE II: IMPIANTI INDUSTRIALI E AZIENDE COMMERCIALI - COMPRAVENDITA - AFFITTO**

### **Art. 11 - *Mediazione semplice.***

Nei contratti di compravendita d'azienda la provvigione corrisposta da ciascuna parte risulta la seguente:

- a) per compravendita fino a € 500.000,00, 2%;
- b) per compravendita oltre € 500.000,00, 1%.

Nei contratti di affitto di aziende la provvigione, corrisposta a carico di ciascuna parte, è del 10% calcolata su una annualità del canone convenuto nei contratti.

### **Art. 12 - *Servizi dell'agente immobiliare.***

Di solito vengono forniti dagli agenti immobiliari i seguenti servizi:

- a) la valutazione dell'azienda;
- b) la promozione della vendita o dell'affittanza;
- c) la fornitura al cliente delle informazioni sulle trattative in corso;
- d) l'accompagnamento dei potenziali acquirenti o affittuari a visitare le aziende;
- e) l'assistenza alle parti nella trattativa sino alla conclusione del contratto definitivo con firme autenticate da un notaio.

### **Art. 13 - *Misura della provvigione all'agente immobiliare nelle compravendite di aziende con prestazione di servizi.***

La provvigione all'agente immobiliare che è tenuto a prestare i servizi di cui all'articolo precedente, in caso di compravendita di aziende è corrisposta nelle percentuali seguenti:

- a) per compravendite fino a € 150.000,00, 5% da parte del venditore e 3% da parte dell'acquirente;
- b) per compravendite oltre € 150.000,00, 3% da parte del venditore e 3% da parte dell'acquirente.

### **Art. 14 - *Misura della provvigione all'agente immobiliare negli affitti di aziende con prestazione di servizi.***

La provvigione all'agente immobiliare, che è tenuto a prestare i servizi di cui sopra, in caso di affitto di aziende è corrisposto nella misura del 10% da parte del conduttore e 10% da parte dell'affittuario calcolata sul canone di affitto, non scontato, del primo anno.

### **Art. 15 - *Elementi dell'incarico di vendita ed affitto.***

Sono elementi usuali dell'incarico di vendita:

- a) la specificazione dell'azienda;
- b) l'esclusività e l'irrevocabilità dell'incarico per una durata di 3/6 mesi ed il suo rinnovo per una volta in mancanza di disdetta;
- c) il prezzo della vendita o dell'affitto e le modalità di pagamento;
- d) la regolamentazione del recesso e la previsione di penalità in caso di inadempimento.

### **Art. 16 - *Proposte.***

Nel rapporto con il cliente l'agente immobiliare utilizza moduli o formulari, depositati presso la Camera di Commercio, per le proposte sia di acquisto che di affitto di aziende.

### **Art. 17 - *Elementi della proposta di acquisto ed affitto.***

Sono elementi usuali della proposta di acquisto:

- a) il termine della validità (normalmente da 7 a 15 giorni lavorativi);
- b) l'individuazione dell'azienda;
- c) il prezzo di acquisto o di affitto e le modalità di pagamento;
- d) il termine per la stipulazione del contratto e della consegna;
- e) la misura e la modalità di pagamento della provvigione;
- f) la consegna in deposito fiduciario a mani dell'agente immobiliare di un titolo di credito intestato al venditore. Il titolo di credito viene trasmesso al venditore qualora la proposta di acquisto venga da questi accettata. In assenza di indicazione la caparra si intende confirmatoria.

Nulla è dovuto agli agenti immobiliari, a nessun titolo, dopo la scadenza del medesimo, in caso di mancata conclusione del contratto.

Nel caso di prospettata eccezionale difficoltà dell'incarico avuto riguardo all'applicazione, allo stato di conservazione di manutenzione e di occupazione, alla tipologia e ai servizi dell'immobile, le percentuali della provvigione a carico del venditore o del locatore, possono aumentare fino a ulteriori tre punti percentuali.

### **SEZIONE III: COMPRAVENDITA DI IMMOBILI URBANI**

#### **Art. 18 - *Spese di allacciamento.***

Le spese per la predisposizione del collegamento del fabbricato alle reti di elettrodotto, acquedotto, gasdotto e fognatura di fabbricati di nuova costruzione o ristrutturati, sono a carico del costruttore.

#### **Art. 19 - *Scelta del notaio.***

La scelta del notaio spetta al compratore.

#### **Art. 20 - *Oggetto del contratto.***

La vendita di immobili urbani comprende la quota proporzionale delle parti comuni e gli altri eventuali accessori.

### **SEZIONE IV: LOCAZIONE DI IMMOBILI URBANI**

#### **Art. 21 - *Durata della locazione di un box.***

La durata della locazione di un box non accessoria all'appartamento è di norma di un anno.

La locazione si intende rinnovata per un altro anno ove dall'una o dall'altra parte non sia stata data regolare disdetta tre mesi prima della scadenza.

#### **Art. 22 - *Pagamento del canone.***

Il pagamento del canone viene effettuato a rate trimestrali anticipate con una tolleranza di 20 giorni.

Il pagamento delle spese condominiali a carico del venditore viene effettuato con acconti salvo conguaglio.

#### **Art. 23 - *Riparazioni.***

Sono considerate riparazioni di piccola manutenzione, a carico del conduttore, quelle inerenti agli impianti idraulici, elettrici, sanitari, di riscaldamento, quando quest'ultimo è autonomo, di produzione dell'acqua calda, di autoclave, di condizionamento, di dolcificazione delle acque, quelle inoltre necessarie per il funzionamento delle tapparelle o persiane e in particolare nelle locazioni di negozi o box, delle serrande, e in genere tutte le riparazioni di manutenzione ordinaria, purché dipendenti dal

deterioramento prodotto dal normale uso e non quelle dipendenti da vetustà e da caso fortuito o da difetto di funzionalità, non dovuta da carenza di manutenzione ordinaria da parte del conduttore.

Se l'impianto di riscaldamento è centralizzato, sono a carico del conduttore le spese ordinarie di riparazione e di manutenzione dell'impianto, proporzionalmente alle quote millesimali di riscaldamento.

**Art. 24 - *Visita degli appartamenti: criteri in caso di cessazione della locazione e/o in caso di vendita.***

Il conduttore consente la visita dell'appartamento da locarsi e/o da venderci, per due ore alla settimana in giorni non festivi, con preavviso per ciascuna visita concordata, per un periodo continuativo non superiore a tre mesi.

In caso di assenza, il conduttore è tenuto a lasciare le chiavi a persona di sua fiducia, che deve trovarsi in luogo nelle ore concordate.

**Art. 25 - *Riscaldamento: durata e modalità.***

Il riscaldamento, negli stabili dotati d'impianto centrale, è fornito dal locatore.

La somministrazione del riscaldamento deve assicurare, nei locali muniti di corpi riscaldanti, una temperatura, in relazione alla possibilità tecnica dell'impianto, da 18 ai 20 gradi C., a temperatura esterna non inferiore a 5 gradi sotto zero, per il periodo previsto dalle leggi vigenti.

**Art. 26 - *Onere di riscaldamento.***

L'onere a carico di ciascun utente è ripartito in base alle quote millesimali di riscaldamento o al criterio di riparto dell'impianto stesso.

**Art. 27 - *Pagamento del riscaldamento.***

L'onere del riscaldamento è corrisposto dai singoli obbligati, nel caso di locazione di immobili con proprietario unico, sulla base di un preventivo stabilito di anno in anno per il 40% prima dell'inizio della fornitura di riscaldamento, per il 30% a fine anno, per il 30% entro il 1° marzo, l'eventuale conguaglio è corrisposto a fine stagione.

Nel caso di locazione di immobili in condominio, il costo del riscaldamento è corrisposto dai singoli obbligati secondo le scadenze e le modalità previste nel bilancio preventivo approvato dall'Assemblea del condominio e degli utenti.

**Art. 28 - *Manutenzione degli ascensori.***

Le spese ordinarie per la manutenzione e per il funzionamento degli ascensori sono a carico dei conduttori, ivi compresa la sostituzione delle funi, proporzionalmente ai rispettivi millesimi, ed in mancanza, al piano e alla superficie dell'appartamento.

## **SEZIONE V: SERVIZI VARI**

**Art. 29 - *Gestione patrimoniale.***

Ai soggetti che svolgono la propria attività in forma organizzata e continuativa per la gestione dei patrimoni immobiliari competono, a carico dei soli locatori, gli emolumenti calcolati sulla base degli importi annui percepiti, sia per canoni che per spese accessorie, nella misura del 5%.



**Art. 30 - Stime di beni immobili.**

Gli agenti immobiliari sono soliti effettuare stime di beni immobili e, per tali servizi, rilasciano relazioni scritte e chiedono compensi pattuiti e concordati con i clienti.

**SEZIONE VI: PLURALITÀ DI AGENTI**

**Art. 31 - Rapporto provvigionale per contratti conclusi con la collaborazione di due Agenti Immobiliari.**

Nei contratti conclusi per effetto di collaborazione tra Agenti la provvigione spettante al “Collega Presentatore” è così determinata:

- a) a fronte di una semplice presentazione scritta del cliente interessato a concludere un affare, detenuto da un collega, senza mai intervenire nell’operato di quest’ultimo, al Collega Presentatore è dovuto il solo 20% della provvigione pagata dal cliente presentato;
- b) quando, oltre alla presentazione, il Collega Presentatore si presta ad aiutare il detentore dell’incarico nelle visite al bene in trattativa, gli è dovuto il solo 50% della provvigione versata dal cliente presentato;
- c) nel caso in cui il Collega Presentatore provveda a gestire direttamente il cliente, gli è dovuto il 70% della provvigione versata dal cliente presentato.

**SEZIONE VII: USI TECNICI NELLA COMPRAVENDITA DEGLI APPARTAMENTI IN CONDOMINIO**

**Art. 32 - Unità di misura.**

Nella compravendita degli appartamenti di nuova e vecchia costruzione l’unità di misura adottata è il metro quadro.

**Art. 33 - Calcolo della superficie commerciale di un appartamento con tutti i suoi accessori.**

La superficie commerciale dell’appartamento è così calcolata:

- a) la misurazione in metri quadri della superficie di un appartamento in condominio è effettuata seguendo il perimetro esterno (da spigolo a spigolo) dei muri perimetrali;
- b) la misurazione tiene conto anche dei bow-windows chiusi, dei quali segue la sporgenza;
- c) se il muro perimetrale è in comunione con un altro edificio, con un’altra unità immobiliare o con una parte degli enti comuni al fabbricato, viene calcolato solo al 50%.

**Art. 34 - Calcolo della superficie commerciale dei balconi.**

La superficie commerciale dei balconi, sporgenti e non dal filo esterno del fabbricato, è calcolata aggiungendo a quella dell’appartamento di pertinenza quella dei balconi nella misura di un terzo.

**Art. 35 - Calcolo della superficie commerciale dei terrazzi.**

La superficie commerciale dei terrazzi è calcolata aggiungendo a quella dell’appartamento di pertinenza quella dei terrazzi nella misura di un terzo.

**Art. 36 - Calcolo della superficie commerciale del vano cantina o del solaio.**

La superficie commerciale del vano cantina o del solaio è calcolata aggiungendo a quella dell’appartamento di pertinenza quella della cantina o del sottotetto nella misura del 25%.

**Art. 37 - *Calcolo della superficie dei locali comuni del condominio.***

La superficie dei locali comuni del condominio, come la portineria, la sala riunioni, la sala giochi o quant'altro catastalmente individuato come entità immobiliare comune a tutti i condomini, è calcolata aggiungendo a quella dell'appartamento di pertinenza quella di detti locali comuni nella proporzionale quota millesimale di proprietà su di essi.

**SEZIONE VIII: USI TECNICI NELLA COMPRAVENDITA DI VILLETTE (ANCHE A SCHIERA) E DI VILLE**

**Art. 38 - *Unità di misura.***

Nella compravendita di villette o ville l'unità di misura è il metro quadro.

**Art. 39 - *Calcolo della superficie commerciale delle villette o ville con tutti i loro accessori.***

La superficie commerciale delle villette o ville è così calcolata:

- a) la misurazione in metri quadri della superficie di una villetta/villa è effettuata seguendo il perimetro esterno (da spigolo a spigolo) dei muri perimetrali;
- b) la misurazione tiene conto anche dei bow-windows chiusi, dei quali segue la sporgenza;
- c) se il muro perimetrale è in comunione con un'altra villetta/villa viene calcolato solo al 50%.

**Art. 40 - *Calcolo della superficie commerciale dei balconi.***

La superficie commerciale dei balconi, sporgenti e non dal filo esterno del fabbricato, è calcolata aggiungendo a quella della villetta/villa di pertinenza, quella dei balconi nella misura di un terzo.

**Art. 41 - *Calcolo della superficie commerciale dei terrazzi.***

La superficie commerciale dei terrazzi è calcolata aggiungendo a quella della villetta/villa di pertinenza quella del terrazzo/veranda nella misura di un terzo.

**Art. 42 - *Calcolo della superficie commerciale del giardino.***

La superficie commerciale del giardino o comunque di tutte le aree scoperte è così calcolata: la superficie in metri quadri del giardino o comunque di tutte le parti esterne al fabbricato è aggiunta a quella della villetta/villa nella misura del 15%, quando il risultato non superi il totale della superficie commerciale della villetta/villa stessa, del 10% in tutti gli altri casi; resta comunque escluso che il risultato di tale operazione possa superare la superficie commerciale della villetta/villa stessa.

**Art. 43 - *Calcolo della superficie commerciale dei sottotetti praticabili o delle parti praticabili in piano interrato.***

La superficie commerciale dei sottotetti praticabili o delle parti praticabili in piano interrato è calcolata come quella di cui ai punti a), b) e c) dell'art. 39 e aggiunta alla superficie commerciale della villetta/villa nella misura del 50%.

**Art. 44 - *Calcolo della superficie commerciale del vano cantina o del solaio.***

La superficie commerciale del vano cantina o del solaio è calcolata come quella di cui ai punti a), b) e c) dell'art. 39 e aggiunta a quella commerciale della villetta/villa nella misura del 25%.

## **SEZIONE IX: USI TECNICI NELLA COMPRAVENDITA DEI CAPANNONI**

### **Art. 45 - *Unità di misura.***

Nella compravendita dei capannoni le unità di misura adottate sono sia il metro quadro che il metro cubo.

### **Art. 46 - *Calcolo della superficie commerciale del capannone con tutti i suoi accessori.***

La superficie commerciale del capannone è così calcolata:

- a) la misurazione in metri quadri della superficie di un capannone è effettuata seguendo il perimetro esterno (da spigolo a spigolo) dei muri perimetrali;
- b) se il muro perimetrale è in comunione con un altro edificio, con un'altra unità immobiliare o con un ente comune, viene calcolato solo al 50%;
- c) la superficie in metri quadri dell'area scoperta di pertinenza è aggiunta a quella del capannone nella misura del 10%;
- d) per i soli capannoni commerciali la superficie dell'area di parcheggio è aggiunta a quella del capannone nella misura del 10%;
- e) la misurazione in metri cubi del volume intero del capannone è effettuata moltiplicando la superficie interna in metri quadri dello stesso per l'altezza misurata sino al filo della trave o del soffitto se piano.