

STUDIO CHIDINI, CIRINO & ASSOCIATI

I FERRI DEL MESTIERE

Leasing finanziario, certezze e dubbi di un contratto tipico atteso

L'ingegneria bancaria-finanziaria, si sa, viaggia a velocità multipla rispetto al legislatore: nel leasing, però, si è un po' esagerato visto che lo conosciamo e usiamo dai primi anni 70. Solo alla vigilia di ferragosto di quest'anno, dunque a oltre 45 anni dalla sua effettiva adozione, il leasing è diventato legge (art. 1, commi da 136 a 140, legge 124/2017, c.d. legge Concorrenza).

Da sempre, conteso fra una giurisprudenza avanzata, protesa a coglierne la reale funzionalità economica, e una corrente conservatrice e inossidabile, caparbia nel cacciarlo a forza nella vendita rateale del 1942, il leasing è ora un contratto tipico: tipizzazione intervenuta attingendo a piene mani da quanto già previsto dalla legge 208/2015 per la locazione finanziaria immobiliare. L'intervento normativo contribuisce a fissare alcuni paletti, ma non fuga tutti i dubbi.

Cominciamo dai primi. Il grave inadempimento che legittima la risoluzione del contratto viene fissato nel mancato pagamento di almeno 6 canoni mensili o 2 trimestrali anche non consecutivi (o un importo equivalente) per i leasing immobiliari ovvero 4 canoni mensili anche non consecutivi (o un importo equivalente) per gli altri contratti di locazione finanziaria: discutibile ma chiarissimo. Si (ri)afferma poi il diritto dell'utilizzatore inadempiente a vedersi corrispondere dall'intermediario quanto ricavato dalla vendita del bene, dedotti rispettivamente (i) i canoni scaduti e insoluti sino alla risoluzione; (ii) i canoni, solo in linea capitale, a scadere; (iii) il prezzo previsto per l'opzione di acquisto; (iv) le spese sostenute dall'intermediario per il recupero e la vendita del bene, fermo comunque il credito del concedente eventualmente insoddisfatto dal valore

effettivo di realizzo. È dunque esclusa la possibilità per l'intermediario di prevedere l'attualizzazione alla data di risoluzione degli interessi relativi ai canoni a scadere, fermo il diritto di rientrare almeno nel prezzo di vendita. La scelta del legislatore di privare l'intermediario adempiente di un diritto risarcitorio nei confronti dell'utilizzatore inadempiente è senz'altro ancor più discutibile ma altrettanto chiara. Le incertezze si concentrano proprio nella fase di realizzo del bene. La legge prevede che i beni devono essere ricollocati o venduti a prezzi di mercato sulla base di valori risultanti da pubbliche rilevazioni o, se non fossero disponibili, su stime di un perito indipendente scelto di comune accordo tra le parti. Semplice? Nient'affatto. V'è da chiedersi se possa considerarsi indipendente un perito che, sebbene non a libro paga dell'intermediario, collabori abitualmente

con il medesimo. Più problematica la procedura di vendita o ricollocazione. Cosa succede se l'intermediario non riesce a trovare acquirenti per l'importo peritato? La norma non è cristallina ma un indizio può ricavarsi dall'esplicito obbligo per l'intermediario di attenersi nel realizzo a criteri di celerità, trasparenza e pubblicità per catturare il miglior offerente. Il tutto tenendo informato l'utilizzatore. E allora le parti potrebbero richiedere al perito di indicare i successivi ribassi ritenuti soddisfacenti, ma siamo certi che la soluzione permetterebbe di individuare il miglior offerente? Insomma, e di nuovo, saranno le aule giudiziarie a indicare la via maestra. Meglio agevolare il tutto attraverso una contrattualistica con opportune clausole negoziali (dove opportune sta per intelligenti e non vessatorie).

Roberto Pavia