

I FERRI DEL MESTIERE

Il Rent to Buy non è privo di insidie. Specie per l'universo leasing

Si chiama Rent to Buy (RtB). Ora diventa una realtà grazie all'art. 23 del decreto sblocca Italia. Viene così sdoganato e reso accessibile un modello contrattuale, che consente al possibile acquirente di accedere all'immediato godimento dell'immobile da acquistare, con concessione di un'opzione per l'acquisto da esercitarsi in un termine convenuto fra le parti. Nel frattempo, l'aspirante compratore corrisponderà al proprietario un canone per il godimento, composto altresì da una quota a valere sul prezzo di acquisto e riservando, al momento dell'esercizio dell'opzione, il pagamento della residua parte di prezzo. Il tutto con facoltà di trascrizione con effetto prenotativo decennale. Anche le fasi patologiche trovano una specifica regolamentazione. In caso di inadempimento le parti potranno ricorrere all'Autorità giudiziaria per ottenere una sentenza che tenga

luogo del contratto (art. 2392 cc) e, in relazione alla fase temporale di godimento, vengono richiamate le norme sull'usufrutto (per regolare l'imputazione delle spese ordinarie e delle opere straordinarie). Parrebbero dunque superate le articolate strutture contrattuali che, «a rischio di riqualificazione» (cioè muovendosi tra vendita a rate con riserva di proprietà, locazione abitativa e/o commerciale e/o operativa e/o finanziaria), sono state sin qui utilizzate per il raggiungimento di finalità assimilabili a quelle tipizzate nel RtB. Se tuttavia, la costruzione di un simile contratto consente il superamento del rischio applicativo delle discipline sopra menzionate (ad esempio, l'imposizione di vincoli temporali delle locazioni commerciali e/o abitative, ovvero l'incompatibilità tra locazione operativa e opzione finale di acquisto), è tuttavia evidente che

una costruzione poco attenta alle regole (ad esempio, una incongruente individuazione della quota prezzo del canone ovvero la mancata disciplina delle conseguenze del mancato esercizio dell'opzione da parte dell'aspirante acquirente) riporterebbe tale rischio a un livello assai elevato. Lo schema proposto dalla norma (godimento/opzione di acquisto) odora molto di leasing finanziario per il quale, tuttavia, i meccanismi del RtB sono esplicitamente esclusi dal legislatore. Là dove non sia un leasing, dice la norma. Già ma come distinguere? Individuare la componente finanziaria nel RtB è realisticamente impossibile, là dove i prezzi di acquisto dell'immobile e di successiva vendita, tramite lo schema contrattuale in discussione, sono di mercato e ovviamente lasciati alla libera contrattazione delle parti. Mentre nel leasing finanziario il costo del servizio è

individuato dalla differenza tra il prezzo di acquisto del bene e il costo finale del leasing che il conduttore si impegna a sostenere, il costo del RtB, sotteso al pagamento del corrispettivo posticipato nel tempo e alla concessione in godimento dell'immobile, non trova alcuna specificazione. All'apparenza di un'innovante apertura si contrappongono quindi seri rischi. Il primo e più preoccupante è che nel mercato immobiliare si apra un nuovo canale di business, parallelo al leasing finanziario, ma, a differenza di quest'ultimo, scevro da vincoli sulla trasparenza e dai controlli. Concorrenza sleale legittimata ai danni degli intermediari autorizzati? Forse, se ne può discutere, ma di certo la tutela dell'acquirente potrebbe risultare fortemente affievolita a fronte di un uso improprio del RtB.

Franco Estrangeros