

BUY TO RENT

RENT TO BUY

## Il meccanismo

# Pagamento dilazionato ma possesso immediato

## Chi vende può riavere il bene rimborsando le rate

PAGINA A CURA DI  
Angelo Busani

Se nel Rent to buy (Rtb) - la più importante tra le formule "speciali" per le compravendite immobiliari cui è dedicata la pagina a fianco - si punta alla concessione immediata del godimento dell'immobile a favore del futuro acquirente e al differimento dell'effetto traslativo al momento in cui sia pagato il prezzo per intero, nello schema del Buy to rent (Btr) vi è una inversione di prospettiva: il trasferimento di proprietà è immediato con l'idea che la proprietà verrà restituita al venditore qualora il compratore si renda inadempiente. Lo schema del Btr è essenzialmente realizzato mediante due formule:

- 1 la vendita con patto di riscatto (figura prevista all'articolo 1500 del Codice civile), mediante la quale il venditore si riserva il diritto di riavere la proprietà della cosa venduta mediante la restituzione del prezzo ricevuto;
- 2 la vendita sottoposta alla condizione risolutiva per il caso di inadempimento del compratore: se il compratore non paga il prezzo pattuito, la condizione si verifica, la vendita si risolve e il venditore torna a essere proprietario del bene che aveva venduto.

## Condizioni

Nella vendita con patto di riscatto vi sono peraltro da tenere



Restituzione. Se il compratore è inadempiente la casa torna al venditore

in conto alcuni insuperabili limiti dettati dal codice civile:

- 1 il termine per esercitare il riscatto non può eccedere i 5 anni dalla data del contratto dal quale il diritto di riscatto deriva (articolo 1501 codice civile); non è possibile pattuire un termine maggiore e, pertanto, qualora si utilizzi questo schema, la rateazione del prezzo concessa all'acquirente non può eccedere appunto la durata di un quinquennio;
- 2 il venditore che esercita il riscatto è tenuto a rimborsare al compratore: il prezzo sborsato dall'acquirente; le spese e ogni pagamento effettuato dal compratore per la vendita (ad esempio: le imposte di acquisto e il compenso del mediatore immobiliare); le spese che il compratore abbia sostenuto per l'immobile se qualificabili

come "riparazioni necessarie"; le spese che abbiano aumentato il valore dell'immobile (articolo 1502 Codice civile).

Di conseguenza, non è consentito pattuire rimborsi del compratore al venditore a titolo di godimento del bene da parte dell'acquirente nel periodo di vigenza del contratto, il che rende "svantaggioso" lo schema del Btr rispetto al Rtb.

Infatti nel Rent to buy non solo è consentita una libera pattuizione tra i contraenti sul pagamento delle spese (ordinarie e straordinarie) nel periodo di vigenza della locazione, ma il locatore ha la possibilità di trattenere per sé le rate pagate dal conduttore poi resosi inadempiente, a titolo di compenso per il godimento concesso al conduttore nel periodo del normale

decorso del contratto.

## Con lo stop

Per quanto fin qui detto, lo schema del Btr "mediante condizione risolutiva" per il caso di inadempimento si presta ad essere più vantaggioso rispetto allo schema del Btr "mediante patto di riscatto".

Infatti il Btr "mediante condizione risolutiva" dovrebbe evitare l'applicazione delle norme in tema di termine massimo di esercizio del riscatto (articolo 1501 Codice civile) e di rimborsi dovuti all'acquirente che subisce il riscatto. Quella del "Btr mediante condizione risolutiva" si può quindi considerare una soluzione più adatta perché flessibile e adeguabile ai singoli casi concreti.

Ad esempio, nel Btr "mediante condizione risolutiva" si può immaginare di pattuire che, in caso di inadempimento dell'acquirente nel pagamento rateale, le rate pagate rimangano definitivamente acquisite al venditore.

Anche se, probabilmente, pare più opportuno pattuire una parziale restituzione e, per il resto, convenire l'incameramento da parte del venditore: in parte, a titolo di compenso per il temporaneo avvenuto godimento del bene da parte dell'acquirente e, in parte, a titolo di penale per il danno provocato al venditore dall'inadempimento dell'acquirente.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## In sintesi

## CON PATTO DI RISCATTO

## 01 | DEFINIZIONE

Contratto con pagamento a rate e trasferimento della proprietà immediato ma con diritto di riacquisto per chi vende con restituzione di quanto ricevuto

## 02 | PRINCIPALI CONDIZIONI

- Termine per il riscatto non oltre 5 anni
- Non si può prevedere un compenso per l'avvenuto godimento da parte dell'acquirente, in caso di riscatto

## 03 | FALLIMENTO

Se l'acquirente fallisce, il venditore può esercitare il riscatto pagando quanto ricevuto. Se fallisce il venditore, il curatore non può sciogliersi dal contratto ma semmai esercitare il riscatto, rimborsando l'acquirente

## 04 | IMPOSTE

- Imposte d'acquisto come per una "normale" compravendita
- Eventuale Imu a carico dell'acquirente

## 05 | VANTAGGI

- Garantisce al venditore di riottenere la proprietà in caso di inadempimento dell'acquirente
- Spese ordinarie e straordinarie sostenute dall'acquirente. In caso di riscatto, rimborsi normati dall'articolo 1502 Codice civile
- La trascrizione immediata impedisce che in capo al venditore vengano pubblicate iscrizioni o trascrizioni pregiudizievoli. In caso di iscrizioni o trascrizioni pregiudizievoli in capo all'acquirente, il venditore non ne subisce conseguenze in caso di riscatto

- In caso di inadempimento dell'acquirente il venditore può esercitare il riscatto pagando quanto ricevuto

## 06 | ACCORGIMENTI

- Va gestito il problema dell'ipoteca in precedenza accesa dal venditore: ad esempio, frazionandola e accollandola al conduttore (in modo che vi sia correlazione tra canoni e le rate del prezzo)
- Va gestito il problema del titolo esecutivo per il rilascio in caso di riscatto: ad esempio, facendo intervenire un terzo che, in caso di riscatto, dichiara l'obbligo di rilascio (articolo 474, n. 3 Codice procedura civile)
- Prevedere una penale per ogni giorno di ritardo nella consegna

## CON CONDIZIONE RISOLUTIVA PER IL CASO DI INADEMPIMENTO

## 01 | DEFINIZIONE

Vendita sottoposta a condizione risolutiva per il caso di inadempimento

## 02 | PRINCIPALI CONDIZIONI

- A differenza del caso sopra descritto, non c'è il limite dei 5 anni per esercitare la condizione risolutiva
- Si può pattuire che le rate pagate restino acquisite al venditore. Meglio prevedere che sia trattenuta solo una parte della rata, a titolo di avvenuto godimento e di penale per l'inadempimento, e che sia restituita una parte della rata

## 03 | VANTAGGI

- Garantisce al venditore di riottenere la proprietà in caso di inadempimento dell'acquirente
- Spese ordinarie e straordinarie sostenute dall'acquirente. Si pone il problema di contrattualizzare i rimborsi in caso di riscatto (articolo 1502, Codice civile)
- La trascrizione immediata impedisce che in capo al venditore vengano pubblicate iscrizioni o trascrizioni pregiudizievoli. Nel caso vengano pubblicate iscrizioni o trascrizioni pregiudizievoli in capo all'acquirente, il venditore non ne subisce conseguenze per

l'efficacia retroattiva della condizione

- Il problema dell'inadempimento del compratore è risolto dal meccanismo della condizione risolutiva

## 04 | FALLIMENTO

- Il problema del fallimento del compratore è risolto dal meccanismo della condizione risolutiva

## 05 | IMPOSTE

- Si pagano le imposte d'acquisto come per una "normale" compravendita
- Eventuale Imu a carico dell'acquirente

## HELP TO BUY

## 01 | DEFINIZIONE

Contratto preliminare trascritto, consegna immediata, pagamento di caparra e di acconti. Pagamento di circa il 30%, finanziato il resto

## 02 | PRINCIPALI CONDIZIONI

- L'effetto protettivo della trascrizione dura solo tre anni

- La trascrizione immediata impedisce che il conduttore subisca conseguenze negative dal fatto che in capo al venditore vengano pubblicate iscrizioni o trascrizioni pregiudizievoli
- Se il compratore è inadempiente, la caparra è acquisita dal venditore, che deve invece restituire gli acconti

- (con gli interessi)
- Si pattuisce che le spese ordinarie e straordinarie siano sostenute dall'acquirente (vanno normate eventuali previsioni di rimborso)
- Il problema dell'inadempimento del compratore è superato dalla risoluzione del preliminare

## ALTRE VIE



Tra le formule di compravendita "non tradizionali", ci sono anche altre soluzioni oltre a quelle illustrate nel dettaglio in queste pagine, che sono senz'altro quelle più sofisticate. E ciascuna è adatta a differenti esigenze, sia del compratore sia del venditore.

## Vitalizio ipotecario

Partiamo dal contratto di vitalizio ipotecario: con questo strumento una persona anziana può ricevere un finanziamento da una banca, obbligandosi a pagare periodicamente solo gli interessi della somma mutuata. L'onere di restituire il capitale ricevuto resta in capo agli eredi, i quali avranno comunque facoltà di scelta: o pagare di tasca propria il debito contratto dal deceduto con la banca (ottenendo quindi la liberazione dall'ipoteca dell'immobile dato in garanzia alla banca e da essi ottenuto in eredità) oppure la vendita dell'immobile ipotecato, per utilizzare così il ricavato al fine di estinguere il credito della banca.

## Nuda proprietà

Poi c'è la vendita di nuda proprietà con riserva dell'usufrutto in capo al venditore: questa tipologia contrattuale concilia l'esigenza del venditore di finanziarsi senza perdere la disponibilità della casa e l'esigenza del compratore di pagare un prezzo inferiore rispetto a quello di mercato. Si tratta in pratica di una sorta di "scommessa" sulla più o meno lunga permanenza in vita del venditore e quindi sulla durata del suo usufrutto. Ovviamente il prezzo sarà tanto più scontato quanto più giovane è la persona che vende, considerata la maggiore aspettativa di vita e il maggior tempo che teoricamente passerà per il compratore prima che possa avere la disponibilità dell'abitazione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Ammortizzatori sociali

ASPETTI NORMATIVI, FISCALI E CONTRIBUTIVI PER LE AZIENDE E I LAVORATORI.



Offerta valida dall'1/05/2013 al 10/06/2013



**DA MAGGIO IN EDICOLA**  
con il Sole 24 ORE a € 9,90 in più

GRUPPO 24 ORE

## CON MUTUO

## Un contributo che consente di accedere al finanziamento

Se nel Rent to buy e nel Buy to rent l'acquirente viene "finanziato" dal venditore (il quale accetta di ottenere un dilazionamento nel tempo del prezzo dovutogli), lo schema dell'Help to buy (Htb) serve invece a facilitare l'ingresso in scena di una banca.

Di solito, infatti, le banche non accettano di finanziare il 100% del prezzo d'acquisto. Un po' perché una pratica di finanziamento tanto più è "presentabile" quanto più il soggetto che richiede il finanziamento si rende credibile di fronte alla banca mettendo sul piatto una parte di capitale proprio. Ma soprattutto perché nei contratti di credito fondiario (che hanno per la banca il vantaggio della consolidazione dell'ipoteca, cioè la sua non sottoponibilità ad azione revocatoria fallimentare decorsi solo 10 giorni dall'iscrizione ipotecaria secondo quanto previsto dall'articolo 39, comma 4, Dlgs 385/1993) la legge consente di finanziare un valore non superiore all'80% del valore del bene concesso in ipoteca (articolo 38, Dlgs 385/1993 e delibera Cnr 22 aprile 1995).

## L'iter

Allora: come fare per rendere possibile l'accesso al credito bancario, ad esempio, a una giovane coppia priva di risorse patrimoniali ma titolare di uno stipendio di lavoro dipendente? Ecco qui dunque l'Help to buy, che si sviluppa con il seguente iter:

- 1 viene anzitutto stipulato un contratto preliminare in forma notarile (al fine di trascriverlo nei Registri immobiliari per proteggere gli acquirenti da eventuali situazioni negative in cui il venditore possa incappare tra compromesso e rogito); contestualmente alla stipula

del contratto preliminare, si può procedere (o meno, a seconda dei casi) alla consegna dell'appartamento ai promissari acquirenti;

- 2 nel preliminare si prevede che gli acquirenti, utilizzando parte del proprio stipendio, paghino una serie di caparre e/o di acconti, fino a giungere al versamento di un importo pari al 20-30% del prezzo dovuto;
- 3 a quel punto si istituisce una pratica di finanziamento bancario per la concessione di una somma pari al 70-80% del prezzo dovuto;
- 4 una volta avuto il finanziamento, con la somma erogata si paga la residua parte di prezzo dovuta al venditore, si stipula il rogito di compravendita e sulla casa acquistata viene iscritta ipoteca a favore della banca, a garanzia dell'ammortamento del mutuo da parte degli acquirenti divenuti proprietari della loro abitazione.

Questo assetto di interessi è adeguato anche sotto il profilo fallimentare: se il preliminare è trascritto e ha come oggetto una casa destinata a essere l'abitazione principale degli acquirenti, il curatore del venditore non può sciogliersi dal contratto; inoltre, al credito rappresentato dalla somma versata dai promissari acquirenti spetta la qualifica di credito privilegiato nella ripartizione dell'attivo fallimentare, con la conseguenza che esso non subisce la falcidia fallimentare e il concorso di altri creditori.

## Cautele

Per cautelarsi rispetto a ogni possibile evenienza, nel contratto preliminare occorre anche prevedere il caso della mancata riuscita dell'operazione: vuoi perché gli acquirenti non riescano a pagare le rate promesse al venditore per raggiungere la soglia del 20-30% dell'importo

dovuto; vuoi perché non si trovi una banca disposta a concedere il finanziamento del 70-80% occorrente per il saldo. Si tratta in tal caso di contemperare gli opposti interessi:

- 1 del venditore a essere remunerato del godimento dell'abitazione eventualmente concessa ai mancati acquirenti;
- 2 del venditore a essere risarcito del danno patito (la mancata vendita) a causa dell'inadempimento degli acquirenti o della mancata concessione del mutuo da parte della banca;
- 3 degli acquirenti a non perdere (in tutto o in parte) i soldi impiegati per pagare le caparre o gli acconti poi rivelatisi infruttuosi;
- 4 entrambi i contraenti al pagamento delle spese da sostenere per le manutenzioni e le riparazioni ordinarie e straordinarie nel periodo in cui avviene il pagamento degli acconti occorrenti a raggiungere l'asticella del 20-30%.

Qualsiasi pattuizione in questi ambiti è lecita: si può andare dall'incameramento definitivo di tutte le somme percepite da parte del venditore (senza cioè che questi debba restituire alcunché ai mancati acquirenti) alla restituzione di tutto ciò che sia stato corrisposto dai promissari acquirenti al promittente venditore. L'equilibrio, comunque, sta probabilmente nel mezzo: se appare giusto che il venditore percepisca un indennizzo per il godimento dell'immobile da parte dei mancati acquirenti (e pure per non aver potuto dar corso alla vendita), appare d'altro canto equo che costoro non subiscano conseguenze penalizzanti (e che quindi vengano gravati con clausole che riversino per intero su di essi il rischio della mancata riuscita del progettato acquisto).

© RIPRODUZIONE RISERVATA