

Rent to buy anche per trasmettere a terzi le aziende

Angelo Busani

■ L'applicazione del **contratto di rent to buy** oltre che nel campo immobiliare anche in quello delle **trasmissioni aziendali**: è questo il risultato perseguito in una ricerca (presentata ieri) promossa dalla **Fondazione italiana del Notariato**, in collaborazione con l'Ente Cassa di Risparmio di Firenze e il Dipartimento di scienze giuridiche dell'Università di Firenze.

Il rent to buy è quel contratto che permette di ottenere l'immediato godimento di un bene a fronte del pagamento di un canone per un certo periodo, con l'accordo che, una volta pagati per intero i canoni dovuti in detto periodo, il conduttore diviene proprietario del bene ottenuto in godimento. L'operazione è stata pensata, in particolare, per favorire l'acquisto della prima casa, ma nulla vieta che lo schema possa essere impiegato anche in contratti che abbiano a oggetto beni diversi dagli immobili.

Il rent to buy di azienda consentirebbe al potenziale acquirente, attraverso il collegamento tra due contratti (in genere, il contratto di affitto di azienda e il contratto preliminare di cessione di azienda), di far entrare subito nel godimento dei beni dell'azienda; inizialmente detti beni vengono condotti in affitto verso il pagamento di un canone periodico (fase "rent"); successivamente, il conduttore ne diviene proprietario (fase "buy") a un termine prefissato, mediante il pagamento del prezzo convenuto, dal quale vengono scomputati, in tutto o in parte, i canoni pagati in precedenza.

Evidenti sono i vantaggi per chi intende comprare l'azienda:

- si ottiene il godimento dei beni dell'azienda senza corrispondere fin da subito l'intero prezzo;

- si ottiene più facilmente un finanziamento al momento dell'acquisto per il minor importo del prezzo ancora dovuto, in considerazione di quanto anticipato con i canoni.

Non mancano i vantaggi per chi vende:

- si facilita l'alienazione dei beni che altrimenti potrebbero restare privi di acquirenti;
- si consegue un immediato introito finanziario;
- si alleggeriscono i costi di gestione, che possono essere addebitati al detentore.

L'operazione, dunque, presenta una serie di profili interessanti

LA PRIMA FASE

Il contratto di solito ha un primo triennio di affitto con versamento di una caparra pari al 25-30% del valore totale

siaperle imprese siaper gli enti finanziari: la creazione per l'acquirente di uno "storico credito"; l'accantonamento di parte di quanto versato per l'affitto d'azienda come acconto prezzo; la possibilità di accantonare ulteriore liquidità con il proprio lavoro per l'acquisto finale; la posticipazione di tutti i costi e le imposte; la possibilità di vendere la propria azienda cedendo i contratti. Il contratto ha normalmente una fase triennale di affitto. In genere è previsto il versamento di una caparra pari al 25-30% del valore totale dell'operazione; l'accantonamento ai fini della cessione del 70% del canone mensile pagato, e l'operazione viene costruita in modo che il cessionario dovrà versare all'atto della cessione il rimanente 50 per cento.