

Motori/1. Nella gamma dell'ammiraglia Peugeot arriva la 508 Rxh, la ibrida per tutti i tipi di terreni **Pag. 28**



Motori/2. Nuovo capitolo per la serie «M» della Bmw, con il diesel tre litri triturbato che eroga 381 cavalli **Pag. 28**

Lunedì 19 Marzo 2012 - N. 78

www.ilssole24ore.com

Immobili. Nuove formule prevedono l'opzione di riscatto dell'appartamento dopo un periodo di locazione da due a quattro anni

Un affitto-ponte verso l'acquisto

Il canone è più alto dal 10 al 50% rispetto a quello di norma applicato sul mercato

Andrea Curiat

Periodo difficile per il mercato immobiliare italiano. Le banche richiedono condizioni stringenti per concedere i mutui e la ricchezza delle famiglie è stata messa a dura prova da anni di crisi economica. Così, non tutti riescono a raccogliere almeno il 25% di anticipo sul valore complessivo dell'immobile, in modo da poter ottenere un finanziamento sostenibile per procedere all'acquisto. Per arginare il problema, molti operatori del settore (agenzie immobiliari, costruttori ma anche semplici proprietari) hanno moltiplicato l'offerta di formule *rent-to-buy*.

Questi contratti, di norma, funzionano così: «Chi è interessato alla casa - spiega Dario Castiglia, presidente e amministratore delegato di ReMax Italia - sottoscrive un contratto di locazione con

LE CLAUSOLE

La durata del periodo di locazione e la quota degli importi versati che si può conteggiare sono concordate tra le parti

un'opzione di acquisto, anticipando in genere il 5-6% della somma finale per la compravendita. Da quel momento, può trasferirsi a vivere nell'immobile come un normale affittuario». La durata della locazione è di 3-4 anni e il canone è maggiorato del 10-25% (con picchi del 50%) rispetto a quello di un contratto di locazione tradizionale. La ragione è semplice: «Una parte dell'affitto, solitamente il 50% del canone mensile, è a fondo perduto e va al proprietario dell'immobile. La parte restante va ad accumularsi sino a costituire, insieme all'acconto iniziale, un deposito adeguato per la compravendita finale», continua l'ad di ReMax Italia.

Le condizioni generali dei contratti (durata, canone, parte dell'affitto riscattabile per l'acquisto) possono variare in base agli accordi tra le parti. «È chiaro che questa formula ha dei limiti - aggiunge Castiglia - non è adatta, ad esempio, ai venditori che hanno bisogno immediato di liquidità per procedere all'acquisto di un'altra casa. È invece più interessante per i costruttori quando sono messi alle strette dalle condizioni di mercato. Il *rent-to-buy* permette di creare un flusso di cassa utile in caso di immobili che altrimenti resterebbero invenduti, limitando inoltre le spese di gestione e di condominio che passa-

no in carico al locatario».

Dello stesso avviso Ilario Toscano, presidente del Gruppo Toscano, che commenta: «In questa fase di mercato, notiamo una maggiore propensione da parte di chi vende ad accettare modalità di compravendita "non convenzionali"». Non solo il *rent-to-buy*, quindi, ma in generale modalità di conclusione della compravendita che prevedano un allungamento dei tempi di anticipo, tempi di dilazione del pagamento ovvero forme di affitto in conto capitale. «Notiamo una certa recrudescenza di queste forme contrattuali in tempi di crisi, pur rimanendo assolutamente residuali. Ciò è dovuto essenzialmente a due fattori: da un lato, il venditore è più propenso ad accettare tali modalità di definizione della compravendita, pur di concluderla, dato che stiamo vivendo una fase di mercato abbastanza ingessato». Dall'altro, sommando il deposito iniziale e la parte d'affitto che funge da acconto, l'acquirente ha maggiori opportunità di ottenere un mutuo al momento della compravendita. Anche il gruppo Toscano non ha uno standard contrattuale: le condizioni sono lasciate alle singole parti. Comunque, spiegano dalla società, «nella nostra esperienza l'affitto costa almeno il 10% in più di un normale canone di locazione».

Più strutturata l'offerta della società di sviluppo immobiliare La Ducale (gruppo Tecno-casa), che in questo caso è anche il costruttore degli immobili. Il responsabile commerciale Alberto Girino spiega così la formula applicata: «I contratti sono dei 4+4 assolutamente standard, con in più l'opzione d'acquisto. In alcuni casi, ad esempio, scontiamo il 100% dei canoni versati se il locatario esercita la facoltà di acquisto entro i primi due anni». Dal 25° al 48° mese viene riconosciuto il 50% dell'importo versato. Oltre il quarto anno il cliente paga il prezzo pieno. Il canone è più alto del 20-25% rispetto alla media dei mercati, «ma si tratta di unità abitative nuove in classe energetica D - rileva Girino - Evidentemente la formula è strutturata per clienti che sono convinti dell'acquisto: non siamo una società di gestione, costruiamo unità per venderle. Quella del *rent-to-buy* è una formula-ponte per agevolare l'acquisto da parte dei clienti. Anche per questo operiamo una selezione iniziale molto simile allo screening effettuato dalle banche per valutare l'effettiva propensione e capacità d'acquisto dei potenziali locatari».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

A confronto

01 | L'IMPRESA

Il rischio del *rent-to-buy*, per l'impresa, è di subire la morosità dell'inquilino (e quindi di avere un appartamento occupato a lungo tempo senza un corrispettivo e di dover sostenere costi legali per lo sfratto) e di ritrovarsi, a locazione conclusa senza esercizio dell'opzione, con un immobile in pessimo stato di manutenzione. In questa prospettiva, l'impresa si deve cautelare: i metodi più immediati sono quelli della stipula di un'assicurazione o del versamento di un deposito cauzionale, ma si tratta di soluzioni nei cui costi e rischi inevitabilmente l'inquilino è coinvolto.

02 | IL CLIENTE

Dal lato del cliente la formula *rent-to-buy* presenta una serie di vantaggi, a parte il pagamento rateale del prezzo: una giovane coppia può con questa soluzione "provare" la convivenza; chi ha già una proprietà immobiliare e intenda venderla per finanziare il nuovo acquisto, può servirsi del *rent-to-buy* per vendere con maggiore tranquillità e non subire gli svantaggi fiscali derivanti dal fatto di comprare una nuova proprietà senza aver prima d'esserne proprietario della "vecchia"; c'è più tempo per istruire una pratica di mutuo per finanziare il nuovo acquisto.

A. Bu.

Il sistema sotto la lente

IL FUNZIONAMENTO DEL RENT-TO-BUY

- Si sottoscrive un contratto di locazione con un'opzione di acquisto, in qualche caso versando un anticipo pari al 5-6% del prezzo
- La durata della locazione è di 3-4 anni e il canone è maggiorato rispetto agli standard di mercato dal 10% fino al 50%
- Le parti sono libere di accordarsi su durata della locazione, canone mensile, importi versati riscattabili

PRO E CONTRO PER IL VENDITORE

Vantaggi

- La formula può convenire per creare flussi di cassa in periodi di vendite difficili
- Limita le spese di gestione e di condominio
- Facilita la vendita in una fase di mercato ingessato

Svantaggi

- La formula non è adatta al soggetto venditore che ha immediato bisogno di liquidità
- Rischio di morosità dell'inquilino
- Rischio di rinuncia al riscatto da parte dell'inquilino

PRO E CONTRO PER L'ACQUIRENTE

Vantaggi

- Facilita l'accesso al mutuo grazie all'importo già pagato negli anni di locazione
- Rende possibile un periodo di prova dell'appartamento
- Rende possibile la sperimentazione di una convivenza
- Chi già ha una proprietà ha più tempo per venderla per finanziare il nuovo acquisto
- Più tempo a disposizione per chi debba chiedere un mutuo

Svantaggi

- Non c'è assistenza professionale al momento della firma del contratto di locazione
- Il notaio è coinvolto solo nel momento in cui si esercita l'opzione
- Se l'impresa fallisce non c'è garanzia di restituzione delle somme versate
- Rischio di cessione dell'immobile e di mancato riconoscimento del diritto di riscatto
- Rischio di esistenza di ipoteche sull'immobile

Contratto/1. Opportuno consultare un esperto

Clienti senza rete in caso di cessione o di fallimento

Angelo Busani

La formula "affitto con riscatto" o *rent-to-buy* è indubbiamente accattivante sotto il profilo commerciale: in un'epoca dove il mercato langue, le banche sono poco propense a finanziare gli acquisti immobiliari e le imprese costruttrici hanno il magazzino pieno di invenduto, la possibilità di poter prendere un fabbricato in locazione e di poterne poi acquisire la proprietà imputando i canoni pagati a pagamento di parte del prezzo, può in effetti essere una soluzione da prendere in seria considerazione.

In altri termini, se l'acquisto non è finanziato da una banca, è l'impresa costruttrice che funge da "finanziatore": essa cioè accetta, con il *rent-to-buy*, di attribuire il godimento dell'immobile al proprio cliente verso il pagamento di un canone, consentendo che tale canone si "trasformi" in pagamento rateale del prezzo di compravendita se il cliente manifesta la volontà di trasformare il contratto di locazione in contratto di compravendita e di attribuire ai canoni la natura di acconti su prezzo dovuto per l'acquisto. In tal modo l'impresa, nel breve periodo, mette a reddito il proprio immobile e, nel lungo periodo, aumenta le proprie chances di vendita, puntando sul fatto che il cliente probabilmente non intenderà perdere l'occasione, esercitando l'opzione per l'acquisto, di attribuire ai canoni la natura di prezzo.

La formula dell'affitto con riscatto non è però priva di zone d'ombra, soprattutto sul versante di chi acquista.

Lasciando da parte ogni valutazione di tipo finanziario (se si esercita l'opzione, nel calcolo del costo dell'appartamento occorre tener conto che si è versata a rate una parte del prezzo con anni di anticipo, fattore non indifferente), occorre anzitutto considerare che il cliente

è spesso inesperto di contrattualistica immobiliare e che quindi può essere pericoloso avventurarsi in una vicenda di questo genere senza assistenza professionale. Il notaio viene coinvolto infatti solo nel momento in cui l'inquilino esercita l'opzione: quando il cliente firma il contratto di locazione con il diritto di riscatto, non c'è nessuno che controlli i documenti che l'impresa propone di sottoscrivere, a meno che il cliente non si faccia accompagnare da un esperto di questioni giuridiche immobiliari.

Inoltre, è vero che i canoni di locazione, in caso di esercizio dell'opzione, si trasformano in rate di prezzo, ma questa situazione si verifica solo se l'impresa è onesta e se non accadono eventi pregiudizievoli degli interessi del cliente. Si tenga presente che, in caso di fallimento dell'impresa, le somme che il cliente ha corrisposto (per canoni e per deposito cauzionale) non sono assistite da alcuna garanzia di restituzione, con la conseguenza che, molto probabilmente, chi le ha sborsate non ne otterrà il minimo rimborso. Cosicché, se l'impresa fallisce, il diritto di riscatto non è esercitabile se non pagando tutto il prezzo originariamente previsto, e quindi pagando nuovamente le rate corrisposte all'impresa poi fallita.

Inoltre, volendo ipotizzare un venditore non onesto, non c'è alcuna garanzia che, una volta stipulato il contratto di locazione affiancato da un separato contratto di opzione contenente il diritto di riscatto, l'impresa "venditrice" non ceda l'immobile a un altro soggetto, il quale non riconosca al conduttore il diritto di riscatto, vuoi perché non ne sapesse nulla, vuoi perché abbia una fraudolenta collusione con l'impresa "venditrice".

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Contratto/2. Rischio «pendenze»

Prima di firmare chiarire l'ipoteca

Se si opta per l'acquisto di una casa con la formula *rent-to-buy*, non va trascurato il problema dell'esercizio dell'opzione nel caso in cui la casa sia gravata da ipoteca. Una questione di cui ci si deve necessariamente occupare nell'ipotesi di immobili di nuova costruzione: non c'è casa di questo tipo che non sia gravata da ipoteca, iscritta in garanzia del mutuo stipulato dall'impresa costruttrice per comprare l'area e per effettuare i lavori.

Se dunque si prende in locazione una casa gravata da ipoteca, non c'è alcuna garanzia che, al momento dell'esercizio del riscatto, la casa sarà già stata liberata da questa ipoteca oppure che la cancellazione dell'ipoteca avvenga immediatamente, a fronte dell'esercizio del riscatto. Potrebbe benissimo darsi il caso, infatti, che l'impresa "venditrice" sia in difficoltà finanziaria e non abbia le risorse sufficienti per liberare la casa dal gravame ipotecario; e che la parte di prezzo ancora dovuta dal cliente non sia sufficiente alla banca per cancellare l'ipoteca.

Per garantirsi verso questa eventualità, bisognerebbe ipotizzare che i canoni di locazione vengano versati non all'impresa ma alla banca e che, nel caso di esercizio dell'opzione di acquisto, il prezzo residuo, sempre versato alla banca, sia sufficiente per togliere l'ipoteca della casa ogget-

to del *rent-to-buy*: ma tutto ciò evidentemente presuppone un accordo originario con la banca, che è indubbiamente difficile sia da ipotizzare sia da organizzare.

Sempre su questa falsariga, chi stipula un contratto di locazione con diritto di riscatto non ha cautele per il caso in cui l'immobile oggetto del contratto non sia colpito - nel periodo tra la firma del contratto di locazione e l'esercizio del riscatto - da eventi "pregiudizievoli": già si è detto dell'eventualità dell'apertura di una procedura concorsuale, ma, senza arrivare a quel limite, si può pensare, più "semplicemente", alla iscrizione di un'ipoteca giudiziale ad opera di un creditore dell'impresa oppure alla trascrizione di un pignoramento o di un sequestro, oppure ancora all'instaurazione di una controversia giudiziaria che coinvolga l'impresa venditrice e che abbia a oggetto la casa data in locazione.

Insomma, comprare la casa col *rent-to-buy* può avere tanti vantaggi ma comporta moltissimi rischi ed è, di sicuro, tecnicamente molto più difficile di una "normale" compravendita. Chi si avventura in questa vicenda senza avere una notevole competenza delle questioni giuridiche coinvolte può avere brutte sorprese.

A. Bu.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL SOLO OROLOGIO SVIZZERO DI ALTA GAMMA CON ANIMA LATINA

Cuervo y Sobrinos
LA HABANA 1882

historiador edición speciale, oro rosa 18 ctis, carica manuale

130th anniversary

SERIE LIMITATA, DISPONIBILE SOLO SU PRENOTAZIONE PRESSO I CONCESSIONARI CUERVO Y SOBRINOS

www.cuervoysobrinos.com