

RENT TO BUY

- L'art. 23 del DL 133/2014, conv. L. 164/2014, contiene la disciplina dei "contratti di godimento in funzione della successiva alienazione di immobili", cioè delle operazioni di **rent to buy**. La normativa definisce la fattispecie come "i contratti, diversi dalla locazione finanziaria, che prevedono l'immediata concessione del godimento di un immobile, con diritto per il conduttore di acquistarlo entro un termine determinato imputando al corrispettivo del trasferimento la parte di canone indicata nel contratto".
 - Il *rent to buy* unisce i caratteri tipici della vendita e della locazione immobiliare, trasferendo immediatamente il godimento del bene per il quale l'acquirente versa, solitamente ogni mese, un corrispettivo, mentre la proprietà si trasferisce solo in un momento successivo con diritto d'opzione. La definizione non fa alcun riferimento alla qualità delle parti contraenti (che potranno dunque essere privati, imprese o professionisti) ed alla natura dell'immobile (fabbricati abitativi o strumentali), e lascia massima libertà anche in relazione a durata minima, rinnovo, ecc.
 - il Legislatore fa comunque riferimento alle regole del codice civile che disciplinano l'**usufrutto** per quanto concerne, tra il resto, l'inventario, la garanzia, la suddivisione delle spese e le pretese di terzi.
 - Il **corrispettivo** è composto da due quote assoggettate a regime impositivo differenziato:
 - la quota del **canone di locazione**, tassata come tale; può quindi risultare imponibile, esente e fuori campo IVA in dipendenza dalla natura del proprietario dell'immobile e dalla natura abitativa o strumentale dello stesso, mentre l'imposta di registro va corrisposta, sulla base di quanto disposto dagli artt. 3 e 17 del DPR 131/86 e 5 della Tariffa, parte I, allegata al DPR 131/86, tenendo conto del principio di alternatività IVA-registro come operante per le locazioni immobiliari.
 - la quota del canone che ha natura di **corrispettivo per la futura cessione** che, a fini fiscali, invece, va trattata come un acconto prezzo della successiva vendita dell'immobile: l'IVA si applica secondo la disciplina delle cessioni immobiliari. In proposito, si ricorda che, alle cessioni di immobili ad uso abitativo, si applica, in via generale, il regime di esenzione dall'IVA, qualunque sia il soggetto passivo cedente, ad eccezione delle cessioni eseguite dalle imprese di costruzione o di ripristino (entro 5 anni dalla loro ultimazione) cui si applica il regime di imponibilità quando gli immobili sono ceduti entro il quinquennio dalla loro ultimazione o da quando sono stati eseguiti interventi di recupero.
- In caso di esercizio del diritto di acquisto dell'immobile trova applicazione la normativa prevista, sia ai fini delle imposte dirette che delle imposte indirette, per i trasferimenti immobiliari. Qualora il conduttore non eserciti il diritto di acquistare, egli ha diritto a vedersi restituire la quota dei canoni

pagati a titolo di corrispettivo per la futura vendita; il proprietario è altresì tenuto all'emissione di una nota di variazione IVA a favore del conduttore per gli importi restituiti.

Nell'ipotesi di "**prima casa**" le imposte indirette saranno così suddivise:

cedente	Regime iva		Registro	Ipotecarie	catastali
Impresa costruttrice o ristrutturatrice	Cessione entro 5 anni	4%	200 euro	200 euro	200 euro
	Cessione oltre 5 anni	esente	2%	50 euro	50 euro
Altre imprese non costruttrici o privati	esente		2%	50 euro	50 euro

- La disciplina prevede che il contratto di *rent to buy* sia trascritto come un **contratto preliminare**. Ciò comporta la necessità che il contratto sia redatto in forma pubblica; ad esso si estendono anche l'effetto "prenotativo", la disciplina della cancellazione della trascrizione (art. 2668 co. 4 c.c.), il privilegio speciale sull'immobile oggetto di contratto, a garanzia dei crediti del futuro acquirente, in caso di inadempimento del venditore (art. 2775-bis c.c.) e l'iscrizione di ipoteca sul bene oggetto del contratto (art. 2825-bis c.c.).
- Il contratto di *rent to buy* continua anche in caso di **fallimento** del proprietario. Inoltre, la vendita non è soggetta a revocatoria fallimentare, se pattuita al giusto prezzo e si tratta di abitazione principale del conduttore o dei suoi parenti o affini più stretti.

VANTAGGI PER I CONTRAENTI

Le particolari e critiche condizioni del settore edile unite alle difficoltà di accesso al credito hanno, negli ultimi tempi, portato il *rent to buy* ad apparire sul mercato con una certa frequenza grazie alle finalità che si ritiene si possano raggiungere grazie allo stesso.

I venditori, mediante il contratto di locazione, oltre a non lasciare l'immobile inutilizzato e assicurare un introito immediato dato dai canoni (parte del quale sarà effettivo guadagno), evitano anche il sostenimento degli oneri connessi alla gestione dei beni oggetto del contratto stesso (si pensi, nel caso degli immobili, ai costi connessi alla manutenzione ordinaria, che vengono in tal modo traslati sui conduttori/potenziati acquirenti).

Nel caso in cui, poi, il contratto preveda la facoltà di acquistare l'immobile trascorso un determinato periodo di tempo, la formula del *rent to buy*, dà al venditore la concreta possibilità di occupare l'immobile ai fini della successiva alienazione senza rischiare di restare senza acquirenti, oltre all'introito, al pagamento complessivo finale e all'alleggerimento delle spese di gestione ordinaria.

Dall'altro lato, i conduttori sono incentivati a concludere tali tipologie di contratto in quanto hanno l'immediato godimento del bene con l'ulteriore vantaggio, in caso di compravendita, dello scorporo di una

parte del canone versato come prezzo per l'acquisto del bene stesso, quest'ultimo, peraltro, "congelato" all'atto della stipula del *rent to buy*, così evitando i rischi di una sua rivalutazione.

Un ulteriore vantaggio sta nel fatto che essendo il prezzo di acquisto già in parte corrisposto, al momento della stipula del contratto definitivo di compravendita l'acquirente potrà richiedere un mutuo di importo inferiore e quindi, presumibilmente, più facilmente ottenibile dagli istituti di credito, grazie anche ad una dimostrabile regolarità nei pagamenti del canone.

Infine il potenziale acquirente, oltre ad ottenere un'immediatamente disponibilità dell'immobile anche se a corto di liquidità, ha il tempo necessario per alienare un altro immobile di cui sia eventualmente proprietario.