

help to buy

favorire la ripresa delle transazioni immobiliari

di Domenico De Stefano, Federico De Stefano, Lorenzo Stucchi e Giovanni De Marchi
notai

Chi si farà carico, tra qualche lustro, di raccontare anche il risvolto immobiliare della crisi economica più grave che si sia abbattuta sull'Europa dopo la Seconda guerra mondiale, avrà modo di sintetizzare probabilmente in poche battute le cause che hanno provocato e connotato la crisi immobiliare in Italia e le circostanze e/o i rimedi che ne avranno consentito il superamento.

A chi in questa congiuntura si trova immerso e coinvolto, con il ben più modesto ruolo di operatore pratico del diritto, spetta invece il compito di rivisitare vecchi strumenti negoziali che consentano di limitare i danni di questa stagnazione del mercato. E, forse, di metterne a fuoco di nuovi.

In particolare, il problema che viene qui affrontato è quello di limitare le conseguenze negative che discendono dalla realizzazione di interventi edilizi che, a causa della indisponibilità di credito nei confronti degli aspiranti acquirenti, hanno dato luogo a una consistente quantità di unità abitative "invendute"

La difficoltà di pagare per intero il prezzo pattuito al momento del perfezionamento del contratto di vendita induce cioè a ricercare strumenti alternativi, che possano essere utilizzati per favorire la conclusione di un accordo tra venditori e acquirenti portatori in egual misura dell'interesse allo

scambio, reso inattuabile dall'assenza di credito.

L'esigenza dunque è, da un lato, di consentire agli acquirenti di conseguire immediatamente la disponibilità di un bene che consenta di soddisfare il bisogno abitativo primario diluendo nel tempo l'esborso finanziario e, dall'altro, di garantire i venditori sui quali grava l'onere finanziario sostenuto per la realizzazione dell'intervento e che non incassano immediatamente tutto il prezzo.

Un ragionevole temperamento di interessi può consistere nel concedere immediatamente il godimento dell'immobile ai futuri acquirenti, rinviando a un momento successivo, allorché il prezzo sia interamente pagato, il trasferimento del diritto di proprietà.

I vantaggi reciproci consistono da un lato nel soddisfacimento del bisogno abitativo, dall'altro nell'alleggerimento dell'onere finanziario e di quello manutentivo.

Le tipologie contrattuali ipotizzabili per perseguire tale risultato sono diverse: da figure più tradizionali come il collegamento negoziale tra un contratto di locazione e un contratto preliminare non trascritto o di opzione di vendita, ovvero la vendita con riserva di proprietà, fino a figure che, solo di recente, cominciano a diffondersi con il nome di *rent to buy*.

riore manifestazione di volontà.

Sotto il profilo fiscale tale figura (*rent to buy*) è diversamente disciplinata a seconda che il successivo acquisto sia considerato sin dall'origine obbligatorio, ovvero sia rimesso alla decisione di una delle parti (di regola l'acquirente). Nel primo caso l'operazione è equiparata a una cessione di beni ai fini IVA e, probabilmente, alla vendita con riserva della proprietà ai fini dell'imposta di registro; nel secondo caso trova, al contrario, applicazione il regime fiscale previsto per le locazioni o per i trasferimenti, in ragione di quale sia il rapporto in corso di esecuzione.

È indubbio che, astrattamente, tutte le tipologie contrattuali appena descritte abbiano caratteristiche in grado di favorire la conclusione di un accordo tra venditori e acquirenti nell'attuale momento di crisi. Tuttavia, nessuna di esse incontra, nella situazione legislativa attuale, il pieno gradimento da parte degli operatori: ciascuna figura presenta infatti limiti applicativi che ne rendono poco attraente l'utilizzo.

La locazione con collegato un contratto preliminare non trascritto o di opzione di vendita denota limiti operativi sia di carattere civilistico, sia di carattere fiscale.

A livello civilistico: i) applicazione del regime vincolistico delle locazioni per il periodo in cui tale rapporto è in corso di esecuzione, con conseguente forte limitazione dell'autonomia privata; ii) impossibilità di tutelare il futuro acquirente per l'eventualità in cui, prima dell'acquisto della proprietà, intervengano iscrizioni o trascrizioni pregiudizievoli a carico del venditore o, addirittura, intervenga l'insolvenza del venditore con apertura di una procedura concorsuale.

A livello fiscale, la principale conseguenza ne-

gativa consiste, in caso di operazione soggetta a IVA, nell'applicazione di un'aliquota ben più onerosa rispetto a quella di una vendita per la quale ricorrano i presupposti per le agevolazioni prima casa (10% anziché 4%).

La vendita con riserva della proprietà presenta limiti operativi soprattutto di carattere fiscale: essa infatti è considerata una comune cessione di beni ai fini IVA, ovvero come un contratto immediatamente traslativo ai fini dell'imposta di registro. L'acquirente è pertanto costretto a corrispondere da subito l'intera imposta dovuta. In caso di vendita con riserva di proprietà, inoltre, è difficile disciplinare l'ipotesi in cui l'acquirente, prima di aver saldato il prezzo, decida di "vendere" l'immobile, che tuttavia non è (ancora) suo. Non è ipotizzabile, infatti, né la perdita completa di quanto da lui versato, né la restituzione da parte del venditore.

Il *rent to buy* presenta sostanzialmente gli stessi limiti civilistici e fiscali della locazione con collegato un contratto preliminare non trascritto o di opzione di vendita, con la sola eccezione, probabilmente, dei vincoli all'autonomia contrattuale, in quanto è convincente l'argomento che esclude l'applicazione del regime vincolistico della locazione, per l'unitarietà funzionale del contratto, che è finalizzato al successivo trasferimento della proprietà.

L'insoddisfazione per le tipologie contrattuali descritte induce a immaginare un'ulteriore figura, che, in base alla legislazione attualmente vigente, possa meglio realizzare l'obiettivo di conciliare le esigenze di venditori e acquirenti: per semplicità espositiva la chiameremo *help to buy*. Essa consiste in un contratto preliminare di vendita,

trascritto, avente effetti parzialmente anticipati e caratterizzato da particolari accorgimenti da inserire nel regolamento contrattuale.

L'*help to buy* si articola in: i) contratto preliminare trascritto, di durata più o meno lunga; ii) consegna immediata del bene al promissario acquirente; iii) dazione di una caparra confirmatoria e/o un acconto prezzo di ammontare pari al 5-10% da corrispondere alla conclusione del contratto preliminare di vendita; iv) pagamento periodico, per esempio mensile, di un certo importo a titolo di acconto prezzo a carico del promissario acquirente, che tenga conto dell'immediato godimento, delle eventuali spese e dell'onere fiscale che, nel frattempo, resta a carico del venditore; v) durata del contratto preliminare e prezzo variabili: quanto più si accorcia la durata del contratto tanto più diminuisce il prezzo; vi) diritto di recesso, libero o vincolato, in favore del promissario acquirente, con previsione di una multa penitenziale variabile, in funzione degli anni trascorsi dalla conclusione del contratto preliminare di vendita; vii) modulazione convenzionale della rilevanza dell'inadempimento ai fini della risoluzione del contratto, in modo da evitare che un piccolo ritardo nei pagamenti periodici possa esporre il promissario acquirente che, per esempio, abbia già pagato puntualmente buona parte degli acconti prezzo al rischio di perdere l'occasione di acquistare il bene; viii) previsione di una penale variabile, in funzione degli anni trascorsi dalla conclusione del contratto preliminare di vendita, per il caso di inadempimento dell'obbligo di concludere il contratto definitivo da parte del promissario acquirente.

Prima di approfondire gli argomenti civilistici

e fiscali che - a nostro avviso - rendono la figura dell'*help to buy* preferibile rispetto a quelle esaminate in precedenza, è opportuno soffermarsi brevemente su alcune brevi considerazioni, che ispirano l'articolazione del regolamento contrattuale.

Innanzitutto la figura delineata è immaginata per le molte iniziative immobiliari residenziali di recente realizzazione destinate a persone, in particolare giovani nuclei familiari, privi della liquidità necessaria per l'acquisto. In particolare persone che non hanno a disposizione nemmeno un importo pari al 20-30% del prezzo complessivo (condizione essenziale per poter accedere al credito bancario).

Questa vocazione dell'*help to buy* comporta che si debba elaborare uno strumento che consenta ai futuri acquirenti di ottenere il godimento dell'immobile con una cifra iniziale piuttosto bassa, di corrispondere periodicamente importi in denaro che abbassino il saldo prezzo finale e di creare una virtuosità storica che dovrebbe essere valutata positivamente dalle banche, in vista della concessione del finanziamento necessario per la conclusione della compravendita.

Ove si registrasse la disponibilità delle banche - peraltro imposta dalla legge - a fare luogo al frazionamento del mutuo eventualmente concesso per la realizzazione dell'intervento edilizio, il sistema a pagamenti periodici per la durata del contratto preliminare potrebbe sovrapporsi (o coincidere) all'accollo - liberatorio o non liberatorio a seconda delle circostanze - della quota di mutuo frazionato.¹

La variabilità della durata del contratto preliminare e del prezzo consente, da un lato, di incen-

¹ Il vantaggio per tutte le parti è evidente e non ultimo - a noi sembra - quello della possibilità per la banca di monitorare la regolarità e puntualità dei pagamenti da parte degli acquirenti. Inoltre la composizione della rata (capitale + interessi) potrebbe essere presa a base per l'imputazione delle rate al prezzo della vendita ovvero al corrispettivo per il godimento.

ni affacciate nella prassi amministrativa che equiparano il trattamento fiscale del contratto preliminare ad effetti anticipati a quello della vendita; **iv)** affermare, una volta per tutte, che la tassazione del trasferimento immobiliare definitivo assorbe tutte le anticipazioni di imposte corrisposte in occasione del contratto preliminare quali che ne siano le clausole e i negozi accessori necessariamente connessi.

Al di là dell'evidente utilità sociale, tanto maggiore se si pensa all'applicazione di questa proposta al *social housing*, si tratterebbe di riforme a costo zero, capaci anzi di incrementare, con l'aumento del numero degli accordi, lo stesso gettito erariale.



Illustrazione di Bill Butcher

	PRO	CONTRO
<p>Locazione + Contratto preliminare non trascritto</p> <p>Locazione + Opzione di vendita</p>	<p>Per chi acquista:</p> <ul style="list-style-type: none"> • tutela tipica della locazione: il conduttore è <i>detentore qualificato</i> <p>Per chi vende:</p> <ul style="list-style-type: none"> • sollievo finanziario: <ul style="list-style-type: none"> - il canone può essere impiegato per il pagamento dell'eventuale mutuo - al conduttore possono essere accolte le spese ordinarie di manutenzione e condominiali 	<p>Per chi acquista:</p> <ul style="list-style-type: none"> • la mancanza di liquidità può determinare l'imputabilità dell'inadempimento all'acquirente • le vicende pregiudizievoli in cui il venditore può incorrere fino al trasferimento della proprietà • trattamento fiscale oneroso <p>Per chi vende:</p> <ul style="list-style-type: none"> • applicazione della tutela tipica della locazione
Vendita con riserva di proprietà	<p>Per chi acquista:</p> <ul style="list-style-type: none"> • insensibilità alle vicende pregiudizievoli che riguardano il venditore <p>Per chi vende:</p> <ul style="list-style-type: none"> • sollievo finanziario (come sopra) • tutela tipica per il caso di inadempimento dell'acquirente 	<p>Per chi acquista:</p> <ul style="list-style-type: none"> • trattamento fiscale oneroso: la tassazione è immediata (la stessa della vendita)
Rent to buy	<p>Per chi acquista:</p> <ul style="list-style-type: none"> • maggior flessibilità contrattuale • (in certi casi) minor costo rispetto a un finanziamento bancario • tempo a disposizione per alienare altro immobile di cui l'acquirente sia eventualmente proprietario <p>Per chi vende:</p> <ul style="list-style-type: none"> • sollievo finanziario (come sopra) • non applicabilità della disciplina delle locazioni 	<p>Per chi acquista:</p> <ul style="list-style-type: none"> • costi più alti rispetto a una vendita immediata • penale per il recesso • le vicende pregiudizievoli in cui il venditore può incorrere fino al trasferimento della proprietà • trattamento fiscale incerto <p>Per chi vende:</p> <ul style="list-style-type: none"> • eventuale significativo aumento di valore dell'immobile oggetto di RTB • incertezza della disciplina applicabile in caso di inadempimento dell'acquirente
Help to buy	<p>Per chi acquista:</p> <ul style="list-style-type: none"> • maggior flessibilità contrattuale • (in certi casi) minor costo rispetto a un finanziamento bancario • tempo a disposizione per alienare altro immobile di cui l'acquirente sia eventualmente proprietario • trattamento fiscale non penalizzante e non maggiormente oneroso rispetto a una vendita tradizionale • limitazione dei rischi derivanti dalle vicende pregiudizievoli in cui il venditore può incorrere fino al trasferimento della proprietà* <p>Per chi vende:</p> <ul style="list-style-type: none"> • sollievo finanziario (come sopra) • non applicabilità della disciplina delle locazioni • immediato introito finanziario 	<p>Per chi acquista:</p> <ul style="list-style-type: none"> • costi più alti rispetto a una vendita immediata • penale per il recesso <p>Per chi vende:</p> <ul style="list-style-type: none"> • eventuale significativo aumento di valore dell'immobile oggetto di HTB • utilizzabile prevalentemente per una certa tipologia di immobili (immobili ultimati destinati ad abitazione)

* per la durata massima (allo stato attuale) di tre anni