

PUBBLICAZIONE TRIMESTRALE

ISSN: 2279-9737

**Rivista**  
**di Diritto Bancario**

dottrina  
e giurisprudenza  
commentata

LUGLIO/SETTEMBRE

2016

[rivista.dirittobancario.it](http://rivista.dirittobancario.it)

## **DIREZIONE SCIENTIFICA**

FILIPPO SARTORI, STEFANO AMBROSINI, SANDRO AMOROSINO,  
FILIPPO ANNUNZIATA, SIDO BONFATTI, FRANCESCO CAPRIGLIONE,  
ALFONSO CASTIELLO D'ANTONIO, PAOLOEFISIO CORRIAS, FULVIO  
CORTESE, MATTEO DE POLI, RAFFAELE DI RAIMO, ALDO ANGELO  
DOLMETTA, ALBERTO GALLARATI, UGO PATRONI GRIFFI, BRUNO  
INZITARI, MARCO LAMANDINI, RAFFAELE LENER, PAOLA  
LUCANTONI, ALBERTO LUPOI, DANIELE MAFFEIS, LUCA  
MANDRIOLI, RAINER MASERA , ALESSANDRO MELCHIONDA,  
ROBERTO NATOLI, ELISABETTA PIRAS, MADDALENA RABITTI,  
GIUSEPPE SANTONI, MADDALENA SEMERARO, ANTONELLA  
SCIARRONE ALIBRANDI, FRANCESCO TESAURO

## **DIREZIONE ESECUTIVA**

ALBERTO GALLARATI, PAOLA LUCANTONI, LUCA MANDRIOLI,  
ELISABETTA PIRAS, FRANCESCO QUARTA, MADDALENA  
SEMERARO

## **COMITATO EDITORIALE**

FRANCESCO ALBERTINI, FRANCESCO AUTELITANO, STEFANO DAPRÀ,  
EUGENIA MACCHIAVELLO, UGO MALVAGNA, MASSIMO MAZZOLA,  
MANILA ORLANDO, CARLO MIGNONE, EDOARDO RULLI, STEFANIA  
STANCA

## **NORME PER LA VALUTAZIONE E LA PUBBLICAZIONE**

LA RIVISTA DI DIRITTO BANCARIO SELEZIONA I CONTRIBUTI OGGETTO DI PUBBLICAZIONE SULLA BASE DELLE NORME SEGUENTI.

I CONTRIBUTI PROPOSTI ALLA RIVISTA PER LA PUBBLICAZIONE VENGONO ASSEGNATI DAL SISTEMA INFORMATICO A DUE VALUTATORI, SORTEGGIATI ALL'INTERNO DI UN ELENCO DI ORDINARI, ASSOCIATI E RICERCATORI IN MATERIE GIURIDICHE, ESTRATTI DA UNA LISTA PERIODICAMENTE SOGGETTA A RINNOVAMENTO.

I CONTRIBUTI SONO ANONIMIZZATI PRIMA DELL'INVIO AI VALUTATORI. LE SCHEDE DI VALUTAZIONE SONO INVIATE AGLI AUTORI PREVIA ANONIMIZZAZIONE.

QUALORA UNO O ENTRAMBI I VALUTATORI ESPRIMANO UN PARERE FAVOREVOLE ALLA PUBBLICAZIONE SUBORDINATO ALL'INTRODUZIONE DI MODIFICHE AGGIUNTE E CORREZIONI, LA DIREZIONE ESECUTIVA VERIFICA CHE L'AUTORE ABBA APPORTATO LE MODIFICHE RICHIESTE.

QUALORA ENTRAMBI I VALUTATORI ESPRIMANO PARERE NEGATIVO ALLA PUBBLICAZIONE, IL CONTRIBUTO VIENE RIFIUTATO. QUALORA SOLO UNO DEI VALUTATORI ESPRIMA PARERE NEGATIVO ALLA PUBBLICAZIONE, IL CONTRIBUTO È SOTTOPOSTO AL COMITATO ESECUTIVO, IL QUALE ASSUME LA DECISIONE FINALE IN ORDINE ALLA PUBBLICAZIONE PREVIO PARERE DI UN COMPONENTE DELLA DIREZIONE SCELTO RATIONE MATERIAE.

**SEDE DELLA REDAZIONE**

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TRENTO, FACOLTÀ DI GIURISPRUDENZA, VIA VERDI 53,  
(38122) TRENTO – TEL. 0461 283836

## **Il *rent to buy* tra finanziamento e investimento**

**SOMMARIO:** 1. Definizione della fattispecie. – 2. *Segue: Il rent to buy* di azienda. – 3. Funzione del contratto: rapporti con il finanziamento bancario. – 4. Accantonamento di una quota di canone e assimilabilità agli investimenti operati mediante piani di accumulo. – 5. Modelli contrattuali e condizionamenti esterni: il sistema fiscale.

1. È oramai noto, e forse troppo spesso ripetuto, che il *rent to buy* è quel contratto (*rectius* operazione economica) che, in un procedimento finalizzato alla compravendita, permette di ottenere l'immediato godimento di un bene a fronte di un differimento del passaggio di titolarità. L'operazione è più frequentemente utilizzata per l'acquisto della prima casa, ma nulla vieta che lo schema possa essere impiegato anche in contratti che abbiano ad oggetto beni differenti<sup>1</sup>. Tuttavia, poiché la convenienza dell'operazione deriva soprattutto dal trattamento fiscale riservatole<sup>2</sup>, il mutamento dell'oggetto non sempre è indifferente ai fini della sua costruzione giuridica.

Trattandosi di un accordo sviluppatosi innanzitutto nella prassi dei traffici commerciali e forse non ancora disciplinato (di certo non compiutamente) dal legislatore è opportuno muoversi lungo due direttrici parallele che soltanto alla fine potranno, anche se a fatica, essere ricondotte ad unità.

Innanzitutto, è necessario muovere dall'esistente e cioè dalle poche norme che disciplinano la figura, dalla scarsa ma variegata prassi contrattuale e dalle possibili costruzioni giuridiche e, *in primis*, è d'obbligo il richiamo all'art. 23 del D.L. 12 settembre 2014, n. 133 (c.d. decreto "Sblocca Italia") convertito con la l. 11 novembre 2014, n. 164 che disciplina i contratti di godimento in funzione della successiva alienazione di immobili.

Che si tratti di una regolamentazione specifica per il contratto di *rent to buy*, come da molti commentatori, anche se non da tutti,

---

<sup>1</sup> Il riferimento è anzitutto alle operazioni di *rent to buy* aventi ad oggetto complessi aziendali, ma anche ai casi di singoli beni strumentali.

<sup>2</sup> Le problematiche fiscali non sono oggetto specifico di questo scritto, tuttavia poiché non sembra potersi prescindere da esse, l'argomento sarà affrontato, sia pure non approfonditamente infra § 5.

affermato<sup>3</sup>, è quantomeno dubbio, se non altro per la delimitazione dell'oggetto e del mercato di riferimento (quello immobiliare appunto) che testimonia la volontà (per vero esplicitamente indicata anche nella denominazione del decreto) di trovare soluzioni che rispondano alla attuale situazione di crisi economica della quale quel mercato prevalentemente risente<sup>4</sup>.

La stessa disciplina poi conferma l'impressione da ultimo riportata, con il riferimento espresso agli immobili e la previsione di regole specifiche per l'«abitazione», con il richiamo alla trascrizione<sup>5</sup> e con qualche ammiccamento alla disciplina della locazione ad uso abitativo<sup>6</sup>; non sembra invece idonea a regolamentare, neanche analogicamente, fattispecie economicamente più complesse e più bisognose di flessibilità come quelle aventi ad oggetto aziende o comunque attività economiche.

---

<sup>3</sup> A. BULGARELLI, *Luci ed ombre del "rent to buy" italiano*, in *www.altalex.com* (17/11/2014).

<sup>4</sup> La dottrina e gli operatori giuridici hanno approfondito soprattutto le operazioni aventi ad oggetto immobili. Si consideri, ad esempio, che il Consiglio Nazionale del Notariato, che da subito si è mostrato particolarmente interessato all'argomento, ha di recente proposto uno schema-tipo di contratto, nel quale tuttavia è esplicito ed esclusivo il riferimento agli immobili. Lo schema è consultabile sul sito *www.notariato.it*.

Per una efficace panoramica delle diverse forme contrattuali ideate nella prassi per tentare di superare i problemi economici v. A. FUSARO, *Rent to buy, Help to buy, Buy to rent tra modelli legislativi e rielaborazioni della prassi*, in *Contratto e impresa*, 2014, p. 1862 ss.

<sup>5</sup> È infatti previsto che il contratto debba rivestire la forma dell'atto pubblico o della scrittura privata autenticata e debba essere trascritto ai sensi dell'art. 2645 bis, con la specifica menzione in caso di inadempimento dell'art. 2932.

<sup>6</sup> Il riferimento alla locazione non è, tuttavia, dirimente, da un lato perché la norma richiama specificamente gli articoli da 1002 a 1007 e 1012 e 1013 in tema di usufrutto, dall'altro lato perché l'intenzione sembra proprio quella di escludere l'applicazione della disciplina vincolistica dettata per la locazione. Comunque, la poca giurisprudenza e parte della dottrina escludono che la cessione in godimento possa essere qualificata come locazione, escludendo altresì l'applicazione della relativa disciplina. Cfr., Trib. Verona, Sez. Fallimentare, autorizzazione, 12 dicembre 2014, in *www.ilcaso.it*, commentata da G. ASCHIERI, G. FIORI, *Rent to buy e fallimento.note a margine di un provvedimento del tribunale di Verona*. In dottrina v., A. BUSANI, E. Lucchini Guastalla, *Il «rent to buy» non è affitto*, in *Il Sole 24 Ore*, 24 settembre 2014.

Quanto poi alla prassi, volendo procedere con ordine, è necessario nuovamente muovere dal mercato immobiliare perché è da quello che la figura contrattuale (come anche la crisi economica attuale) è nata<sup>7</sup>. E, muovendo dal mercato immobiliare, è opportuno specificare più nel dettaglio lo schema economico dell'operazione: un soggetto che ha interesse ad acquistare un immobile, ma nel contempo non ha la liquidità da impegnare nell'operazione, conclude un accordo che gli garantisce il godimento immediato del bene a fronte del pagamento di un corrispettivo con l'impegno, o la facoltà, di acquistare il bene ad una data prestabilita e ad un prezzo prefissato. Il corrispettivo pagato per il godimento (che mediamente è più alto rispetto a quello del mercato delle locazioni immobiliari) in parte è destinato a remunerare la concessione in godimento, in parte rappresenta una anticipazione del prezzo futuro di acquisto (che corrispondentemente risulta più basso dei prezzi mediamente presenti sul mercato delle compravendite). Del resto, anche il legislatore ha adottato questa soluzione quando nel primo comma dell'articolo su menzionato fa riferimento all'imputazione a corrispettivo di una parte di canone.

Per intendersi, la scelta legislativa è tra le più opportune soprattutto in considerazione del fatto che il problema più complicato, individuato dagli studiosi prima dell'entrata in vigore della disciplina, era proprio la definizione dello schema giuridico che permettesse di imputare a corrispettivo della vendita una somma pagata per il godimento e cioè a titolo di locazione<sup>8</sup>, essa tuttavia tradisce l'idea di fondo che è quella di considerare il contratto come composto da un contratto che trasferisca il potere di utilizzazione del bene e da una compravendita,

---

<sup>7</sup> Lega specificamente la nascita dell'operazione di rent to buy alla crisi immobiliare causata dal problema dei mutui sub-prime S. MARINO, *Rent to buy: nuovo strumento contrattuale per favorire la ripresa delle transazioni immobiliari*, in *Vita notarile*, 2014, p. 1143 ss., spec. 1144.

<sup>8</sup> Per queste considerazioni v., F. TASSINARI, *Dal rent to buy al buy to rent: interessi delle parti, vincoli normativi e cautele negoziali*, in *Contratti*, 2014, 8/9, p. 822 ss. L'A. per vero analizza le fattispecie alternative come la locazione con patto di opzione o con preliminare di vendita. Tra l'altro la prassi già conosceva, anche se non con la frequenza e il clamore mediatico del rent to buy, operazioni di locazione mista a compravendita, cfr., ad esempio, Cass. 31 marzo 1987, n. 3100.

dando prevalenza alle esigenze di godimento, siano esse abitative o produttive<sup>9</sup>.

Non sembra invece che questo schema esaurisca tutti gli interessi potenzialmente sottesi alla vicenda<sup>10</sup>. Per anticipare conclusioni che spero risulteranno adeguatamente supportate al termine del discorso, sembra proponibile che l'operazione in parola possa ben prestarsi a reggere un'operazione finanziaria.

Del resto, ove lo scopo fosse semplicemente quello di permettere il godimento immediato a fronte di un pagamento e di un trasferimento

---

<sup>9</sup> In questo senso tanto la fase del godimento quanto quella del trasferimento della proprietà sono osservate attraverso la lente della necessità abitativa. Si v., ad esempio, l'interpretazione fornita da A. CIRLA, *Il rent to buy: una grande occasione che però ancora non riesce a decollare*, in *Immobili e proprietà*, 2013, 12, p. 721 ss., il quale, nel qualificare la fattispecie, afferma che «Non si tratta di una nuova figura di contratto misto tra locazione e compravendita, bensì di un contratto che ricomprende due modelli contrattuali tipici che mantengono le rispettive caratteristiche e che trovano nella causa, appunto il trasferimento della proprietà del bene al conduttore, il loro unico collegamento».

<sup>10</sup> Non sembra cioè accoglibile l'affermazione secondo cui «comunque si congegni la fattispecie e, perciò, qualunque sia l'interesse dell'acquirente apparentemente palesatosi attraverso la specifica strutturazione negoziale utilizzata, di fronte ad un accordo che preveda un'operazione unitaria con la quale un immobile viene concesso in locazione con contestuale previsione di un impegno alla successiva cessione dell'immobile medesimo dal locatore al conduttore, ad un prezzo già fissato, dovendosi scomputare (in tutto o in parte), da tale corrispettivo, quanto già versato a titolo di canone locativo, l'effettiva causa contrattuale (da ben distinguersi dai motivi che possono indurre le parti ad utilizzare un certo schema negoziale piuttosto che un altro) è una ed una sola, trovando essa fondamento nella necessità di rendere possibile al compratore un dilazionamento del corrispettivo dovuto e quindi approntando - di fatto - a favore di questi i medesimi vantaggi economici di cui egli godrebbe in caso di accesso ai normali canali creditizi. Il rent to buy, insomma, si atteggia sempre come una risposta concretamente atualizzabile in presenza dell'insorgenza di una difficoltà economica del compratore a versare interamente il corrispettivo dovuto al momento della vendita, contemperando l'interesse di questi alla conclusione comunque dell'acquisto, con l'interesse del venditore alla conclusione dell'alienazione immobiliare pur in assenza di un pagamento del prezzo dovuto in un'unica soluzione»: A. TESTA, *Il rent to buy: la tipizzazione sociale di un contratto atipico*, in *Immobili e proprietà*, 2014, 6, p. 384 ss. Sembra invece che le ragioni che giustificano tali operazioni possano essere le più varie; si consideri ad esempio il caso di un acquirente di un immobile sul quale siano necessari lavori di ristrutturazione; oppure si valuti l'ipotesi in cui si renda necessario differire (o anticipare) l'acquisto a fini fiscali. Il rent to buy potrebbe essere la risposta anche a tali esigenze.

di titolarità futuri, non sarebbe stato necessario proporre un nuovo schema contrattuale potendosi utilizzare altre formule che spesso sono anche state richiamate per qualificare il contratto in oggetto. Così la locazione con patto di futura vendita, o la concessione in usufrutto seguita da una vendita, o, ancora, il preliminare ad effetti anticipati o, la vendita a rate con riserva di proprietà, o infine, in uno schema più complesso, locazione e vendita entrambe gravate da una condizione in un caso risolutiva e nell'altro sospensiva<sup>11</sup>.

2. Ancora più scarni se non del tutto assenti sono poi i riferimenti legislativi che è possibile utilizzare per le operazioni di rent to buy di azienda.

Nell'esiguità anche del dibattito dottrinale, i caratteri dell'operazione possono essere desunti dagli schemi di contratto offerti, soprattutto a scopo pubblicitario, dai diversi imprenditori che si propongono in questo nuovo mercato.

Il contratto ha normalmente una fase triennale di affitto (in tema di azienda, trattandosi di bene produttivo, non si può parlare di

---

<sup>11</sup> Questo schema è illustrato da A. FUSARO, *Rent to buy, Help to buy, Buy to rent tra modelli legislativi e rielaborazioni della prassi*, cit., p. 425 ss. Interessante è poi il richiamo all'art. 1526, comma 3 c.c. Il quale in tema di risoluzione del contratto con riserva di proprietà attua un'analogia con il contratto di locazione nel quale sia convenuto che, al termine di esso, la proprietà della cosa sia acquisita al conduttore per effetto del pagamento dei canoni pattuiti. Le diverse ipotesi sono analizzate da S. MARINO, *Rent to buy: nuovo strumento contrattuale per favorire la ripresa delle transazioni immobiliari*, cit., p. 1149 ss.

La differenza tra le opzioni sommariamente citate e il rent to buy starebbe secondo alcuni nella causa di finanziamento di quest'ultimo si afferma, ad esempio che, «Non pare significativamente credibile che, sebbene palesata in tali termini, la funzione del negozio possa essere diversa allorché la parte acquirente abbia intenzionalmente inteso procrastinare gli effetti della vendita, intanto assicurandosi l'immediato godimento del bene. In tal caso è evidente come, se la volontà contrattuale fosse davvero questa, sarebbe molto più semplice ricorrere ad un preliminare ad effetti anticipati con una rateizzazione del corrispettivo dovuto, che di fatto avvenga mediante la previsione di una serie di acconti-prezzo aventi scadenza successiva nelle more tra la stipula del preliminare e l'adempimento contrattuale definitivo»: A. TESTA, *Il rent to buy: la tipizzazione sociale di un contratto atipico*, cit., p. 384 ss. Diversa invece l'opinione di chi tende a definire la fattispecie utilizzando comunque il collegamento tra contratti nominati. Così F. TASSINARI, *Dal rent to buy al buy to rent: interessi delle parti, vincoli normativi e cautele negoziali*, cit., p. 822 ss.

locazione<sup>12</sup>) e una successiva cessione. In particolare lo schema più comunemente utilizzato è quello che sfrutta il collegamento negoziale tra un contratto d'affitto d'azienda e un preliminare di compravendita o, in alternativa, un'opzione di acquisto.

Lo schema ricalca comunque quello del rent to buy immobiliare e cioè la fase dell'affitto funge anche da accantonamento del prezzo di cessione: in genere i contratti prevedono 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%.

La specificità rispetto alla cessione immobiliare è che in questi casi il versamento iniziale e l'accantonamento operato nella fase di affitto, entrambi cospicui, potrebbero portare a ridurre o addirittura ad azzerare il finanziamento degli istituti creditizi. Inoltre, l'acquisto del possesso del bene equivale alla possibilità di iniziare, o continuare, un'attività produttiva, che nell'ipotesi fisiologica dovrebbe creare i profitti necessari ad assicurare il buon esito dell'operazione<sup>13</sup>.

In questa prospettiva poi, dal collegamento negoziale tra i due contratti derivano rigidità che non permettono di valutare isolatamente le due parti di cui è composta l'operazione ma chiedono necessariamente una considerazione unitaria. Così, ad esempio, se l'art. 2565, comma 2, c.c. disciplina il trasferimento della ditta tra cedente e cessionario come facoltà e l'art. 2561 c.c. vieta all'affittuario di mutare la ditta, è ovvio che nell'intera operazione quest'ultima sarà necessariamente oggetto di cessione. Del resto, ove guardata nella sua funzione di conservazione dell'avviamento e

---

<sup>12</sup> Sul punto, sia consentito il richiamo a A.C. NAZZARO, *L'affitto*, in *Tratt. di dir. civile* Notariato, diretto da P. Perlingieri, IV, 22, p. 301 ss.

<sup>13</sup> Peraltro anche alcuni costi accessori dell'operazione di vendita di azienda sarebbero diluiti nel tempo rendendo più elastica l'operazione. Si pensi ai costi relativi all'intestazione delle licenze, all'apertura della partita IVA, al rogito notarile, alle iscrizioni INPS e Camera di commercio. Sono costi che devono essere valutati nell'intera operazione poiché concorrono al suo costo complessivo. Infine, ove la scelta ricada sui contratti più sopra citati l'operazione non avrebbe nessun impatto fiscale prima del rogito e sarebbe credibile ad un terzo, permettendo all'acquirente in caso di necessità di interrompere il programma di acquisto recuperando quanto accantonato fino a quel momento.

simbolo di continuità aziendale, la ditta rappresenta una prerogativa dell'azienda alla quale non si può facilmente rinunciare.

Tra l'altro l'operazione di rent to buy aziendale impone anche di rivedere le teorie comunemente accettate in tema di trasferimento di crediti e debiti. Infatti, se è vero che in tema di cessione d'azienda gli artt. 2559 e 2560 c.c., a differenza dell'art. 2558 c.c., non ampliano il proprio ambito applicativo all'affitto, per cui si afferma che per il trasferimento dei crediti resterebbe applicabile l'art. 1265 che lega l'opponibilità del trasferimento alla notifica al debitore e per i debiti si reputa applicabile l'art. 1273 in tema di acollo, è pur vero che il collegamento negoziale tra affitto e cessione e la finalizzazione complessiva dell'operazione al trasferimento potrebbero far propendere per una soluzione di trasferimento automatico<sup>14</sup>.

3. La seconda linea direttrice alla quale si faceva riferimento è quella della valutazione degli interessi che l'operazione è idonea a soddisfare. E qui anche rimanendo ancorati alle operazioni immobiliari, oltre all'interesse al godimento immediato a fronte di una carenza di liquidità, i commentatori, soprattutto quelli interessati a definire le differenze con il contratto di leasing, rimarcano che l'operazione economica è diretta a creare una base di fiducia creditizia tale da consentire all'utilizzatore conduttore di provare quella solvibilità che serve alle banche per erogare un finanziamento<sup>15</sup>. Si parla al riguardo di costruzione di uno storico creditizio. Così si afferma che mentre nel contratto di leasing la società concedente si sostituisce al sistema creditizio assumendo la posizione di finanziatore, nell'operazione di rent to buy l'intero schema negoziale

---

<sup>14</sup> Le riflessioni restano tutto sommato simili anche quando la fase dell'affitto sia sostituita da un usufrutto di azienda.

<sup>15</sup> A volte l'esigenza di ottenere un finanziamento è fatta rientrare nella definizione stessa della fattispecie. Cfr., S. MARINO, *Rent to buy: nuovo strumento contrattuale per favorire la ripresa delle transazioni immobiliari*, in *Vita notarile*, 2014, p. 1143 ss. L'a., per vero, considera la fattispecie finalizzata a far rientrare l'acquirente nei parametri richiesti dalle banche per effettuare l'acquisto con mutuo. Di diverso avviso A. FUSARO, *Rent to buy, Help to buy, Buy to rent tra modelli legislativi e rielaborazioni della prassi*, cit., p. 425 ss., che reputa le soluzioni dottrinali e giurisprudenziali utilizzate in tema di leasing un «prezioso serbatoio di regole operative».

sarebbe finalizzato proprio all'ottenimento del finanziamento dal sistema bancario.

Quanto questa affermazione sia da verificare alla luce della oramai consolidata distinzione giurisprudenziale tra leasing operativo e di finanziamento<sup>16</sup> non è materia di questo studio, ma pure superando il problema della distinzione con il leasing è proprio un anche superficiale sguardo al funzionamento dei meccanismi di concessione dei mutui bancari che smentisce l'assunto.

È oramai tristemente noto infatti che non è sufficiente l'esistenza di uno storico creditizio a condizionare le scelte (se tali possono ancora essere chiamate) dell'Istituto bancario nella concessione del mutuo<sup>17</sup>. Parametri imposti anche da normative europee fissano oramai rigidi paletti legati al valore dell'immobile sul quale iscrivere ipoteca, alla capacità reddituale del cliente alla sua esposizione debitoria complessiva oltre che ovviamente alla sua solvibilità<sup>18</sup>.

Ancora una volta, differente deve essere la valutazione del rent to buy di azienda:

in questo caso è ipotizzabile una funzione di consolidamento patrimoniale idonea a creare le basi per ottenere un finanziamento bancario.

L'affitto di azienda infatti, a differenza della locazione di immobile, non rappresenta un semplice contratto di godimento di un bene, ma definisce una situazione di uso produttivo di un complesso aziendale, di là dalla titolarità dei singoli beni. E se nell'ipotesi di operazione immobiliare l'aver pagato qualche anno di canone di locazione non sembra possa essere risolutivo per la banca legata invece a parametri ipotecari e reddituali, nel caso invece di rent to buy aziendale l'attività produttiva svolta con l'azienda affittata può essere la base per la predisposizione di un progetto imprenditoriale da

---

<sup>16</sup> V., per tutte, Cass., sez. un., 7 gennaio 1993 n. 65. Per una recente rassegna giurisprudenziale sull'argomento, *Il contratto di leasing, giurisprudenza ragionata*, in *Le corti fiorentine*, 2014, p. 223 ss.

<sup>17</sup> In questo senso critico nei confronti della definita asetticità dei criteri imposti da Basilea 2, A. TESTA, *Il rent to buy: la tipizzazione sociale di un contratto atipico*, cit., p. 384 ss.

<sup>18</sup> Sulle valutazioni operate dai finanziatori in caso di concessione di un mutuo bancario v. G. SPOTO, *La rinegoziazione del contratto di mutuo e la risoluzione stragiudiziale delle controversie in materia bancaria*, in *Riv. dir. econ.*, 2012, p. 203 ss.

sottoporre alla valutazione dell'istituto di credito ai fini del finanziamento.

La soluzione da ultimo indicata ci offre anche un ulteriore spunto per valutare la funzione dell'intera operazione che, di là dalle analisi di convenienza di una parte o dell'altra, tende a sfruttare la produttività di un'azienda indipendentemente dal proprietario. In quest'ottica se parte rilevante dell'eventuale concessione di un finanziamento è proprio la solidità dell'azienda, allora si può con maggior fermezza affermare che tale operazione potrebbe raggiungere lo scopo legato al finanziamento bancario.

4. Più interessante sembra, tuttavia, verificare se non sia possibile individuare nel rent to buy funzioni ulteriori che non si basano su una carenza di liquidità ma si sviluppano su una precisa scelta di investimento.

Non da ora è in corso una riflessione sulle ragioni che possono orientare nella scelta tra locazione e compravendita anche soltanto della casa di abitazione<sup>19</sup>; valutazioni influenzate sì dalla situazione economico finanziaria del soggetto, ma anche da politiche economiche e dalla situazione del mercato immobiliare e mobiliare. Così una preferenza può derivare da un sistema di tassazione che privilegi la proprietà immobiliare rispetto a quella mobiliare e viceversa, o da una maggior capitalizzazione di un mercato rispetto all'altro, e ove la scelta di investimento ricada sul mercato mobiliare la necessità abitativa condurrebbe inevitabilmente il soggetto verso uno schema locatizio. Il contratto di rent to buy, diversificando in sé, titolarità e godimento ben potrebbe rappresentare un duttile strumento in questo schema. Di là da problemi abitativi o di finanziamento, ai quali come si è detto gli schemi esistenti (e un bravo consulente) già potevano dare una risposta, l'operazione economica della quale si tratta ben può rappresentare un valido strumento di finanziamento/investimento.

---

<sup>19</sup> Sia consentito il richiamo a A.C. NAZZARO, *L'abitazione nei rapporti economici*, in A. BUCELLI (a cura di), *L'esigenza abitativa. Forme di fruizione e tutele giuridiche*, Padova, 2013, p. 253 ss. Nonché, si vedano gli atti del XLVIII Congresso Nazionale del Notariato: <sup>[1]</sup><sup>[2]</sup>*Proprietà dell'abitazione: risparmio familiare, tutela dei diritti e ripresa economica*, novembre 2013.

Ovviamente tutto dipende dalle reali condizioni di partenza, è necessario allora nuovamente scomporre l'operazione.

Come si diceva il risultato del godimento immediato e del trasferimento di titolarità futuro può essere raggiunto con il collegamento negoziale tra locazione/affitto (o usufrutto) e compravendita a rate<sup>20</sup>, ciò significa che il compratore dovrà pagare oltre al canone di locazione anche la rata della compravendita. Normalmente lo stesso risultato è raggiunto con un unico contratto nel quale si prevede un canone di locazione che comprende anche la quota destinata all'acquisto e un'opzione o un obbligo di stipulare ad una data prestabilita la compravendita ad un prezzo inferiore a quello di mercato<sup>21</sup>.

In questa prospettiva ciò che risulta maggiormente significativo, tanto nella fattispecie immobiliare disciplinata, quanto nei modelli contrattuali diffusi nella prassi per il rent to buy di azienda, è il riconoscimento di una doppia funzione del canone<sup>22</sup>: nel decreto sblocca Italia tale doppia funzione è menzionata sia al comma 1 bis, il quale assegna al contratto la definizione quantitativa della quota di canone imputata a corrispettivo<sup>23</sup>, quota per la quale è prevista una

---

<sup>20</sup> Nello schema si inserisce poi anche il contratto preliminare. In proposito è fondamentale distinguere tra il preliminare e il preliminare unilaterale per problematiche fiscali. Sul punto v. G. CHERSI, A.M. CAMILLOTTI, S. PETRONIO, *Rent to buy. Crisi del mercato immobiliare e possibili strategie per superarla. Aspetti civilistici, fiscali e contrattuali*, in *Il commercialista veneto*, Inserto, 2013.

<sup>21</sup> La necessità di distinguere l'ipotesi di collegamento negoziale da quella di un unico contratto atipico è rimarcata da A. LOMONACO, *Questioni in tema di profili fiscali del c.d. rent to buy: spunti di riflessione*. Studio n. 490-2013/T, Approvato dal Consiglio Nazionale del Notariato nella seduta del 25-26 luglio 2013, in *Studi e materiali*, 4/2013, p. 975 ss.

<sup>22</sup> E se il paragone con il contratto di locazione con clausola di trasferimento della proprietà vincolante per entrambe le parti o con la vendita a rate perde di importanza per l'espressa estensione della disciplina operata dal comma 7, è proprio la previsione esplicita di questa doppia funzione che a mio avviso merita di essere valorizzata.

<sup>23</sup> La norma peraltro perde molto di forza cogente poiché non sono previste le conseguenze di un eventuale violazione. Per queste considerazioni v., A. TESTA, *"Sblocca Italia": gli effetti sul rent to buy*, in *Immobili e proprietà*, 2015, 1, p. 34 ss. «è anzitutto da segnalare l'introduzione del comma 1-bis con il quale sembra che il legislatore abbia voluto imporre alle parti del contratto la determinazione della quota dei canoni, imputata al corrispettivo, che il concedente si obbligherebbe a restituire al conduttore in caso di mancato esercizio del diritto di acquistare la proprietà

restituzione in caso di mancato esercizio del diritto di acquistare l'immobile, ove tale acquisto sia configurabile come opzione e non come obbligo, sia al comma 5 che nel disciplinare la risoluzione per inadempimento ne ammette la restituzione in caso di inadempimento del concedente e l'acquisizione in capo a quest'ultimo nell'ipotesi di inadempimento del conduttore; nei modelli contrattuali del rent to buy aziendale è precisata la quota di pertinenza dell'affitto e quella rappresentante l'accantonamento per il prezzo (circa il 70% del totale)<sup>24</sup>.

Ciò che ora ci interessa è l'accantonamento che l'operazione rende possibile. Infatti, dal punto di vista dell'esborso monetario con il rent to buy si accantona una quota destinata all'acquisto. In altri termini si crea, dal lato del locatario/compratore un risparmio programmato, analogo a quello che si potrebbe ottenere con forme di accumulo prettamente finanziarie come la stipula di una assicurazione sulla vita<sup>25</sup> o l'acquisto di un fondo di investimento tramite un piano di accumulo<sup>26</sup>. Ovviamente le differenze tra le diverse opzioni sono significative e non è questa la sede per delinearle compiutamente, basti però rimarcare che se in comune con le forme di investimento richiamate c'è proprio la funzione di accumulo, quest'ultima nel nostro caso è finalizzata all'acquisto, ciò fa sì che l'operazione non

---

dell'immobile nei termini stabiliti. Non pare che, nonostante il tenore letterale della norma, possa dirsi che una deficienza del contenuto contrattuale su tale punto, possa condurre ad una invalidità del contratto o ad una contestabile efficacia dello stesso da parte del conduttore "inadempiente" al suo supposto impegno di acquisto. Una questione di nullità è da escludere poiché manca la previsione testuale della stessa. D'altronde non pare che la nullità del contratto, in assenza della previsione di cui al citato comma 1-*bis*, possa richiamare gli effetti di una nullità virtuale, dal momento che non è recuperabile alcuna norma dalla quale si riesca ad eccepire una tale causa di invalidità per effetto di implicite violazioni di norme cogenti».

<sup>24</sup> In questa prospettiva, vista anche la prevalenza quantitativa, non sembra corretto privilegiare la funzione di godimento relegando quella di accumulo o addirittura ignorandola.

<sup>25</sup> Per i quali è dibattuta la qualificazione della funzione tra previdenziale e d'investimento Cfr., nel senso della funzione di investimento, Trib. Milano, 1 luglio 2014, n. 10754; Trib. Rimini, 3 aprile 2014, n. 11301; Trib. Siracusa, 17 ottobre 2013, n. 9712; Trib. Gela, 2 marzo 2013, n. 8629.

<sup>26</sup> L'operazione si distingue invece da altre forme di investimento finanziario come l'acquisto di titoli perché la caratteristica principale è proprio l'accumulo a rate costanti.

abbia una caratterizzazione prettamente finanziaria ma resti invece saldamente ancorata alla situazione del mercato immobiliare o produttivo di riferimento e, dunque, la sua convenienza, ma anche il confezionamento stesso della regola contrattuale dipenda in larga parte da fattori esterni<sup>27</sup>.

5. Il risvolto positivo dell'operazione, ad esempio, sta anche nel fatto che a differenza di un accumulo autonomo del prezzo, le quote pagate figurano come un'uscita monetaria. Del resto esse rappresentano effettivamente un'uscita monetaria.

E qui interviene il primo fattore esterno di condizionamento, infatti è necessario distinguere i casi di obbligo di acquisto da quelli nei quali sia prevista una semplice opzione: è questa seconda ipotesi a dimostrarsi autonoma oltre che economicamente più conveniente. La differenza è ovviamente nel trattamento fiscale<sup>28</sup>.

---

<sup>27</sup> È possibile ad esempio che in un momento di forte contrazione del mercato immobiliare anche chi non ha l'immediata disponibilità della somma necessaria a procedere all'acquisto ma abbia una buona e costante capacità di risparmio possa avere interesse a bloccare l'immobile e il prezzo di vendita pagando "a rate" il bene. Le rate rispecchiano la capacità di risparmio e ben ne possono rappresentare una forma di utilizzazione. E anche l'andamento di un determinato settore produttivo può influenzare la scelta di utilizzare un'azienda già avviata, ma per la quale l'imprenditore sia in situazione di difficoltà. A seconda dello strumento tecnico utilizzato è poi differente la tassazione. V., R. BELOTTI e F. CAVALLI, *Rent to buy fra problematiche fiscali e dubbi vantaggi economici*, *Rent to buy fra problematiche fiscali e dubbi vantaggi economici*, in *Fisco*, 2014, 45 p. 4443 ss., : «a) locazione con clausola vincolante per entrambe le parti, soggetta alla disciplina fiscale agevolata di cui all'art. 8, comma 5-bis, D.L. n. 47/2014; b) *rent to buy* con clausola vincolante per entrambe le parti, disciplinata dal D.L. 133/2014». Analoghe considerazioni in P. AGLIETTA, *Profili fiscali dei contratti atipici "rent to buy"*, in *Immobili e proprietà*, 2013, 12, p. 717 ss.

<sup>28</sup> La scelta legislativa di non affrontare il risvolto fiscale dell'operazione è la più criticata dai commentatori. Non si può comunque tacere che l'art. 23 comma 7, introduce un accenno di normativa fiscale aggiungendo il comma 5-bis all'art. 8 del D.L. n. 47/2014 c.d. Decreto casa, riguardante il regime fiscale applicabile al riscatto a termine degli alloggi sociali. Di là dalla difficile classificazione dei c.d. alloggi sociali ciò che interessa è che la norma statuisce che «Le disposizioni del presente articolo si applicano anche ai contratti di locazione con clausola di trasferimento della proprietà vincolante per ambedue le parti e di vendita con riserva di proprietà, stipulati successivamente alla data di entrata in vigore della presente disposizione». La disposizione non è comunque reputata applicabile alle ipotesi di *rent to buy* ove

Una nota dell'agenzia delle entrate del 13 febbraio 2014, in risposta ad un parere chiesto dall'Ordine dei Dottori commercialisti e degli esperti contabili di Monza, distingue nettamente tra le due ipotesi, precisando che nel caso di obbligo di concludere il contratto di compravendita la fattispecie è disciplinata dall'art. 109, comma 2, lett. a) TUIR, il quale assimila le ipotesi di efficacia rinviata nel tempo ai casi di vendita con effetto immediato<sup>29</sup>; nel caso invece in cui sia prevista una semplice opzione di acquisto non si reputa applicabile la norma in parola, per cui gli effetti fiscali dell'operazione risultano posticipati all'atto della vendita.

Anche qui il parere ha ad oggetto un'operazione immobiliare, ma a maggior ragione, quando si tratti di rent to buy di azienda la

---

non vi sia un contratto di locazione e un obbligo unilaterale di concludere il contratto di compravendita. R. BELOTTI e F. CAVALLI, *Rent to buy fra problematiche fiscali e dubbi vantaggi economici*, cit., p. 4443.

<sup>29</sup> L'art. 109, comma 2, lett. a, del D.P.R. 917/1986, stabilisce che per la determinazione del reddito di impresa: "Non si tiene conto delle clausole di riserva della proprietà. La locazione con clausola di trasferimento vincolante per ambedue le parti è assimilata alla vendita con riserva della proprietà". La scelta del legislatore sembra essere stata quella di definire e accomunare le fattispecie contrattuali che permettono un godimento immediato e un accumulo di capitale in funzione di un acquisto futuro. Anche ai fini IVA l'art. 2, co. 2, n. 2), D.P.R. 633/72 stabilisce che "Costituiscono inoltre cessioni di beni: 2) le locazioni con clausola di trasferimento della proprietà vincolante per entrambe le parti;" Anche l'art 27, co. 3, D.P.R. 131/1986 stabilisce che: "non sono considerati sottoposti a condizione sospensiva le vendite con riserva della proprietà e gli atti sottoposti a condizione che ne fanno dipendere gli effetti dalla mera volontà dell'acquirente o del creditore". La stessa soluzione era stata individuata già dal Consiglio Nazionale del Notariato.

«Nel caso di locazione con clausola di trasferimento della proprietà vincolante per ambedue le parti, che comporta il trasferimento della proprietà in modo automatico senza necessità di un ulteriore atto di consenso, gli effetti civilistici differiscono da quelli fiscali, nel senso che:- ai fini contrattuali, il diritto di proprietà rimane nella sfera giuridica del locatore, sino al momento dell'effettivo suo trasferimento, all'avverarsi della condizione determinata dal pagamento integrale del corrispettivo di vendita, composto dai canoni periodici e dal corrispettivo finale;- ai fini fiscali, l'effetto economico del trasferimento della proprietà si intende, invece, anticipato al momento della stipula del contratto di locazione, considerando che tale fattispecie contrattuale è disciplinata in modo univoco ai fini dell'Iva, dell'imposta di registro e delle imposte dirette, ove si statuisce che, ai fini fiscali, non si tiene conto delle clausole di riserva della proprietà: quindi, la cessione produce effetti sin dal momento di stipula del contratto di locazione con clausola di trasferimento della proprietà vincolante per ambedue le parti».

tassazione è quella legata alla qualità di imprenditore che assume l'affittuario per il quale i canoni pagati, senza differenziazione di quota, saranno considerati costi per godimento di beni di terzi e in quanto tali deducibili dal reddito d'impresa. In aggiunta l'affittuario potrà anche senza aver sostenuto il costo dell'acquisto degli immobili dedurre dal proprio reddito le quote di ammortamento dei beni materiali<sup>30</sup>. E poi, nell'ipotesi fisiologica di gestione che abbia fatto aumentare il valore dell'azienda, l'affittuario potrà anche godere di tale maggior valore che invece nelle ipotesi di affitto è oggetto di un conguaglio in danaro al concedente.

Nulla a che vedere con le formule alternative di accumulo di un capitale, per le quali, in caso di liquidazione, l'attuale sistema fiscale prevede addirittura la tassazione del capital gain.

Nelle operazioni di rent to buy, il pagamento del canone e, per quanto qui interessa, della parte destinata all'accumulo è infatti un atto di disposizione che sposta la somma dal patrimonio del conduttore a quello del disponente. Detta disposizione, tuttavia, è finalizzata all'acquisto e, pur rappresentando una uscita monetaria, si inserisce nel programma di acquisto rendendo possibile un risparmio futuro sul prezzo complessivo (o a saldo) della compravendita.

In altri termini, se dal punto di vista finanziario la somma è un'uscita monetaria, dal versante economico essa non rappresenta un costo ma un accantonamento finalizzato all'acquisto. La specificità sta nel fatto che l'accantonamento avviene in un patrimonio estraneo a quello del disponente e l'effetto di investimento non richiede una liquidazione successiva, che come tale sarebbe sottoposta a tassazione.

Del resto che l'accantonamento avvenga con la tecnica del rent to buy porta anche ad un altro risultato pratico che è quello di utilizzare una somma evitando una destinazione preventiva che come tale potrebbe essere sottoposta a vincoli. Così mentre per il futuro acquirente la somma versata/accantonata è un'uscita, anche per il venditore la somma monetaria entra nel proprio patrimonio libera da ogni vincolo di destinazione anche se nella pratica concorre a ridurre il prezzo di vendita e la plusvalenza all'atto dell'alienazione. In altri

---

<sup>30</sup> La soluzione prospettata è quella operante in assenza di deroga dell'art. 2561 c.c., in caso contrario l'ammortamento competerà all'affittante.

termini la dazione di quella somma di denaro diventa neutrale<sup>31</sup> e come tale difficile da inquadrare nel sistema della tassazione<sup>32</sup>.

Se poi l'affittuario è un soggetto che svolge attività d'impresa la funzione di investimento è ancora più accentuata poiché le uscite sostenute per pagare il canone remunerativo del godimento e anticipatorio dell'acquisto è immediatamente deducibile dai redditi d'impresa<sup>33</sup>.

Lo spazio di liquidità che si crea, sia pure temporaneo e parziale contribuisce ad alleggerire l'operazione di acquisto che invece nelle classiche operazioni di compravendita è rigidamente delimitata dalla concessione di un mutuo di scopo, da un lato, e dall'imputazione del prezzo di vendita con conseguente realizzazione di una plusvalenza tassabile, dall'altro. E, in questo senso, forse può favorire la ripresa del mercato perché rappresenta una opzione per la circolazione rispetto alla staticità del sistema proprietario.

---

<sup>31</sup> Sui rapporti tra liquidazione e destinazione v., R. DI RAIMO, *Liquidazione, liquidità e proprietà. Implicazioni teoriche di sistema e conseguenze pratiche della coniugazione tra liquidazione e destinazione patrimoniale*, in Riv. dir. bancario, 09/2014.

<sup>32</sup> Ne è una prova anche il succedersi di studi, note e pareri dell'Agenzia delle entrate sull'argomento. V., da ultimo la circolare 19 febbraio 2015, n. 4/E, nella quale si distingue, per i fini dell'imposizione fiscale, tra la quota di canone che remunera il godimento, sottoposta alla tassazione applicata alle locazioni e la quota di accantonamento, che dovrebbe essere tassata come gli acconti di prezzo.

<sup>33</sup> Infatti, come si diceva, nelle locazioni con obbligo di futura vendita, anche ai fini IVA l'operazione è tassata al momento della conclusione e i canoni pagati anche se rappresentano una quota in conto prezzo non sono eventi rilevanti ai fini IVA. Per queste conclusioni v., R. BELOTTI e F. CAVALLI, *Rent to buy fra problematiche fiscali e dubbi vantaggi economici*, cit., p. 4443 ss.