SLS
LAWYERS

IL CONTRATTO DI RENT TO BUY

E-BOOK

IL CONTRATTO
DI RENT TO BUY

INDICE

3 Considerazioni preliminari

4 Struttura e meccanismo operativo

5 Vantaggi e rischi per l'acquirente
e per il venditore

7 Il regime fiscale

8 Conclusione

E-BOOK SLS LAWYERS

Considerazioni preliminari

Negli ultimi anni, il mercato immobiliare ha subito profondi cambiamenti, con difficoltà crescenti sia per gli acquirenti che per i venditori.

Per dare una risposta a queste esigenze, su iniziativa del Consiglio Nazionale del Notariato è stato introdotto nel nostro ordinamento, con il decreto Sblocca Italia (D.L. n. 133/2014), il contratto di Rent To Buy.

Il Rent To Buy si è affermato come un'opzione innovativa che combina affitto e acquisto in un unico contratto e si rivela un'alternativa ai contratti "tradizionali" particolarmente utile per chi non dispone immediatamente della liquidità necessaria per acquistare un immobile, consentendo di entrare subito nella proprietà pagando un canone mensile.

Una parte di questo importo viene poi scalata dal prezzo finale, agevolando così l'acquisto senza la necessità di un mutuo immediato. Questo evidentemente rappresenta un vantaggio significativo per coppie giovani, lavoratori autonomi o chiunque abbia difficoltà ad accedere al credito bancario.

Peraltro, anche per i venditori il Rent To Buy può costituire un'opportunità. In un mercato immobiliare stagnante, questa formula permette di generare entrate costanti e di assicurarsi un potenziale acquirente senza dover svendere la proprietà.

In questo breve elaborato sono tracciati i tratti essenziali dell'istituto dal punto di vista giuridico e fiscale, con l'auspicio che la loro conoscenza possa stimolarne l'uso e la risoluzione delle problematiche pratiche che la vita quotidiana e commerciale spesso riserva alle categorie del venditore e del compratore di beni immobili.

Buona lettura!

Struttura e meccanismo operativo

Il contratto di Rent To Buy prevede una fase iniziale di locazione durante la quale il conduttore corrisponde al locatore un canone mensile comprensivo di una quota destinata all'eventuale acquisto dell'immobile. Il conduttore, alla scadenza del periodo pattuito, ha la facoltà di esercitare l'opzione di acquisto, scomputando dal prezzo finale l'importo già versato a titolo di acconto sul prezzo di vendita.

Il contratto di Rent To Buy deve essere strutturato in modo da garantire trasparenza e tutela per entrambe le parti coinvolte.

Gli elementi essenziali che devono essere determinati nel contratto sono:

1. **DURATA E TRASCRIZIONE**: la durata del contratto può essere stabilita in modo flessibile, ma non può superare i dieci anni. La legge prevede inoltre l'obbligo di trascrizione nei Registri Immobiliari, aspetto cruciale per garantire l'opponibilità del contratto ai terzi. La trascrizione offre quindi una garanzia di stabilità e sicurezza giuridica alle parti contraenti.
2. **CANONE E QUOTA DI ACCUMULO**: il canone mensile versato dal conduttore deve essere suddiviso in due componenti, una parte destinata all'affitto e una quota accantonata come anticipo sul prezzo di acquisto. Questo aspetto deve essere regolamentato con precisione nel contratto per evitare future controversie. Il venditore e il conduttore devono concordare in anticipo la percentuale del canone che sarà imputata all'acquisto, in modo da garantire un'equa ripartizione degli oneri finanziari.
3. **OPZIONE DI ACQUISTO**: l'opzione di acquisto rappresenta un diritto, ma non un obbligo, per il conduttore. Alla scadenza del contratto, il conduttore può decidere se acquistare l'immobile oppure rinunciare, con la possibilità di perdere le somme accumulate a titolo di anticipo. Il contratto deve specificare con chiarezza il prezzo finale di vendita e le modalità di esercizio dell'opzione, stabilendo se il prezzo è fisso sin dalla sottoscrizione o se è soggetto a eventuali aggiornamenti basati su parametri oggettivi (ad esempio gli indici ISTAT).

4. **INADEMPIMENTO E RISOLUZIONE**: è fondamentale disciplinare nel contratto le conseguenze di eventuali inadempimenti da parte del conduttore o del venditore. Se il conduttore non rispetta il pagamento del canone per un certo periodo, il venditore potrebbe risolvere il contratto e trattenere, in tutto o in parte, le somme versate a titolo di anticipo. Parimenti, se il venditore non adempie ai propri obblighi, ad esempio non consegnando l'immobile nelle condizioni pattuite, il conduttore deve avere diritto alla restituzione degli importi versati e all'eventuale ristoro del danno. La chiarezza su questi aspetti è essenziale per ridurre il rischio di contenziosi e garantire un equilibrio contrattuale.

Vantaggi e rischi per l'acquirente e per il venditore

Il contratto di Rent To Buy comporta vantaggi e rischi per entrambe le parti che possono sintetizzarsi nel seguente modo.

A) PER L'ACQUIRENTE:

come detto in premessa, il Rent To Buy rappresenta una soluzione particolarmente vantaggiosa per gli acquirenti che non dispongono immediatamente della liquidità necessaria per l'acquisto di un immobile o che incontrano difficoltà nell'accesso al credito bancario. Questo modello consente loro avere la disponibilità giuridica della cosa desiderata fin da subito, differendo l'acquisto a un momento successivo, cioè quando potrebbero aver accumulato risorse sufficienti o migliorato il proprio profilo finanziario.

I vantaggi di tale tipologia contrattuale sono dunque:

i. **accesso immediato all'immobile**: il conduttore può usufruire dell'immobile senza dover affrontare immediatamente l'onere di un mutuo, garantendosi al contempo il diritto di acquistarlo in futuro;

ii. **accumulo progressivo di capitale destinato all'acquisto**: una parte del canone di locazione viene, infatti, destinata a titolo di anticipo sul prezzo di vendita, permettendo all'acquirente di accumulare gradualmente il capitale necessario all'acquisto;

iii. **protezione dalle fluttuazioni di mercato**: il prezzo dell'immobile può essere concordato al momento della stipula del contratto, evitando il rischio di aumenti futuri nel caso di un mercato in crescita.

Questa formula presenta, tuttavia, anche delle criticità che devono essere attentamente valutate dall'acquirente, anche se si tratta di evenienze meramente potenziali, ossia:

iv. **perdita delle somme versate**: se il conduttore decide di non esercitare l'opzione di acquisto, le somme versate come anticipo sul prezzo potrebbero andare perse, a meno che non siano previste clausole di rimborso;

v. **difficoltà nell'ottenere un mutuo alla scadenza del periodo di locazione**: al termine del contratto, l'acquirente deve disporre del capitale necessario per saldare il prezzo residuo dell'immobile oppure essere nella condizione patrimoniale di accedere al finanziamento bancario. Se non riesce a ottenere un mutuo o non ha la disponibilità in proprio del prezzo, la conseguenza – rischio è il venire meno dell'opportunità di acquisto.

B) PER IL VENDITORE:

come anticipato, per il venditore il Rent To Buy può rappresentare una strategia efficace per garantire una progressiva monetizzazione dell'immobile e aumentare le possibilità di vendita in un mercato caratterizzato da incertezza e ridotta capacità di spesa dei potenziali acquirenti.

Tuttavia, anche per il venditore, così come esposto per l'acquirente, questa formula comporta vantaggi e limitazioni che devono essere attentamente valutati prima della stipula del contratto.

I vantaggi sono:

i. **la monetizzazione parziale immediata**: il venditore può iniziare a percepire un reddito mensile attraverso i canoni versati dal conduttore, ottenendo così una liquidità immediata;

ii. **maggiore probabilità di concludere la vendita**: l'acquirente avendo già versato parte del prezzo di acquisto durante il periodo di locazione è più probabile che eserciti l'opzione di acquisto alla scadenza del contratto.

Nonostante i suddetti vantaggi, il venditore deve considerare anche i potenziali rischi connessi a questa tipologia contrattuale, come:

i. **il blocco della disponibilità dell'immobile**: una volta stipulato il Rent To Buy il venditore non può vendere l'immobile a terzi fino alla scadenza del contratto, limitando la propria libertà di disporne in caso di offerte migliori;

ii. **il possibile mancato acquisto da parte del conduttore**: se il conduttore decide di non esercitare l'opzione di acquisto, il venditore si ritrova con un immobile occupato per un periodo di tempo senza una vendita effettiva, dovendo eventualmente trovare un nuovo acquirente.

Il regime fiscale

Il regime fiscale del Rent To Buy presenta delle peculiarità che dipendono dal soggetto giuridico coinvolto e dalla tipologia di immobile oggetto del contratto.

Per l'acquirente la principale imposta da considerare è quella di registro, applicata sulla trascrizione del contratto.

Se il venditore è un'impresa e l'immobile è soggetto a IVA, l'acquirente dovrà versare l'IVA sul prezzo pattuito. Tuttavia, se l'acquisto è destinato a diventare la prima casa, l'acquirente

potrebbe beneficiare di agevolazioni fiscali, come l'aliquota ridotta e le detrazioni sugli interessi passivi di un eventuale mutuo successivo.

Per il venditore, invece, la tassazione delle somme percepite dipende dalla natura del contratto e dalla qualificazione del reddito derivante dai canoni versati dall'acquirente.

Se il venditore è un'impresa, a titolo esemplificativo, queste entrate saranno soggette all'IVA e alle imposte dirette. Inoltre, in caso di cessione definitiva, si dovrà valutare l'eventuale plusvalenza generata dalla vendita e la relativa imposizione fiscale.

Infine, a seconda delle finalità dell'operazione, il conduttore potrebbe accedere a specifiche agevolazioni fiscali, specialmente se l'acquisto è finalizzato alla prima casa o se rientra in particolari incentivi previsti dalla normativa vigente.

Conclusione

Il Rent To Buy rappresenta una soluzione innovativa per il mercato immobiliare ed è capace di offrire vantaggi a entrambe le parti coinvolte.

Per garantire il "successo" di un contratto Rent To Buy, è essenziale un'attenta redazione delle clausole contrattuali, con una chiara definizione degli obblighi reciproci, delle condizioni di acquisto e delle eventuali conseguenze in caso di inadempimento. Inoltre, è fondamentale valutare con attenzione il regime fiscale applicabile per evitare costi inattesi e ottimizzare le agevolazioni previste dalla normativa vigente.

Per questo motivo per la redazione del contratto o, se già predisposto, per la verifica del medesimo, è molto importante affidarsi a professionisti che operano nel settore legale e nel settore fiscale, che potranno offrire al conduttore/acquirente e al venditore una consulenza qualificata e di efficace tutela.

SLS
LAWYERS

MONZA

Via Vittorio Emanuele II, 26
tel. 039 2304417
fax 039 2301588

MILANO

Via Rugabella, 1
tel. 02 89011611
fax 02 89012202

WWW. SLS-LAWYERS.EU

segreteria@sls-lawyers.eu SLS – Lawyers SLS – Lawyers

design _ Mazzantini.com