



ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI DELLE TRE VENEZIE

INSERTO

RENT TO BUY

Crisi del mercato immobiliare
e possibili strategie per superarla
Aspetti civilistici, fiscali e contrattuali

Giuliano Chersi
Notaio - Trieste

Alberto Maria Camilotti
Ordine di Udine

Stefano Petronio
Avvocato - Gorizia

RENT TO BUY

Crisi del mercato immobiliare e possibili strategie per superarla

Aspetti civilistici, fiscali e contrattuali

Giuliano Chersi
Notaio - Trieste

Alberto Maria Camilotti
Ordine di Udine

Stefano Petronio
Avvocato - Gorizia

1. PREMESSA

L'attuale crisi economica ha coinvolto sicuramente anche il settore immobiliare e anche questo settore ha inciso pesantemente sul declino economico di questi ultimi anni.

Va da sè che nel settore (sia quello privato che quello delle imprese) siano molti i soggetti che trovano difficoltà a vendere gli immobili di proprietà. Le imprese di costruzioni in particolare hanno in questo periodo una percentuale di invenduto notevole sui cantieri ultimati e tale fenomeno è particolarmente accentuato a causa della carenza di "acquirenti" rispetto all'offerta di immobili sul mercato, anche determinata dalla difficoltà nel concedere credito da parte degli istituti finanziari.

Tale situazione ha portato a dilatare di molto il tempo medio impiegato per la vendita di un immobile e parallelamente la contrazione del credito ha oggi portato gli istituti di credito ad erogare, a titolo di finanziamento ipotecario sull'acquisto, una cifra percentuale massima che si aggira attorno al 70 % del valore, rideterminato, degli immobili (sono terminati i tempi in cui il mercato offriva finanziamenti anche per il 100% del valore del cespite da acquistare, anticipando di fatto anche i costi delle programmate migliorie e/o delle imposte a carico degli acquirenti).

L'operatore economico, sia quello direttamente interessato alla vendita dei "suoi prodotti" sia quello che governa dal punto di vista commerciale il settore (agenti immobiliari), è chiamato ad adottare strategie e formule commerciali innovative che riescano, per quanto possibile, a far decollare nuovamente il mercato o quantomeno a farlo ripartire.

In quest'ottica si stanno facendo strada diverse formule contrattuali che cercano di contemperare gli interessi dei venditori con quelli degli acquirenti, districandosi in un tessuto legislativo (sia civilistico che fiscale) tutt'altro che snello ed agile.

Inoltre va considerato che l'intreccio fra le norme civilistiche e la "fantasia" dell'operatore commerciale spesso trova un ostacolo pratico alla realizzazione di quanto ipotizzato nella norma fiscale che, soprattutto nel campo della tassazione indiretta degli immobili, è alquanto farraginosa ed oggetto di continue riscritture ed interpretazioni.

Lo schema contrattuale di cui si parlerà nel presente lavoro, noto con il termine inglese di *Rent to Buy*, trae le sue origini appunto dal mondo anglosassone ma da questo deve discostarsi in quanto il tessuto normativo, tanto civilistico quanto fiscale, è di gran lunga differente da quello dove questo istituto ha visto le origini, sia per il fatto che non esiste una disciplina civilistica appropriata (il *Rent to Buy* non è

un contratto tipico), sia per il fatto che da questo assunto discende una difficilissima ricostruzione fiscale delle operazioni che vengono poste in essere.

Il cosiddetto *Rent to Buy* rappresenta una fattispecie contrattuale tutta da costruire, caso per caso, e deve necessariamente vedere il coinvolgimento di più operatori tecnico-giuridici (notaio, commercialista ed avvocato) che riescano da un lato a recepire quali sono i diversi interessi e le diverse "convenienze" dei soggetti coinvolti nell'operazione e dall'altro a contemperare tali esigenze con i limiti e le rigidità delle norme di riferimento, senza far venir meno la "causa del contratto".

Va evidenziato che tale costruzione giuridica, che come vedremo necessariamente prevede la compresenza di più contratti tipici legati funzionalmente fra loro, si discosta dalle già note formule dell'affitto con riscatto o della locazione con patto di futura vendita, piuttosto che dal contratto preliminare con immissione anticipata del possesso o dall'atto di compravendita con riserva di proprietà.

In estrema sintesi lo schema dell'intera operazione prevede la stipula di più contratti tipici quali: un contratto di locazione con canone maggiorato rispetto ai canoni di mercato legato ad un contratto preliminare, sottoscritto contestualmente, che prevede una caparra iniziale, un successivo contratto di compravendita.

L'impostazione che si vuole dare al presente lavoro parte dal presupposto (a volte diversamente interpretato da Agenzia delle Entrate e recentemente anche da una sentenza della Cassazione) che i contratti che si stipulano siano fra loro non collegati e che siano quindi da interpretare distintamente (ciò soprattutto per le implicazioni fiscali - negative - che una interpretazione legata al collegamento negoziale tra locazione e contratto preliminare può causare).¹

La somma che il conduttore versa negli anni (ipotizziamo tre) di locazione (vedremo nel dettaglio successivamente perché si ipotizza il termine triennale e come contemperare l'esigenza di un termine più breve rispetto a quello, 4+4, previsto dalla legge) maggiorata dell'importo della caparra dovrebbero costituire circa il 30% del valore dell'immobile oggetto dell'operazione.

Si generano così i seguenti effetti positivi:

- 1) per il soggetto che vende:
 - a) possibilità di mettere a reddito immediatamente l'immobile (percependo un affitto);
 - b) possibilità, con il preliminare registrato e trascritto, di "scontare" tale contratto in banca al fine di ottenere un anticipo;
 - c) qualora non si stipulasse il contratto definitivo possibilità di trattenere la maggior somma ricevuta a titolo di locazione

¹ Confronta Risoluzione Agenzia delle Entrate, n. 338 del 1° agosto 2008 e Corte di Cassazione, sentenza n. 22175, del 27 settembre 2013-11-02

maggiorata.

2) per il soggetto che acquista:

- a) possibilità di rimandare l'atto di acquisto, con tutti i costi correlati, ad un periodo successivo;
- b) possibilità di presentarsi presso un istituto di credito a chiedere una somma a mutuo pari alla percentuale che attualmente il mercato eroga (70-80%);
- c) possibilità di crearsi un "rating" nel senso di creare uno storico attraverso il quale si può dimostrare all'istituto erogante di avere la capacità di pagare regolarmente una rata mensile (prima affitto e dopo mutuo);
- d) possibilità di conoscere la casa e apprezzarla al fine del successivo acquisto;
- e) fissazione fin da subito del prezzo di acquisto.

2. INQUADRAMENTO GIURIDICO: ASPETTI NEGOZIALI E CONTRATTI

La tematica del "rent to buy" allo stato attuale è ancora poco utilizzata nel nostro paese, abbisogna di notevoli approfondimenti sia sotto il profilo civilistico che fiscale, mentre per contro risulta largamente utilizzata in alcuni paesi anglosassoni quali Stati Uniti, Australia, Regno Unito ed Irlanda. Potremmo definirlo anche, utilizzando una terminologia che più ci appartiene, schema di locazione preparatoria all'acquisto. Si opina che, in realtà, anche il nostro ordinamento contempli istituti giuridici ai quali attingere, per sapientemente collegarli fra loro ed arrivare ad un risultato molto simile senza scomodare gli anglosassoni, ai quali noi latini tendiamo a non riconoscere nessuna supremazia nel campo del diritto del quale ci consideriamo, molto orgogliosamente, padri fondatori.

Dimentichiamo pure gli anglosassoni e la loro ingegneria finanziaria che ha portato vicino al collasso l'intera economia mondiale con riflessi drammatici anche nel settore immobiliare e del credito.

I tempi per realizzare una vendita si sono dilatati oltremisura e gli istituti bancari erogano credito con il contagocce avendo dovuto rivedere i loro parametri di concessione di finanziamenti.

E' tramontata l'era dei mutui che coprivano il 100/100 del prezzo e pertanto si è innalzata la soglia di liquidità necessaria per poter realizzare l'acquisto di un immobile. Il "rent to buy" lo possiamo qualificare, certamente, come un piano - progetto finalizzato all'acquisto che consente di conseguire, sin da subito, una serie di risultati particolarmente interessanti, sia per il venditore che per l'acquirente.

Non dobbiamo dimenticare che il vero affare è quello che si realizza con la soddisfazione reciproca di tutti i contraenti (formula che gli inglesi chiamano "win to win").

L'inquilino acquirente acquisisce, sin da subito, la disponibilità dell'abitazione scelta (ma potrebbe trattarsi anche di un immobile con destinazione diversa da quella residenziale) dapprima in locazione (rent) e successivamente in proprietà (buy), ottenendo anche l'importante risultato di bloccare il prezzo fino al momento dell'acquisto.

A questo punto sorge spontaneo chiedersi dove risieda tutta questa grande, straordinaria novità nell'adottare questo particolare schema contrattuale. Vanno evidenziati gli importanti effetti che si realizzano posticipando la stipula del rogito notarile e conseguentemente anche l'accensione del mutuo. L'acquirente si impegna a versare periodicamente al venditore un importo corrispondente ad una pigione della quale però, una certa percentuale (ipotizziamo il 50 %, ma potrebbe trattarsi anche di una percentuale diversa, variabile a seconda delle esigenze dei contraenti) viene accantonata come acconto sul prezzo ottenendo così un primo effetto di leva finanziaria in quanto va a creare gradualmente, senza un grosso sacrificio economico immediato, un fondo di accantonamento che sarà imputato a prezzo, in sede di stipula del contratto definitivo di compravendita; si riduce in tal modo l'importo del mutuo da richiedere per il saldo prezzo potendo rientrare nei nuovi parametri massimi stabiliti dalle banche (generalmente non oltre il 75/80% del valore dell'immobile). In buona sostanza la quota parte del canone di locazione da far confluire nel fondo di accumulo sarà tanto più alta quanto più breve il periodo entro il quale è previsto l'acquisto.

Altri vantaggi, non irrilevanti per l'acquirente, con il differimento del termine di stipula del contratto definitivo di compravendita, sono:

- 1) posticipare i costi e le imposte relative al rogito notarile, ma soprattutto possibilità di rinviare nel tempo l'accensione del mutuo

che, molto probabilmente verrà erogato a condizioni più vantaggiose rispetto a quelle attuali, eccezionalmente gravose essendo l'intero sistema italiano del credito investito dalla crisi dello spread, con conseguente aumento dei costi di provvista.

2) consentire all'acquirente di entrare nell'immediata disponibilità del nuovo alloggio liberando così quello in precedenza occupato per poter eventualmente effettuare interventi di miglioria e o ristrutturazione migliorandone l'appetibilità in un mercato alquanto debole lucrando, così, anche il tempo necessario per la sua vendita. Non appena effettuata la vendita dell'immobile usato si potrà, così, con la liquidità ottenuta, provvedere a rogitare il nuovo accendendo un mutuo di importo inferiore e commisurato alle effettive necessità finanziarie del momento.

Per accrescere ulteriormente l'*appeal* dello schema contrattuale proposto suggerirei l'inserimento di una clausola che preveda il diritto per il locatario acquirente di cedere la sua posizione contrattuale complessiva a terzi, individuando idonea garanzia per la restituzione del denaro accumulato nel fondo di accantonamento, avendo già acquisito in sede di perfezionamento del contratto il consenso anticipato del venditore/locatore; siffatta clausola rivestirebbe l'utilità di proteggere l'acquirente al verificarsi di eventi e/o di fatti non prevedibili al momento della conclusione del contratto, come ad esempio la perdita del posto di lavoro o l'obbligatorietà del trasferimento ad altra sede lavorativa, riscontrata inadeguatezza dell'unità abitativa in corso di acquisizione rispetto alle aspettative iniziali.

Passiamo, quindi, ad esaminare, in ossequio al principio "win to win" che deve possibilmente uniformare un regolamento negoziale ben equilibrato, i vantaggi del venditore/locatore.

Questi, a differenza del classico "affitto con riscatto", dove il venditore finanzia l'acquirente con pagamento rateizzato, sotto forma di affitto, nel "rent to buy" il venditore agevola l'acquirente nella tempistica del rogito e nel congelamento del prezzo lasciando comunque alla banca il compito di finanziarlo, lucrando, nel frattempo, il canone di affitto, ovviamente per la parte non destinata ad alimentare il fondo di accumulo.

Ma il "rent to buy" si traduce altresì in una leva finanziaria per il venditore soprattutto se riferito ad un'impresa costruttrice, che potrebbe negoziare con la banca un accresciuto accesso al credito, potendo cedere in garanzia i diritti derivantigli dal futuro contratto di vendita solo nell'ipotesi, però, in cui si decidesse di adottare lo schema della locazione con collegato contratto preliminare bilaterale e avendo valutato in termini positivi la criticità di carattere fiscale, su cui mi soffermerò più avanti.

In altre parole si cede alla banca il credito derivante dal saldo prezzo ancora da percepire.

Il "rent to buy" rispetto ad altre differenti, ma contigue tipologie di contratti deve basarsi su contratti tipici (ovvero contemplati dal Codice Civile) per meglio garantire entrambe le parti anche in sede giudiziale nell'ipotesi, non certo auspicabile, ma possibile, dell'insorgenza di un'eventuale lite.

Quanto appena detto risulta fondamentale anche perché i due contratti tipici che vengono utilizzati, locazione e preliminare di vendita, naturalmente fra loro opportunamente collegati, consentono, a certe condizioni, anche la trascrivibilità del contratto che accresce le garanzie che i professionisti coinvolti nella stesura dell'atto possono offrire ai contraenti.

Soffermiamoci per un momento sugli effetti pratici della trascrizione: qualsiasi evento pregiudizievole che dovesse verificarsi nelle more della stipula del contratto definitivo di compravendita, come ad esempio accensione di ipoteca volontaria da parte del venditore o ipoteca giudiziale a seguito di decreto ingiuntivo contro il venditore, pignoramento contro il venditore, vedrebbero l'acquirente comunque tutelato con i limiti di cui appresso: l'efficacia della trascrizione sarebbe contenuta nei limiti temporali previsti dalla legge per la tipologia dei due contratti utilizzati ovvero tre anni per il preliminare, oltre i nove anni per la locazione, demandando all'estensore del contratto "rent to buy" l'individuazione dei meccanismi giuridici da utilizzare per la protezione dell'acquirente nell'ipotesi di compravendita da stipularsi dopo i tre anni (termine massimo di efficacia della trascrizione per il preliminare) e infranovenale per la locazione, ove la protezione dell'ordinamento è accordata solo per le locazioni ultranovenali. Sarà precipuo compito del notaio, in sede di stipula del contratto

“rent to buy” nelle forme richieste dalla legge per la sua trascrivibilità (atto pubblico o scrittura privata autenticata) accertarsi, onde garantire l’acquirente, che, sull’immobile in oggetto, non vi siano altre ipoteche già iscritte, ovvero, se sussistenti, risultino a garanzia di un finanziamento estinguibile con il saldo prezzo ancora dovuto.

Non va dimenticato anche che la particolare tutela che l’ordinamento accorda al promissario acquirente dal costruttore/venditore, che deve fornire ai sensi della Legge 122/2005 fideiussione bancaria o assicurativa a garanzia della restituzione delle somme incassate nel caso di crisi dell’impresa, non trova applicazione in quanto il “rent to buy” ha per oggetto, generalmente, immobili già ultimati.

Esaminando più nel dettaglio lo schema contrattuale del “rent to buy”, potremmo definirlo una locazione con contratto preliminare funzionalmente collegato; rammento che collegamento negoziale significa evidenziare che le vicende giuridiche di un contratto (nullità, annullabilità, risoluzione per inadempimento, etc.) si riverberano sull’altro e viceversa; il termine triennale che viene generalmente apposto ai due contratti è stabilito in funzione della trascrivibilità del contratto preliminare; anche la locazione avente ad oggetto l’immobile è trascrivibile, ma solo se convenuta per durata ultranovennale, il che ovviamente ne riduce l’applicabilità in quanto, nel caso di specie, le parti generalmente hanno interesse alla conclusione di un contratto definitivo in termini sensibilmente più contenuti.

Suggerisco l’adozione di un contratto preliminare unilaterale che, pur non impedendo la trascrivibilità del contratto, non rischia di rientrare nella fattispecie della locazione con clausola di acquisto vincolante per entrambe le parti ove il regime fiscale, per espressa norma di legge, è particolarmente vessatorio in quanto ne determina l’immediata assoggettabilità a tassazione come trasferimento: immaginate il contenzioso che potrebbe insorgere in merito al trattamento fiscale del “rent to buy” sostenendo, di fronte all’Amministrazione Finanziaria, la diversità di tipologia tra locazione con patto di futura vendita e locazione con contratto preliminare bilaterale collegato funzionalmente. Il preliminare unilaterale, dovrà essere strutturato come obbligo per il venditore di vendere ad un prezzo determinato ed entro un termine prestabilito con diritto potestativo, ma non obbligo, per l’acquirente di acquistare. Ma il venditore quale utilità ricaverrebbe da un contratto di tal contenuto? Si potrebbe ipotizzare che il fondo di accumulo previsto nella locazione rappresenti il corrispettivo riconosciuto al venditore a fronte del suo obbligo di mantenere fermo, per un lasso temporale abbastanza ampio, il suo impegno a vendere al locatario/acquirente, perdendo probabilmente altre occasioni di vendita e facendosi carico, nel contempo, di varie spese quali ad esempio oneri maturandi pro-quota relativamente ad un mutuo di cantiere ancora in essere, pagamento dell’IMU etc...

Altro grosso problema è rappresentato dal particolare regime vincolistico del contratto di locazione ad uso abitativo che prevede o canoni ridotti per un lasso temporale di tre anni più due, ovvero canone libero ma per un periodo inderogabile di quattro anni più quattro. Proprio per le finalità che dobbiamo perseguire mi sentirei di escludere l’adozione di un contratto a canone vincolato che, per sua natura, non consentirebbe di poter alimentare adeguatamente il fondo di accumulo, attesa l’esiguità delle somme a titolo di pigione che si potrebbero ricavare; per contro, il contratto di locazione a canone libero si presterebbe ad intervenire con più facilità sulla determinazione dell’affitto anche se elemento di non trascurabile criticità è rappresentato dalla durata inderogabile della locazione (4 anni +4), salvi i limitati casi di recesso previsti dalla legge. Ma in siffatta ipotesi penso che potrebbe intervenire in nostro aiuto proprio il meccanismo del “rent to buy”: sarà inizialmente stabilito un canone maggiorato per il primo triennio (guarda caso proprio il termine massimo previsto per l’efficacia della trascrivibilità del contratto) ove una quota parte dello stesso, poniamo il 50 %, sia definitivamente acquisito a titolo di canone dal venditore, mentre il restante 50 % andrebbe ad alimentare il fondo di accumulo. Rammento che è una delle funzioni precipue del “rent to buy” è proprio quello di creare questo fondo di accumulo per consentire al futuro acquirente di vedersi accantonate delle somme pari a circa il 25/30 % del prezzo agevolando così l’accesso al credito per il pagamento della restante parte del prezzo.

Che succede se il locatario/acquirente non si determina alla conclusione del contratto definitivo non essendovi obbligato? (Ricordate infatti che il preliminare unilaterale prevede l’obbligo di concludere il

contratto solo a carico del venditore!) E’ evidente che il contratto di locazione continuerebbe ad esplicare i suoi effetti, ma considerati i canoni sensibilmente maggiorati rispetto a quelli di mercato (dopo i tre anni l’acquirente/conduttore continuerà a pagare il canone maggiorato senza che una quota parte di quest’ultimo vada ad alimentare il fondo di accumulo), rappresenterebbero un elemento fortemente dissuasivo per il locatario, che sarebbe ragionevolmente indotto a recedere dal contratto di locazione in essere; non dimentichiamo che il fondo di accumulo verrebbe incamerato in via definitiva dal locatore, in forza di apposita clausola inserita nel contratto, a titolo di indennizzo per la mancata definizione della vendita.

Cosa succede se il locatario, in forza del contratto preliminare unilaterale, esercita il suo diritto potestativo di acquistare il bene? A questo punto si trova ad aver già maturato il pagamento di una quota del corrispettivo della vendita, in quanto il venditore/locatore sarebbe obbligato a “girare” il fondo di accumulo in acconto prezzo.

Ci sono poi sul mercato una serie di proposte ibride che partono da un impianto simile a quello del “rent to buy”, ma che presentano certamente delle maggiori criticità in termini di garanzia per i contraenti. Mi riferisco al contratto di vendita con patto di riservato dominio, al contratto di locazione con patto di futura vendita e al contratto di locazione con opzione di acquisto che danno anch’esse la possibilità di perfezionare l’acquisto di una unità immobiliare dilazionato nel tempo con rateizzazione del prezzo.

La vendita con patto di riservato dominio, o vendita con riserva della proprietà, è un contratto con il quale l’acquisizione del diritto di proprietà è subordinata alla condizione sospensiva del pagamento dell’intero prezzo pattuito, il tutto regolato ai sensi dell’articolo 1523 del Codice Civile ed una delle sue peculiarità risiede nel fatto che i rischi relativi all’eventuale danneggiamento o perimento del bene stanno in capo al compratore sin dalla stipula del contratto, mentre l’effetto traslativo della vendita non gli viene garantito fino al saldo del prezzo al venditore. E’ una tipologia di vendita che rientra tra quelle catalogate come vendite obbligatorie e quindi con effetti reali differiti, ma ha l’indubbio vantaggio di essere immediatamente trascrivibile a tutela e garanzia dei diritti dell’acquirente.

Può rispondere indubbiamente all’interesse dell’acquirente che si vede riconosciuto il diritto di pagare il prezzo a rate mentre il venditore viene garantito dal fatto che l’effetto traslativo della proprietà si produce solo con il saldo del prezzo. Ma, rispetto al “rent to buy” in questo caso il venditore, riallacciandomi al discorso fatto in precedenza, finanzia egli stesso l’acquirente accordandogli la dilazione del pagamento, e certamente si priva dell’utilità di incassare, nel frattempo, il canone di locazione.

Nel contratto di locazione con patto di futura vendita il contratto di locazione viene collegato a una clausola accessoria che prevede l’obbligo per entrambi i contraenti di stipulare un successivo contratto definitivo di compravendita con corrispettivo già fissato, ove i canoni corrisposti vengono imputati a prezzo.

Questo regolamento negoziale presenta quantomeno due criticità:

– il primo rappresentato dal fatto che mentre l’acquirente può vedersi pregiudicati i suoi diritti in quanto trattasi di schema negoziale non trascrivibile (salvo durata ultranovennale della locazione), anche il venditore, pur avendo qualche interesse indiretto all’operazione, non può vedersi riconosciuto il diritto ad incamerare, comunque, una quota parte del canone quale corrispettivo del godimento del bene da parte del conduttore acquirente. Infatti anche in tale fattispecie, come nella vendita con patto di riservato dominio, l’intero canone di locazione viene poi imputato a prezzo;

– il secondo elemento fortemente dissuasivo è rappresentato dal trattamento fiscale riservato dal D.P.R. 633/1972 (articolo 2 comma ii). Costituiscono cessioni assimilate ai fini IVA le locazioni con patto di futura vendita con clausola di trasferimento della proprietà vincolante per entrambe le parti.

In altri termini, dal punto di vista fiscale, la vendita dell’immobile si considera conclusa alla data di stipula del contratto di locazione e obbliga al pagamento totale delle imposte su una vendita che poi potrebbe anche non concludersi effettivamente.

Al termine di questa disamina, spero abbastanza esaustiva, si può concludere affermando che il regolamento contrattuale del “rent to buy”, essendo particolarmente complesso, non può essere ridotto a uno schema/formulario utilizzabile in tutte le fattispecie, con lievi

modifiche, ma abbisogna di uno studio approfondito, caso per caso, possibilmente con una fattiva collaborazione di più professionisti avvocato/notaio/commercialista per poter realizzare compiutamente tutti gli interessi ed apprestare le tutele delle parti coinvolte.

3. RIFLESSI FISCALI: PROFILI DELL'IMPOSIZIONE INDIRETTA E DIRETTA

In relazione alla tassazione sia indiretta che diretta delle operazioni sopra descritte vanno osservati e commentati gli istituti giuridici che entrano in gioco e quindi vanno esaminate le dinamiche fiscali ad essi collegate.

Come ricordato in premessa il presente lavoro parte dal presupposto che i contratti e gli atti debbano essere redatti con la massima cura in modo da evitare possibili contestazioni da parte dell'amministrazione fiscale in ordine a considerare (*rectius* non considerare) i vari momenti contrattuali negozialmente legati fra loro.

Si segnala che sul punto è intervenuto recentemente anche il Consiglio del Notariato con una studio (Studio Tributario n. 490-2013/T) appositamente dedicato al tema: "Questioni in tema di profili fiscali del c.d. rent to buy: spunti di riflessione".

Preliminarmente (nel corso dei paragrafi successivi tali argomenti saranno affrontati più nel dettaglio) si evidenzia che dal punto di vista operativo e pratico la soluzione per cui si propende nella costruzione dell'intera operazione è quella di un preliminare unilaterale che, come ricordato nel capitolo 1, pur non impedendo la trascrivibilità del contratto stesso, non rischia di rientrare nella fattispecie della locazione con clausola di acquisto vincolante per entrambe le parti.

Vanno infatti tenute presenti due norme, una relativa alle imposte indirette ed una a quelle dirette che, se applicate alla fattispecie, rischiano di compromettere la convenienza del Rent to Buy facendo anticipare l'imposizione e rischiando, addirittura, di creare una duplicazione dei tributi stessi.

Ci riferiamo in particolare:

- per l'IVA all'art. 2, comma 2, n. 2 del D.P.R. 633/72 secondo il quale sono equiparate alle cessioni "le locazioni con clausola di trasferimento vincolante per entrambe le parti";
 - per le imposte dirette all'art. 109, comma 2, lett. a) D.P.R. n. 917/1986, il quale dispone che nel caso di locazione con clausola di trasferimento della proprietà vincolante per entrambe le parti i corrispettivi delle cessioni si considerano conseguiti e le spese di acquisizione dei beni si considerano sostenute all'atto della stipula del contratto².
- Si procederà quindi ad un esame della attuale normativa di riferimento legata ai contratti che devono essere stipulati per raggiungere lo sche-

ma giuridico sopra commentato:

- a) il contratto di locazione;
- b) il contratto preliminare (con eventuali clausole "per persona da nominare" e di trasferimento dello stesso);
- c) il contratto definitivo di compravendita.

3.1. Definizioni

Prima di passare all'analisi delle singole fattispecie è doveroso evidenziare alcune definizioni che devono essere tenute ben presenti e che sono utili per districarsi all'interno di un tessuto normativo piuttosto complesso.

- Fabbricato

Prioritario è concentrarsi sulla nozione, ai fini delle imposte indirette, di "fabbricato" a partire dalla distinzione tra immobili ad uso abitativo ed immobili strumentali, che viene operata guardando al dato catastale, prescindendo da ogni loro effettivo utilizzo, come peraltro confermato dall'Agenzia delle Entrate con le Circ. n. 36/1989 e n. 27/2006.

Si possono distinguere:

- a) gli immobili **abitativi**: immobili classificati o classificabili nella categoria catastale "A" con l'esclusione della categoria "A10", tuttavia va aggiunto che non vi rientrano i fabbricati allo stato di rustico in quanto, trattandosi di beni ancora nel circuito produttivo, sono privi delle caratteristiche che li rendono idonei alla loro concreta utilizzazione (Circ. Agenzia delle Entrate n. 182/1996);
- b) gli immobili **strumentali**: immobili classificati o classificabili nelle altre categorie catastali: "B", "C", "D", "E" e "A10".

Infine giova ricordare che gli immobili censiti in altre categorie catastali (box, cantine) se costituenti pertinenza di un fabbricato avente destinazione abitativa sono assimilati a questo per quanto riguarda il trattamento fiscale delle imposte indirette.

- Case di abitazione non di lusso

Nel nostro ordinamento tributario non vi è una definizione positiva di immobile non di lusso ma la stessa deve essere ricavata in negativo esaminando le caratteristiche espresse nel Decreto Ministeriale 2 agosto 1969⁴, dal quale si può concludere che sono considerate non di lusso le abitazioni che alternativamente:

- a) non rientrano nell'elenco del D.M.;
- b) non hanno più di quattro caratteristiche tra quelle indicate in Tabella⁵.

La verifica del rispetto delle condizioni di cui sopra deve essere eseguita per ogni singola unità immobiliare (es. appartamento) e si può osservare genericamente che le unità immobiliari rientranti nella cate-

² Cfr. Cass. n. 22175 del 27.09.2013 la quale riprende interamente le conclusioni antielusivistiche sviluppate dall'Agenzia delle Entrate e ribadisce che "il caso di collegamento negoziale di locazione e compravendita, ancorchè in successione temporale, per ciò che conta è solo l'esistenza di un vincolo giuridico alla compravendita per entrambe le parti.

³ Cfr. Agenzia delle Entrate, ris. n. 338/E del 2008, la quale distingue a seconda che il bene oggetto del contratto rappresenti per il cedente un bene merce (nel qual caso, il ricavo concorre subito alla formazione del reddito ed il bene deve essere eliminato dall'attivo circolante) o un bene diverso (che deve essere subito eliminato dall'attivo immobilizzato, rilevando direttamente nel bilancio relativo all'esercizio in cui avviene la stipula della locazione la componente straordinaria di reddito che concorre alla formazione della base imponibile).

⁴ Si veda il D.M. 2.8.1969.

Art. 1 - Caratteristiche abitazioni di lusso. Le abitazioni realizzate su aree destinate dagli strumenti urbanistici, adottati od approvati, a "ville", "parco privato" ovvero a costruzioni qualificate dai predetti strumenti come "di lusso".

Art. 2 - Caratteristiche delle abitazioni di lusso. Le abitazioni realizzate su aree per le quali gli strumenti urbanistici, adottati od approvati, prevedono una destinazione con tipologia edilizia di case unifamiliari e con la specifica prescrizione di lotti non inferiori a 3000 mq., escluse le zone agricole, anche se in esse siano consentite costruzioni residenziali.

Art. 3 - Caratteristiche delle abitazioni di lusso. Le abitazioni facenti parte di fabbricati che abbiano cubatura superiore a 2000 mc. e siano realizzati su lotti nei quali la cubatura edificata risulti inferiore a 25 mc. v.p.p. per ogni 100 mq. di superficie asservita ai fabbricati.

Art. 4 - Abitazioni dotate di piscina 80 mq.

Le abitazioni unifamiliari dotate di piscina di almeno 80 mq. di superficie o campi da tennis con sottofondo drenato di superficie non inferiore a 650 mq.

Art. 5 - Costruzioni aventi come pertinenza un'area scoperta della superficie di oltre sei volte l'area coperta.

Le case composte di uno o più vani costituenti unico alloggio padronale aventi superficie utile complessiva superiore a mq. 200 (esclusi i balconi, le terrazze, le cantine, le soffitte, le scale e posto macchine) ed aventi come pertinenza un'area scoperta della superficie di oltre sei volte l'area coperta.

Art. 6 - Unità immobiliari con superficie utile complessiva superiore a 240 mq. Le singole unità immobiliari aventi superficie utile complessiva superiore a mq. 240 (esclusi i balconi, le terrazze, le cantine, le soffitte, le scale e posto macchine).

Art. 7 - Abitazioni su aree destinate all'edilizia residenziale. Le abitazioni facenti parte di fabbricati o costituenti fabbricati insistenti su aree comunque destinate all'edilizia residenziale, quando il costo del terreno coperto e di pertinenza supera di una volta e mezzo il costo della sola costruzione.

Art. 8 - Abitazioni che hanno 4 caratteristiche della tabella del presente decreto.

Le case e le singole unità immobiliari che abbiano oltre 4 caratteristiche tra quelle della tabella allegata al presente decreto.

⁵ Tabella delle caratteristiche:

a) Superficie dell'appartamento Superficie utile complessiva superiore a mq. 160, esclusi dal computo terrazze e balconi, cantine, soffitte, scale e posto macchine. b) Terrazze a livello coperte e scoperte e balconi. Quando la loro superficie utile complessiva supera mq. 65 a servizio di una singola unità immobiliare urbana, c) Ascensori. Quando vi sia più di un ascensore per ogni scala, ogni ascensore in più conta per una caratteristica se la scala serve meno di 7 piani sopraelevati, d) Scala di servizio. Quando non sia prescritta da leggi, regolamenti o imposta da necessità di prevenzione di infortuni od incendi, e) Montacarichi o ascensore di servizio. Quando sono a servizio di meno di 4 piani, f) Scala principale a) con pareti rivestite di materiali pregiati per un'altezza superiore a cm. 170 di media, b) con pareti rivestite di materiali lavorati in modo pregiato, g) Altezza libera netta del piano. Superiore a m. 3,30 salvo che regolamenti edilizi prevedano altezze minime

goria “non di lusso” siano accatastate da “A/1” ad “A/8”. L'appartenenza a questa classificazione dà diritto alla fruizione di tutte le agevolazioni previste per queste tipologie di immobili.

– Fabbricati “Legge Tupini”

La Legge Tupini (Legge 2 luglio 1949 n. 408) ha previsto che per certe tipologie di immobili sia possibile applicare aliquote agevolate nelle operazioni di compravendita e negli interventi di recupero edilizio. Rientrano in questa categoria di edifici tutte le costruzioni, compresi uffici e negozi, che abbiano le caratteristiche “non di lusso” e che abbiano almeno il 50% della superficie totale fuori terra adibita ad abitazioni⁶ e non più del 25% destinato a superficie commerciale.

– Pertinenze⁷

Le pertinenze sono immobili (box, cantine, ecc.) accatastati nelle categorie “C2”, “C6”, “C7” (categorie strumentali) e destinati al “servizio” delle abitazioni (art. 817 c. c.). Perché vi sia pertinenza occorre che vi sia un requisito oggettivo di “rapporto funzionale fra l'immobile e la pertinenza consistente nella destinazione durevole e funzionale di un bene a servizio o ad ornamento del bene principale” ed uno soggettivo connesso con “la volontà del proprietario del bene principale di destinare la pertinenza al servizio del bene principale”. Come avremo modo di vedere nel presente elaborato la pertinenza assume ai fini delle imposte indirette, che qui maggiormente ci interessano, la stessa natura del bene principale, risultando assoggettata alla medesima disciplina (Circ. Agenzia delle Entrate n. 12/2007) sia qualora sia oggetto dello stesso atto rispetto al bene principale, sia che sia oggetto di un atto separato.

– Impresa di costruzioni

Si definisce impresa di costruzioni quella che, anche occasionalmente ed anche con il tramite di appaltatori, svolge attività di produzione di immobili per la successiva rivendita ovvero realizza interventi di recupero di cui alle lettere c), d), ed e) dell'art. 31 della L. 457/1978, ora trasfusi nelle lettere c), d), f) dell'art. 3 Testo Unico dell'edilizia. Tale definizione sgombra ogni dubbio, relativamente alla applicazione delle imposte indirette, riferendosi al soggetto che costruisce un immobile, indipendentemente dall'attività usualmente esercitata. In altri termini basterebbe pensare all'impresa titolare del permesso di costruire, così facendo vi rientrerebbe a titolo esemplificativo anche la società cooperativa edilizia che costruisce (seppur a volte tramite appaltatori) alloggi da assegnare ai soci. Al fine di evitare spiacevoli contestazioni e per una maggiore tutela sarebbe opportuno citare in modo esplicito la qualifica di “impresa costruttrice” nell'atto di compravendita.

– Impresa di compravendita o di trading

Si tratta di quella impresa che ha per oggetto esclusivo o principale l'attività di rivendita di fabbricati, oggetto che deve corrispondere al codice di attività ai fini IVA assegnatole e all'attività effettivamente svolta. (Decreto “Bersani” art. 19-bis 1 lett. i)

– Data di ultimazione dei lavori

La data di ultimazione dei lavori è da individuarsi in corrispondenza del rilascio dell'attestazione di ultimazione lavori da parte del direttore dei lavori, la quale coincide di norma con la dichiarazione da rendere in catasto ai sensi degli artt. 23 e 24 del D.P.R. 380/2001. Tuttavia l'immobile si considera ultimato se concesso in uso ai terzi (Circ. Agenzia delle Entrate n. 12/2007).

– **Agevolazioni prima casa** (Tab. A, parte II, n. 21 D.P.R. 633/1972 – Nota II-bis Tariffa D.P.R. 131/1986)

Le agevolazioni prima casa si applicano alle case di abitazione non di lusso ex D.M. 2 agosto 1969 e alle relative pertinenze⁸ a fronte di un trasferimento a titolo oneroso della proprietà o di atti traslativi o costitutivi di diritti reali di godimento.

L'agevolazione ha effetto sia in termini IVA che viene ridotta al 4%, che riguardo le imposte d'atto: l'imposta di registro è ridotta al 3% e le imposte ipo-catastali vengono addebitate in misura fissa pari ad Euro 168,00 ciascuna. Soffermandoci sulle condizioni da rispettare per usufruire del regime agevolato si può notare come sia necessario:

- che l'immobile sia ubicato nel Comune in cui l'acquirente ha la residenza (o è tenuto a trasferirla entro 18 mesi dall'acquisto come da dichiarazione in sede di rogito notarile) o in cui svolge l'attività lavorativa;
- che l'acquirente non sia titolare esclusivo o in regime di comunione legale dei diritti di proprietà, usufrutto, uso, abitazione su altra abitazione nel Comune in cui è sito l'immobile da acquistare come peraltro da dichiarare in sede di rogito notarile;
- che l'acquirente non sia titolare, neppure per quote o in comunione con il coniuge, su tutto il territorio nazionale, di diritti di proprietà, usufrutto, uso, abitazione su altra abitazione acquistata con le agevolazioni “prima casa”, da dichiarare in sede di rogito notarile.

Altri parametri stringenti sono previsti in tema di decadenza dall'agevolazione poiché il titolare decade dal beneficio se cede l'immobile prima che siano trascorsi cinque anni dalla data di acquisto e non si attiva a riacquistarne uno (con i requisiti “agevolazione prima casa”) da adibire ad abitazione principale entro il termine di un anno dalla vendita. Decade inoltre se rilascia dichiarazioni mendaci nel contratto di vendita. Nel caso l'agevolazione venga meno l'imposta è dovuta nella misura ordinaria, al netto di quanto versato, con una sanzione del 30% sulla differenza da versare con l'aggiunta di interessi moratori al tasso legale, attualmente pari al 2,5% (così come modificato dal Decreto Ministeriale dell'Economia e delle Finanze del 12 dicembre 2011). Nel caso via sia il riacquisto di una “prima casa”, nel rispetto delle disposizioni normative più sopra enunciate, l'art. 7 della L. n. 448/1998 riconosce in capo al titolare dell'immobile un credito d'imposta fino a concorrenza dell'IVA/imposta di registro corrisposti per il primo acquisto agevolato e comunque non superiore all'IVA/imposta di registro dovuta per il nuovo acquisto. Questo credito può essere utilizzato dal contribuente alternativamente (per l'importo complessivo) in diminuzione dell'imposta di registro (non dell'IVA) dovuta per il nuovo acquisto a patto che sia specificatamente richiesto nell'atto di compravendita ovvero in diminuzione dell'IRPEF emergente nella prima dichiarazione presentata dopo l'acquisto del secondo immobile ovvero in compensazione.

3.2. L'imposizione indiretta

La normativa in esame è stata da ultimo modificata dall'art. 9 del D. L. n. 83/2012 entrato in vigore, nella nuova formulazione, il 26 giugno 2012. Si evidenzieranno quali siano le conseguenze in campo IVA, imposta di registro e imposte ipo-catastali in relazione ai contratti oggetto dell'operazione *Rent to Buy*. In definitiva l'esposizione analizzerà separatamente gli effetti in ambito fiscale relativi al contratto di locazione, al contratto preliminare di vendita e al contratto definitivo di compravendita.

Ciò, come detto in premessa, nella convinzione che nella pratica la

superiori, h) Porte d'ingresso agli appartamenti da scala interna a) in legno pregiato o massello e lastronato; b) di legno intagliato, scolpito o intarsiato; c) con decorazioni pregiate sovrapposte od impresse, i) Infissi interni. Come alle lettere a), b), c) della caratteristica h) anche se tiburati qualora la loro superficie complessiva superi il 50 per cento (cinquanta per cento) della superficie totale, l) Pavimenti. Eseguiti per una superficie complessiva superiore al 50 per cento della superficie utile totale dell'appartamento: a) in materiale pregiato; b) con materiali lavorati in modo pregiato, m) Pareti. Quando per oltre il 30 per cento (trenta per cento) della loro superficie complessiva siano: a) eseguite con materiali e lavori pregiati; b) rivestite di stoffe od altri materiali pregiati, n) Soffitti. Se a cassettoni decorati oppure decorati con stucchi tirati sul posto o dipinti a mano, escluse le piccole sagome di distacco fra pareti e soffitti, o) Piscina. Coperta o scoperta, in muratura, quando sia a servizio di un edificio o di un complesso di edifici comprendenti meno di 15 unità immobiliari, p) Campo da tennis. Quando sia a servizio di un edificio o di un complesso di edifici comprendenti meno di 15 unità immobiliari.

⁶ Si considerano abitazioni a tale fine anche balconi e terrazze.

⁷ Con la Circ. Agenzia delle Entrate n. 10/2010, l'Agenzia delle Entrate ha chiarito che per la vendita, imponibile IVA, di un'abitazione unitamente a due pertinenze (ad esempio due box o due cantine o un box e una cantina, ecc.) l'imposta di registro si applica in misura fissa pari a 168,00 euro una sola volta. In relazione a tale atto, anche le imposte ipotecaria e catastale si applicano in misura fissa una sola volta (ciascuna). La compravendita che comprende l'abitazione e le pertinenze configura un negozio complesso e in quanto tale disciplinato dall'art. 21, co. 2 D.P.R. 131/1986 che, in ipotesi di atto contenente più disposizioni “necessariamente connesse”, prescrive l'applicazione dell'imposta di registro che dà luogo all'imposizione più onerosa.

⁸ La norma prevede il limite di una sola unità immobiliare per ciascuna categoria; anche se dal punto di vista civilistico vi possono essere più immobili che costituiscono pertinenza di un altro immobile, dal punto di vista fiscale l'agevolazione spetta solamente ad una di esse.

distinzione fra i contratti debba esserci soprattutto per evitare problemi di anticipazione dell'imposta e di doppia imposizione anche ai fini delle imposte indirette.

Infatti ove non si considerasse tale separazione e qualora lo schema "Rent to Buy" fosse realizzato attraverso un atto (o più atti) in virtù del quale il trasferimento si produca automaticamente senza necessità di consenso [oppure attraverso un contratto di locazione con opzione di acquisto vincolante per entrambe le parti ovvero attraverso una locazione collegata negozialmente ad un preliminare di futura vendita, anch'esso vincolante per entrambe le parti] opererebbe senz'altro la previsione dell'art. 2, comma 2, n. 2 del D.P.R. 633/72 secondo il quale sono equiparate alle cessioni "le locazioni con clausola di trasferimento vincolante per entrambe le parti" e quindi l'operazione sarebbe considerata sin dall'inizio come cessione. In tal caso il successivo contratto definitivo di cessione, soggetto ad IVA, sconterebbe l'imposta di registro in misura fissa, vigendo il principio dell'alternatività fra i due tributi.

Se alternativamente l'operazione venisse configurata come una locazione collegata ad un'opzione oppure ad un preliminare non vincolante per entrambe le parti, verrebbero applicate separatamente le imposte e le relative discipline fiscali dei contratti sottostanti.

In tal caso ci si potrà porre il problema del recupero delle somme già corrisposte come canoni e poi imputate al prezzo finale.

A tal proposito, come anche sottolineato correttamente dal recente studio del notariato⁹ l'eventuale cambiamento di "destinazione" delle somme già corrisposte potrebbe essere recuperato alternativamente mediante riduzione del prezzo di vendita, senza implicazioni ai fini IVA in quanto l'imposta verrebbe applicata solo sulla somma "residua", ovvero nel caso ci fosse parziale conversione dei canoni in prezzo opererebbe la previsione dell'art. 26, comma 2 del D.P.R. 633/72 e quindi ci sarebbe la possibilità di operare una nota di credito.¹⁰

3.2.1. Il contratto di locazione immobiliare

Analizzati nel capitolo precedente gli aspetti giuridici del contratto, l'attenzione ora si sposta verso la normativa fiscale ed in particolare relativamente ad IVA e imposta di registro che analizzeremo separatamente.

- IVA

Pare utile introdurre la disciplina con una breve considerazione di carattere generale essendo che le locazioni di immobili se effettuate nell'esercizio dell'impresa e se hanno per oggetto immobili situati entro il territorio dello Stato¹¹, costituiscono prestazioni di servizi imponibili, salvo le ipotesi di esenzione previste all'art. 10, co. 8 D.P.R. 633/1972. Passiamo quindi in rassegna la normativa IVA rimanendo nel novero delle locazioni effettuate nell'esercizio dell'impresa, essendo quelle effettuate dai privati fuori campo IVA.

Rientrano tra le locazioni imponibili quelle effettuate da imprese aventi ad oggetto i seguenti immobili:

- 1) aree edificabili;
- 2) aree non edificabili purché destinate al parcheggio di veicoli;
- 3) fabbricati a destinazione abitativa (e relative pertinenze) locati dall'impresa costruttrice o che ha effettuato su di essi interventi di ristrutturazione di cui all'art. 3, co. 1 lett. c), d) ed f) D.P.R. 380/2001

qualora nel contratto venga esercitata l'opzione per il regime di imponibilità;

4) fabbricati a destinazione abitativa (e relative pertinenze) destinati ad alloggi sociali¹² qualora nel contratto venga esercitata l'opzione per il regime di imponibilità;

5) fabbricati (e relative pertinenze) strumentali "per natura"¹³ qualora nel contratto venga esercitata l'opzione per il regime di imponibilità. L'aliquota IVA da applicare risulta essere del 10%¹⁴, mentre permane l'ordinaria aliquota del 21% per gli altri casi.

Rimangono dunque esenti dall'imposta, per disposizione di legge ex art. 10, co. 8 D.P.R. 633/1972, le locazioni e gli affitti (e relative cessioni, risoluzioni e proroghe):

- 1) di terreni e aziende agricole;
- 2) di aree non edificabili diverse da quelle destinate al parcheggio di veicoli;
- 3) di fabbricati (e relative pertinenze) a destinazione abitativa, salvo che nel contratto venga esercitata l'opzione per il regime di imponibilità;
- 4) di fabbricati strumentali "per natura", salvo che nel contratto venga esercitata l'opzione per il regime di imponibilità.

- Imposta di registro

Passando ora alla disciplina dell'imposta di registro si può affermare che essa si applica a tutti i contratti di locazione, anche per quelli conclusi in forma verbale tra le parti (art. 3 D.P.R. 131/1986). In linea generale le locazioni e gli affitti di immobili sono soggetti a registrazione in termine fisso entro 30 giorni dalla stipula (art. 5, co. 1 Parte II Tariffa D.P.R. 131/1986¹⁵ e Circ. Agenzia delle Entrate n. 207/2000 e n. 480/2008).

La normativa dell'imposta di registro è legata strettamente a quella dell'IVA e per una corretta applicazione bisogna distinguere i diversi casi, in funzione della tipologia di immobile locato.

Nel caso di fabbricati a destinazione abitativa e relative pertinenze (e terreni) vige un principio generale di alternatività tra IVA e registro sancito dall'art. 40, co. 1 D.P.R. 131/1986 tale per cui:

- a) nel caso di locazione imponibile IVA o fuori campo IVA l'imposta di registro si applica in misura fissa pari a 168,00 Euro;
- b) nel caso di locazione esente IVA oppure stipulata da locatori che non agiscono nell'esercizio di impresa, l'imposta di registro si applica in misura proporzionale pari al 2% (ridotta allo 0,50% nel caso di fondi rustici) con un ammontare minimo di 67,00 Euro.

Diversa risulta essere la disciplina nel caso di locazione di fabbricati a destinazione strumentale "per natura" poiché secondo l'art. 40, co. 1 bis D.P.R. 131/1986:

- a) nel caso di locazione imponibile IVA o esente IVA, l'imposta di registro si applica in misura proporzionale pari all'1%¹⁶ con un ammontare minimo di 67,00 Euro;
- b) nel caso di locazione fuori campo IVA (ad esempio quando il locatore è un soggetto "privato") l'imposta di registro si applica in misura fissa pari al 2% con un ammontare minimo di 67,00 Euro.

3.2.2. Il contratto preliminare di vendita

Riprendiamo alcune brevi considerazioni sul contratto preliminare di vendita, ricordando che a norma dell'art. 1351 c. c. è un contratto con

⁹ Vedi Studio del notariato n. 409-2013/T capitolo 3 e 4

¹⁰ Cfr. Studio del notariato n. 409-2013/T " Tuttavia, la nuova disciplina agli effetti dell'IVA, che ha ampliato l'applicabilità del tributo su opzione, non solo per le cessioni degli immobili abitativi ma anche per le locazioni degli stessi, consentendo all'impresa costruttrici e ristrutturatrici (che sono per lo più tra gli attori di queste vicende) di mantenere l'intera operazione in campo di imponibilità IVA (¹⁶), potrebbe ovviare in un certo senso al rischio della duplicazione di tassazione attraverso il sistema delle variazioni di cui all'art. 26 del D.P.R. n. 633 del 1972. Se si ritenesse infatti che, per effetto dell'imputazione al prezzo della cessione, le somme inizialmente corrisposte come canoni "mutino" titolo o funzione al momento della cessione, divenendo componenti del relativo prezzo, in tal modo riducendo (anche se *ex post*) le somme corrisposte a titolo definitivo di locazione, si potrebbe ritenere ammissibile una variazione in diminuzione (facoltativa) della precedente fatturazione relativa ai canoni (ragionando, nella specie, nei termini di una successiva riduzione dell'imponibile per una "riduzione del corrispettivo già prevista inizialmente nel contratto", e quindi da ritenersi ammissibile anche qualora avvenga oltre l'anno dall'effettuazione dell'operazione).

¹¹ Se gli immobili non fossero locati nel territorio dello Stato si tratterebbe di un'operazione fuori campo IVA per mancanza del requisito di territorialità ex art. 7 D.P.R. 633/1972.

¹² Individuati dal Decreto del Ministero delle Infrastrutture del 22 aprile 2008, di concerto con il Ministero della Solidarietà Sociale, il Ministero delle Politiche per la Famiglia ed il Ministero per le Politiche Giovanili e le Attività Sportive.

¹³ Per fabbricati strumentali "per natura" si intendono fabbricati che per loro natura non sono suscettibili di diversa utilizzazione senza radicali trasformazioni.

¹⁴ Ai sensi del n. 127 duodevicesima della Parte III della Tabella A allegata al D.P.R. 633/1972.

¹⁵ Risultano invece soggetti a registrazione in caso d'uso quelli indicati nella Parte II Tariffa D.P.R. 131/1986, ossia "le locazioni ed affitti di immobili, non formati per atto pubblico o scrittura privata autenticata di durata non superiore a 30 giorni complessivi nell'anno" (art. 2 bis della Parte II della Tariffa).

¹⁶ Da citare una recente sentenza della C.T.R. di Milano (pronuncia del 30.10.2012 n. 138/49/12) che ha affermato che l'applicazione dell'imposta di registro dell'1% sulle locazioni di immobili strumentali imponibili IVA configurerebbe un'imposta sul volume d'affari, vietata dall'art. 401 della dir. 2006/112/CE (Direttiva IVA). I Giudici hanno quindi disapplicato l'imposta.

il quale le parti si obbligano alla stipula, entro una certa data, di un contratto di compravendita (*il contratto definitivo*) stabilendone modalità e termini.

Poiché il preliminare vincola solo le parti, allora potrebbe risultare interessante trascriverlo nel Registro Immobiliare per evitare spiacevoli conseguenze. In questo modo infatti gli effetti delle garanzie dell'atto definitivo automaticamente retroagiscono al momento della trascrizione del preliminare.

Vediamo ora quali sono le implicazioni dal punto di vista fiscale.

– IVA

Ai fini IVA rilevano gli acconti che eventualmente vengono versati e che ne risultano soggetti nel caso in cui il venditore sia soggetto ad IVA e le eventuali caparre penitenziali convenute dalle parti poiché equiparate a corrispettivo ai fini IVA. Si rimanda alla disciplina prevista per il contratto definitivo di vendita.

– Imposta di registro e (eventuale) ipotecaria

La registrazione del contratto preliminare di compravendita è soggetta al versamento dell'imposta di registro in misura fissa pari ad Euro 168,00 indipendentemente dal prezzo della compravendita a cui si aggiungono ulteriori obblighi impositivi nel caso vi siano acconti sul prezzo, caparre confirmatorie e caparre penitenziali.

La trascrizione eventuale del preliminare prevede inoltre il pagamento dell'ulteriore imposta ipotecaria nella misura fissa di Euro 168,00.

Nel caso siano previsti acconti sul prezzo qualora la transazione (acconto) sia soggetta ad IVA, l'imposta di registro è dovuta in misura fissa pari ad Euro 168,00 altrimenti (se non soggetta ad IVA¹⁸) sconta l'imposta di registro proporzionale al 3% con un valore minimo di Euro 168,00 in virtù del principio generale di alternatività tra imposta di registro e IVA previsto all'art. 40 D.P.R. 131/1986.

A differenza dell'acconto la caparra confirmatoria non rappresenta un anticipo del prezzo pattuito, ma riveste natura risarcitoria in caso di inadempimento del contratto. La pattuizione della stessa rimane esclusa dal campo di applicazione dell'IVA, risultando gravata della sola imposta di registro nella misura dello 0,50% sul suo valore.

La disciplina è diversa se la caparra ha le caratteristiche di caparra penitenziale, ossia di "corrispettivo del diritto di recesso convenzionalmente stabilita dalle parti", in questo caso infatti viene equiparata ad un corrispettivo rilevante ai fini IVA e soggetto pertanto a tale imposta. Il verificarsi del recesso, in quanto rientrante tra gli atti portanti di un'obbligazione che non costituisce corrispettivo di altra prestazione (art. 43 lett. e) D.P.R. 131/1986), fa sì che si renda applicabile l'imposta di registro in misura proporzionale pari al 3%.

Le imposte versate per gli acconti e le caparre vengono successivamente imputate all'imposta principale dovuta per la registrazione del contratto definitivo, tranne nel caso quest'ultimo sia gravato da imposta di registro in misura fissa.

3.2.3. Il contratto preliminare per persona da nominare

Imposta di registro

Qualora le parti optino per un contratto preliminare "per persona da nominare", riservando allo stipulante la possibilità di nominare suc-

Tabella 1: Riepilogo contratto di locazione

Oggetto	Soggetto conduttore	IVA	Imposta di registro
Fabbricati abitativi locati per social housing o locati da impresa di costruzione o ristrutturazione	Chiunque	Esente ex articolo 10 n. 8	2%
SALVO OPZIONE PER IL REGIME DI IMPONIBILITA'		10%	(168 € con opzione)
Altri fabbricati abitativi	Chiunque	Esente ex articolo 10 n. 8	2%
Fabbricati strumentali "per natura"		Esente ex articolo 10 n. 8	1%
Locatore soggetto IVA	Chiunque		
SALVO OPZIONE PER IL REGIME DI IMPONIBILITA'		21%	(1% con opzione)
Fabbricati strumentali "per natura"	Chiunque	Fuori campo IVA	2%
Locatore non soggetto IVA			
Aree edificabili¹⁷	Chiunque	21%	168 €
Aree non edificabili destinate a parcheggio	Chiunque	21%	168 €
Aree non edificabili diverse dalle precedenti	Chiunque	Esente ex articolo 10 n. 8	2%
Aziende e terreni agricoli	Chiunque	Esente ex articolo 10 n. 8	0,50% per fondi rustici

cessivamente un soggetto come titolare dei diritti e degli obblighi nascenti dal contratto preliminare nei confronti dell'altro contraente con efficacia retroattiva, cambiano in parte le conseguenze in termini di imposte indirette rispetto a quanto esposto nel precedente paragrafo. Risulta infatti necessario che lo stipulante nomini il soggetto terzo con una "dichiarazione di nomina", la quale (art. 32 D.P.R. 131/1986) è soggetta ad imposta di registro in misura fissa pari ad Euro 168,00 se rispetta le seguenti condizioni:

- la facoltà di nominare un altro soggetto deriva dalla legge o da espressa riserva contenuta nel contratto a cui la nomina si riferisce;
- la nomina avviene entro tre giorni dalla stipulazione dell'atto;
- la nomina è effettuata mediante atto pubblico o scrittura privata autenticata;
- la nomina è conforme alla riserva.

Se le condizioni non vengono rispettate allora risultano applicabili le più generali norme civilistiche, in particolare gli artt. 1402 e 1403 c. c. Il primo prevede che "le parti possono stabilire un termine diverso per la dichiarazione di nomina la quale non ha effetto se non è accompagnata dall'accettazione del nominato o se non esiste procura anteriore al contratto", mentre il secondo stabilisce che "la dichiarazione di nomina e l'accettazione devono rivestire la stessa forma del contratto, anche se non prescritta dalla legge".

Al rispetto di queste ulteriori condizioni la dichiarazione di nomina si può ritenere valida dal punto di vista civilistico e ai fini dell'imposizione risulta gravata da un'ulteriore imposta di registro in misura fissa pari ad Euro 168,00 per la tardività con cui è stata effettuata rispetto a quanto previsto nell'art. 32 D.P.R. 131/1986¹⁹.

Anche la dichiarazione di nomina può essere trascritta nei Registri Immobiliari alla stregua di quanto detto per il contratto preliminare, rimanendo assoggettata in tale ipotesi all'imposta ipotecaria fissa

¹⁷ Definizione terreno edificabile (Decreto Bersani): se considerato tale dallo strumento urbanistico adottato dal Comune indipendentemente dall'approvazione della Regione e dall'adozione di strumenti attuativi. La verifica del requisito della edificabilità avviene alla data del trasferimento.

¹⁸ E il caso della compravendita tra privati che risulta essere fuori campo IVA.

¹⁹ Qualora le parti non rispettino i dispositivi del codice civile si conclude che il contratto ha effetto tra le parti originarie firmatarie del contratto preliminare per persona da nominare.

pari ad Euro 168,00.

IVA

Meritevole di una trattazione approfondita è l'assoggettabilità ad IVA di questa particolare fattispecie contrattuale in quanto tra il preliminare e il definitivo viene meno l'identità soggettiva di uno dei contraenti. In particolare risulta doveroso chiedersi quale che sia il trattamento per gli acconti eventualmente versati dal soggetto firmatario del preliminare. In questa ipotesi gli acconti saranno in un primo tempo soggetti ad IVA a carico del soggetto originario e solo in un secondo momento, quello della nomina del terzo, al venditore viene data la facoltà ai sensi dell'art. 26 D.P.R. 633/1972 di:

- emettere una nota di credito nei confronti dello stipulante originario a rettifica delle somme e imposte da lui versate;
- emettere fattura nei confronti dell'acquirente definitivo per lo stesso importo.

In tema di IVA infatti viene riconosciuto che la dichiarazione di nomina, avendo effetto retroattivo ed essendo essa già contenuta nell'originale contratto (non essendo frutto di un sopravvenuto accordo tra le parti), rientra nelle casistiche dell'art. 26 per il suo effetto "risolutivo-sostitutivo" e le note di variazione possono essere emesse anche decorso il termine di un anno dall'operazione previsto dal D.P.R. 633/1972. Supponiamo ora che lo stipulante originario dichiararsi, nel contratto preliminare, di aver diritto ad agevolazioni IVA, di cui si tiene conto nella corresponsione degli acconti. Se poi il contraente nominato non gode delle stesse agevolazioni allora il cedente risulterebbe obbligato a reintegrare le fatture originarie aumentando l'imposta dovuta (art. 26, co. 1 D.P.R. 633/1972). Vero è che nella situazione opposta (il soggetto nominato ha diritto alle agevolazioni, mentre lo stipulante originario no) al contraente nominato deve essere riconosciuta l'agevolazione su tutto il corrispettivo, anche su quello che è stato versato prima della sua nomina, a condizione che questa sia avvenuta entro i termini determinati o oggettivamente determinabili.

3.3.4. La cessione del contratto preliminare

La cessione del contratto in generale è il contratto mediante il quale una parte sostituisce a sé un terzo nel rapporto derivante da un contratto a prestazioni corrispettive non ancora eseguite, con il consenso dell'altra parte. Gli effetti della cessione iniziano dal momento della sostituzione.

La cessione del contratto, che agli effetti IVA costituisce una prestazione di servizi, può essere onerosa oppure no:

- nel primo caso occorre distinguere tra corrispettivo soggetto ad IVA (21%), nel qual caso l'imposta di registro e quella ipotecaria (dovuta solo se il contratto di cessione viene trascritto) si applicano entrambe in misura fissa pari a 168,00 Euro, e corrispettivo non soggetto ad IVA (cessione da privato) per il quale l'imposta di registro è dovuta in misura proporzionale pari al 3% fermo restando la misura fissa dell'imposta ipotecaria eventuale (168,00 Euro);
- nel secondo caso essendo una cessione gratuita l'imposta di registro e l'eventuale imposta ipotecaria si applicano entrambe nella misura fissa di 168,00 Euro.

Non risulta in questo caso applicabile la disciplina dell'art. 26 del D.P.R. 633/1972 relativamente alle note di variazione poiché le situazioni in capo ai soggetti sono definitive.

3.3.5. Il contratto definitivo

Vediamo ora i riflessi delle imposte indirette sul contratto definitivo di

Tabella 2: imposizione indiretta contratto preliminare

	IVA	Imposta di registro	Imposta ipotecaria
CONTRATTO PRELIMINARE			
Registrazione contratto preliminare	-	Fissa 168 €	Fissa 168 € (se trascritto)
Eventuali acconti soggetti ad IVA	21%	Fissa 168 €	-
Eventuali acconti non soggetti ad IVA	-	3%	-
Eventuale caparra confirmatoria	-	0,50%	-
Eventuale caparra penitenziale	21%	3% (al recesso)	-
Eventuale dichiarazione di nomina	-	Fissa 168 € + 168 € se tardiva	Fissa 168 € (se trascritto)
Cessione del contratto preliminare onerosa	21% se soggetta	Fissa 168 €	Fissa 168 €
Cessione del contratto Preliminare gratuita	-	3%	Fissa 168 € (eventuale)
	-	Fissa 168 €	Fissa 168 € (se trascritto)

compravendita.

IVA

In generale le compravendite di immobili effettuate nell'esercizio dell'impresa sono considerate ai fini IVA come cessioni di beni imponibili salvo il caso in cui:

- gli immobili siano situati al di fuori del territorio dello Stato, che configura un'operazione fuori campo IVA ex art. 7 D.P.R. 633/1972;
- l'immobile sia un terreno non edificabile;
- l'operazione ricada nel campo di esenzione IVA ex art. 10, n. 8 bis - 8 ter D.P.R. 633/1972.

Secondo la regola generale le cessioni dei fabbricati ad uso abitativo e le relative pertinenze sono esenti ai fini IVA salvo le specifiche ipotesi di esclusione dalla disciplina dell'esenzione previste all'art. 10, co. 8 bis D.P.R. 633/1972 che le rendono imponibili, ossia:

- le cessioni effettuate dalle imprese costruttrici degli stessi immobili o dalle imprese che vi hanno eseguito, anche tramite imprese appaltatrici, gli interventi di cui all'art. 3, co. 1, lett. c), d) ed f), del Testo Unico dell'edilizia di cui al D.P.R. n. 380/2001 entro cinque anni dalla data di ultimazione della costruzione o dell'intervento;
- le cessioni effettuate dalle stesse imprese di cui al punto precedente anche successivamente ai cinque anni previsti, nel caso in cui nel relativo atto il cedente abbia espressamente manifestato l'opzione per l'imposizione;
- le cessioni di fabbricati di civile abitazione destinati ad alloggi sociali²⁰, per le quali nel relativo atto il cedente abbia espressamente manifestato l'opzione per l'imposizione.

Anche le cessioni dei fabbricati ad uso strumentale "per natura" sono esenti ai fini IVA salvo le specifiche ipotesi di esclusione dalla disciplina dell'esenzione previste all'art. 10, co. 8 ter D.P.R. 633/1972 che le rendono imponibili, ossia:

- le cessioni effettuate dalle imprese costruttrici degli stessi o dalle imprese che vi hanno eseguito, anche tramite imprese appaltatrici, gli interventi di cui all'art. 3, co. 1, lett. c), d) ed f), del Testo Unico dell'edilizia di cui al D.P.R. n. 380/2001 entro cinque anni dalla data di ultimazione della costruzione o dell'intervento;
- le cessioni per le quali nel relativo atto il cedente abbia espressamente manifestato l'opzione per l'imposizione.

L'aliquota IVA in questo caso sarà:

- del 4% ai sensi del n. 21 della Parte II della Tabella A allegata al D.P.R. 633/1972 se la cessione ha ad oggetto fabbricati per i quali sussistono i requisiti della "agevolazione prima casa";
- del 10% ai sensi del n. 127 quinquies, 127 undecies e 127 quinquiesdecies della Parte III della Tabella A allegata

²⁰ Individuati dal Decreto del Ministro delle Infrastrutture del 22 aprile 2008, di concerto con il Ministero della Solidarietà Sociale, il Ministero delle Politiche per la Famiglia ed il Ministero per le Politiche Giovanili e le Attività Sportive.

ta al D.P.R. 633/1972;

– del 21% negli altri casi.

Vi è da aggiungere che nel caso la cessione abbia ad oggetto un fabbricato abitativo in relazione al quale l'IVA assolta a monte sia risultata integralmente indetraibile per l'impresa cedente²¹, l'operazione risulta essere esente IVA non secondo il n. 8 bis, ma secondo l'art. 10, co. 1, n. 27 quinquies.

In conclusione risulta doveroso ricordare come nel caso siano corrisposti degli acconti per tutto o parte del corrispettivo, ai fini IVA questi seguono la disciplina applicabile guardando alla data di pagamento e/o fatturazione dell'acconto. Pertanto eventuali variazioni di regime IVA della cessione tra il momento in cui vengono fatturati gli acconti e il momento in cui si procede alla stipula dell'atto definitivo, si pensi all'opzione di imponibilità, non ne modifica il trattamento subito. Quanto detto non vale nel caso di contratto preliminare per persona da nominare in cui si applica l'art. 26 D.P.R. 633/1972 (si rimanda al paragrafo 3.2.3). Il contratto preliminare per persona da nominare.

Imposta di registro

Per le cessioni di fabbricati ad uso abitativo e relative pertinenze ai fini dell'imposte d'atto rileva il principio

di alternatività, per cui:

– le operazioni imponibili o fuori campo IVA sono soggette alle imposte d'atto in misura fissa²²;

– le operazioni esenti non si considerano soggette a IVA e quindi si applicano le imposte d'atto in misura proporzionale²³.

Alle cessioni di fabbricati strumentali "per natura" si applicano in ogni caso: l'imposta di registro in misura fissa pari a 168,00 Euro, l'imposta ipotecaria nella misura del 3% e quella catastale al 1%.

3.3.6. La cessioni di terreni

Merita di essere trattata separatamente la cessione di terreni essendo che le conseguenze fiscali vengono a dipendere dalle caratteristiche

Tabella 3: imposizione indiretta della cessione di fabbricati ad uso abitativo²⁴

Cedente	IVA	Imposta di registro	Imposta ipotecaria	Imposta catastale
Impresa costruttrice/ristrutturatrice entro 5 anni da ultimazione	4% prima casa 21% beni lusso 10% altro	Fissa 168 €	Fissa 168 €	Fissa 168 €
Impresa costruttrice/ristrutturatrice oltre 5 anni da ultimazione SALVO OPZIONE PER IL REGIME DI IMPONIBILITÀ²⁵	Esente	3% prima casa 7% altro	168 € prima casa 2% altro	168 € prima casa 1% altro
Altri soggetti IVA	Esente	3% prima casa 7% altro	168 € prima casa 2% altro	168 € prima casa 1% altro
Cessioni di alloggi sociali SALVO OPZIONE PER IL REGIME DI IMPONIBILITÀ²⁶	Esente	3% prima casa 7% altro	168 € prima casa 2% altro	168 € prima casa 1% altro
Privato²⁷	Fuori campo IVA	3% prima casa 7% altro	168 € prima casa 2% altro	168 € prima casa 1% altro

Tabella 4: imposizione indiretta della cessione di fabbricati strumentali²⁸

Cedente	IVA	Imposta di registro	Imposta ipotecaria	Imposta catastale
Impresa costruttrice/ristrutturatrice entro 5 anni da ultimazione	10% o 21%	Fissa 168 €	3%	1%
Soggetti IVA SALVO OPZIONE PER IL REGIME DI IMPONIBILITÀ²⁹	Esente	168 €	3%	1%
Soggetto non IVA o IVA con pro rata max 25% SALVO OPZIONE PER IL REGIME DI IMPONIBILITÀ³⁰	Esente	168 €	3%	1%
Privato	Fuori campo IVA	7% altro	2%	1%

proprie dell'immobile ceduto³¹. Si ritiene esaustivo esporre la normativa nelle seguente tabella:

3.3. L'imposizione diretta

Spendiamo ora qualche battuta in tema di imposte dirette, ricordando come a fronte di questa particolare operazione di *Rent to Buy*, il canone periodico viene generalmente distinto tra la quota "locazione" e la quota "acconto sulla cessione" nella misura del 50%.

Al fine di evitare duplicazioni di imposta (sia per il locatore imprenditore sia per il locatore persona fisica) è importante definire nelle pattuizioni contrattuali le quote da imputare alla locazione e quelle da imputare all'acconto prezzo, fissando sin dall'origine una netta distin-

²¹ Ad esempio in virtù dell'indetraibilità oggettiva ex art. 19 bis1, co. 1, lett. i) D.P.R. 633/1972.

²² Imposta di registro 168,00 Euro, imposta ipotecaria 168,00 Euro, imposta catastale 168,00 Euro.

²³ Imposta di registro secondo quanto stabilito dall'art. 1 Tariffa, imposta ipotecaria 2%, imposta catastale 1%.

²⁴ Si rimanda al paragrafo 3.1. per il regime "agevolazione prima casa" e "beni di lusso". Per la voce altre si faccia riferimento a case di abitazione non di lusso (DM 2 agosto 1969) senza agevolazione prima casa.

²⁵ Nel caso di opzione si veda la prima casistica (Impresa costruttrice/ristrutturatrice entro 5 anni da ultimazione). Si ricorda che si applica l'IVA in *reverse charge* se il cessionario è soggetto ad IVA nel caso di opzione di imponibilità IVA.

²⁶ Nel caso di opzione si veda la prima casistica (Impresa costruttrice/ristrutturatrice entro 5 anni da ultimazione).

²⁷ Si ricorda che il "privato persona fisica" può sempre optare per regime "dualismo prezzo-valore" ex art. 1, co. 497 L. 266/2005.

²⁸ Le imposte ipo-catastali sono ridotte al 50% per vulture e trascrizioni di cui la parte cedente oppure la parte acquirente siano un fondo immobiliare chiuso per gli atti stipulati a partire dal 01.10.2006.

²⁹ Nel caso di opzione si veda la prima casistica (Impresa costruttrice/ristrutturatrice entro 5 anni da ultimazione). Si ricorda che si applica l'IVA in *reverse charge* se il cessionario è soggetto ad IVA nel caso di opzione di imponibilità IVA.

³⁰ Nel caso di opzione si veda la prima casistica (Impresa costruttrice/ristrutturatrice entro 5 anni da ultimazione).

zione degli importi e considerando l'eventuale somma, corrisposta in vigenza della locazione, come cifra da imputare al prezzo di compravendita. E' appena il caso di ricordare che un' eventuale frettolosa costruzione dell'operazione che implichi la presenza di un impegno bilaterale vincolante per le parti comporterebbe senz'altro un anticipo della tassazione diretta e, molto probabilmente una duplicazione del tributo. Infatti, come ricordato in premessa, la regola che sarebbe applicabile in questi casi sarebbe quella contenuta nell'art. 109, comma 2, lettera a) del TUIR. La stessa prevede che, nel caso di locazione

con clausola di trasferimento della proprietà vincolante per entrambe le parti i corrispettivi delle cessioni si considerano conseguiti e le spese di acquisizione dei beni si considerano sostenute all'atto della stipula del contratto ³³.

Va inoltre evidenziato, come sostenuto anche dal lavoro del Consiglio del notariato che: *“Laddove invece l'operazione non sia riconducibile a tale fattispecie, ritenendosi, quindi, rilevante da un lato il reddito derivante dalla locazione e dall'altro quello derivante dalla cessione, può porsi, analogamente a quanto visto con riferimento alle altre imposte nei precedenti paragrafi, un problema di duplicazione dell'imposizione qualora gli importi periodici siano qualificati e tassati come canoni e siano successivamente considerati componenti del prezzo della cessione. In tal caso, laddove siano coinvolti imprenditori, si potrebbe porre un problema di contabilizzazione di un prezzo che non viene interamente incassato perché già corrisposto come canone e di concorrenza della stessa somma nella formazione del reddito di impresa in differenti esercizi.”*

3.3.1. Gli effetti delle imposte dirette sulla “quota locazione”

La “quota locazione” del canone viene considerata come componente positiva di reddito e tassata secondo il principio di competenza sia ai fini IRES (o IRPEF) che IRAP.

Nel caso di locazione effettuata da parte di un soggetto imprenditore (sia individuale che in forma collettiva), al fine di determinare il corretto trattamento tributario gli immobili vanno distinti in tre categorie: immobili merce, immobili strumentali, immobili patrimonio.

Tale classificazione dipende sia dal tipo di attività svolta dall'impresa sia dalla classificazione in bilancio che tale impresa ha ritenuto di dare ai fabbricati. Specificatamente:

- a) la locazione di immobili merce: si tratta di immobili di proprietà delle imprese che li hanno costruiti per la futura rivendita e che vengono locati in attesa di trovare acquirenti o in attesa che le condizioni di mercato consentano il realizzo dei ricavi desiderati. I canoni percepiti in tal caso confluiscono in bilancio alla voce A5 e costituiscono componenti positivi di reddito;
- b) locazione di immobili strumentali: si tratta degli immobili che, in

Tabella 5: imposizione indiretta della cessione di terreni

Tipologia	IVA	Imposta di registro	Imposta ipotecaria	Imposta catastale
Aree edificabili ³²	21%	Fissa 168 €	Fissa 168 €	Fissa 168 €
Aree non edificabili destinate a parcheggio	21 %	Fissa 168 €	Fissa 168 €	Fissa 168 €
Aree non edificabili diverse dalle precedenti	Fuori campo	Aliq. art. 1 Tariffa	2%	1%
Aziende e terreni agricoli	Fuori campo	Aliq. art. 1 Tariffa	2%	1%
Cessione di aree non suscettibili di utilizzazione edificatoria (art. 2, co. 3, lett. c) DPR 633/1972)	Fuori campo	Aliq. art. 1 Tariffa	2%	1%

quanto *“utilizzati esclusivamente per l'esercizio dell'impresa commerciale da parte del possessore”* (strumentali per destinazione) ovvero che *“per le loro caratteristiche non sono suscettibili di diversa utilizzazione senza radicali trasformazioni”*, non sono produttivi di reddito autonomo. Tuttavia se gli stessi sono concessi in locazione gli eventuali fitti attivi costituiscono un componente positivo di reddito ed in tal caso confluiscono in bilancio alla voce A5 (per tale tipologia di immobili sono deducibili i componenti negativi di reddito quali le quote di ammortamento, le spese di manutenzione, di assicurazione, gli interessi passivi);

c) locazione di immobili patrimonio: si tratta di immobili di proprietà di imprese per le quali gli stessi non costituiscono né immobili merce, né immobili strumentali. Il loro reddito è pari al canone di affitto ridotto di una deduzione ammessa nel limite massimo del 15% e commisurata alle spese effettivamente sostenute per interventi di ordinaria manutenzione.

Diversamente, nel caso di locazioni effettuate da parte di soggetti persone fisiche (non imprenditori) la disciplina fiscale prevede, qualsiasi sia la tipologia di immobile affittato (civile abitazione, commerciale, industriale o artigianale), che il canone venga assoggettato a tassazione secondo le regole dei redditi fondiari e quindi il reddito, a norma dell'art 37, co 4 bis, sarà pari al maggiore tra:

- il canone risultante dal contratto di locazione, con una riduzione forfettaria del 5% ³⁴ (norma in vigore a partire dai redditi conseguiti a partire dal 1.1.2013);
- la rendita catastale iscritta in Catasto.

Va segnalato che, a differenza della stragrande maggioranza dei redditi percepiti dalla persona fisica per cui vale il criterio di cassa, ai fini della determinazione del reddito fondiario, non rilava il canone effettivamente percepito ma quello risultante dal contratto di locazione.

Va sottolineato, a tal proposito, che, ai sensi dell'art. 26, co.1 del TUIR, in caso di mancata percezione dei canoni di locazione per inadempimento del conduttore gli stessi, anche se non percepiti, concorrono a formare il reddito sino al momento della conclusione del procedimento giurisdizionale di convalida dello sfratto.

In alternativa, e solo nel caso specifico in cui la locazione abbia ad oggetto un immobile abitativo ed il locatore sia una persona fisica, vi

³¹ Si riportano alcune casistiche particolari di esclusione IVA:

1. cessione di terreno edificabile solo in parte se previsto un solo e unico corrispettivo tra la parte edificabile e quella non (R.M. 10.09.1991 n. 430065);
2. cessione del diritto di superficie su terreno facente parte di una zona di preminente interesse agricolo sul quale viene prevista la possibilità di realizzare impianti fotovoltaici (Ris. Agenzia delle Entrate n. 112/2009);
3. acquisizione di aree edificabili da parte del Comune in via espropriativa (art. 36, co. 19 bis D.L. 331/1993);
4. cessione delle aree edificabili a favore dei Comuni a scemuto di contributi di urbanizzazione o in esecuzione di convezioni di lottizzazione (art. 51 L. 342/2000);
5. Percentuale così modificata dall'art. 4, co. 74, L. 92/2012, precedentemente la deduzione forfettaria ammontava al 15%.

Art. 3, D.Lgs 14.03.2011, n. 23 - norma sul federalismo municipale

cessione di area edificabile da parte di impresa agricola: operazione imponible IVA solo sulla parte di corrispettivo riferibile all'imprenditore agricolo (Ris. Agenzia delle Entrate n. 106/2009).

³² Il terreno edificabile (Decreto Bersani) è considerato tale dallo strumento urbanistico adottato dal Comune indipendentemente dall'approvazione della Regione e dall'adozione di strumenti attuativi. La verifica del requisito della edificabilità viene fatto alla data del trasferimento.

³³ Vedi Studio del notariato n. 409-2013/T capitolo 5

³⁴ Percentuale così modificata dall'art. 4, co. 74, L. 92/2012, precedentemente la deduzione forfettaria ammontava al 15%.

è la possibilità di optare per la tassazione secondo le regole della cosiddetta “cedolare secca”. Si tratta di un’imposta opzionale introdotta nel nostro ordinamento nel corso dell’esercizio 2011³⁵, e che permette al proprietario dell’abitazione di scegliere in luogo della tassazione progressiva IRPEF l’applicazione di un tributo in misura fissa pari al 21% per la genericità dei casi ovvero pari al 19% nei casi di contratti a canone concordato. Nello specifico, si ritiene che essendo il canone determinato in modo da confezionare l’intera operazione *Rent to Buy*, lo stesso non sarà mai concordato e quindi si ritiene che l’applicazione della cedolare secca sarà possibile solo con l’aliquota del 21%.

3.3.2. Gli effetti delle imposte dirette sulla “quota acconto sulla cessione”

Nell’ambito dell’esercizio dell’impresa la “quota acconto sulla cessione”, verrà imputata temporalmente come ricavo al momento della stipula del contratto definitivo e sarà considerata:

- come ricavo, qualora si tratti di un “immobile merce” ovvero come plusvalenza, qualora si tratti di “immobile strumentale”, nel caso in cui il contratto definitivo venga stipulato;
- come sopravvenienza attiva nel caso in cui il contratto definitivo non venga stipulato.

Nel caso di cessioni immobiliari da parte di persone fisiche non imprenditori la “quota acconto sulla cessione” è considerata:

- come plusvalenza qualora l’immobile sia posseduto da meno di cinque anni (ex art. 67 TUIR);
- improduttiva di effetti fiscali nel caso l’immobile sia posseduto da più di 5 anni o nel caso di mancata conclusione del contratto definitivo.

3.3.3. Gli effetti delle imposte dirette sulla vendita

Nell’ambito dell’esercizio dell’impresa, al momento della stipula del contratto definitivo di compravendita, il corrispettivo conseguito della vendita viene così trattato:

- come ricavo, qualora si tratti di un “immobile merce”;
 - come plusvalenza, qualora si tratti di “immobile strumentale”
- Nel caso di cessioni immobiliari da parte di persone fisiche non imprenditori il corrispettivo della vendita viene considerato:
- come plusvalenza qualora l’immobile sia posseduto da meno di cinque anni (ex art. 67 TUIR);
 - improduttiva di effetti fiscali nel caso l’immobile sia posseduto da più di 5 anni, ovvero sia stato destinato per la maggior parte del periodo ad abitazione principale.

4. LE POSSIBILI PATOLOGIE DEL CONTRATTO RENT TO BUY E I POSSIBILI RIMEDI SULLE VICENDE CONTRATTUALI: PATOLOGIA E POSSIBILI SOLUZIONI

4.1 Inadempimento del conduttore: mancato pagamento del canone di locazione.

Nel caso in cui vi sia un pagamento parziale, in difetto di una chiara imputazione dei pagamenti eseguiti, potrebbe sorgere il dubbio se l’inadempimento colpisca la parte destinata alla remunerazione della proprietà o, piuttosto, la parte destinata al piano di accumulo.

Allo scopo di evitare incertezze sul punto, dunque, sarà necessario prevedere espressamente nel contratto che i pagamenti debbano imputarsi prima al piano di accumulo e poi alla remunerazione della proprietà, allo scopo di sostenere che, fino alla concorrenza della parte imputata al piano di accumulo, l’inadempimento colpirà comunque il contratto di locazione, mentre, soltanto esaurita quella parte, colpirà anche il contratto preliminare.

Nel caso in cui vi sia un mancato pagamento totale del canone di locazione, tale dunque da colpire anche la parte finalizzata alla remunerazione della proprietà, o nel caso in cui l’inadempimento parziale sia tale da incidere, comunque, sulla remunerazione della proprietà, il locatore disporrà del rimedio costituito dall’intimazione di sfratto per morosità, rimedio non privo di problematiche, prima fra tutte quella connessa alla durata del procedimento nel caso in cui il

conduttore proponga opposizione e, in ogni caso, alla durata dell’esecuzione, senza dire degli oneri da sostenere per spese legali, unitamente al lucro cessante, dovuto alla mancata remunerazione della proprietà sino al riacquisto della disponibilità dell’immobile.

4.2 Inadempimento del locatore.

All’inizio del contratto, potrebbe darsi il caso della mancata consegna del bene da parte del locatore / promittente alienante: il rimedio esperibile dal conduttore consisterà certamente nell’azione di risoluzione per inadempimento del contratto di locazione ma tale risoluzione avrà effetto necessariamente anche sul contratto preliminare, cui la locazione, si ricordi, è funzionalmente collegata.

Durante il contratto, invece, potrebbe darsi il caso della scoperta da parte del conduttore / promissario acquirente, di vizi o difetti del bene locato. L’ipotesi, in effetti, rappresenta un’anticipazione della garanzia cui il locatore sarà poi tenuto in veste di venditore e, dunque, costituisce un rafforzamento della garanzia per l’acquirente, il quale potrà chiedere una riduzione del canone nella parte destinata alla remunerazione della proprietà e, nel caso di mancata eliminazione dei vizi, una rinegoziazione del prezzo di acquisto fino ad arrivare, nei casi più gravi, alla risoluzione per inadempimento del contratto di locazione.

4.3. Inadempimento del promissario acquirente.

Quando il preliminare sia stato concepito come vincolante unilateralmente solo il promittente venditore, non vi sarà ovviamente modo di ravvisare un inadempimento del promissario acquirente qualora questi non intendesse poi acquistare l’immobile: come accennato, si presenterà dunque il problema di ottenere la liberazione spontanea dell’immobile a fronte della sfasatura tra il termine previsto nel preliminare (tre anni) e la durata del contratto di locazione inderogabilmente imposta dalla legge (4 + 4).

Il promittente alienante però ha modo di ribaltare agevolmente il problema a proprio vantaggio prevedendo contrattualmente il diritto di trattenere il fondo accumulato (c.d. “clausola di confisca”), senza contare che, dalla scadenza del termine per l’adempimento del preliminare, l’intero canone varrà a remunerare solo la proprietà e sarà dunque completamente fuori mercato e molto oneroso per il conduttore che, a quel punto, facilmente potrà essere indotto a liberare l’immobile. Nel caso in cui, invece, il preliminare sia stato concepito come vincolante anche per il promissario acquirente, dinanzi al rifiuto di quest’ultimo di acquistare l’immobile stipulando il definitivo, il promittente alienante disporrebbe certo della possibilità di esperire un’azione per ottenere l’adempimento del contratto, ma a ben vedere detto strumento si rivela essere senz’altro sconsigliabile, non solo perché manca la garanzia di solvibilità dell’acquirente al termine della causa, ma anche perché il bene finirebbe per rimanere vincolato per tutta la durata della stessa con conseguente perdita di altri potenziali acquirenti.

Altro rimedio sicuramente esperibile è, invece, l’azione di risoluzione del contratto: sebbene non consenta di risolvere anche il contratto di locazione, infatti, a tutela del promittente alienante rimarrebbero pur sempre gli elementi di “dissuasione” già precedentemente trattati per il preliminare unilaterale.

4.4 Inadempimento del promittente venditore.

Sia in caso di preliminare bilaterale, sia in caso di preliminare unilaterale, potrà darsi il caso in cui il promittente venditore si rifiuti di adempiere all’obbligo di vendere l’immobile.

Il promissario acquirente disporrà a quel punto dell’azione per l’adempimento, rimedio senz’altro consigliabile e di agevole esperimento perché: a) il contratto preliminare è stato trascritto e dunque il trasferimento della proprietà resterà insensibile alle trascrizioni o iscrizioni pregiudizievoli eventualmente intervenute in seguito; b) è possibile ottenere una sentenza che si sostituisca al rogito trasferendo la proprietà, semplicemente offrendo di pagare il prezzo ai sensi dell’art. 2932 c.c.. Parimenti, il promissario acquirente disporrebbe anche dell’azione di risoluzione del contratto, ma si tratta di un rimedio sicuramente sconsigliabile non essendovi garanzia di restituzione del fon-

³⁵ Art. 3, D.Lgs 14.03.2011, n. 23 - norma sul federalismo municipale

do accumulato, non operando nel caso che ci occupa l'obbligo di consegna di fideiussione prevista dall'art. 2 D.Lgs. 122/05 relativamente ai soli immobili da costruire.

Ancora, il promissario acquirente potrebbe trovarsi nell'impossibilità di procedere alla cancellazione dell'ipoteca di cantiere iscritta a peso dell'immobile.

Nel caso in cui ciò dipendesse dal mancato precedente frazionamento dell'ipoteca di cantiere, il promissario acquirente potrà agire contro la banca creditrice ipotecaria ottenendo il frazionamento qualora si tratti di credito fondiario ai sensi del c. 6 dell'art. 39 del T.U.B..

Potrebbe però darsi anche il caso in cui l'ipoteca sia stata frazionata ma il saldo dovuto dal promissario acquirente sia insufficiente alla copertura del debito ipotecario residuo, tanto che per ottenere la cancellazione sia necessario un esborso maggiore di quello originariamente previsto: è chiaro che il rimedio a tale inconveniente potrà essere unicamente preventivo, sostanziandosi nella previsione di un piano di accumulo tale che il fondo non superi mai il 20% del prezzo, posto che il saldo del restante 80% dovrebbe ragionevolmente valere a coprire il debito ipotecario residuo.

4.5 Fallimento del locatore / promittente venditore.

L'ipotesi, oggi, potrebbe rivelarsi certamente più frequente rispetto a quella dell'inadempimento volontario del promittente venditore e, pertanto, è bene esaminarla nel dettaglio, distinguendone gli effetti, innanzitutto, a seconda di *quando* effettivamente venga ad esistenza.

a) Fallimento intervenuto prima della stipula del contratto definitivo di compravendita.

Rispetto al contratto di locazione, la fattispecie è regolata dall'art. 80 L.F. ai sensi del quale il fallimento del locatore non scioglie il contratto e il curatore vi subentra, a meno che il contratto – ma difficilmente sarà il caso del “rent to buy” – abbia durata superiore a quattro anni, ipotesi in cui il curatore potrebbe decidere di rispettare comunque il contratto per tutta la sua naturale durata oppure determinarsi a recedervi decorsi quattro anni dalla dichiarazione del fallimento, essendo in tal caso obbligato a corrispondere al conduttore un equo indennizzo per la parte di durata del contratto non onorata.

Rispetto al contratto preliminare di compravendita, gli effetti del fallimento del promittente venditore saranno regolati, invece, dall'art. 72 L.F. come per tutti i rapporti pendenti, disposizione che stabilisce il principio generale della sospensione degli effetti del contratto sin tanto che il curatore non dichiara se intende darvi esecuzione o sciogliersi, con il conseguente diritto del promissario acquirente di far valere nel passivo il credito conseguente al mancato adempimento (ad es. per la restituzione degli acconti versati sul prezzo) senza però che gli spetti anche il risarcimento del danno e fermo restando che egli, come i restanti creditori, sarà pagato in “moneta fallimentare”.

Tuttavia, nel caso specifico di scioglimento del contratto preliminare di compravendita immobiliare, il legislatore ha previsto apposite tutele, a condizione che il contratto preliminare sia stato trascritto ai sensi dell'art. 2645 bis L.F. e che gli effetti della trascrizione non siano cessati anteriormente alla dichiarazione del fallimento.

In tali casi, infatti, l'acquirente ha diritto di far valere nel passivo del fallimento il proprio credito assistito dal privilegio di cui all'art. 2775 bis c.c.: cioè ha diritto di soddisfarsi con preferenza rispetto agli altri creditori del venditore sul ricavato della vendita dell'immobile oggetto del contratto preliminare, fatte salve, però, le ipoteche di grado anteriore, che, secondo il più recente orientamento giurisprudenziale (cfr. Cass. Civ. SS.UU. n. 21045/09), prevalgono sul privilegio in contrasto rispetto alla regola generale che prevede normalmente la prevalenza del privilegio.

Peraltro, un'importante eccezione al principio generale, tale dunque da vincolare il curatore fallimentare al contratto preliminare imponendogli di darvi esecuzione (salvi gli effetti dell'azione revocatoria), è dettata per il caso in cui il preliminare trascritto ai sensi dell'art. 2645 bis c.c. abbia ad oggetto un immobile ad uso abitativo destinato a costituire l'abitazione principale dell'acquirente o di suoi parenti ed affini entro il terzo grado, oppure un immobile ad uso non abitativo destinato a costituire la sede principale dell'attività di impresa dell'acquirente.

Alcune questioni rimangono ancora irrisolte: ci si chiede se la regola di cui all'art. 72 u.c. L.F. possa trovare applicazione anche al contratto preliminare unilaterale ma soprattutto, ci si chiede se, in mancanza

delle condizioni di cui all'art. 72 u.c. L.F. (immobile ad uso abitativo destinato a costituire l'abitazione principale dell'acquirente o di suoi parenti ed affini entro il terzo grado ovvero ad uso non abitativo destinato a costituire la sede principale dell'attività di impresa dell'acquirente), il curatore abbia o meno la facoltà di sciogliersi dal preliminare se il promissario acquirente abbia trascritto, ai sensi dell'art. 2652, n. 2), c.c., la domanda giudiziale di adempimento del contratto ex art. 2932 c.c. prima della sentenza dichiarativa del fallimento.

A tal proposito, infatti, la tesi secondo cui sin tanto che la sentenza resa nel procedimento ex art. 2932 c.c. non sia passata in giudicato il curatore fallimentare può esercitare la facoltà di sciogliersi dal preliminare, si contrappone ancora a quella secondo cui prevale la trascrizione della domanda giudiziale su quella della sentenza di fallimento (cfr. Cass. Civ. Sez. I n. 27093/11).

b) Fallimento intervenuto dopo la stipula del contratto definitivo di compravendita.

Gli effetti del fallimento del venditore sul contratto definitivo di compravendita sono regolati dall'art. 67 L.F. che tratta delle c.d. “azioni revocatorie fallimentari” che interessano il caso in cui il preliminare sia stato eseguito, ma in un periodo “sospetto” in quanto troppo ravvicinato rispetto al fallimento (sei o dodici mesi a seconda dei casi). Ebbene, i contratti definitivi conclusi nei sei mesi precedenti sono revocati se il curatore è in grado di provare che l'acquirente fosse a conoscenza dello stato d'insolvenza del venditore, mentre i contratti definitivi conclusi nei dodici mesi precedenti sono invece revocati se il prezzo di acquisto dell'immobile è di oltre il 25% inferiore rispetto a quello di mercato: in questo caso si presume che l'acquirente fosse a conoscenza dello stato d'insolvenza del venditore e sta all'acquirente dimostrare eventualmente il contrario.

Esiste però anche in questo caso un'importante eccezione alla regola poiché il contratto definitivo di vendita (ma anche il preliminare trascritto ai sensi dell'art. 2645 bis c.c. ed i cui effetti non siano cessati) non può essere revocato in presenza delle seguenti condizioni: a) che il contratto sia stato concluso a giusto prezzo; b) che abbia ad oggetto un immobile ad uso abitativo destinato a costituire l'abitazione principale dell'acquirente o di suoi parenti ed affini entro il terzo grado; c) oppure un immobile ad uso non abitativo destinato a costituire la sede principale dell'attività di impresa dell'acquirente purché alla data di dichiarazione di fallimento tale attività sia effettivamente esercitata ovvero siano stati compiuti investimenti per darvi inizio.

In sintesi, con riferimento all'ipotesi del fallimento del promittente venditore, il legislatore ha previsto la massima tutela per i promissari acquirenti / acquirenti a titolo definitivo – e dunque l'esenzione da scioglimento e da azioni revocatorie – a queste condizioni:

- a) se, in caso di contratto preliminare, sia stato trascritto e gli effetti della trascrizione non siano cessati al momento della dichiarazione del fallimento;
- b) se i contratti abbiano ad oggetto abitazioni principali per sé o parenti ed affini entro il terzo grado oppure immobili ad uso non abitativo destinati a sede principale dell'impresa;
- c) se sia stato pattuito a giusto prezzo.

4.6. Altre procedure concorsuali relative al locatore / promittente venditore

Prima della stipula del contratto definitivo di compravendita, il promittente venditore potrebbe aver presentato domanda di ammissione al concordato preventivo ai sensi degli artt. 160 ss. L.F. oppure aver proposto ai creditori un accordo per la ristrutturazione dei debiti ai sensi dell'art. 182 bis L.F.

Ebbene, tali procedure concorsuali c.d. “minori” non esplicano effetti sui contratti definitivi, ma possono spiegarne su quelli in corso di esecuzione come la locazione o il contratto preliminare: vediamo in che modo.

a) Il concordato preventivo del locatore / promittente venditore

Per effetto di una disposizione (art. 169 bis L.F.) introdotto dal c.d. “decreto sviluppo” (D.L. 83/12), l'imprenditore in crisi che propone domanda di ammissione al concordato preventivo può chiedere di essere autorizzato dal tribunale a sciogliersi dai contratti in corso di esecuzione, pagando all'altro contraente – in “moneta concorsuale” cioè nella stessa misura in cui paga i creditori di pari grado – un indennizzo pari al risarcimento del danno che gli sarebbe spettato in conseguenza del proprio inadempimento.

Nel caso del contratto *Rent to Buy*, dunque, l'imprenditore sarà libero di chiedere al tribunale di autorizzarlo a sciogliersi tanto dal contratto di locazione, e in questo caso otterrà facilmente un titolo per riacquistare la disponibilità dell'immobile grazie agli strumenti previsti dalla legge fallimentare, quanto dal contratto preliminare avente ad oggetto qualsiasi tipo di immobile, persino, parrebbe, nei casi in cui il curatore fallimentare non avrebbe invece titolo per farlo in ipotesi di fallimento. Alla luce di un tanto, dunque, è viepiù importante che il preliminare sia trascritto, perché ciò imporrà almeno a chi propone il concordato di attribuire il privilegio di cui all'art. 2775 bis c.c. al credito per l'indennizzo spettante al promissario acquirente.

b) L'accordo per la ristrutturazione dei debiti del locatore / promittente venditore

Trattasi di un accordo di natura privatistica che l'imprenditore in crisi può raggiungere coi creditori (almeno col 60% di essi) onde ristrutturare i propri debiti in varie forme (stralci parziali, dilazioni di pagamento, ecc.). In relazione a tale strumento, non è prevista alcuna possibilità per l'imprenditore di sciogliersi dai contratti pendenti (tranne che col consenso dell'altra parte) e, al contrario, si prescrive che l'imprenditore debba soddisfare integralmente tutti i creditori coi quali non abbia raggiunto l'accordo entro il termine di 120 giorni dal momento in cui il tribunale ha omologato l'accordo con gli altri creditori.

Pertanto, per il conduttore / promissario acquirente sarà sufficiente dichiarare di non accettare alcuna proposta gli venga fatta (ad esempio di rinunciare ad una parte degli acconti versati o di posticipare il rogito) per avere titolo per pretendere l'integrale soddisfazione dei suoi diritti, salvo il fallimento dell'imprenditore.

4.7. *Annullamento del contratto per dolo*

Anche il contratto misto *Rent to Buy* può subire le vicende tipiche di tutti i contratti, tra cui l'annullamento.

Tra le ipotesi di annullamento, scartate quelle di scusa (l'incapacità delle parti, la violenza) o irrealizzabili nella pratica (l'errore), resta però soltanto il dolo che, ai sensi dell'art. 1439 c.c. "è causa di annullamento del contratto quando i raggiri usati da uno dei contraenti sono stati tali che, senza di essi, l'altra parte non avrebbe contrattato". Dichiarare, per esempio, una classe energetica migliore rispetto a quella reale o realizzare l'immobile con caratteristiche costruttive peggiori rispetto a quelle dichiarate, sono certamente fattispecie di dolo che posso-

no venire in essere nell'ambito di un contratto *Rent to Buy*.

4.8. *Risoluzione per eccessiva onerosità*

Il contratto *Rent to Buy* è certamente un contratto ad esecuzione continuata (la locazione) e ad esecuzione differita (il preliminare).

In entrambi i casi è dunque previsto che, in presenza di un evento straordinario e imprevedibile, la parte che, per effetto di quell'evento, si trovi ad adempiere ad una prestazione divenuta eccessivamente onerosa possa chiedere la risoluzione del contratto, per la parte del contratto non ancora eseguita.

La perdita del posto di lavoro o il decesso di un componente del nucleo familiare costituiscono ipotesi di eventi straordinari e imprevedibili, cui potrà applicarsi il rimedio di cui all'art. 1467 c.c.

4.9. *I vizi della cosa venduta*

Una volta che il contratto *Rent to Buy* abbia raggiunto il suo scopo attraverso il trasferimento della proprietà all'acquirente, qualora l'immobile compravenduto presenti dei vizi che lo rendano inidoneo all'uso cui è destinato o ne diminuiscano in modo apprezzabile il valore, l'acquirente potrà optare per le seguenti azioni: chiedere la risoluzione del contratto o la riduzione del prezzo oltre, in ogni caso, al risarcimento del danno. Per l'operatività della garanzia, tuttavia, i vizi dovranno essere denunciati entro 8 gg. dalla scoperta e comunque entro un anno dall'acquisto.

4.10. *I gravi difetti costruttivi*

Sul venditore che sia stato pure costruttore (anche attraverso un appalto commissionato ad un'impresa terza) grava anche la responsabilità extracontrattuale disciplinata dall'art. 1669 c.c. in materia di appalto per "Rovina e difetti di cose immobili" quando si tratti di vizio del suolo o difetto di costruzione, che comportino letteralmente la rovina, in tutto o in parte, dell'opera, oppure, comunque, quando ricorrano difetti gravi.

In tal caso il venditore sarà tenuto al risarcimento del danno, a condizione che: non siano decorsi più di dieci anni dal compimento dell'opera; sia fatta denuncia dal compratore entro un anno dalla scoperta; una volta fatta la denuncia, il compratore agisca entro l'anno successivo. Per tale tipologia di danni, peraltro, il costruttore è obbligato a consegnare all'acquirente una polizza assicurativa decennale ai sensi dell'art. 4 D.Lgs. 122/05.



ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DELLE TRE VENEZIE

www.commercialistideltriveneto.org

Giornate sulla neve

Sesto Alta Pusteria
Tre cime di Lavaredo

30 Gennaio
2 Febbraio
2014



con la partecipazione



Commercialisti & Sport



Giornate Sulla Neve

