

## ATTI & CONTRATTI

# Guida all'acquisto della casa senza dover accendere un mutuo

Ecco sei possibilità di compravendita, valutando tutti i pro e i contro

In calo i mutui concessi e anche le richieste di mutuo. La sfiducia in una veloce ripresa allontana dalla ricerca stessa dell'acquisto



**Rosaria Bono,**  
notaio a Genova,  
è vicepresidente nazionale di Federnotai

### ROSARIA BONO

La crisi economica generale ha avuto riscontri particolarmente gravosi nel settore immobiliare. Vendere un immobile, tanto per le imprese costruttrici quanto per i privati, comporta oggi difficoltà inimmaginabili sino a pochi anni fa.

I dati statistici dimostrano una lenta ma costante discesa dei prezzi, una dilatazione dei tempi necessari per giungere alla conclusione della vendita, una rilevante diminuzione del numero degli atti di compravendita e di mutuo ipotecario.

La difficoltà ad accedere al credito, sia per l'atteggiamento estremamente cauto adottato dagli istituti bancari, sia per l'incertezza delle prospettive lavorative dei possibili acquirenti/mutuatari, gioca un ruolo determinante in questo scenario. Non sono diminuiti solo i mutui concessi, ma anche le stesse doman-

de di mutuo. La sfiducia in una veloce ripresa fa sì che la potenziale clientela si sia allontanata non solo dall'acquisto, ma dalla ricerca stessa dell'acquisto.

Al notaio, massimo esperto nel settore dei trasferimenti immobiliari, spetta oggi

il compito di studiare strumenti in grado di rimettere in gioco soggetti che potrebbero rivestire il ruolo di potenziali acquirenti, proponendo soluzioni idonee a trasferire la proprietà a favore di chi oggi non può pagare significativi acconti, né accedere al finanziamento bancario, essendo in grado di pagare solamente un "canone" mensile, più o meno elevato. Si tratta di temperare le esigenze dell'acquirente e del venditore: per il primo quella di ottenere la disponibilità di un bene che consenta il soddisfacimento del bisogno abitativo diluendo nel tempo l'esborso finanziario; per il secondo, quella di non incassare immediatamente il prezzo, avendo però già sostenuto l'onere finanziario per la realizzazione della costruzione. Occorre quindi bilanciare i rischi che ciascuna parte assume, garantendo un equilibrio tra le due parti medesime.

Le tipologie contrattuali a cui poter far ricorso sono molteplici e presentano vantaggi e svantaggi, civilistici e fiscali, che dovranno essere ben valutati in relazione alle situazioni specifiche prima di effettuare una scelta. Cerchiamo di schematizzarle:

#### 1. LOCAZIONE CON COLLEGATO CONTRATTO PRELIMINARE NON TRASCRITTO

Si tratta di un normale contratto di locazione, a cui è unito un contratto vincolante di impegno al futuro acquisto al prezzo concordato, entro il ter-

mine stabilito

#### 2. LOCAZIONE CON OPZIONE DI VENDITA

Si tratta di un normale contratto di locazione, a cui è unita un'opzione di acquisto per l'acquirente alle condizioni già fissate. A differenza del precedente schema, l'acquirente non è vincolato all'acquisto

##### PER CHI COMPRA

**PRO:** tutela tipica della locazione

**CONTRO:** possono insorgere pregiudizi a carico del venditore, trattamento fiscale oneroso, la mancanza di liquidità può causare inadempimento imputabile

##### PER CHI VENDE

**PRO:** il canone può essere impiegato per pagare il mutuo e al conduttore possono essere accollate le spese di manutenzione e condominiali

**CONTRO:** applicabilità della tutela delle locazioni

#### 3. RENT TO BUY

Si tratta di un contratto atipico unitario consistente in due fasi. La prima, in cui l'acquirente consegue la detenzione dell'immobile pagando un canone; e la seconda in cui l'acquirente consegue la proprietà pagando una somma di denaro a saldo di quanto già pagato nella prima fase

##### PER CHI COMPRA

**PRO:** maggiore flessibilità

contrattuale, possibile minor costo rispetto al mutuo, tempo per alienare il proprio immobile

**CONTRO:** costi più alti rispetto ad una vendita immediata, penale per il recesso, possibili pregiudizi che insorgono in capo al venditore, trattamento fiscale incerto

#### PER CHI VENDE

**PRO:** il canone può essere impiegato per pagare il mutuo e al conduttore possono essere accollate le spese di manutenzione e condominiali, non applicabilità della disciplina delle locazioni

**CONTRO:** eventuale aumento di valore dell'immobile, incertezza della disciplina applicabile all'inadempimento dell'acquirente

#### 4. HELP TO BUY

Consiste in un contratto preliminare di vendita trascritto, avente effetti parzialmente anticipati (consegna), caratterizzato da particolari accorgimenti da inserire nel regolamento contrattuale (caparra confirmatoria e/o acconto prezzo, pagamento periodico di importi a titolo di acconto che tenga conto delle spese e degli oneri fiscali che continuano a gravare sul venditore, durata del preliminare e prezzo variabili in modo tale che, prima si arriva al definitivo, e più basso è il prezzo finale, diritto di recesso con previsione di una penitenziale variabile in base agli anni trascorsi dalla stipula del preliminare, modulazione dei ritardi nei pagamenti, previsione di una penale variabile per l'inadempimento dell'obbligo di concludere il definitivo in base agli anni trascorsi)

#### PER CHI COMPRA

**PRO:** maggiore flessibilità contrattuale; possibile minor costo rispetto al mutuo; tempo per alienare il proprio immobile; trattamento fiscale non penalizzante rispetto ad una ven-

dità tradizionale; limitazione dei rischi per eventuali pregiudizi del venditore

**CONTRO:** costi più alti rispetto ad una vendita immediata; penale per il recesso

#### PER CHI VENDE

**PRO:** il canone può essere impiegato per pagare il mutuo e al conduttore possono essere accollate le spese di manutenzione e condominiali; non applicabilità della disciplina delle locazioni; immediato introito finanziario

**CONTRO:** eventuale aumento di valore dell'immobile, utilizzabile prevalentemente per immobili ultimati a destinazione abitativa

#### 5. BUY TO RENT

Consiste nella più tradizionale vendita a rate, cui possono unirsi particolari garanzie (cambiali, ipoteca), in cui il proprietario si libera immediatamente della proprietà ed il prezzo viene pagato con un acconto, a cui seguono rate periodiche paragonabili al pagamento di un mutuo o di un affitto, fungendo il venditore da "banca" per l'acquirente

#### 6. VENDITA CON RISERVA DI PROPRIETÀ

È un contratto di vendita in cui la detenzione dell'immobile viene immediatamente trasferita a fronte di un pagamento dilazionato, ma la proprietà si trasferisce solo con il pagamento dell'ultima rata

#### PER CHI COMPRA

**PRO:** insensibilità alle vicende pregiudizievoli del venditore

**CONTRO:** tassazione immediata della vendita

#### PER CHI VENDE

**PRO:** il canone può essere impiegato per pagare il mutuo e al conduttore possono essere accollate le spese di manutenzione e condominiali

**CONTRO:** difficoltà a rien-

trare in possesso dell'immobile in caso di inadempimento dell'acquirente

\*\*\*

Come si è visto, le tecniche contrattuali sono varie e complesse. I percorsi negoziali esaminati sarebbero ancora più efficaci se il legislatore intervenisse con pochi ritocchi alla normativa civilistica e fiscale, che peraltro non andrebbero a gravare sul bilancio dello Stato, ma potrebbero anzi incrementare il gettito attraverso l'aumento del numero dei contratti: maggiore durata prenotativa della trascrizione del preliminare, esplicita previsione che la consegna anticipata dell'immobile oggetto di vendita non comporta soggezione alla normativa della locazione, esplicita esclusione del trattamento fiscale della vendita al preliminare con effetti anticipati, neutralità fiscale del contratto preliminare.

Auspicabili, e non rinviabili, sono poi senza dubbio incentivi pubblicistici al settore, soprattutto in termini di minore tassazione e di revisione dei parametri bancari in tema di finanziamenti immobiliari, tenendo conto che la ricchezza e la stabilità finanziaria del nostro Paese sono in gran parte legati al patrimonio immobiliare, che ammonta a circa 4,2 volte il Pil e 3 volte il debito pubblico nazionale.

Secondo il Rapporto "Il Risparmio immobiliare privato. Bene comune certezza" curato dall'International University College di Torino e presentato da Fondazione Italiana del [Notariato](#), Abi e Assoimmobiliare, se tra gli indici di stabilità e sostenibilità delle economie nazionali si considerasse anche il risparmio privato, l'economia italiana figurerebbe tra le nazioni economicamente più stabili del Vecchio Continente. Far ripartire il mercato degli immobili, dunque, può agire positivamente, favorendo la crescita in un momento particolarmente difficile come quello che stiamo attraversando.

rbono@[notariato.it](#)