

MONOGRAFIA DOMOFORUM

Affitto con riscatto e Rent to Buy

Generalità



- **L'affitto a riscatto** è un termine generico che ricomprende molte formule (fra cui anche il Rent to Buy) per permettere di detrarre dal prezzo di acquisto in tutto o in parte quanto pagato per la locazione, e conseguire vantaggi reciproci per i venditori e i compratori/conduuttori.

- **Il Rent to Buy** è una formula di origine anglo-sassone di acquisto finalizzata a far rientrare il compratore in un determinato tempo nei parametri richiesti dalle banche per effettuare l'acquisto con mutuo, nella previsione che le condizioni di accesso al mutuo e i tassi di interesse tra alcuni anni siano migliori di quelle attuali. Rimandando l'acquisto, senza però perdere i soldi dell'affitto, si potrà chiedere un prestito più vantaggioso e di importo minore, avendo già pagato una parte della casa mensilmente.

In una fase difficile per il mercato immobiliare sempre più legato a quello finanziario si può optare quindi per varie tipologie di contratto che offrono benefici sia a venditori che a compratori.

- **Per il venditore**, in un momento in cui è difficile trovare acquirenti, l'affitto a riscatto permette di avere subito un canone mensile più alto rispetto all'affitto tradizionale, di liberarsi delle spese accollandole al compratore e, a seconda della tipologia prescelta, anche dell'IMU, con la possibilità concreta di concludere la vendita dopo un periodo stabilito.
- **Per l'acquirente**, la possibilità di utilizzare subito l'immobile, di poter apportare addizioni e migliorie, e di terminare l'acquisto tra qualche anno al prezzo attuale con la sola indicizzazione.

Chi è interessato a stipulare un contratto di affitto a riscatto deve godere di una disponibilità mensile abbastanza elevata perché con il canone maggiorato della quota di "accumulo" si paga di più rispetto alla rata di un mutuo.

È conveniente per chi, pur avendo una buona entrata, non può accedere a un finanziamento bancario perché non dispone di sufficienti garanzie, non ha risparmi per pagare un forte acconto, non vuole o non può operare smobilizzi finanziari o immobiliari, o semplicemente preferisce aspettare che le condizioni dei prestiti e quelle finanziarie e immobiliari siano migliori di quelle attuali.

Che tipo di contratti sono?

Queste forme di compravendita con iniziale affitto (o di affitto con possibilità di successivo acquisto) non sono previste dagli attuali ordinamenti, che tuttavia contemplan varie possibilità per venire incontro a tale nuova esigenza del mercato.

Non sono forme contrattuali vietate od illecite od impossibili, sono solo forme non previste dal Codice civile e non codificate con la necessaria chiarezza. Sono i cosiddetti **contratti atipici**.

Nell'art.1322 c.c. vi è la previsione di contratti atipici: "le parti possono liberamente determinare il contenuto del contratto nei limiti imposti dalla legge. Le parti possono anche concludere contratti che non appartengono ai tipi aventi una disciplina particolare, purché siano diretti a realizzare interessi meritevoli di tutela secondo l'ordinamento giuridico."

Anche il leasing è un contratto atipico, e tuttavia l'uso ultratrentennale ne ha normato molto bene le caratteristiche contrattuali e fiscali.

E' importante però fare ordine su un tema che potrebbe soddisfare numerose esigenze del mercato, da una parte di chi per vendere "darebbe una mano" al compratore, dilazionando tempi e pagamenti, e dall'altra di chi vorrebbe e potrebbe comprare ma oggi non riesce a rientrare negli stretti parametri imposti dal Credit Crunch.

A chi conviene?

I soggetti maggiormente interessati alle varie forme di "Affitto riscatto" sono:

1. **Privati proprietari**, aventi un solido piccolo patrimonio immobiliare, privi di necessità di liquidi, ma che intendano vendere uno o più immobili per "alleggerire" o diversificare l'investimento o anche solo per evitare di dover affrontare manutenzioni straordinarie finalizzate ad una messa a reddito e che non intendano "svendere".
2. **Imprese di costruzione** aventi fondamentali finanziari ed economici in regola, ma che si vogliano liberare di uno stock di invenduto, programmandone il ritorno finanziario in funzione di un soddisfacente ritorno economico.
3. **Privati aventi fondamentali e requisiti creditizi in regola**, con redditi buoni e alte prospettive di sviluppo reddituale e sociale, ma che non dispongano di capitali liquidi o non intendano svincolare somme da destinare alla componente di intervento diretto oggi richiesta dalle Banche.
4. **Privati con buoni redditi** e possibilità di accesso al credito, ma che intendano procedere ad un acquisto senza dover vendere la propria casa, da destinare invece alla locazione.

In modo trasversale si scopre quindi che gli interessati, siano essi potenziali venditori che possibili acquirenti, a livelli più o meno alti, devono essere economicamente solidi e presentare le necessarie garanzie.

L'affitto riscatto non è una soluzione alla crisi per risolvere problemi finanziari degli interessati.

Chi si accosta all'affitto riscatto non lo fa, e non lo deve fare, perché costretto dalle difficoltà, ma per scelta ponderata, ed infatti un venditore costretto a vendere per necessità o per fare fronte ad altro acquisto non potrà concedere al compratore i tempi lunghi richiesti e la facoltà di recesso, così come un compratore che non abbia i requisiti finanziari e reddituali più che sufficienti per un acquisto non riuscirà ad effettuare i necessari accantonamenti.

L'affitto riscatto non è però solo riservato a compratori o venditori "ricchi".

A solo titolo di esempio in Italia vi sono decine di migliaia di appartamenti risalenti agli anni '60-'80 di edilizia popolare o convenzionata, di dimensioni medie oggi vuoti o abitati da anziani i cui figli sono già totalmente autonomi ed hanno formato una famiglia.

In molti casi vediamo un appartamento di 120 mq in città occupato da un anziano non più autosufficiente e magari da una badante, con gravi difficoltà per i figli che si devono sobbarcare visite giornaliere di assistenza.

La vendita dell'appartamento sarebbe oggi poco proficua e di difficile successo. Tali appartamenti possono essere appetibili ad esempio per stranieri che pur avendo un buon reddito risultano oggi "poco mutuabili"

Un tale appartamento alla periferia di Torino sarebbe infatti vendibile solo ad € 80-100.000 oppure locabile ad € 250-300/mese, in quanto con bagni da sistemare ed alcune opere che un inquilino non vuole affrontare.

Una coppia con 2 o 3 figli, e con buoni redditi, può invece trovare conveniente l'affitto riscatto ad € 600-800/mese che permetta un accantonamento di € 300-500/ mese e consenta di "rifare i bagni" con la serenità di poter, dopo qualche anno, grazie agli

accantonamenti, ad ulteriori risparmi ed alla possibilità di accedere a un mutuo proprio per la dimostrata capacità restitutiva e la più ridotta percentuale di intervento finanziario.

I figli dell'anziano proprietario nel frattempo, con un introito mensile maggiore di quello di un ipotetico affitto avranno potuto meglio accudire il genitore in una casa più piccola posta nel loro rione, ed avranno anche la certezza di avere alternativamente venduto o affittato bene la casa natale.



La nozione del contratto.

Ma ancora non si sa bene con chiarezza che cosa siano “affitto riscatto” e “Rent to Buy”, per cui occorre una premessa per capire la nozione di contratto.

- **La compravendita e la nozione di contratto sono vecchie come il mondo.**

Si dice “Pagare moneta, vedere cammello.” (**Tipico contratto tipico**)



Nel comparto immobiliare questo schema semplice ed arcaico, **da una parte denaro e dall'altra l'immobile**, ha funzionato come regola inderogabile fino agli anni '50 del secolo scorso.

La semplicità del concetto “**cammello da una parte, soldi dall'altra**” è ormai da riservarsi a poche particolari situazioni.

La ricostruzione e lo sviluppo industriale, con le grandi migrazioni ed il sorgere di nuove attività e nuovi agglomerati urbani, poi con il boom economico e lo sviluppo di nuove esigenze, l'accesso alla proprietà fu favorito dapprima dalle leggi “**Fanfani per le case a riscatto**”, poi dall'istituzione dei mutui fondiari assistiti dalle “**cartelle fondiarie**” e infine dall'**edilizia convenzionata** e **cooperativa**.

L'aspetto finanziario si affiancò a quello edilizio ed immobiliare con varie forme, ma sempre con lo scopo di favorire la compravendita fornendo strumenti finanziari “rateali” al compratore.

Nella maggior parte dei casi l'aspetto finanziario prevale su quello immobiliare, condizionandone gli aspetti contrattuali.

Chi si lamenta o si stupisce della complicazione di tale formule è probabilmente ignaro del fatto che esse rappresentano ormai la quasi totalità del mercato **con pari importanza per chi vende e per chi compra**.

Contratti tipici e atipici.

- “**Contratto tipico**”: vi è contratto tipico quando si ha uno schema contrattuale previsto espressamente dall'ordinamento giuridico, la cui disciplina è dettata dal codice o da una legge speciale. Nel campo immobiliare la compravendita e la locazione sono entrambi contratti tipici.
- “**contratti atipici**” sono invece quei contratti non espressamente disciplinati dal diritto civile ma creati ad hoc dalle parti, in base alle loro specifiche esigenze di negoziazione, che possono però contenere elementi tipizzati di diversi contratti.

I “**contratti atipici**” trovano un esplicito riferimento **nell'art.1322 c.c.** ai sensi del quale: “le parti possono liberamente determinare il contenuto del contratto nei limiti imposti dalla legge. Le parti possono anche concludere contratti che non appartengono ai tipi aventi una disciplina particolare, purché siano diretti a realizzare interessi meritevoli di tutela secondo l'ordinamento giuridico.”

Ne deriva una loro ammissione e riconoscimento da parte dell'ordinamento giuridico, purché leciti e non contra leges.

Premesso ciò, per fare chiarezza sui termini, con il termine generico di **“affitto-riscatto”** o **“Rent to Buy”** si sono intese (e vi sono ricomprese) tutte le forme, **tipiche ed atipiche**, che prevedano un rilascio immediato dell'uso, della detenzione o del godimento di un immobile, a fronte di un riconoscimento economico periodico e nella previsione di una futura definizione della compravendita.



Quando conviene l'affitto riscatto?

Si può parlare di **“Affitto riscatto”** o **“Rent to Buy”** quando vi sono due condizioni:

1. Che il **proprietario** possieda un immobile inutilizzato, (ovvero locato a terzi nel caso dell'affitto-riscatto per investimento) che egli intenda mettere a frutto ovvero alienare e che sia aperto a molteplici soluzioni che possano ottimizzarne la redditività o l'alienazione anche con tempi medio-lunghi. **“Voglio vendere, non svendere, sono disponibile ad un reddito finalizzato all'incasso del**

prezzo agevolando il compratore con dilazioni in tempi medio lunghi”

2. Che l'**acquirente/conducente** sia un soggetto che intenda utilizzare immediatamente un immobile, non avendo interesse o possibilità immediate per l'acquisto, e che prenda in considerazione la corresponsione di somme periodiche superiori a quelle di un ipotetico canone per un determinato periodo entro il cui termine procedere all'acquisto eventuale o irrevocabile. **“Voglio acquistare ma non posso o non intendo smobilizzare i miei risparmi passati ma investire quelli futuri, preferisco la duttilità di una formula che permetta il riscatto ma anche il recesso e voglio sentire da subito “l'animus possidendi” finalizzato all'acquisto seppur dilazionato “**

Al termine, del tutto generico, di “affitto riscatto” o, più specifico, di “Rent to Buy” corrispondono in realtà molteplici formule contrattuali, aventi diverse connotazioni contrattuali e differenti motivazioni e finalizzazioni.

Affitto-riscatto” e “Rent to Buy” : parole magiche per vendere.

- Distinguere il proprio immobile in vendita dai tanti altri in un mercato afflitto da eccesso di offerta e da pochi timidi compratori, con formule che incentivino più di un ribasso prezzo:

“CASA SUBITO TUA, PAGAMENTI COMODI!” agevola la vendita più che un **“PREZZO TRATTABILE!”**

Le motivazioni dell'interesse per tali formule sono evidenti, in un mercato bloccato sia dalla difficoltà di accesso al Credito Bancario, (**che nel 2012 ha registrato diminuzioni dell'ordine del 40 % rispetto al 2011**) che dalla ritrosia a richiedere i mutui, e fortemente disturbato dalle incertezze vere o presunte sul futuro.

Le due figure fisiologicamente e storicamente antagoniste, quella dei venditori e quella dei compratori, si sono allontanate ancora di più fra loro percorrendo una forbice che le colloca in posizioni talmente distanti che nemmeno i più lodevoli sforzi dei migliori Agenti Immobiliari riescono a colmare.

Con l'eccezione di pochi immobili che subiscono un ribasso sostanziale per urgenti necessità di realizzo da parte dei proprietari, le aspettative di prezzo di vendita, pur essendosi moderate e ritirate rispetto agli anni 2006-2007, sono sostanzialmente ancora sostenute e pressoché coerenti con indicatori tecnici, quali quelli del **“costo di costruzione”** Istat o del **“valore normale”** Agenzia del Territorio .

Per i pochi compratori liquidi che prescindono dal credito o da smobilizzi e che sono orientati ad una acquisizione che sia in primo luogo “conveniente” le aspettative di prezzo di acquisto sono troppo basse per incontrare una offerta confacente alle esigenze qualitative e pertanto anche coloro che hanno la disponibilità sono condannati a non comprare, se l’oggetto del desiderio è un certo tipo di casa in una certa zona.

In un mercato caratterizzato da una forte caduta delle vendite e da una moderata discesa dei prezzi, i venditori paiono ancora determinati a “non mollare”, fiduciosi in una prossima ripresa e rassicurati dalla assenza in Italia di reali “**Bolle Immobiliari**” come quelle causate dai dissennati eccessi di edificazione nelle coste atlantiche degli Usa e in quelle mediterranee della Spagna.

La **pianificazione urbanistica** (I Piani regolatori) è una realtà ormai quasi cinquantennale in Italia, cosa che ha permesso non solo uno sviluppo meno disordinato che anche di moderare la produzione e quindi l’offerta reale.

L’esigenza di acquistare o cambiare il proprio immobile o di incrementare il patrimonio permane insoddisfatta ed è ancora forte, ma è come “sospesa” per la difficoltà di accesso al credito e per una ritrosia a chiederlo, in attesa di rasserenamenti del tempestoso fronte finanziario.

Ecco ricomparire varie formule che, nella latitanza e difficoltà del credito bancario, permettono di soddisfare chi intende vendere senza svendere ed è disponibile ad agevolare fortemente l’acquisto con modalità che permettano al compratore di affrontare serenamente il percorso verso il rogito, con la consapevolezza delle proprie forze reddituali attuali e della propria capacità di accumulo, rinviando a tempi migliori il ricorso al credito bancario.



Affitto con riscatto, il problema delle soluzioni e la soluzione dei problemi.

Come già nel 1988 e poi nel 1998, brevi periodi di crisi del mercato immobiliare, ciclicamente spuntano nuove opzioni per l’acquisto e nuove forme di compravendita in risposta alla difficoltà del mercato e di accesso al credito, per favorire la possibilità di accendere un mutuo per l’acquisto della casa.

Vi possono essere molte forme (o formule)

1. **La locazione con opzione di acquisto**
2. **contratto di locazione con patto di futura vendita**
3. **Acquisto con facoltà di recesso**
4. **Vendita con pagamento dilazionato e riservato dominio art. 1523 c.c.**
5. **Preliminare ad effetti anticipati**
6. **Acquisto usufrutto a tempo, con facoltà di riscatto**
7. **Il “Rent to buy”**

1 La locazione con opzione di acquisto

La locazione con opzione di acquisto è semplicemente un **contratto (tipico) di locazione**, affiancato da un **contratto (tipico) di opzione di acquisto**, aventi entrambi vita propria e distinta.

- Il **contratto di locazione** sarà soggetto alla disciplina delle locazioni **L. 392/78** e **L. 431/98** ed alle norme fiscali che regolano la locazione. La locazione cesserà allo scadere naturale del contratto di locazione ovvero per recesso anticipato **(art. 4, l.**

392/1978) del conduttore, ovvero alternativamente per “confusione” nel momento in cui il conduttore avrà acquistato l'immobile diventando al tempo stesso inquilino e locatore.

- **Il contratto di opzione** è il contratto in virtù del quale una parte (il Proprietario) assume l'obbligo di rimanere vincolata per un determinato periodo di tempo ad una proposta (del Conduttore), rivolta appunto alla conclusione di un contratto di compravendita, durante il quale l'altra parte (il Conduttore) conserva la facoltà di accettare o meno. Il particolare meccanismo contrattuale dell'opzione ha una sua specifica disciplina normativa, contenuta nell'**art. 1331 c.c.**

La convenienza di stipulare un contratto di locazione ed un contestuale contratto di opzione di acquisto è **per il Conduttore** quella di godere immediatamente del bene, a titolo di detenzione locatizia e corrispondendone i canoni, con la possibilità, entro un determinato tempo, ad esempio pari al primo periodo di locazione (4 anni per l'abitativo, 6 anni per il commerciale) di effettuare l'acquisto.

Ciò può essere molto conveniente ad esempio per un **esercente** che dopo aver condotto in locazione per un certo tempo un **negozio** intenda “radicarne” la posizione commerciale e mettere al riparo un buon avviamento da una cessata locazione, oppure per una famiglia che, avendo prospettive di futuri introiti, conduca in **locazione un appartamento** anche **ristrutturandolo, nel presupposto di poterlo poi acquisire.**

Per il Proprietario il vantaggio di tale soluzione può essere quello di poter percepire un **canone leggermente più alto** per via della facoltà potestativa di acquisto data all'inquilino, oppure di poter più facilmente locare un immobile che in realtà ha alcune componenti **da ristrutturare** in quanto il conduttore potrà ritenere per se le addizioni effettuando il semplice acquisto, mentre qualora non eserciti l'opzione alla scadenza dovrà lasciare in sito le migliorie.

Il prezzo e le modalità della futura vendita dovranno essere prefissate, ma potrà essere prevista un'indicizzazione del prezzo a compensazione di eventuali futuri aumenti dei valori immobiliari.

Il principale svantaggio per il proprietario è che gli sarà inibita, in caso di necessità, la possibilità di vendere a terzi l'immobile locato, salvo che, per apposita previsione del contratto di opzione, egli possa trasferire l'immobile a terzi che si surrogano nelle obbligazioni di entrambi i contratti.

E' consigliabile inserire l'automatica decadenza del contratto di opzione d'acquisto nel caso di recesso anticipato dal contratto di locazione o di cessazione dello stesso per qualsiasi motivo.

In sostanza il proprietario è vincolato dal contratto di locazione e anche dal contratto di opzione di acquisto. Conviene per i proprietari per i quali è indifferente che l'immobile venga venduto o locato, l'importante è che sia occupato.



2 contratto di locazione con patto di futura vendita

Con il contratto di locazione e patto di futura vendita locatore e conduttore stabiliscono che, entro il termine contrattuale della locazione, l'immobile in oggetto venga trasferito al conduttore.

Il prezzo prefissato della vendita potrà essere parzialmente o integralmente pagato dai canoni corrisposti o da una parte di essi, restando l'eventuale saldo a

carico del conduttore.

Può anche essere previsto che il conduttore possa, al termine della locazione, decidere di non acquistare il bene (clausola di recesso).

In caso di mancata previsione di tale facoltà l'inadempimento dell'obbligo di concludere il contratto di trasferimento in proprietà può essere oggetto dell'esecuzione specifica dell'obbligo a contrarre, previsto [dall'art. 2932 c.c.](#)

La locazione con patto di futura vendita ha la natura giuridica di un contratto "atipico misto" ovvero di due contratti tipici fra loro fusi e non indipendenti: **la vendita e la locazione**.

A fugare i dubbi sulla liceità di un contratto di locazione fuso ad uno di vendita, stante il fatto che necessariamente la normazione contrattuale della locazione non segue i dettami imperativi della [L. 392/78](#) e della [L.431/98](#) (disciplina delle locazioni) ci ha pensato la Corte di Cassazione ([Cass. 23/3/1992, n. 3587](#)) stabilendo che nella locazione di un immobile con patto di futura vendita, ove le parti abbiano considerato la locazione strumentalmente collegata alla promessa di vendita, per consentire al futuro acquirente l'uso dell'immobile fino al termine previsto per la vendita o il pagamento del prezzo, deve ravvisarsi un contratto atipico complesso costituito dalla fusione delle cause dei due contratti tipici (vendita-locazione) in cui la causa principale è quella del trasferimento della proprietà, con conseguente **inapplicabilità della disciplina dell'equo canone**.

La locazione con patto di futura vendita è in qualche misura simile al leasing operativo, anch'esso contratto atipico misto, nel quale il conduttore, decorso un certo tempo, può riscattare la proprietà del bene locato pagando un importo più o meno elevato a seconda del momento in cui sceglie tale soluzione.

La locazione con patto di futura vendita ha inoltre trovato simili applicazioni nell'ambito dell'edilizia economica e popolare e della cooperazione convenzionata, a condizioni particolarmente favorevoli e subordinate a particolari requisiti (per es. essere titolare di un reddito non superiore a quello stabilito e non disporre di altra abitazione).

Il vantaggio per il conduttore, è di poter usufruire dell'immobile pagando un canone non a fondo perduto, come avviene nella locazione tipica, ma in tutto od in parte a deconto del prezzo prefissato del bene e di poter più convenientemente operare migliorie o addizioni, l'esecuzione delle quali dovrà tuttavia essere normata contrattualmente.

In ogni caso si tratta di una formula che deve necessariamente prevedere tempi medio lunghi per pervenire alla definitiva alienazione.

Il vantaggio per il proprietario è quello di avere la certezza di alienare immobili anche in situazioni di disagio finanziario del mercato e di eccesso di offerta con scarsa domanda.

Tale modalità contrattuale costituisce in realtà il vero "affitto riscatto" ed è fra l'altro particolarmente adatta per dare finalizzazione alle nuove forme di "**Social housing**" ([Leggi l'articolo sul Social Housing](#) e quello [sull'esperienza di Crema](#))

Potrebbe permettere facilmente di smaltire gli appartamenti invenduti di nuova costruzione con una formula mista e forme innovative di finanziamento.

Per il venditore privato che intenda alienare uno o più immobili con tale formula vi è il vantaggio di poter richiedere un canone leggermente superiore a quello usuale in forza dell'opportunità lasciata al conduttore, di poter contare su una migliore qualità potenziale dell'inquilino che sicuramente potrà dimostrare requisiti fondamentali ottimi, poiché comunque finalizzati ad un acquisto.

Gli svantaggi sono relativi ai tempi lunghi per pervenire ad un trasferimento, all'impossibilità di cedere a terzi l'immobile in presenza di tali obbligazioni e alla modalità mista del regime contrattuale, da un lato di locazione, dall'altro di vendita.

Gli aspetti fiscali del contratto di locazione con patto di futura vendita sono essenzialmente due: quello relativo alla locazione e quello relativo all'acquisto. [Leggi la risoluzione 338 dell'Agenzia delle Entrate](#)

Dal punto di vista fiscale il trasferimento della proprietà dell'immobile da parte, ancorché nel rogito sia dichiarato che esso avviene con effetto ex tunc, (cioè che si fa l'atto oggi ma con efficacia che retroagisce all'inizio della locazione) si realizza solo al momento

dell'atto, assoggettabile in quanto tale all'imposta di registro, o all'Iva con la precisazione che nel caso di agevolazioni fiscali, si deve avere riguardo alla data del trasferimento dell'immobile, con la conseguenza che, se un'agevolazione era in vigore alla data della stipula dell'atto di locazione, mentre non lo è più al momento dell'assegnazione del bene in proprietà, l'agevolazione stessa non può trovare applicazione.

Per quanto concerne il periodo ante trasferimento esso ha il regime fiscale tipico della locazione.

Vi sono alcuni accorgimenti tecnici per superare pragmaticamente le difficoltà di registrazione telematica di tale contratto misto.



Sarà sempre consigliabile per entrambe le parti inserire la facoltà di cedere a terzi i contratti.

3 Promessa di acquisto con facoltà di recesso per il compratore.

E' un **contratto preliminare di compravendita immobiliare "tipico"**, che contiene una reciproca promessa di pervenire alla compravendita definitiva di un immobile in un dato tempo (ad esempio tre anni), con una immissione nel possesso immediata ma

condizionata al futuro adempimento.

Non contiene in se alcun concetto di affitto, ma è ugualmente volto ad agevolare la vendita agevolando il compratore nelle modalità e nei pagamenti.

Vengono stabilite tutte le condizioni e modalità dell'acquisto e fissato il prezzo che potrà avere una riduzione proporzionale nel caso di abbreviamento dei termini, oppure al contrario potrà avere una indicizzazione in aumento a partire ad esempio dal 6° mese.

Le somme che vengono versate all'atto del contratto e successivamente potranno essere suddivise in parte **in caparra penitenziale (Art. 1386 C.C.)** in luogo dell'usuale **caparra confirmatoria (Art. 1386 C.C.)** ed in parte in **acconto prezzo.**

E' un modo molto semplice e duttile per chi più che ad un "affitto riscatto" sia decisamente orientato ad un acquisto in tempi medi ma che prevede la possibilità di recedere ovvero, se previsto, di far subentrare un terzo nell'acquisto.

E' vantaggioso per l'acquirente che può utilizzare immediatamente l'immobile già con "l'animus possidendi" e con la certezza di pervenire alternativamente all'acquisto nel determinato tempo ovvero al recesso con la sola perdita delle somme versate a titolo di caparra penitenziale ovvero anche alla sostituzione da parte di un terzo compratore.

E' vantaggioso per il venditore che avrà la certezza di avere venduto l'immobile salvo il recesso per la qual cosa sarà stato adeguatamente risarcito, con risvolti fiscali praticamente neutri e accollo all'acquirente delle spese condominiali e dell'IMU.

E' una formula che va assistita da particolari **forme di garanzia**, quali quella della **trascrizione del preliminare**, di un congruo e ben calibrato ammontare delle caparre penitenziali e degli eventuali acconti prezzo, dalla facoltà di nomina di terzo acquirente e dalla facoltà di recesso per il solo acquirente, con l'eventuale indicizzazione del prezzo in caso di adempimento

Un esempio concreto:

Immobile al prezzo di € 200.000,00, il cui canone di mercato sarebbe di € 6.000 annui.

Contratto preliminare (preferibilmente in forma trascrivibile) con rilascio del possesso condizionato al futuro adempimento definitivo da effettuarsi nel termine di 3 anni (termine di validità della trascrizione di prenotazione d'atto nei preliminari trascritti).

Versamento di un importo di € 20.000,00 di cui € 10.000,00 come **acconto prezzo** ed € 10.000,00 come **caparra penitenziale**.

Previsione di ulteriori versamenti ad esempio **semestrali di € 6.000** di cui € 3.000 come **acconto prezzo** ed € 3.000 come **caparra penitenziale**.

In prossimità del termine il compratore avrà versato la somma di € 20.000 più 30.000 in 5 rate per un totale di € 50.000 di cui € 25.000 a titolo di caparra confirmatoria ed € 25.000 a titolo di acconto prezzo.

Nel caso intenda adempiere dovrà pagare il saldo prezzo corrispondente ad € 150.000 più un sovrapprezzo pari all'indicizzazione prevista. (ad esempio 215.000 – 50.000 = 165.000)

Nel caso intenda recedere riceverà semplicemente in restituzione l'importo di € 25.000,00 previa risoluzione del contratto.

In questo modo avrà corrisposto € 25.000 a titolo di penale ma avrà utilizzato per tre anni l'immobile. La penale costituisce fiscalmente una sopravvenienza attiva per il venditore (esente Iva ex art.15 DPR 673/72) ed una passiva per l'acquirente.

In alternativa l'acquirente potrà cedere a terzi il contratto con la semplice nomina alle medesime condizioni, restando nella sua potestà quella di farsi risarcire in tutto o in parte le somme versate.

Se ad esempio l'acquirente che recede reperisce un terzo che subentra nell'atto definitivo al prezzo fissato di € 200.000 + € 15.000 (sovrapprezzo pattuito per l'indicizzazione prevista) riceverà dal subentrante un importo di € 35.000 a titolo di parziale risarcimento delle somme versate come acconto e penale, per cui avrà "perso" € 15.000 ma avrà utilizzato per 3 anni l'immobile.

4 La vendita con patto di riservato dominio (o con riserva di proprietà)



La vendita con patto di riservato dominio, ai sensi dell'art. 1523 del codice civile, regola la vendita di una **cosa mobile**, ovvero l'acquisizione del diritto di proprietà condizionato al pagamento dell'intero prezzo pattuito precedentemente tra le parti. (non sembrerebbe applicabile quindi agli immobili se non nella forma impropria di cui in appresso)

La particolarità di questa tipologia di contratto sta proprio nella possibilità di acquistare un bene mediante pagamento a rate con la possibilità di godere di esso da subito, assumendosi i rischi relativi ad eventuale danneggiamento o perimento del bene stesso, ottenendone però la proprietà effettiva solo con il pagamento dell'ultima rata e quindi con l'esatta corresponsione del prezzo stabilito (art. 1465 c.c.).

Tale forma di contratto con patto di riservato dominio è applicabile a tutte le cose mobili, registrate e non, e solamente per estensione riguarda gli immobili attuandosi in realtà con la apposizione della condizione sospensiva di riserva di proprietà nel caso di mancato avveramento del pagamento del saldo nel termine stabilito (caso in cui si potrà avere trascrizione immediata) ovvero al contrario apponendo all'atto la **clausola risolutiva espressa** per il caso inverso di mancato pagamento del saldo prezzo e/o delle eventuali rate.

In un caso l'atto prende la sua efficacia con il saldo prezzo, nell'altro la perde con il mancato pagamento.

Gli effetti di entrambe le forme sospensiva e risolutiva sono all'atto pratico i medesimi: in caso di pagamento regolare la condizione sospensiva si avvera e pertanto l'atto di trasferimento prende pienamente efficacia con tutti gli effetti, anche fiscali, "ex tunc", cioè a far data dal momento dell'atto, mentre nel caso di mancato pagamento si avrà come mai fatto; per il caso di apposizione della clausola risolutiva l'atto è comunque pienamente valido da subito ("ex nunc") ma si risolve nel caso di mancato pagamento.

Vi sono tuttavia alcune **differenze giuridiche** e fiscali tra le due forme in quanto con la apposizione della condizione sospensiva, a solo titolo di esempio, il pagamento dell'imposta di registro, e delle provvigioni all'agenzia, vengono differite al momento dell'avveramento (cioè del saldo prezzo), come anche alcuni aspetti di responsabilità e validità piena sono anch'essi "sospesi" e pertanto la **prevalente dottrina legale e notarile tende a preferire l'apposizione della clausola risolutiva espressa** in luogo della **condizione sospensiva**. (**Cass. Civ. n° 9062 4 novembre 1994** e **n° 573 del 20 gennaio 1983**)

Per tale motivo è anche chiamata (un po' impropriamente) vendita con riserva di proprietà o riservato dominio.

In caso di mancato o gravemente ritardato pagamento il venditore ha il diritto quindi di riprendersi il bene oggetto del contratto mediante risoluzione di quest'ultimo indipendentemente dalla cifra già pagata dal compratore.

Nel caso in esame, specificatamente immobiliare, tale forma può essere utilizzata per un semplice pagamento rateale dilazionato:

ad esempio fissato il prezzo di **€ 200.000**, ed un pagamento in 5 anni di cui, sempre a titolo di esempio, **€ 50.000** al momento dell'atto di trasferimento con riservato dominio (e come vedremo assistito da garanzia reale costituita dall'ipoteca legale), **€ 20.000** ogni fine anno successivo entro il 31 dicembre ed il saldo di **€ 70.000 al finire del 5° anno**, con facoltà per il compratore di anticipare il pagamento, ad esempio con un mutuo, che però non potrà essere di acquisto prima casa in quanto l'acquisto è già stato effettuato parecchio tempo prima.

Ciò costituisce un sistema semplice, valido ad esempio nelle transazioni commerciali per immobili strumentali per affrancarsi dai finanziamenti bancari.

E' assolutamente preferibile che al momento dell'atto, oltre alla dicitura del riservato dominio, sia iscritta un'**ipoteca legale a favore del venditore** per vincolare l'immobile all'avvenuto pagamento.

Non basta infatti e non è opponibile ai terzi la semplice citazione in atto del pagamento da effettuarsi, in quanto la proprietà comunque viene trasferita ed il titolo (cioè l'atto) permette al compratore di rivendere a terzi il bene ed incassare il prezzo senza aver soddisfatto il venditore precedente, il quale, senza l'ipoteca legale, non avrebbe privilegio alcuno se non quello di intraprendere una causa.

L'acquisto con pagamento dilazionato e con garanzie reali date al venditore non è una forma così nuova come può sembrare ed infatti l'uso del mutuo fondiario o ipotecario negli ultimi cinquant'anni ha soppiantato una forma di vendita che precedentemente era molto utilizzata, e cioè quella della vendita con pagamento dilazionato. I nostri nonni si ricordano ancora di avere acquistato la casa firmando decine di "cambiali ipotecarie" che troviamo spesso citate negli atti degli anni '50 o anteguerra.

Tale modalità, che pure consideriamo possibile, non è pertanto concettualmente da ricomprendere fra le formule analizzate del cosiddetto affitto riscatto o Rent to Buy, tutte comunque orientate e finalizzate ad accompagnare il compratore in breve tempo, 3-4 anni, verso l'acquisto facendo ricorso ad un mutuo od allo smobilizzo del denaro o dell'immobile sul quale ricavo si faceva affidamento per saldare il prezzo

5 Preliminare ad effetti anticipati



Con il preliminare ad effetti anticipati le parti convengono, sin dalla sottoscrizione del contratto preliminare, in genere di tipo trascritto, la costituzione di alcuni effetti che competerebbero in realtà al contratto definitivo: già dal preliminare sorgono obbligazioni per il pagamento del prezzo e per la consegna della cosa.

Al promissario acquirente viene riconosciuto un diritto personale di godimento sulla cosa anticipatamente data in consegna. Tuttavia sia la dottrina che la giurisprudenza ha svariati dubbi su cosa si intenda per consegna anticipata.

Il possessore è colui che esercita su una cosa il potere che gli deriva da un diritto reale, con il pieno animus possidendi ai sensi art. 1140 C.C., mentre il detentore è colui che ha potere sulla cosa senza avere il suddetto animus.

L'animus possidendi permette di avere quei poteri come se si fosse un proprietario, pur riconoscendo che la cosa è di altri.

Pertanto il semplice promissario acquirente che abbia stipulato un contratto preliminare ad effetti obbligatori, il quale non è idoneo al trasferimento della proprietà, non può avere tale intenzione e tale animus.

Il promissario acquirente immesso nel godimento è un semplice detentore, e a lui compete la sola azione di "spoglio o reintegrazione", e non anche quella di "manutenzione" del bene.

Se invece il promissario acquirente ha stipulato un contratto che obbligatoriamente conduce all'acquisto della proprietà per averne già effetti anticipati, non ha in animo l'intento di restituire la cosa ricevuta in ragione della obbligatorietà del trasferimento già programmato dal preliminare.

Pertanto il promissario acquirente immesso nel godimento dovrebbe essere giudicato quale possessore, in modo che a lui competerebbero sia l'azione di spoglio ai sensi art. 1168 C.C. che quella di manutenzione ai sensi art. 1170 C.C.

In altre parole occorre fare molta attenzione ai termini da utilizzare per definire la consegna anticipata del bene.

Questo è infatti il caso meno riconducibile alla nozione di affitto riscatto, come qui trattata negli articoli di Domoforum, ma **è molto utilizzato nel "fai da te"**, ovvero in tutti quei casi in cui la buona conoscenza e stima intercorrente tra venditore e compratore sembra consentire al primo di sottoscrivere un contratto preliminare incassando una caparra magari anche sostanziosa, rilasciando "le chiavi" magari con la dizione del rilascio del possesso e senza alcuna limitazione contrattuale quale quella del "rilascio della mera detenzione del bene a titolo precario in attesa del rogito", o anche del "rilascio del possesso sospensivamente condizionato a che entro il tal termine sia effettuato il rogito", con la previsione di successivi pagamenti futuri e un termine lungo per il trasferimento.

Non è affitto riscatto, ma è un semplice preliminare con effetti anticipati con la possibilità di agevolare la compravendita senza che sorgano contenziosi solamente nel caso di una perfetta corrispondenza di buona fede e correttezza del compratore ben conosciuto dal venditore.

Seguirà lo studio e lo sviluppo di altre formule simili all'affitto riscatto, quali quella della vendita di usufrutto a tempo con promessa di riunione ed il Rent to Buy

6. ACQUISTO USUFRUTTO A TEMPO CON PATTO DI ACQUISTO DELLA PROPRIETÀ



L'acquisto dell'**usufrutto a tempo** con facoltà di acquisto entro un determinato termine della proprietà produce una doppia tipologia di contratto.

E' infatti possibile anche il solo acquisto a termine dell'usufrutto, senza ulteriori patti e pertanto se all'acquisto si aggiunge una appendice quale quella dell'opzione o del patto di futuro acquisto della proprietà si avrà un **contratto misto**.

La prima fattispecie contrattuale è quella di compravendita di un diritto reale e cioè dell'usufrutto a tempo o termine, mentre la seconda altro non è se non un contratto di opzione per l'acquisto della intera proprietà ovvero una vera e propria promessa di acquisto avente effetti obbligatori.

Una tale modalità contrattuale, unione di due contratti tipici misti ed indipendenti l'uno dall'altro, può essere utile e conveniente in alcuni casi.

E' conveniente per il proprietario, sia esso società che privato, il quale desideri alienare un immobile, senza avere la necessità impellente di riceverne l'intero prezzo, ma per l'utilità di favorire la futura totale alienazione e conseguire un prezzo per la cessione del diritto ed un immediato accollo a terzi di tutti gli oneri fiscali, manutentivi e di responsabilità.

Si pensi al caso di una Società o di un privato proprietario di un immobile inutilizzato il cui carico fiscale e manutentivo grava interamente sul bilancio o sulle proprie tasche, mentre la vendita a termine dell'usufrutto permette una immediata immissione di liquidità ed un contemporaneo scarico fiscale e di responsabilità ed oneri, pur mantenendo la nuda proprietà.

Si ricorda che all'usufruttuario competono tutte le imposte, fra cui l' IMU e tutte le spese ordinarie di mantenimento, con l'eccezione delle sole **spese straordinarie necessarie per evitare il perimento o decadimento del valore del bene**, che competono al Nudo proprietario (ad esempio il rifacimento del tetto)

Il compratore dell'usufrutto a termine potrà disporre in pieno della proprietà, nei limiti che regolano le reciproche obbligazioni dell'usufruttuario **e del nudo proprietario**, ammortando completamente nel tempo prefissato la spesa sostenuta ed avendo la possibilità di esercitare l'opzione o di rispettare la promessa di acquisto.

Anche per i privati e nel caso di un'abitazione vi sono reciproci vantaggi ma troppe sono le evenienze aleatorie da considerare fra le quali la maggiore è quella della morte dell'usufruttuario che riconsoliderebbe la nuda proprietà annullando i benefici del diritto acquistato.

Per questo motivo il diritto di usufrutto a termine viene generalmente acquistato da Società e non da persone fisiche. Tali società possono anche essere società immobiliari interessate al godimento ed all'eventuale acquisto di immobili anche abitativi.

E' importante valutare che quanto precede è riferibile soprattutto a immobili il cui acquisto, prima dell'usufrutto e poi eventualmente della proprietà interessi a società, per le quali detenere il solo "usufrutto" non sia quindi soggetto al rischio morte.

L'usufrutto è la facoltà di godimento e disposizione della cosa, con ogni utilità a proprio vantaggio ma nel rispetto della destinazione economica che non può essere mutata senza il consenso del nudo proprietario.

E' un diritto reale su cosa altrui ed ha durata temporanea.

Allorquando spiri il termine fissato e l'usufruttuario non abbia esercitato l'opzione di acquisto della proprietà, questa riacquista automaticamente la propria pienezza con la consolidazione, e viene nuovamente riunito in unico soggetto l'intera proprietà.

La consolidazione può anche avvenire a seguito di decesso dell'usufruttuario o per atto tra vivi a titolo oneroso.

In caso di decesso dell'usufruttuario il nudo proprietario dell'immobile non acquista invece un nuovo diritto reale sull'immobile, ma vede riespandersi il diritto di proprietà già presente nel suo patrimonio, senza bisogno di alcun atto giuridico di riappropriazione ovvero di retrocessione.

Tale fattispecie contrattuale è utilizzata per immobili strumentali, ad esempio uno stabilimento oppure un negozio, in cui l'usufruttuario acquista il diritto di godimento pieno per un dato periodo, nel quale potrà pienamente ammortare fiscalmente l'intera spesa, riservandosi l'acquisto della proprietà entro il termine convenuto, ovvero anche prevedere l'acquisto di un ulteriore periodo di usufrutto.

I vantaggi per il proprietario e per l'usufruttuario sono notevoli rispetto alla locazione o al semplice acquisto.

Se l'immobile ha un valore di € 2.000.000,00 e per l'usufrutto per 5 anni si è convenuto un Prezzo di € 300.000 mentre il valore tabellare è di € 232.200,00, ([Vedi Tabella a termine](#)) avremo un reciproco vantaggio sia fiscale che pratico per il proprietario che si sarà assicurato una rendita netta precapitalizzata del 15 % in 5 anni che per l'usufruttuario che avrà un costo annuo per il godimento dell'immobile pari al 3% del suo valore, costo nettamente inferiore a quello che avrebbe con una locazione o con una locazione finanziaria (leasing).

7 Il Rent to Buy



Leggi gli altri articoli sul Rent to Buy e affitto riscatto:

[art. 1](#) [art 2](#) - [art . 3](#) - [Art.4](#) , [Art. 5](#) , [Art. 6](#) , [Art.7](#) , [Art. 8](#) , [Art.9](#) , [Art. 10](#)

SCARICA la Monografia sull'Affitto Riscatto : [scarica il File](#)

SCARICA la tabella di raffronto varie formule affitto riscatto : [scarica il File](#)

L'affitto a riscatto permette di detrarre dal prezzo di acquisto in tutto o in parte quanto pagato per la locazione.

In una fase difficile per il mercato immobiliare, in cui chi possiede appartamenti impiega molto tempo per vendere e generalmente a prezzi inferiori di quanto sperato, si può optare per una tipologia di contratto che offre benefici a venditori e compratori:

Si stipulano contemporaneamente due contratti: il primo di affitto (con un canone superiore fino anche al 50% al prezzo di mercato), il secondo di opzione o preliminare di vendita, con il quale l'inquilino potrà (o dovrà) comprare la casa ad un prezzo stabilito in precedenza e dopo un certo numero di anni.

In caso di acquisto, le mensilità versate fino a quel momento verranno detratte dal prezzo pattuito inizialmente. Mentre, se si decide di non comprare, l'affitto pagato sarà perso.

Con contratti di questo tipo i vantaggi per acquirente e venditore sono molteplici.

Per l'acquirente, la possibilità di comprare tra qualche anno un appartamento al prezzo attuale, senza temere una ripresa del mercato immobiliare e un conseguente aumento dei costi. "Inoltre, è prevedibile che le condizioni di accesso al mutuo e i tassi di interesse tra un paio d'anni saranno migliori di quelle attuali. Rimandando l'acquisto, senza però perdere i soldi dell'affitto, si potrà chiedere un prestito più vantaggioso e di importo minore, avendo già pagato una parte della casa mensilmente".

Per il venditore, in un momento in cui è difficile trovare acquirenti, l'affitto a riscatto permette di avere subito un canone mensile più alto rispetto all'affitto tradizionale e la possibilità concreta di vendere dopo un periodo stabilito, visto che il locatario avendo già pagato più di un canone normale, sarà più propenso a comprare.

Chi è interessato a stipulare un contratto di affitto a riscatto deve godere di una disponibilità mensile abbastanza elevata perché spesso con il canone maggiorato si paga di più rispetto alla rata di un mutuo.

È conveniente per chi, pur avendo una buona entrata, non può accedere a un finanziamento bancario perché non dispone di garanzie, non ha risparmi sufficienti per pagare un acconto o semplicemente preferisce aspettare che le condizioni dei prestiti siano migliori di quelle attuali.

La differenza base tra un istituto e l'altro consiste nel fatto che nel Rent to Buy la rata mensile viene versata ed è soggetta a tassazione in parte come canone di locazione e in parte come acconto sul prezzo pattuito.

Il compenso di mediazione nell'affitto-riscatto



Il crescente interesse dei proprietari venditori, imprese e privati, dei compratori e degli agenti immobiliari nei confronti delle varie modalità di vendita con "affitto riscatto" un termine ripetiamo del tutto generico, che ricomprende anche il "Rent to Buy o "Help to Buy" o formule quali quelle del "contratto di locazione con patto di futura vendita" o "la promessa di acquisto con facoltà di recesso" (che non ha la componente affitto) ed altre ancora, fa sorgere una domanda che ci proviene da più parti e che ci pare non abbia ancora avuto risposte precise: **il compenso per l'agente immobiliare è dovuto sulla vendita, sul solo affitto e soprattutto quando matura?**

La risposta è che il compenso di mediazione dipenderà dagli accordi e dalla modalità prescelta.

Di seguito uno studio comparato con le varie forme contrattuali e le varie forme di

compenso:

1- IL COMPENSO IN CASO DI CONTRATTO DI LOCAZIONE CON OPZIONE DI ACQUISTO

In caso di stipula di contratto di locazione contenente un'opzione di acquisto, (ovvero con stipula di contratto d'opzione a parte) al mediatore è senz'altro dovuto il compenso per la mediazione della locazione ed esso matura alla sottoscrizione del contratto preliminare di locazione (ad esempio alla [presa visione della accettazione della proposta di conduzione in locazione](#)).

Qualora la compravendita si concludesse, in un momento successivo alla stipula del contratto di locazione, la provvigione spettante all'agenzia sarà per **entrambi i contratti negoziali**.

Essi infatti danno origine a **due diverse provvigioni**: locazione ed acquisto; ognuna delle quali è regolata al momento della sua conclusione.

Pertanto se è stato pattuito un compenso pari al 10 % dell'annualità per la locazione ed un compenso pari al 3% del prezzo per la compravendita, per un canone annuo di € 12.000 e per un prezzo di vendita di € 200.000, ognuna delle parti dovrà corrispondere all'agenzia per il contratto di locazione e nel momento della conclusione [ex art. 1326 CC](#) l'importo di € 1.200 oltre Iva ed allorquando e se venga esercitata l'opzione di acquisto l'ulteriore importo di € 6.000 oltre Iva.

Infatti la stipula di un contratto di opzione, nel quale vi sono due parti che convengono che una di esse resti vincolata dalla propria dichiarazione mentre l'altra resta libera di accettarla o meno, non fa sorgere un vincolo giuridico che abiliti ciascuna delle parti ad agire per la esecuzione specifica del negozio o per il risarcimento del danno, con la conseguenza che non matura il diritto del mediatore alla provvigione. L'affare può dirsi concluso solo ove sorga tra le parti un rapporto obbligatorio. [Corte di Cassazione - III civile Sentenza 24445 del 21.11.2011](#)

Pertanto il compenso per l'agenzia che avrà favorito la sottoscrizione di un contratto di locazione con opzione di acquisto sarà doppio, ma per la parte locazione diverrà certo ed esigibile al momento della conclusione del contratto e per la compravendita resterà aleatorio ed esigibile solo allorquando la parte acquirente eserciterà l'opzione di acquisto. Sarà naturalmente possibile un diverso accordo, quale ad esempio una maggiorazione del compenso per la locazione a fronte di una riduzione del compenso eventuale per la compravendita.

2. IL COMPENSO IN CASO DI CONTRATTO DI LOCAZIONE CON PATTO DI FUTURA VENDITA

Analogamente al precedente la provvigione spettante all'agenzia dovrebbe essere per entrambi i contratti negoziali. Essi danno origine a due diverse provvigioni: locazione ed acquisto.

Tuttavia nel caso in questione trattasi della fusione delle due tipologie di contratto, quella della locazione e quella della compravendita, in un unico contratto atipico e misto in cui prevale, anche giuridicamente, il contratto di compravendita, tanto è vero che per tale motivo ad esso non è applicabile la disciplina delle locazioni ([Cass. 23/3/1992, n. 3587](#)).

La conclusione del contratto misto di locazione e di quello di compravendita è contestuale essendo un unico contratto seppur riferibile a due diverse tipologie di "affare" concluso.

Ne deriva che il compenso di mediazione dovuto all'agenzia che abbia favorito ed intermediato un simile contratto è quello di compravendita, in quanto sotto tutti gli aspetti esso prevale su quello della locazione, essendo la compravendita la finalizzazione della pattuizione convenuta tra le parti.

3. IL COMPENSO IN CASO DI ACQUISTO CON FACOLTA' DI RECESSO

Trattasi di un vero e proprio **contratto preliminare di compravendita immobiliare** (“contratto tipico”), che contiene una reciproca promessa di pervenire alla compravendita definitiva di un immobile in un dato tempo, con una immissione nel possesso immediata (condizionata al futuro adempimento definitivo) ed alcune facoltà concesse al promissario acquirente, quali quelle di recesso o di nomina di terzo intestatario.

Non vi è dubbio che il compenso di mediazione dovuto all'agenzia che abbia favorito un simile contratto è quello previsto per la compravendita e che esso matura con la conclusione del contratto **ex art. 1326 cc**, o in mancanza con il **contratto preliminare**, che in tale fattispecie, per maggior tutela del compratore, è in genere di tipo trascrivibile (**contratto preliminare trascritto**).

5. IL COMPENSO PER LA VENDITA CON PAGAMENTO DILAZIONATO E PATTO RISERVATO DOMINIO (riserva di proprietà).

La vendita con patto di riservato dominio, ai sensi **dell'art. 1523 del codice civile**, regola la vendita di una cosa mobile, ovvero l'acquisizione del diritto di proprietà condizionato al pagamento dell'intero prezzo pattuito precedentemente tra le parti.

Tale forma di contratto con patto di riservato dominio è applicabile a tutte le cose mobili, registrate e non, e per estensione riguarda gli immobili attuandosi con la apposizione della condizione sospensiva di riserva di proprietà nel caso di mancato avveramento del pagamento del saldo nel termine stabilito (caso in cui si potrà avere trascrizione immediata).

Per tale motivo è anche chiamata vendita con riserva di proprietà.

Non vi è dubbio che il compenso di mediazione dovuto all'agenzia che abbia favorito un simile contratto è quello previsto per la compravendita e che esso matura con la conclusione del contratto **ex art. 1326 cc**, o in mancanza con il **contratto preliminare**.

4. IL COMPENSO IN CASO DI PRELIMINARE AD EFFETTI ANTICIPATI

Con il **preliminare ad effetti anticipati** le parti convengono, sin dalla sottoscrizione del contratto preliminare, in genere di tipo trascritto, la costituzione di alcuni effetti che competerebbero in realtà al contratto definitivo: già dal preliminare sorgono obbligazioni per il pagamento del prezzo e per la consegna della cosa.

Non vi è dubbio che il compenso di mediazione dovuto all'agenzia che abbia favorito un simile contratto è quello previsto per la compravendita e che esso matura con la conclusione del contratto **ex art. 1326 cc**, o in mancanza con il **contratto preliminare**.

6. ACQUISTO USUFRUTTO A TEMPO CON FACOLTA' DI RISCATTO PROPRIETA'

Con l'acquisto dell'usufrutto a tempo con la facoltà di riscatto entro un determinato termine della proprietà ovvero con la promessa di acquisto si determina una doppia tipologia di contratto.

La prima è quella di compravendita di un diritto reale quale quello dell'usufrutto a tempo, mentre la seconda altro non è se non un contratto di opzione per l'acquisto della intera proprietà ovvero quella di una promessa di acquisto futuro.

La provvigione spettante all'agenzia sarà per **entrambi i contratti negoziali**.

Essi infatti danno origine a **due diverse provvigioni**: quello per la compravendita del diritto di usufrutto a tempo e quello per l'acquisto della proprietà; ognuna delle quali è regolata al momento della sua conclusione.

Per la vendita dell'usufrutto spetterà senz'altro la provvigione, mentre per il contratto accessorio di opzione di acquisto della proprietà essa spetterà nel momento e se tale opzione verrà esercitata. Se tuttavia l'acquisto della proprietà, seppur con atto definitivo da effettuarsi dopo diversi anni, è concluso contestualmente alla cessione dell'usufrutto, in tale momento maturerà anche il diritto al compenso per tale promessa vendita.

Pertanto, a titolo di esempio, se l'immobile ha un valore di € 200.000,00 e per l'usufrutto per 5 anni si è convenuto un Prezzo di € 30.000 (il valore tabellare è di € 23.220,00, **Vedi Tabella usufrutto a termine**) l'agenzia avrà diritto al momento della presa visione dell'accettazione della proposta, ovvero in mancanza della sottoscrizione del contratto preliminare, al compenso di intermediazione per entrambe le fattispecie, con la precisazione che il solo compenso per la compravendita dell'usufrutto sarà maturato ed esigibile, mentre quello per la compravendita della proprietà resta aleatorio e maturerà solo al momento dell'esercizio della facoltà di acquisto nel caso di contratto di opzione, mentre è maturo ed esigibile nel caso di promessa di compravendita.

A differenza del compenso "doppio" dovuto per il caso di contratto di locazione con opzione di acquisto, uno per la locazione e l'altro per la compravendita, in questo caso si tratta comunque di un'unica provvigione, anche nel caso di opzione.

Visto anche il ridotto importo della compravendita dell'usufrutto nel caso della opzione saranno certamente possibili accordi bilanciati che prevedano ad esempio un compenso a cachet per la compravendita dell'usufrutto ed un futuro minor importo per il caso di esercizio dell'opzione .

7 – IL COMPENSO PER IL CASO DI RENT to BUY

Si stipulano contemporaneamente due contratti distinti: il primo di affitto (con un canone superiore fino anche al 50% al prezzo di mercato), il secondo di opzione, o un vero contratto preliminare con facoltà di recesso, con una piccola caparra, con il quale l'inquilino potrà comprare la casa ad un prezzo stabilito in precedenza e dopo un certo numero di anni. **In caso di acquisto, le mensilità versate fino a quel momento verranno detratte dal prezzo pattuito inizialmente.** Mentre, se si decide di non comprare, l'affitto pagato e l'eventuale caparra saranno persi. Il tutto è finalizzato ad accantonare, fra caparra ed eccedenza di affitto, un 10-15 % del prezzo in modo da rientrare nei parametri richiesti oggi dalle banche per l'approvazione di un mutuo. Non è molto dissimile dalle due successive modalità, e cioè da quella del contratto di locazione con opzione di acquisto e del contratto di locazione con patto di futura vendita. Concettualmente è un modo per accompagnare all'acquisto l'acquirente che dispone di un reddito che sarebbe sufficiente ad ottenere il vecchio "mutuo 100%" che oggi le banche non erogano più.

Per quanto attiene il compenso vi sono **due diverse provvigioni**: locazione ed acquisto; ognuna delle quali è regolata al momento della sua conclusione. Quella della locazione è senz'altro dovuta alla conclusione del contratto, mentre quella per l'acquisto resterà aleatoria ed esigibile solo allorché la parte acquirente eserciterà l'opzione di acquisto, ovvero sarà dovuta contestualmente a quella per la locazione qualora sia stato pattuito un vero e proprio patto di futura vendita che abbia generato effetti obbligatori per le parti.