giuricivile
RASSEGNA DI DIRITTO E GIURISPRUDENZA CIVILE

Riflessioni in tema di crisi della contrattazione immobiliare: analisi della figura dell'*help to buy*

di ***Pasquale Paolicelli***

Sommario: **1.** Premesse storico-economiche - **2.** Formule di acquisto alternative. - **3.** Il contratto "Help to buy" – **4.** Riflessioni conclusive – **5.** Riflessioni conclusive

1. Premesse storico-economiche

La storia insegna che, spesso, le crisi economiche hanno indotto gli operatori del diritto a creare nuove soluzioni contrattuali, individuando sempre nuovi rimedi meritevoli di apprezzamento ed idonei ad affrontare le variegate dinamiche caratterizzanti i diversi momenti storici (ad esempio, nei periodi meno prosperi del medioevo furono ideate numerose figure negoziali).[1]

La crisi economica, che ha travolto l'Europa, ha avuto effetti devastanti nel settore edile, dove la carenza di liquidità e la stretta creditizia hanno comportato un calo della circolazione degli immobili edificati, e paralizzato la costruzione di nuovi.[2]

La ridotta capacità economica del risparmiatore medio ha indotto le banche a praticare una maggiore austerità, moderando la concessione dei finanziamenti e revisionando i parametri di erogazione del credito.

[1] A. Fusaro, Rent to buy, Help to buy, Buy to rent, tra modelli legislativi e rielaborazioni della prassi, in Contratto e impresa – dialoghi con la giurisprudenza civile e commerciale, 2014, 2, p. 419.
[2] Cfr. D. Valentino, Crisi economica e tipologie contrattuali, in Rivista di diritto privato, 2016, 3, pp. 327-328; D. De Stefano – F. De Stefano – L. Stucchi – G. De Marchi, Help to buy, favorire la ripresa delle transazioni immobiliari, Clausole in rete, 2012, p. 41.

Tale situazione di stallo ha sollecitato la ricerca di soluzioni di compravendita alternative a quelle tradizionali, che consentissero all'aspirante acquirente di frazionare nel tempo la spesa dell'investimento e di godere da subito dell'immobile.

In altri termini, è come se il venditore si trovasse costretto a finanziare egli stesso l'acquirente, seppure in via indiretta, facendosi carico del consistente peso di eventuali inadempimenti o insolvenza.

In questo modo i contraenti riescono a superare le difficoltà dell'accesso al credito, estromettendo l'intermediazione delle banche o limitandone fortemente il contributo.

Tuttavia, deve segnalarsi la sopravvenuta inidoneità della tipica formula della vendita con riserva di proprietà, ormai non più sufficiente a fronteggiare le problematiche economiche contemporanee, ed il conseguente ricorso ad operazioni negoziali sempre più articolate e complesse.[3]

2. Formule di acquisto alternative

Diverse sono le tipologie contrattuali che gli operatori del settore possono adoperare, alcune delle quali sono state considerate articolazioni del rent to buy (ad es. locazione con opzione di acquisto o con preliminare di vendita)[4], o ricondotte sotto la nozione del buy to rent (si pensi al caso della vendita con prezzo dilazionato e condizione risolutiva di inadempimento)[5].

Un'attenta analisi della contrattualistica immobiliare rivela, inoltre, che non sempre la tendenza è quella di creare nuove operazioni, infatti,

[3] Cfr. A. Fachechi, Rent to buy e variabilità della disciplina applicabile, in Rassegna di diritto civile, 2016, 1, pp. 98-100; A. Purpura, La nuova disciplina del contratto di godimento in funzione della successiva alienazione immobiliare, in Giureta – rivista di diritto dell'economia, dei trasporti e dell'ambiente, 2014, XII, p. 125.
[4] M. Vaira, I contratti di godimento in funzione della successiva alienazione, in Rivista del notariato, 2015, 1, p. 223.
[5] F. Galelli, "I contratti" di godimento in funzione della successiva alienazione d'immobili all'indomani della legge 11 novembre 2014, n. 164. uno sguardo d'insieme alle "nuove" formule contrattuali anticrisi, in Vita notarile, 2015, 3, p. 1533.

frequentemente si fa ricorso a vecchi schemi, adattandoli e combinandoli a seconda delle esigenze[6].

Giova trattare brevemente alcune delle fattispecie più diffuse, tutte accomunate dall'esigenza di smobilizzare in modo più celere il patrimonio immobiliare, e garantire vantaggi ad entrambe le parti.

In particolare, il venditore inizierà ad incassare un corrispettivo (seppur in forma rateizzata), mentre per il compratore si prospetterà l'utilizzo immediato del bene con annessa la relativa prenotazione dell'acquisto, ed il vantaggio di un'obbligazione economica frazionata nel tempo.

Tipico esempio di operazione in grado di soddisfare i detti crismi consiste nello stipulare un contratto di locazione, collegandolo ad un preliminare non trascritto, ovvero prevedendo una opzione di acquisto.

Tale combinazione comporta l'applicazione delle discipline delle figure richiamate.[7]

Come anticipato in premessa, altra strada percorribile è quella della vendita con riserva di proprietà.

In tale ipotesi la proprietà del bene si trasferisce solo con il pagamento di tutte le rate, verificandosi l'effetto traslativo solo al momento del saldo.

Qualora il compratore non riesca a rispettare l'impegno finanziario, risultando inadempiente, il venditore deve restituire le somme riscosse, fermo restando il diritto a trattenere un equo compenso per il godimento del bene e ad ottenere il risarcimento del danno.[8]

[6] A. Fusaro, Rent to buy, Help to buy, Buy to rent, tra modelli legislativi e rielaborazioni della prassi, in Contratto e impresa – dialoghi con la giurisprudenza civile e commerciale, 2014, 2, p. 419.
[7] D. De Stefano – F. De Stefano – L. Stucchi – G. De Marchi, Help to buy, favorire la ripresa delle transazioni immobiliari, in Clausole in rete, 2012, p. 42.
[8] F. Galelli, I contratti di godimento in funzione della successiva alienazione d'immobili all'indomani della legge 11 novembre 2014, n. 164. uno sguardo d'insieme alle nuove formule contrattuali anticrisi, in Vita notarile, 2015, 3, pp. 1533-1534.

Pur essendo queste figure contrattuali idonee ad incentivare gli acquisti immobiliari, non può nascondersi la conseguente sussistenza di svantaggi applicativi che rendono meno allettante tali scelte.

Tali limiti operativi possono essere di carattere civilistico e/o fiscale, ad esempio, nel caso della vendita con riserva della proprietà il trattamento fiscale potrebbe risultare più oneroso, in quanto il Legislatore la considera come una comune cessione di beni ai fini IVA, oppure come un contratto immediatamente traslativo ai fini dell'imposta di registro.[9]

Premesso che le soluzioni per addivenire all'acquisto di un immobile con pagamento diluito nel tempo e godimento immediato non sono solo quelle descritte, e che il Legislatore è intervenuto in materia prevedendo il contratto di godimento in funzione della successiva alienazione di immobile (disciplina positiva del c.d. rent to buy), risulta opportuno analizzare quella che può essere definita una declinazione contrattuale assunta nella prassi dal *rent to buy*, ossia l'*help to buy*.[10]

3. Il contratto "*Help to buy*"

La figura *de qua*, esattamente come il *rent to buy* ed il *buy to rent*, si fonda sulle creazioni della contrattualistica immobiliare angloamericana.

Detto trapianto ha sofferto dell'omessa riproduzione dei relativi formulari, accusandone la conseguente genericità.[11]

Vale, pertanto, la pena tracciare i tratti peculiari della figura dell'*help to buy*, in modo tale da inquadrarne la fattispecie.

[9] D. De Stefano – F. De Stefano – L. Stucchi – G. De Marchi, Help to buy, favorire la ripresa delle transazioni immobiliari, in Clausole in rete, 2012, pp. 42-43.
[10] M. Vaira, I contratti di godimento in funzione della successiva alienazione, in Rivista del notariato, 2015, 1, 223
[11] A. Fusaro, Rent to buy, Help to buy, Buy to rent, tra modelli legislativi e rielaborazioni della prassi, in Contratto e impresa – dialoghi con la giurisprudenza civile e commerciale, 2014, 2, p. 421.

Questa ulteriore ipotesi contrattuale trova giustificazione nei limiti delle altre tipologie richiamate e nel tentativo di arrivare ad ipotizzare un'operazione ancor più adatta a conciliare gli interessi delle parti.[12]

L'*help to buy* si caratterizza per la sussistenza di un contratto preliminare trascritto con effetti parzialmente anticipati.

La durata del contratto può variare ed incide sulla determinazione del costo di vendita.

Al promissario acquirente viene consegnato immediatamente il bene ed, a fronte di questo, vengono versate caparre confirmatorie e/o acconti in grado di coprire il 5-10 % del prezzo da corrispondere per l'acquisto.

Periodicamente va, inoltre, versato un determinato importo, finalizzato a ridurre l'ammontare del saldo finale, che può essere inquadrato a titolo di acconto prezzo.

La condotta virtuosa del debitore è molto apprezzata dalle banche e può facilitare l'accesso al credito.

La somma periodicamente versata viene stabilita tenendo conto dell'immediata utilizzazione della res, delle spese e degli oneri fiscali che restano a carico del venditore, fino alla stipula del definitivo.[13]

Giova distinguere la figura della caparra confirmatoria da quella dell'acconto, analizzandone il *discrimen* delle discipline generali.

Entrambe consistono nella consegna di una determinata somma di denaro al momento della conclusione del contratto (per l'acconto è più che altro la prassi).

[12] D. De Stefano – F. De Stefano – L. Stucchi – G. De Marchi, Help to buy, favorire la ripresa delle transazioni immobiliari, in Clausole in rete, 2012, pp. 43-44.
[13] Cfr. A. Fachechi, Rent to buy e variabilità della disciplina applicabile, in Rassegna di diritto civile, 2016, 1, p. 117; D. De Stefano – F. De Stefano – L. Stucchi – G. De Marchi, Help to buy, favorire la ripresa delle transazioni immobiliari, in Clausole in rete, 2012, p. 44.

Tuttavia, diverse sono le funzioni assolte dalla caparra confirmatoria. *In primis*, prova l'avvenuta conclusione del contratto, *in secundis*, rafforza il vincolo contrattuale, fungendo da incentivo all'adempimento.

Altre funzioni variano al mutare delle circostanze. Qualora il contratto sia regolarmente adempiuto vale come anticipata esecuzione della prestazione.

In caso l'*accipiens* richieda la risoluzione del contratto ed il risarcimento dei danni assicura l'obbligazione risarcitoria; in caso di recesso, invece, costituisce la liquidazione forfetaria del danno.

L'acconto, *ex adverso*, rappresenta una mera anticipata e parziale esecuzione della prestazione dovuta, che non consente a colui che la riceve di trattenerla e recedere nel caso dell'altrui inadempimento.

L'acconto va restituito, tuttavia la parte potrà agire per ottenere la risoluzione ed il risarcimento dei danni.[14]

Al promissario acquirente è riservato il diritto di recedere, che può essere libero o vincolato.

Questa possibilità viene bilanciata dalla previsione di una multa penitenziale, che varia a seconda degli anni trascorsi dalla stipula del preliminare.

Altro aspetto degno di nota è la previsione di una penale che sarà minore o maggiore in relazione agli anni trascorsi dalla conclusione del preliminare, e che il promissario acquirente dovrà pagare in caso non adempia all'obbligo di acquistare il bene stipulando il definitivo.

Le parti possono, inoltre, stabilire il quantum della rilevanza dell'inadempimento dal quale possa scaturire la risoluzione contrattuale, previsione che rivela grande utilità in caso si verifichino ritardi tollerabili e non gravemente lesivi.[15]

[14] F. Caringella, L. Buffoni, Manuale di diritto civile, 2016, pp. 1032-1035.
[15] D. De Stefano – F. De Stefano – L. Stucchi – G. De Marchi, Help to buy, favorire la ripresa delle transazioni immobiliari , in Clausole in rete, 2012, p. 44.

Colui che si impegna ad acquistare gode del vantaggio consistente nel posticipare le spese per la vendita e la trascrizione.[16]

Alla complessa operazione descritta non può ritenersi applicabile né la disciplina della locazione, né quella della vendita con riserva di proprietà, essendo indispensabile, nel caso di specie, la *renovatio consensus*.

L'*help to buy* non può dirsi immune dai limiti relativi alla durata dell'efficacia prenotativa della trascrizione del preliminare.

Inoltre, per il titolare del bene si prospettano oggettive difficoltà in caso non benefici della spontanea collaborazione del promissario acquirente per rientrare nel possesso del bene, essendogli preclusa la possibilità di ricorrere al procedimento speciale della convalida di sfratto.

Sotto il profilo fiscale si distingue dal *rent to buy* poiché non è necessario differenziare i regimi per le due fasi.[17]

4. Riflessioni conclusive

Come anticipato in premessa, ogni epoca incide con le sue problematiche sul diritto, inducendo gli operatori ad escogitare operazioni sempre più raffinate e complesse.

L'attuale contesto storico non è andato esente da tale regola, dando alla luce quello che può essere considerato un diritto civile contraddistinto dalla crisi economica.[18]

La precarietà economica e professionale caratterizzante la contemporaneità si rivela inconciliabile con la consistenza e l'importanza delle spese legate all'acquisto ed al mantenimento di un immobile, frustrando, da una parte, le

[16] A. Purpura, La nuova disciplina del contratto di godimento in funzione della successiva alienazione immobiliare, in Giureta – Rivista di Diritto dell'Economia dei Trasporti e dell'Ambiente, 2014, XII, p. 126.
[17] F. Galelli, I contratti di godimento in funzione della successiva alienazione d'immobili all'indomani della legge 11 novembre 2014, n. 164. uno sguardo d'insieme alle nuove formule contrattuali anticrisi, in Vita notarile, 2015, 3, p. 1533.
[18] V. tra gli altri G. Grisi (a cura di), Le obbligazioni e i contratti nel tempo della crisi economica, 2014.

aspettative di stabilità abitativa dell'aspirante acquirente, dall'altra, le possibilità di lucrare una dignitosa liquidità per il proprietario che intende disfarsi del bene.

La figura descritta riesce a superare le difficoltà rappresentate, palesandosi adatta a contemperare gli interessi ed oltrepassare problematiche delle parti.

In particolare, l'*help to buy* si attaglia alle ambizioni immobiliari/residenziali dei giovani nuclei familiari, i quali non dispongono della liquidità sufficiente per l'acquisto e neppure del 20-30 % della somma integrale.[19]

L'operazione *de qua* comporta numerosi vantaggi per i potenziali acquirenti, permettendo loro di soddisfare le proprie esigenze abitative sin da subito, all'interno dell'immobile desiderato.

La cifra inizialmente investita risulta relativamente contenuta se si pensa al vantaggio del godimento immediato ed a quello della prenotazione dell'acquisto.

Nel corso dell'occupazione del bene, coloro che lo abitano hanno il tempo congruo per vagliare le caratteristiche della struttura e della località in cui è ubicata, così da poter meglio maturare la decisione sull'opportunità della compravendita finale.

Diversamente, il proprietario beneficia dell'immediato introito iniziale e del versamento di ulteriori somme periodiche, oltre che della garanzia di avere qualcuno che provveda alla cura del proprio bene.

Ulteriore vantaggio che potrebbe configurarsi per l'aspirante venditore (consistente in uno svantaggio per l'altra parte) sta nella circostanza che, probabilmente, una vendita diluita nel tempo, come quella di specie, potrebbe comportare complessivamente una maggiore spesa per l'acquirente.

Ulteriore profilo giuridico-commerciale che rende particolarmente appetibile la fattispecie in esame è la possibilità di pervenire nel corso di un

[19] D. De Stefano – F. De Stefano – L. Stucchi – G. De Marchi, Help to buy, favorire la ripresa delle transazioni immobiliari, in Clausole in rete, 2012, p. 44.

determinato numero di anni al versamento complessivo del 30 % del prezzo integrale, così da poter affiancare un contratto di mutuo e rendere concrete le aspettative di acquisto.[20]

[20] F. Galelli, I contratti di godimento in funzione della successiva alienazione d'immobili all'indomani della legge 11 novembre 2014, n. 164. uno sguardo d'insieme alle nuove formule contrattuali anticrisi, in Vita notarile, 2015, 3, p. 1533.