Patelli: «Il rent to buy? Una soluzione per gli immobili da ristrutturare»

Il mercato immobiliare sembra aver riservato un'accoglienza tiepida alla nuova formula contrattuale dell'affitto a riscatto. «Il rent to buy è una formula di vendita che stenta a prendere piede- commenta **Luciano Patelli,** presidente provinciale Fimaa, la Federazione Italiana Mediatori e Agenti d'Affari che ha promosso il convegno dedicato all'affitto a riscatto-. I principali ostacoli sono rappresentati dalla tassazione molto elevata e dalle incognite sull'acquisto futuro, unitamente alla preoccupazione, specialmente per immobili nuovi, per eventuali danni che potrebbero essere arrecati all'abitazione. Insomma, come formula contrattuale nata per dare slancio al mercato, lascia più che una perplessità». Diverso il caso di immobili che hanno bisogno di ristrutturazione: «Il rent to buy può essere una formula da adottare per tutti quegli immobili che necessitano di restyling o per cui il proprietario non avverte l'urgenza di vendere. In questo caso il vantaggio principale per chi vende è rappresentato dalla possibilità di fissare oggi il prezzo dell'immobile per un futuro potenziale acquisto e di avere così un ruolo negoziale e non passivo nella compravendita. Il potenziale acquirente può dimostrare negli anni la propria solvibilità e godere di maggior fiducia in prospettiva presso gli istituti di credito, oltre che valutare con ponderazione la scelta di abitazione compiuta».

La nuova formula contrattuale dell’affitto a riscatto arriva però in un momento in cui, con valori ribassati di mercato, compravendite e mutui sono in ripresa: «La domanda di prima casa nonostante la crisi è sempre rimasta elevata, ma le difficoltà di accedere ai mutui erano davvero consistenti. Oggi, con valori ribassati fino al 30-35 per cento rispetto anche solo a sette anni fa, quasi tutti possono tornare a considerare con favore l’ipotesi dell’investimento immobiliare, avendo accesso senza troppi problemi a mutui.

Il riequilibrio dei prezzi è basato sul reale potere d’acquisto. In questo senso, il rent to buy arriva con un certo ritardo: nei momenti di forte stretta al credito poteva supportare la vendita, dopo un primo importante test di fiducia, con canoni onorati in modo puntuale». L’applicazione del rent to buy è interessante in ambito commerciale: «I danni che un capannone può subire non sono certo paragonabili a quelli di un’abitazione. Si può valutare questa nuova opzione contrattuale per immobili a destinazione produttiva e commerciale che magari sono da tempo sul mercato». L’interesse per l’affitto a riscatto resta comunque elevato: «La formula attira, ma a differenza del mondo anglosassone dove è collaudata da tempo, in Italia la tassazione elevata frena l’entusiasmo iniziale. Il nostro ordinamento prevede altre formule contrattuali che dal punto di vista fiscale e giuridico risultano ad un’attenta valutazione più vantaggiose. E, alla fine continuano ad essere preferite al rent to buy».