

Mutui casa, è boom. Nel 2015 sono raddoppiati

Aumentate del 97,4% le erogazioni alle famiglie. Impennata del tasso fisso, passato da una quota del 25% al 65

Il notaio Tucci: «Formula recepita in ritardo rispetto all'andamento dei mutui»

Tutti lo vogliono, tutti lo cercano, ma quando se lo trovano davanti decidono che, in fin dei conti, non fa al caso loro. Il rent to buy, sempre più richiesto e ricercato, stenta a farsi strada nel nostro mercato immobiliare, vuoi per la commistione tra due contratti, l'affitto e la vendita, che complica le cose, vuoi per la tassazione elevata. La nuova formula di origine anglosassone, entrata nel nostro ordinamento con il decreto "Sblocca Italia", si scontra anche con una cultura come quella italiana fondata sulla proprietà immobiliare: «L'Italia è il primo Paese al mondo per proprietà privata e l'obiettivo per ogni italiano continua ad essere l'acquisto immobiliare, che all'estero viene invece vissuto come un vincolo» commenta l'avvocato e notaio **Marco Tucci**, a margine del convegno organizzato da Fimaa Ascom-. Purtroppo il recepimento di questa formula contrattuale è avvenuto con un certo ritardo, visto che il rent to buy arriva in un momento in cui gli istituti di credito stanno tornando a concedere mutui». I dati dell'Abi evidenziano infatti un vero e proprio boom di mutui, anche attraverso al Fondo di Garanzia per la

Casa che, nel suo primo mese di operatività, ha portato a febbraio 27,7 milioni di euro di nuovi mutui. Il Fondo- la nuova soluzione a vantaggio delle famiglie che ancora scontano gli effetti della crisi ma aspirano ad acquistare l'abitazione principale- rappresenta un'ulteriore spinta allo sviluppo del mercato dei mutui che già registra una fase di grande rilancio, con un'impennata relativa a tutto il 2014 del 32,5% rispetto al 2013 e un ammontare complessivo di circa 25,3 miliardi di euro. «La possibilità di detrarre gli interessi passivi del mutuo rappresenta inoltre un indubbio vantaggio sul rent to buy dove i canoni sono versati a fondo perduto e l'atto stesso comporta una più elevata tassazione di contratto che non si recupera, dall'atto iniziale a quello finale , alla doppia natura contrattuale stessa della nuova formula. La vendita immediata fa inoltre maturare in vista di un eventuale cambio di casa un credito d'imposta che si perde completamente nel rent to buy se ci si ferma all'affitto e non si arriva al riscatto». L'innamoramento per la nuova formula si rivela un'infatuazione passeggera: «In Italia ci si innamora spesso di formule anglosassoni, ma alla formalizzazione nero su bianco l'amore sfuma in fretta. Fino ad oggi le trattative partite con convinzione con il rent to buy sono naufragate con questa formula contrattuale, cui sono state preferite altre soluzioni già previste nel nostro ordinamento, come ad esempio il preliminare notarile trascritto per tre anni o la vendita con riserva di proprietà che ad oggi si presentano come le soluzioni giuridicamente e fiscalmente più vantaggiose». Ovviamente se si è interessati ad acquistare e vendere, perché altrimenti il rent to buy può rappresentare un'alternativa: E' la formula perfetta per gli indecisi cronici, l'unica a garantire la possibilità di rinviare fino a dieci anni l'acquisto o di scegliere liberamente di limitarsi all'affitto senza riscattare l'immobile. Il venditore rischia di vincolarsi per dieci anni, un lungo periodo di tempo in cui può ricevere offerte di acquisto». Se, tra le formule mutate dall'estero, il rent to buy e il trust godono di scarsa fortuna a queste latitudini, il leasing continua a confermare

il suo successo: «La locazione finanziaria, una sorta di corrispettivo business del rent to buy, si è ormai affermata come formula contrattuale. Il conduttore ha la possibilità di detrarre i canoni di leasing e di riscattare rata dopo rata, in 12 anni, il costo dell'immobile. Molti acquisti di capannoni ed uffici avvengono ormai così, con tempi ridotti per la detrazione fiscale dell'acquisto, visto che si parla di 12 anni contro una media di 33 anni per poter scaricare l'acquisto dell'immobile. La formula può interessare oggi anche i liberi professionisti». Nella veste di notaio Marco Tucci non manca di ricordare l'importanza del ruolo nella trascrizione degli atti:«Il contenzioso sugli immobili gestiti dai notai è pari allo 0,0029 %, quindi nullo. Il sistema notarile garantisce le transazioni, mentre all'estero tutto è speculativo. Meglio di così è difficile fare. Per questo trovo assurda l'ipotesi ventilata dal disegno legge sulla concorrenza che sancirebbe la fine dell'obbligo dell'atto notarile per le operazioni immobiliari oltre che per la costituzione di alcune tipologie di società. In Italia la durata dei processi ci colloca al terz'ultimo posto in Europa (davanti solo a Cipro e Malta) e, secondo la classifica "Doing Business 2013" della Banca Mondiale al 160esimo posto su 185 Paesi analizzati. Con 5 milioni di cause pendenti che portano a sanzioni impressionanti europee per il ritardo di giudizio credo che sia bene iniziare a preoccuparsi dei costi che una soluzione come questa possa portare con sé».

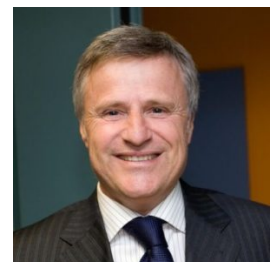
Patelli: «Il rent to buy? Una soluzione per gli immobili da

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».