

Notariato. Ricerca della Fondazione italiana

## Rent to buy anche per trasmettere a terzi le aziende

L'applicazione del **contratto di rent to buy** oltre che nel campo immobiliare anche in quello delle **trasmissioni aziendali**: è questo il risultato perseguito in una ricerca (presentata ieri) promossa dalla **Fondazione italiana del Notariato**, in collaborazione con l'Ente Cassa di Risparmio di Firenze e il Dipartimento di scienze giuridiche dell'Università di Firenze.

Il rent to buy è quel contratto che permette di ottenere l'immediato godimento di un bene a fronte del pagamento di un canone per un certo periodo, con l'accordo che, una volta pagati per intero i canoni dovuti in detto periodo, il conduttore diviene proprietario del bene ottenuto in godimento. L'operazione è stata pensata, in particolare, per favorire l'acquisto della prima casa, ma nulla vieta che lo schema possa essere impiegato anche in contratti che abbiano a oggetto beni diversi dagli immobili.

Il rent to buy di azienda consentirebbe al potenziale acquirente, attraverso il collegamento tra due contratti (in genere, il contratto di affitto di azienda e il contratto preliminare di cessione di azienda), di far entrare subito nel godimento dei beni dell'azienda; inizialmente detti beni vengono condotti in affitto verso il pagamento di un canone periodico (fase "rent"); successivamente, il conduttore ne diviene proprietario (fase "buy") a un termine prefissato, mediante il pagamento del prezzo convenuto, dal quale vengono scomputati, in tutto o in parte, i canoni pagati in precedenza.

Evidenti sono i vantaggi per chi intende comprare l'azienda:

si ottiene il godimento dei beni dell'azienda senza corrispondere fin da subito l'intero prezzo;

si ottiene più facilmente un finanziamento al momento dell'acquisto per il minor importo del prezzo ancora dovuto, in considerazione di quanto anticipato con i canoni.

Non mancano i vantaggi per chi vende:

si facilita l'alienazione dei beni che altrimenti potrebbero restare privi di acquirenti;

si consegue un immediato introito finanziario;

si alleggeriscono i costi di gestione, che possono essere addebitati al detentore.

L'operazione, dunque, presenta una serie di profili interessanti sia per le imprese sia per gli enti finanziatori: la creazione per l'acquirente di uno "storico creditizio"; l'accantonamento di parte di quanto versato per l'affitto d'azienda come acconto prezzo; la possibilità di accantonare ulteriore liquidità con il proprio lavoro per l'acquisto finale; la posticipazione di tutti i costi e le imposte; la possibilità di vendere la propria azienda cedendo i contratti. Il contratto ha normalmente una fase triennale di affitto. In genere è previsto il versamento di una caparra pari al 25-30% del valore totale dell'operazione; l'accantonamento ai fini della cessione del 70% del canone mensile pagato, e l'operazione viene costruita in modo che il cessionario dovrà versare all'atto della cessione il rimanente 50 per cento.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Angelo Busani

---

**LA PRIMA FASE** Il contratto di solito ha un primo triennio di affitto con versamento di una caparra pari al 25-30% del valore totale