

Locazione finanziaria. La legge sulla concorrenza, che è in vigore dal 29 agosto, «tipizza» il contratto

Leasing con regole su misura

L'esistenza di una normativa ad hoc riduce i margini di incertezza

Angelo Busani

■ Praticato fin dagli anni '70 ma rimasto sinora praticamente privo di regolamentazione legislativa, il contratto di **locazione finanziaria** (o leasing finanziario) trova finalmente, con l'emanazione della **legge sulla concorrenza** (n. 124/2017), una propria definizione e la disciplina di alcuni suoi salienti aspetti.

Anzitutto, la legge sulla concorrenza fornisce la definizione della locazione finanziaria. Da questo deriva che il **leasing** finanziario diventa un contratto "tipico" (purtroppo non inserito nel Codice civile, con ennesimo sfregio alla sistematicità della nostra legislazione) dopo esser stato, per oltre 50 anni, l'esempio "di scuola", stante la sua frequenza, cui si ricorreva nelle aule universitarie per spiegare agli studenti la categoria dei contratti "atipici": vale a dire, quelli che non trovano espressa definizione o disciplina nella legislazione

vigente e la cui regolamentazione deve essere faticosamente ricostruita mediante l'utilizzo (spesso controverso, come dimostra la pluridecennale giurisprudenza proprio in tema di leasing) di norme che la legge dedica (come sancisce l'articolo 12, comma 2, preleggi) a «casi simili o materie analoghe».

Per il leasing si ricorreva, caso per caso, alle norme sulla locazione per disciplinare quegli aspetti del leasing inerenti il godimento del bene da parte dell'utilizzatore e a quelle della compravendita per disciplinare quegli aspetti inerenti l'esercizio del diritto di riscatto da parte dell'utilizzatore.

L'essere definito dalla legge conferisce, dunque, al leasing finanziario il pregio di essere distinguibile da altre figure simili (come la vendita con riserva della proprietà, la locazione, il noleggio, il rent to buy e il leasing operativo, vale a dire il lea-

sing praticato dallo stesso produttore del bene, come strumento di commercializzazione) e di poter avere la certezza di quali sono le regole ad esso applicabili in quanto appunto specificamente dettate per il contratto di locazione finanziaria. Insomma, la nuova disciplina conferisce maggior certezza ai rapporti nascenti dal contratto di leasing finanziario e rappresenta una causa sicuramente deflattiva del relativo e sinora ingente contenzioso.

Per il vero, l'ordinamento già conosce una definizione di "leasing abitativo", contratto definito e regolamentato dalla legge di Stabilità per il 2016 (articolo 1, comma 76, legge 28 dicembre 2015 n. 208): si tratta, peraltro, di un leasing settoriale, limitato appunto all'acquisto dell'abitazione "principale" da parte di una persona fisica e che finora, tra l'altro, non risulta aver ancora avuto un significativo utilizzo.



quotidianodiritto.ilsole24ore.com
La versione integrale dell'analisi

Il leasing della legge sulla concorrenza è, dunque, definito come quel contratto con il quale specifici soggetti operanti in campo finanziario, e solo essi (vale a dire, le banche o gli altri intermediari finanziari iscritti nell'albo disciplinato all'articolo 106 del testo unico bancario, il Dlgs 385/1993), si obbligano ad acquistare o a far costruire un bene (immobile, mobile e anche un bene immateriale) su scelta e secondo le indicazioni del loro cliente (il cosiddetto "utilizzatore"), che ottiene poi la detenzione di tale bene per un dato tempo verso un determinato corrispettivo, calcolato tenendo conto del prezzo di acquisto o di costruzione e della durata del contratto. Alla scadenza del contratto, l'utilizzatore ha diritto di acquistare la proprietà del bene a un prezzo prestabilito ovvero, in caso di mancato esercizio del diritto, l'obbligo di restituirlo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Risoluzione. In caso di inadempimento

Il bene va venduto a prezzi di mercato e con rapidità

■ Una volta che, a causa del **grave inadempimento** dell'utilizzatore, si sia verificata la **risoluzione del contratto**, la società di leasing, da un lato, ha diritto alla **restituzione** del bene oggetto del contratto di leasing e, dall'altro, deve procedere alla sua **vendita** attenendosi a criteri di celerità, trasparenza e pubblicità e adottando modalità tali da consentire l'individuazione del migliore offerente possibile, con obbligo di informazione dell'utilizzatore. Al riguardo, la società di leasing deve procedere alla vendita sulla base dei valori risultanti da pubbliche rilevazioni di mercato elaborate da soggetti specializzati (ad esempio, le rilevazioni di Nomisma, dell'Omi, di Scenari Immobiliari, di Eurotax, di Quattroruote, eccetera).

Quando non è possibile fare riferimento a tali valori, si deve effettuare la vendita facendo riferimento a una stima effettuata da un perito scelto d'accordo tra la società di leasing e l'utilizzatore nei venti giorni successivi alla risoluzione del contratto o, in caso di mancato accordo nel predetto termine, da un perito indipendente scelto dalla stessa società di leasing in una rosa di almeno tre operatori esperti, previamente comunicati all'utilizzatore, il quale ha dieci giorni di tempo per esprimere la sua preferenza, che è vincolante.

Allo scopo di tutelare l'utilizzatore dal rischio di un ingiustificato arricchimento da parte della società di leasing, la legge poi dispone (sostanzialmente replicando quanto già previsto dalla legge 208/2015 per il leasing abitativo e dalla legge fallimentare negli articoli 72-quater e 169-bis per il caso del fallimento dell'utilizzatore o il suo assoggettamento a una procedura di

concordato) che essa è tenuta a corrispondere all'utilizzatore quanto ricavato dalla vendita del bene, deducendo una somma pari all'ammontare:

- dei canoni scaduti e non pagati fino alla data della risoluzione;
- dei canoni a scadere, solo in linea capitale;
- del prezzo pattuito per l'esercizio dell'opzione finale di acquisto;
- le spese anticipate per il recupero del bene, la stima e la sua conservazione per il tempo necessario alla vendita.

Resta tuttavia fermo, nella misura in cui residua, il diritto di credito della società di leasing

OBBLIGHI DELLA SOCIETÀ

All'utilizzatore va il ricavato della vendita dal quale vanno sottratti i canoni non pagati e le spese anticipate per il recupero

nei confronti dell'utilizzatore quando il valore realizzato con la vendita del bene sia inferiore all'ammontare del predetto importo dovuto dall'utilizzatore alla società di leasing.

In sostanza, è disposto che la società di leasing recuperi almeno il capitale impiegato per l'acquisto del bene e ogni spesa inerente a detto recupero, in modo da non avere perdite (fatto salvo l'eventuale risarcimento correlato al lucro cessante), senza che, a tutela dell'utilizzatore, la società di leasing si venga a trovare in una situazione più vantaggiosa di quella che si sarebbe determinata se il contratto fosse stato regolarmente adempiuto dall'utilizzatore.

A.Bu.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le caratteristiche. Specificati diritti e doveri delle parti

I rischi contrattuali pesano sull'utilizzatore

■ I **caratteri** salienti della locazione finanziaria sono:

■ la qualità del **soggetto** che concede il leasing (può essere solo una banca o un intermediario finanziario);

■ il fatto che si tratta di un contratto di **natura "finanziaria"** (e, quindi, non di una locazione né di una compravendita), con la conseguenza, ad esempio, che gravano sull'**utilizzatore** tutti i rischi riferiti al bene oggetto del contratto: si va dai rischi intrinseci nel contratto di acquisto (come il rischio di evizione per la presenza di gravami a favore di terzi op-

pure il rischio di comprare un bene privo delle qualità promesse o essenziali oppure gravato da vizi) ai rischi propri del periodo di godimento del bene, come il rischio che il bene provochi danni ad altri (scoppia una caldaia, cade un cornicione) oppure il rischio che il bene perisca (si pensi a un crollo dell'edificio o a un suo significativo degrado, ad esempio per il cedimento delle fondamenta a causa di una infiltrazione);

■ il fatto che il contratto preveda l'opzione per il riscatto, e cioè che l'utilizzatore, al termine del periodo convenuto, abbia la possibi-

lità di ottenere il diritto di proprietà del bene fino a quel momento detenuto in mero godimento, pagando il prezzo del riscatto quale concordato nel contratto di leasing;

■ il fatto che, in mancanza del riscatto del bene oggetto di leasing, l'utilizzatore abbia «l'obbligo di restituirlo» (essendo dunque con ciò chiarificato che dalla legge stessa discende un indefettibile titolo, per la società che concede il leasing, di reimpedersi del bene che non sia riscattato).

La legge si occupa poi di disci-

plinare il delicato e contrastato profilo della risoluzione del contratto per l'inadempimento dell'utilizzatore. Anzitutto, la legge offre la definizione di «grave inadempimento» (vale a dire il presupposto per invocare la risoluzione del contratto), fattispecie che dunque ricorre nel caso in cui:

- 1 nei contratti di leasing immobiliare, vi sia il mancato pagamento di almeno sei canoni mensili o di due canoni trimestrali anche non consecutivi o un importo equivalente;
- 2 nei contratti di locazione fi-

A.Bu.

© RIPRODUZIONE RISERVATA