



CAMMINO DIRITTO

Rivista di informazione giuridica



IL CONTRATTO RENT TO BUY: ACQUISTARE CASA DIVENTA PIÙ SEMPLICE?

Figlio del decreto Sblocca Italia, il rent to buy si pone come nuovo modello negoziale capace di rendere più effettivo il diritto alla casa. Uno sguardo attento a questo schema che, tra dubbi e perplessità, ha comunque ottenuto il benestare della maggior parte dei notai italiani.

Gerardo Scotti (redattore Alessio Giaquinto)
CIVILE - CONTRATTI
Estratto dal n. 12/2015 - ISSN 2532-9871

Publicato, Lunedì 21 Dicembre 2015

SOMMARIO: 1.- Il contratto “rent to buy”: il “diritto alla casa” si fa realtà; 2.- Natura giuridica del rent to buy; 3.- Ratio, caratteristiche ed effetti; 4.- La trascrizione del contratto; 5.- L’inadempimento del conduttore; 6.- L’inadempimento del concedente; 7.- Il fallimento delle parti;

1. Il contratto “rent to buy”: il “diritto alla casa” si fa realtà.

Il diritto all’abitazione, nella sua dimensione costituzionale, rientra senza dubbio “fra i requisiti essenziali caratterizzanti la socialità cui si conforma lo Stato democratico voluto dalla Costituzione”^[1]. Preso atto della ormai nota distinzione tra diritto all’abitazione e diritto sull’abitazione^[2], è piuttosto consolidato l’orientamento secondo il quale la Costituzione del 1948 impone allo Stato un dovere generico di promozione di talune attività ed, in tal senso, secondo lo stesso art. 47 l’abitazione si erige a diritto soggettivo pubblico, rappresentando un elemento sostanziale alla formazione e allo sviluppo della persona umana^[3].

In tale direzione si è altresì mossa l’attività giurisprudenziale della Corte costituzionale, la quale, attraverso varie sentenze (sentenze nn. 94/07, 121/10, 166/08, 451/06), ha sempre sancito la rilevanza costituzionale del diritto alla casa quale una delle precondizioni essenziali di uno Stato sociale, aspetto basilare della tutela della dignità umana, compito e dovere a cui lo Stato non può assolutamente abdicare^[4].

In questo contesto giuridico ed ordinamentale, la casa, luogo di pace ed estensione del nostro corpo, si pone al centro di importanti politiche legislative statali. E quindi, anche in attuazione dell’imperativo cristiano “non desiderare la casa del tuo prossimo” contenuto nel Libro dell’Esodo, il Decreto Sblocca Italia (D.L. 133/2014 convertito in Legge 164/2014) introduce nel nostro ordinamento il c.d. contratto *rent to buy*, modalità altamente conveniente per chi, in carenza di liquidità o impossibilitato ad ottenere un mutuo bancario finalizzato all’acquisto di un immobile abitativo, può coniugare locazione e compravendita.

E, precisamente, il *rent to buy* si configura come un nuovo tipo di contratto, ovviamente atipico, con cui il proprietario con-segna fin da subito l’immobile al conduttore e futuro acqui-rente, il quale paga il canone stabilito, prevedendosi altresì nello stesso contratto la possibilità, per il conduttore, di decidere se acquistare il bene dopo un periodo di tempo fissato, detraendo dal prezzo una parte dei canoni già pagati.

2. Natura giuridica del *rent to buy*.

Posto, quindi, a metà strada tra il contratto di locazione e quello di compravendita, esso, però, si distingue nettamente dalla “locazione finanziaria” per espressa previsione normativa (art. 23, 1° co., D.L. 133/2014).

Spesso utilizzato per l’acquisto della prima casa, nulla vieta che esso possa essere configurato come schema negoziale funzionale all’acquisto di beni diversi^[5], con delucidazioni differenti soprattutto dal punto di vista fiscale, ma anche giuridico. In generale, comunque, volgendo l’analisi alla ratio stessa della norma prevista nello Sblocca Italia (e considerando anche la lettura delle norme precedenti), sembrerebbe perlopiù che il *rent to buy* sia stato ideato *in primis* per agevolare, in una situazione di mercato asfittica, l’acquisto di immobili abitativi. Non è un caso che siano state previste tutele particolari inerenti la trascrizione del contratto o i collegamenti alla disciplina della “locazione

ad uso abitativo”[6]. E, tantomeno pare possibile ricondurre in modo diretto a tale art. 23 il *rent to buy* avente ad oggetto beni di maggiore complessità come quelli aziendali.

Sull’inquadramento della struttura contrattuale, oltre ad un orientamento che delinea la figura contrattuale in parola come un contratto misto ricomprensivo, quindi, di una disciplina afferente sia alla locazione che al finanziamento, vi sono anche orientamenti che pongono la luce dei riflettori soprattutto sul collegamento negoziale esistente tra due contratti di per sé autonomi – locazione e compravendita – i quali trovano proprio nella causa - il trasferimento della proprietà del bene al conduttore - l’unico collegamento[7].

Eppure qualcosa non ritorna: se il *rent to buy* fosse effettivamente un contratto funzionale alla realizzazione di un interesse del potenziale acquirente a godere immediatamente di un bene immobile, con il successivo potere di addivenire alla stipulazione di una compravendita definitiva scomputando dal prezzo la parte di canoni già pagati imputati al conto vendita, allora, in questo caso, si sarebbero potute utilizzare tranquillamente altre forme contrattuali già esistenti quali la locazione con patto di futura vendita, o la concessione in usufrutto seguita da una vendita, o, ancora, il preliminare ad effetti anticipati o, la vendita a rate con riserva di proprietà, o infine, in uno schema più complesso, locazione e vendita entrambe gravate da una condizione in un caso risolutiva e nell’altro sospensiva[8].

Pertanto emerge con tutta la sua forza dirompente la necessità di considerare essenziale nel contratto in analisi anche e soprattutto l’interesse del compratore sotteso all’intera operazione: la necessità di ottenere una dilazione del corrispettivo che gli permetta di ottenere gli stessi vantaggi a cui accederebbe nel caso di godimento degli ordinari strumenti creditizi. Non per ultimo, attraverso il *rent to buy* si porrebbe un certo collegamento anche con i contratti bancari: difatti esso sarebbe lo strumento attraverso il quale, in preparazione dell’acquisto futuro, si dà al potenziale acquirente il tempo di allinearsi ai parametri e requisiti richiesti dalle banche per la concessione di un mutuo, creando anche uno storico di versamenti (di canoni corrisposti al venditore nel tempo intercorso) idoneo a rassicurare la banca sulla propria affidabilità come pagatore.

Proprio con riferimento a questa riflessione, si può cogliere la differenza netta con il “*leasing finanziario*”: mentre in quest’ultimo, la società concedente si pone al posto della banca e del sistema creditizio in generale assumendo il ruolo di finanziatore dell’operazione, nel *rent to buy* l’intero schema contrattuale sarebbe finalizzato ad ottenere il finanziamento dal sistema bancario, attraverso appunto la possibilità di costruire una base fiduciaria (attraverso lo storico creditizio suddetto costituito dai versamenti già corrisposti al venditore) idonea a rassicurare gli istituti finanziari[9].

Tuttavia la tesi appena menzionata è suscettibile di una riflessione capace di smentirne in gran parte le fondamenta: è abbastanza acclarato, ormai, come non sia sufficiente l’esistenza di uno storico creditizio a condizionare le scelte dell’Istituto bancario nella concessione del mutuo[10]. Parametri standardizzati imposti anche da normative europee prevedono valutazioni rigide e strettamente correlato al valore dell’immobile sul quale iscrivere ipoteca, alla capacità reddituale del cliente, alla sua esposizione debitoria complessiva oltre che ovviamente alla sua solvibilità.

Siffatta riflessione non può però essere di certo valida per l’ipotesi più complessa del *rent to buy* avente ad oggetto un complesso aziendale: in questo caso, infatti, l’affitto di azienda non è costituito da un mero godimento del bene, ma di per sé implica una capacità gestionale e un utilizzo produttivo del bene. E, quindi, se l’esistenza di uno storico di versamenti non costituisce parametro utile per la valutazione della solvibilità e per la costruzione di un rapporto fiduciario sotteso ad un mutuo che una banca deve concedere al cliente, certamente così non è per l’affitto d’azienda, nel qual caso, invece, l’attività produttiva svolta con l’azienda affittata sicuramente può essere la base per la redazione di un progetto imprenditoriale da sottoporre alla valutazione dell’istituto creditizio ai fini

dell'ottenimento del finanziamento. In questa ipotesi, dunque, è ancora più forte il collegamento tra *rent to buy* e contratto di finanziamento.

Altra differenza concettuale e contrattuale si pone in dottrina tra *rent to buy* ed affitto con riscatto: nel primo, modello alternativo di acquisto di origine anglosassone, si pone l'accento principalmente sullo strumento preparatorio all'acquisto finale atteso anche il collegamento eventuali con un intermedio contratto bancario (ad es. il mutuo); nel secondo – l'affitto con riscatto - esistente già da anni nel nostro ordinamento, si pone l'accento sulla rateizzazione del prezzo della casa. In sostanza, l'affitto con riscatto è un contratto comprensivo di una locazione affiancata da un contratto d'opzione d'acquisto. Nel primo è di solito inserita una clausola che prevede il diritto del conduttore di poter acquistare il bene con un prezzo pattuito oggi e bloccato per un numero x di anni. Nel caso in cui si vada ad esercitare il diritto d'acquisto i canoni di locazione in tutto o in parte sono riquilibrati come acconto prezzo e sono scalati dal prezzo di vendita.

Nel *rent to buy*, ci sarebbe uno schema contrattuale doppio con un preliminare di compravendita collegato a un contratto di locazione. Parte delle somma corrisposta dall'inquilino al venditore è destinata alla locazione, con un canone agevolato, e parte ad acconto prezzo come stabilito dal preliminare di vendita.

3. Ratio, caratteristiche ed effetti.

Il *rent to buy*, come figura negoziale autonoma, si deduce dall'art. 23 del D.L. 133/14 - rubricato "Disciplina dei contratti di godimento in funzione della successiva alienazione di immobili" – e si diffonde nella prassi per consentire di posticipare ad un momento successivo l'effetto traslativo tipico della compravendita immobiliare, purtuttavia garantendo al potenziale futuro acquirente di ottenere immediatamente la disponibilità dell'unità abitativa e di imputare una parte del canone pagato al prezzo necessario al riscatto dell'immobile, oltre che, ovviamente, al godimento immediato del bene.

Le ragioni economico-giuridiche che hanno imposto fattualmente lo sviluppo di detta figura contrattuale si ravvisano soprattutto nelle elevate difficoltà economiche dei potenziali acquirenti di immobili, nonché nella difficile strada d'accesso al credito bancario^[11]. Orbene, lo strumento contrattuale in parola riesce bene a porsi come mezzo finalizzato a soddisfare tanto il lato della domanda abitativa quanto quello dell'offerta immobiliare.

Ma v'è di più. Se infatti, come già detto, il risultato del godimento immediato del bene con la possibilità di acquisto successivo sarebbe ottenibile anche attraverso un collegamento negoziale tra figure contrattuali già esistenti (tra locazione/affitto o usufrutto e compravendita) bisogna ritenere che il *rent to buy* possa non basarsi sulla mera carenza di liquidità, ma anche su mere scelte di investimento.

Infatti, atteso che nel contratto in esame si accantonano delle somme che verranno destinate all'acquisto, si realizza una sorta di programma di risparmio per il conduttore acquirente, analogo a quanto si potrebbe realizzare con forme di accumulo prettamente finanziarie come la stipula di una assicurazione sulla vita o l'acquisto di un fondo di investimento tramite un piano di accumulo. Pertanto, incidono non solo le condizioni dell'acquirente, ma anche le condizioni del mercato e fattori esterni di investimento.

Dal punto di vista effettuale, gli elementi caratterizzanti il *rent to buy* sono per il conduttore:

- l'immediata concessione, da parte del proprietario, dell'utilizzo dell'immobile;

- l'obbligo di pagare un canone costituito da due diverse componenti: quella destinata al pagamento dell'utilizzo (re-munerazione del godimento) e quella da imputare al prezzo di acquisto;
- il diritto di acquistare l'immobile entro il termine stabilito nel contratto;
- la possibilità di imputare al prezzo di vendita la parte di canone indicata a tal fine nel contratto.

Le opportunità per il venditore sono, poi, evidenti: garantisce la possibilità di ricevere dei canoni corrispondenti al temporaneo godimento "in locazione" dell'immobile occupato senza peraltro dover sostenere le spese di ordinaria amministrazione poste a carico del conduttore e, inoltre, non vi è il rischio di doversi trovare successivamente senza alcun acquirente.

Lo schema contrattuale del *rent to buy* è costituito da due fasi essenziali.

Nella prima, vi è la *concessione dell'utilizzo dell'immobile*. L'effetto principale della stipula del contratto è che il proprietario dell'immobile (concedente) ha l'obbligo di consegnarlo al conduttore, il quale ha, invece, l'obbligo di pagare al concedente il canone pattuito (sia per la componente destinata all'utilizzo, sia per quella da imputare al prezzo di acquisto).

La seconda fase è, poi, solo eventuale: in essa il conduttore può decidere di acquistare la proprietà dell'immobile. Si badi bene che si tratta di un diritto all'acquisto e non di un obbligo reciproco di concludere il contratto di compravendita (tipico nel preliminare) né di un trasferimento automatico decorso un certo lasso di tempo.

Orbene, se il conduttore decide di non acquistare l'immobile, alla scadenza del termine il contratto cesserà di avere ogni effetto. Da ciò deriva che il concedente ha diritto alla riconsegna del bene e a trattenere i canoni imputati all'utilizzo dello stesso, mentre il conduttore ha diritto a quella quota di canone versato in acconto del prezzo di acquisto del bene immobile nel caso dell'eventuale acquisto dello stesso. È bene specificare che il mancato esercizio del diritto all'acquisto dell'immobile concesso in godimento non costituisce inadempimento del conduttore.

Se, al contrario, il conduttore dovesse decidere di esercitare il diritto all'acquisto, il concedente sarà tenuto a dare il proprio consenso alla vendita. A questo punto, il conduttore dovrà corrispondere il prezzo pattuito al netto dei canoni già pagati per la quota in acconto vendita. Qualora il concedente non dovesse adempiere all'obbligo di stipulazione dell'atto di cessione, il conduttore potrà ottenere una sentenza costitutiva idonea a produrre gli effetti del contratto non concluso (art. 2932 c.c.), così come previsto dalla legge per il preliminare.

Per quanto concerne l'oggetto, il *rent to buy* può adattarsi a qualsiasi tipologia di immobile (produttivo, commerciale, abitativo etc.) e, in assenza di una espressa previsione contraria (la norma parla solo di concessione in godimento di un immobile), il contratto dovrebbe comprendere anche i terreni. Non sono neppure esclusi i fabbricati "al grezzo". Per questo tipo di immobili si potrebbe stabilire in contratto che le opere di completamento e finitura debbano essere realizzate proprio dal conduttore, prevedendo, di conseguenza, un canone ridotto per entrambe le componenti (remunerazione dell'utilizzo e corrispettivo di cessione) in relazione al fatto che il bene non è ancora agibile e che le spese per renderlo utilizzabile saranno, per l'appunto, sostenute dal conduttore^[12]. L'art. 23, c. 4, D.L. 133/2014 stabilisce inoltre che se il *rent to buy* riguarda un'abitazione in costruzione il divieto previsto dall'articolo 8 del Dlgs 122/2005 opera fin dalla concessione dell'utilizzo: "Il notaio non può procedere alla stipula dell'atto di compravendita se, anteriormente o contestualmente alla stipula, non si sia proceduto alla suddivisione del finanziamento in quote o al perfezionamento di un titolo per la cancellazione o frazionamento dell'ipoteca a garanzia o del pignoramento gravante sull'immobile".

Questo articolo, dunque, stabilisce che se il *rent to buy* riguarda un'abitazione gravata da ipoteca o pignoramento, l'impegno posto a carico del notaio si applica sin dal momento della stipula del contratto di utilizzo e non solo al momento di stipula del successivo atto di vendita (in funzione del quale viene concesso l'utilizzo dell'immobile)[13].

In riferimento, invece, al canone previsto, il contratto in esame deve assolutamente prevedere l'indicazione specifica delle due componenti costituenti il canone da corrispondere, ossia la parte destinata alla remunerazione del godimento del bene e la parte da imputare al prezzo, nel caso dell'esercizio del diritto d'acquisto. L'eventuale assenza dell'indicazione specifica delle parti costituenti il canone o l'indicazione meramente simbolica di esse determinerebbe la nullità del contratto.

Ipotesi possibile è quella di un eventuale collegamento tra il contratto *de quo* ed il mutuo stipulato dal concedente, nel senso che il conduttore potrà pagare i canoni convenuti mediante l'accollo di un eventuale mutuo stipulato dal concedente, prevedendo in contratto o la "compensazione" di uno specifico numero di canoni la cui somma sia pari a quella del capitale mutuato ovvero "spalmando" tale capitale su tutti i canoni previsti.

In concreto il *rent to buy* si caratterizza per un'elevata autonomia contrattuale concessa alle parti. Esse infatti possono liberamente determinare la durata della fase del "godimento", della successiva compravendita, e la quota di canone imputabile a corrispettivo oltre ad eventuali diritti di recesso, clausole penali/condizionali, la possibilità di cedere il contratto e di regolamentare gli effetti dell'inadempimento[14].

Per l'individuazione degli obblighi e dei diritti di concedente e conduttore, la normativa richiama invece la disciplina in materia di usufrutto. In particolare, il conduttore prende l'immobile nello stato in cui si trova e sono a suo carico le spese di custodia, amministrazione e manutenzione ordinaria; al contrario è il concedente ad essere obbligato alla riparazione straordinaria.

4. La trascrizione del contratto.

Peculiarità di grande interesse del contratto in parola è quella della sua trascrivibilità nei pubblici registri immobiliari atta ad assicurare una maggiore tutela al conduttore.

Infatti la trascrizione del *rent to buy* consente l'opponibilità ai terzi, in riferimento alla concessione dell'utilizzo, e un effetto prenotativo analogo a quello della trascrizione del preliminare, in relazione all'obbligo del concedente di trasferire la proprietà del bene in caso di esercizio del diritto di acquisto da parte del conduttore.

Qui emerge una principale differenza rispetto al normale contratto di locazione: ai fini dell'opponibilità ai terzi, nel *rent to buy* la trascrizione è sempre necessaria anche se la durata convenuta è inferiore ai nove anni (nella locazione la trascrizione è invece possibile solo per contratti di durata superiore ai nove anni).

L'effetto prenotativo, invece, fa retroagire gli effetti della trascrizione dell'eventuale atto di vendita al momento della trascrizione dello stesso contratto, tutelando a pieno il conduttore, il quale potrà acquistare l'immobile nello "stato di diritto" in cui si trovava al momento della stipula del *rent to buy* ed impedendo l'operatività di qualsiasi successive trascrizioni o iscrizioni pregiudizievoli. In ogni caso l'effetto prenotativo si produce solo se l'atto finale di vendita sia trascritto prima che scada il

termine stabilito nel *rent to buy* o, comunque, entro il termine di dieci anni dalla sua trascrizione.

La tutela del conduttore proveniente dalla trascrizione del contratto de quo si ha pure in riferimento all'inadempimento del concedente poichè per i crediti vantati dal conduttore nei confronti del concedente inadempiente la legge riconosce un privilegio speciale sull'immobile oggetto del contratto purchè non siano cessati gli effetti della trascrizione (non sia scaduto cioè il termine di durata del contratto ovvero non siano passati più di die-ci anni dalla sua trascrizione).

Invece, nel caso di cessazione degli effetti del contratto *rent to buy* precedentemente trascritto le parti dovranno procedere alla cancellazione della trascrizione.

5. L'inadempimento del conduttore.

Tra gli obblighi nascenti dal *rent to buy* spicca soprattutto quello per il conduttore di pagare il canone previsto. In particolare, nel caso d'inadempimento del conduttore, il concedente ha a disposizione un ventaglio preciso di scelte (oltre al diritto al risarcimento):

1. può scegliere di dar corso ad una procedura esecutiva forzata sui beni del conduttore (art. 2910 c.c.). Questa opzione è possibile in caso di mancato pagamento dei canoni previsti in contratto e il fatto che il *rent to buy*, per garantire piena tutela al conduttore/acquirente, debba avere la forma dell'atto pubblico o della scrittura privata autenticata al fine di poter essere trascritto certamente facilita l'avvio di una procedura di esecuzione forzata;
2. chiedere l'adempimento in forma specifica (art. 2931 c.c.) quando l'inadempimento del conduttore sia relativo ad un "obbligo di fare", come la cura e manutenzione dell'immobile;
3. chiedere la risoluzione del contratto (art. 1453 c.c. e seguenti), fermo restando il diritto al risarcimento del danno, purchè l'inadempimento di una delle parti non sia di scarsa importanza, avuto riguardo all'interesse dell'altra. Nello specifico, per il caso di mancato pagamento dei canoni è proprio la norma a prevedere espressamente che "*Il contratto si risolve in caso di mancato pagamento, anche non consecutivo, di un numero minimo di canoni, determinato dalle parti, non inferiore ad un ventesimo del loro numero complessivo*" [\[15\]](#). Sicuramente possibile è perciò una deroga *in melius* per il conduttore (un numero più elevato di canoni non pagati), mentre non si ammette una deroga *in peius*;
4. in caso di risoluzione del *rent to buy* per inadempimento del conduttore, il concedente avrà diritto alla restituzione dell'immobile, ad acquisire i canoni sino ad allora pagati per l'intero importo e, quindi, anche per la parte da imputare al prezzo di compravendita, fatti propri dal concedente a titolo di indennità per il danno cagionato dall'inadempiente conduttore. Tuttavia, l'autonomia negoziale concessa alle parti in fase di predisposizione dello strumento contrattuale non esclude che le parti possano prevedere una differente disciplina, sia più favorevole al conduttore (laddove si prevedesse la restituzione comunque di una certa parte di somme precedentemente corrisposte), sia più favorevole al concedente (prevedendo l'obbligo di corrispondere ulteriori somme a titolo di penale ex art. 1382 c.c. per l'inadempimento);
5. resta fermo il diritto del concedente ad ottenere il pagamento dei canoni scaduti e non pagati.

In ogni caso, sia per l'inadempimento del conduttore, sia nel caso di mancato esercizio del diritto di acquisto, il concedente ha diritto alla restituzione immediata dell'immobile, potendo, in caso contrario, agire per l'esecuzione in forma specifica dell'obbligo di consegna e di rilascio dello stesso. A tal fine, un *rent to buy* redatto nella forma dell'atto pubblico può ridurre di molto i tempi connessi al procedimento di esecuzione.

6. L'inadempimento del concedente.

A sua volta il *rent to buy* comporta inevitabilmente degli obblighi anche a carico del concedente. Su tutti, quello di consegna dell'immobile al conduttore.

Altro obbligo essenziale è quello di procedere alla vendita del bene nel caso in cui il conduttore intendesse esercitare il diritto di acquisto entro i termini convenuti.

Anche in tal caso, per l'ipotesi d'inadempimento del concedente, al conduttore è garantita la possibilità di agire, oltre che per il risarcimento, per:

1. l'adempimento in forma specifica (art. 2931 c.c.) se l'inadempimento riguarda un "obbligo di fare";
2. l'adempimento in forma specifica (art. 2932 c.c.) se l'inadempimento riguarda l'obbligo di vendere l'immobile. In tal caso affinché l'effetto "prenotativo" del *rent to buy* possa operare è necessario che la domanda giudiziale ex art. 2932 c.c. sia trascritta entro il termine di durata del contratto e, comunque, non oltre i dieci anni dalla trascrizione originaria. Il concedente otterrà quindi una sentenza costitutiva che produrrà gli effetti del contratto non concluso;
3. la risoluzione del contratto (art. 1453 c.c. e seguenti) nel caso di inadempimento di non scarsa importanza. In questo caso il concedente può trattenere i canoni pagati fino al momento della risoluzione, purchè riferiti al periodo di utilizzo, mentre dovrà restituire al conduttore i canoni pagati sino a quel momento, imputati alla vendita, maggiorati degli interessi legali. La norma, al fine di tutelare il conduttore, non è derogabile in modo favorevole al concedente.

7. Il fallimento delle parti.

Il comma 6, infine, si occupa del fallimento del concedente e del conduttore: nella prima ipotesi, il contratto prosegue, fatta salva l'applicazione dell'art. 67, comma 3, lett. c), L.F. sulla revocatoria fallimentare; nella seconda, si applica l'art. 72 L.F., per cui spetta al curatore decidere se sciogliere o meno il contratto.

Note e riferimenti bibliografici

[1] Corte cost., sent. n. 217 del 1988.

[2] Sul punto, G. SCOTTI, "Il diritto alla casa tra la Costituzione e le Corti", in Forum di Quaderni Costituzionali, 18/9/2015, ISSN 2281 – 2113, all'indirizzo <http://www.forumcostituzionale.it/wordpress/wp-content/uploads/2015/10/scotti.pdf>

[3] M. CIOCIA, *Il diritto all'abitazione tra interessi privati e valori costituzionali*, Napoli, Esi, 2009, p. 43.

[4] Cfr. Corte cost. sent. n. 217 del 25 febbraio 1988.

[5] In particolare il *rent to buy* potrebbe avere ad oggetto anche complessi aziendali o, magari, beni strumentali.

[6] Parte della dottrina e scarna giurisprudenza in materia, sembrano, però, escludere che la cessione in godimento possa essere equiparata alla locazione, anche forse al fine di evitare l'applicazione di parametri rigidi caratterizzanti lo strumento contrattuale locativo. Cfr., Trib. Verona, Sez. Fallimentare, autorizzazione, 12 dicembre 2014, in www.ilcaso.it, commentata da G. Aschieri, G. Fiori, *Rent to buy e fallimento.note a margine di un provvedimento del tribunale di Verona*. In dottrina v., A. Busani, E. Lucchini Guastalla, *Il «rent to buy» non è affitto*, in *Il Sole 24 Ore*, 24 settembre 2014.

[7] Sul punto A. CIRLA, *Il rent to buy: una grande occasione che però ancora non riesce a decollare*, in *Immobili e proprietà*, 2013, 12, p. 721 ss.

[8] A. C. NAZZARO, *Il rent to buy tra finanziamento e investimento*, in *Riv. dir. banc.*, dirittobancario.it, 4, 2015.

[9] Cfr., S. MARINO, *Rent to buy: nuovo strumento contrattuale per favorire la ripresa delle transazioni immobiliari*, in *Vita notarile*, 2014, p. 1143 ss

[10] In questo senso critico nei confronti della definita asetticità dei criteri imposti da Basilea 2, A. Testa, *Il rent to buy: la tipizzazione sociale di un contratto atipico*, cit., p. 384ss.

[11] Cfr., S. MARINO, *Rent to buy: nuovo strumento contrattuale per favorire la ripresa delle transazioni immobiliari*, in *Vita notarile*, 2014, p. 1143 ss., spec. 1144. Contraria, invece, la tesi di A. FUSARO, *Rent to buy, Help to buy, Buy to rentra modelli legislativi e rielaborazioni della prassi*, cit., p. 425 ss.

[12] In Guida Nazionale del Notariato, *Il rent to buy e altri modi per comprare casa*, 2015.

[13] *Ibidem*.

[14] C. VIVENZI, *Il contratto “rent to buy”: analisi ed approfondimento degli aspetti civili e fiscali*, in Centro Studi ANCL.

[15] D.L. 133/2014, art. 23 comma 2.