

IL LEASING IMMOBILIARE

Avv. Hugo Haab, febbraio 2019

A. IL CONTRATTO DI LEASING IN GENERALE

Il contratto di leasing si caratterizza dalla cessione di una cosa da parte del suo proprietario (“fornitore” del leasing) ad un altro soggetto (“assuntore” del leasing), in cambio di un pagamento periodico (“rata” del leasing) per tutta la durata del contratto (che di norma è concluso per tutta – o quasi – la durata di “vita” del bene in questione).

La proprietà della cosa resta al fornitore del leasing; trattasi tuttavia di una sorta di “nuda proprietà”, visto che l’uso ed il godimento della cosa è in seno all’assuntore del leasing. Costi di manutenzione, tasse e spese connesse all’utilizzo della cosa (per esempio i premi assicurativi) sono di regola a carico dell’assuntore del leasing.

Il contratto di leasing non è regolato specificatamente nel Codice delle Obligazioni svizzero (CO); lo stesso è considerato un contratto *sui generis*, composto in particolare da elementi distintivi del contratto di compravendita e di locazione.

B. IL CONTRATTO DI LEASING AVENTE OGGETTO UN BENE IMMOBILE

Anziché autovetture o macchinari industriali, il contratto di leasing può avere quale oggetto anche un immobile (per esempio un’abitazione o uno stabile commerciale o di qualsiasi altro tipo).

Questa forma di contratto riferita agli immobili è alle nostre latitudini ancora poco frequente, mentre nella Svizzera tedesca questo tipo di operazione immobiliare è sempre più riscontrabile, soprattutto in ambito commerciale.

Nella prassi si distingue il contratto di leasing immobiliare in due sottocategorie:

1. Operazioni di leasing nelle quali è concordato **unicamente il diritto d’uso** del bene sottoposto a leasing e in cui alla fine del contratto il bene è restituito al fornitore;
2. Operazioni di leasing nelle quali, oltre al diritto d’uso, sono definiti determinati diritti ed obblighi dell’assuntore del leasing, tra cui, in particolare, il **diritto o l’obbligo d’acquisto** del bene oggetto del contratto alla scadenza dello stesso.

C. OPERAZIONI “SALE AND LEASE BACK”

Molto diffusa nella prassi è l'operazione di “*sale and lease back*”, una sorta di “retrolocazione” (anche se usare il termine “locazione” è improprio, come meglio verrà chiarito in seguito), nella quale sono coinvolti due soggetti e meglio il proprietario di un fondo, che vende l'immobile all'acquirente per poi, in veste di assuntore del leasing stipulare parimenti con lui – che diventa così il fornitore – un contratto di leasing immobiliare in base al quale resta così in possesso materiale di quello stesso oggetto. Volendo essere ancora più specifici le operazioni di “*sale and lease back*” si differenziano in **(1)** “*sale and lease back*” in senso stretto, dove il bene dato in possesso all'assuntore del leasing è esattamente lo stesso di quello venduto (senza modifiche, per esempio di carattere edificatorio) e **(2)** “*sale and lease back*” in senso lato, dove il bene dato in possesso all'assuntore è stato nel frattempo modificato (per esempio edificato) dal fornitore del leasing.

Il “*sale and lease back*” in senso lato è un leasing immobiliare nel quale l'elemento finanziario (ottenimento di liquidità a seguito della vendita) è preponderante rispetto al possesso ed al godimento dell'oggetto in questione (tanto che tali operazioni vengono definite di “locazione finanziaria”), circostanza questa confermata anche dalla giurisprudenza cantonale ticinese (sentenza II CCA del 24.02.1999 inc. 12.1998.215).

Excursus: anziché un “sale and lease back” è possibile concludere un “sale and rent back”, dove invece di un contratto di leasing tra venditore ed acquirente viene concluso un contratto di locazione (“rent”), con quindi applicazione delle relative norme (in particolare concernenti le garanzie – artt. 257e ss CO – e la disdetta – art. 266 ss CO), ciò che in alcuni casi potrebbe conciliarsi meglio con gli obiettivi delle parti.

D. PRO E CONTRO DEL LEASING IMMOBILIARE

Il leasing immobiliare può essere vantaggioso in particolare per i seguenti motivi:

➤ **Per l'assuntore del leasing:**

- Vantaggi rispetto alla compravendita:
 - Non necessario pagare subito il prezzo d'acquisto
 - Non necessario richiedere un finanziamento ad un terzo (banca)
 - Prevedibilità dell'investimento e dei costi connessi
 - Possibilità di acquistare l'oggetto successivamente o di restituirlo
 - “Usare” anziché “acquistare” (importante per le imprese)
- Vantaggi rispetto alla locazione:
 - Diritto (ma non sempre obbligo) di acquistare poi l'oggetto
 - Posizione giuridica (diritti e doveri) simili a quelli di un proprietario

➤ **Per il fornitore del leasing:**

- Ulteriore fetta di mercato (vedi vantaggi per l'assuntore esposti sopra)

-
- Benefici per il ROE (“*return of equity*”) tramite operazioni di “*sale and lease back*”
 - A differenza del contratto di locazione (art. 256 cpv. 1 CO) o di un’operazione di “*sale and rent back*” non è suo obbligo mantenere in uno stato idoneo l’oggetto ed i lavori di manutenzione e riparazione sono di competenza dell’assuntore (cosiddetto “*triple-net-lease*”, la cui validità secondo il diritto svizzero è comunque da verificare in ogni singolo caso).
 - Rischi, spese ed eventuali responsabilità connesse all’uso o all’esistenza dell’oggetto sono in capo all’assuntore del leasing.

➤ **Per il proprietario di un fondo (non fornitore del leasing):**

- Tramite operazioni di “*sale and lease back*” possibilità di reperire liquidità, restando in possesso del fondo (vantaggio economico nel breve–medio periodo).

Potenziati aspetti critici del contratto di leasing rispetto ad altre soluzioni sono soprattutto i seguenti:

1. Aspetto fiscale; in particolare distinguendo se si tratta di un leasing con o senza diritto per l’assuntore di acquistare alla fine del contratto il bene oggetto del contratto e se il leasing è contratto per scopi privati o per scopi commerciali o finanziari.

Per coloro che contraggono un leasing immobiliare per scopi privati (per esempio per un’abitazione familiare) questa scelta potrebbe essere poco attrattiva fiscalmente poiché le rate del leasing non sono di norma deducibili dal reddito, come neppure sono deducibili le eventuali spese per lavori di manutenzione (rinnovamento o riattamento) effettuate dall’assuntore del leasing (che non può beneficiare dell’art. 31 cpv. 2 LT ed art. 32 cpv. 2 LFID, non essendo un proprietario o un usufruttuario).

Per maggiori informazioni si veda la *Circolare n. 19 del 6 febbraio 2008* dell’Amministrazione federale delle contribuzioni AFC. Si consiglia inoltre di richiedere una consulenza fiscale (o un “*tax ruling*”) prima di procedere ad operazioni di leasing immobiliare di una certa consistenza.

2. Altro aspetto potenzialmente sfavorevole del leasing immobiliare, confronto alla compravendita o alla locazione, è che l’ammontare delle rate del leasing e le spese connesse (tasse, premi assicurativi, costi di manutenzione, ecc.) potrebbero essere superiori all’ammontare della pigione (locazione) o degli interessi ed ammortamenti dovuti ad un finanziatore (compravendita finanziata con un mutuo ipotecario).

E. SEGUITO E FORMA DEL LEASING IMMOBILIARE

Al raggiungimento della durata concordata del contratto di leasing immobiliare gli scenari sono di norma i seguenti:

-
1. L'assuntore può decidere di acquistare a titolo definitivo l'oggetto del contratto (fondo o immobile) e quindi diventarne proprietario, pagando al fornitore del leasing un importo prestabilito ad inizio contratto (valore residuo). Si tratta di una sorta di opzione d'acquisto. Nel contratto può tuttavia essere pattuito l'obbligo dell'assuntore di acquistare il bene oggetto del contratto (trattasi in questo caso di un acquisto prestabilito);
 2. L'assuntore può restituire l'oggetto del contratto, in modo da permettere poi al fornitore del leasing di tenere per sé, oppure vendere o dare in leasing a terzi lo stesso.
 3. Le parti possono decidere di rinnovare il contratto di leasing per un ulteriore periodo a condizioni uguali o diverse.

Il contratto di leasing immobiliare non soggiace a ad forma particolare (art. 11 cpv. 1 CO; se tuttavia – come nel caso di un “*sale and lease back*” – contestualmente al contratto di leasing viene conclusa anche una compravendita, è necessario che il contratto sia stipulato nella forma dell'atto pubblico (art. 216 cpv. 1 CO). Questa forma qualificata è anche necessaria se nel contratto di leasing è previsto un accordo preliminare o un patto di prelazione (art. 216 cpv. 2 CO), come è spesso il caso (per esempio quando viene concordato il diritto o l'obbligo dell'assuntore del leasing ad acquistare al raggiungimento della durata del leasing il bene oggetto dello stesso).

* * * * *

Nel nostro studio legale e notarile ci occupiamo spesso di questioni nell'ambito del diritto immobiliare. Se lo si desidera è possibile organizzare un primo incontro gratuito e non vincolante, nel corso del quale si analizzerà la situazione e si darà un'indicazione sulla procedura migliore da seguire.

I contenuti del presente scritto non sono da intendersi come espressione di un parere, ma hanno carattere esclusivamente informativo. Il lettore che desidera utilizzare le suddette informazioni è tenuto a consultare un professionista.