

Vuoi acquistare casa
con una formula
molto vantaggiosa
e personalizzabile
secondo tue esigenze?



Scopri il **“Rent to Buy”**,
il metodo più moderno
per acquistare casa...

Immagina di poter:

- entrare subito nella tua nuova casa versando solamente un piccolo anticipo...
- salvare ogni mese una parte dell'affitto destinandolo ad acconto sul prezzo di acquisto...
- avere la garanzia del prezzo bloccato per 3 anni e poter scegliere di accendere il mutuo nel momento per te più favorevole...



Puoi davvero questo ed altro.
Con il **“Rent to Buy”**,
il **“programma preparatorio”**
per acquistare casa
in modo flessibile.

COS'È IL "RENT TO BUY"

Il **"Rent to Buy Scheme"**, ovvero lo **"schema della locazione preparatoria all'acquisto"** è una geniale metodologia di compravendita immobiliare proveniente dai paesi anglosassoni ed introdotta in Italia, all'inizio del 2009, da **Andrea Russo**, il professionista che, oltre ad averla adattata alla normativa giuridica e fiscale italiana, ne è anche il principale divulgatore, tramite una rete di Agenti Immobiliari da egli addestrati, supervisionati e riuniti sotto il brand **"Rent to Buy Consulting"**.

Il **"Rent to Buy"** è un **"programma preparatorio all'acquisto"** che può avere diverse finalità, tra le quali le più frequenti sono:

↳ consentire all'acquirente di disporre del tempo necessario per allinearsi ai parametri previsti dal mondo bancario per la concessione del mutuo: consolidamento della propria capacità reddituale, creazione di uno storico creditizio e/o innalzamento del proprio livello di **"equity"**, ovvero di **"capitale proprio iniziale"** necessario per accedere al finanziamento, importo solitamente pari al 20% del prezzo di vendita dell'immobile;

↳ consentire all'acquirente di vendere senza fretta il proprio immobile usato, in cui attualmente vive, prima di rogitare quello nuovo, evitando così di perdere gli sgravi fiscali "prima casa" o evitando di dover, per la fretta, svendere l'immobile in cui abita.



Nella prima finalità esposta definiamo il **"Rent to Buy"** di **"leva finanziaria"**, nella seconda finalità lo definiamo di **"flessibilità"**. In entrambi i casi non si tratta comunque di uno **"strumento finanziario"** ma di una modalità di compravendita innovativa che produce, di fatto, delle leve finanziarie.

Non è quindi previsto l'intervento di alcun terzo soggetto e tutti i rapporti giuridici ed economici sono tra acquirente e venditore, come in una normalissima compravendita immobiliare.

Nel **"Rent to Buy"** di **"flessibilità"**, l'acquirente ha il vantaggio di potersi trasferire subito del nuovo immobile, liberando così l'usato per poterlo eventualmente ritinteggiare e presentarlo al meglio; ha inoltre la possibilità di vendere l'immobile usato sia con il metodo tradizionale, sia con un **"Rent to Buy"** più breve, ampliando così notevolmente il bacino dei potenziali acquirenti. Non appena rogitato l'immobile usato sarà così possibile rogitare il nuovo intestandoselo come **"prima casa"**.

COME FUNZIONA IL “RENT TO BUY”

Con l'avvio del “programma preparatorio all'acquisto” l'inquilino-futuro proprietario può entrare subito nella casa che ha scelto di acquistare versando al venditore (costruttore o privato che sia) un modico acconto sul prezzo di compravendita, da intendersi pattuito oggi e bloccato per 3 anni.

Durante la successiva fase preparatoria l'inquilino-futuro proprietario versa poi mensilmente al venditore un importo equivalente ad un normale affitto, il quale viene però solo in parte considerato canone di locazione a fondo perduto: l'altra parte viene invece “salvata” e va a creare un deposito in conto futuro acquisto che, sommato all'acconto iniziale, porterà l'accantonamento totale, al termine del programma e grazie all'effetto leva generatosi, ad un valore più consistente ed allineato ai parametri di “equity” (capitale proprio del mutuatario) richiesti dal mondo bancario per la concessione del finanziamento.

Parallelamente il programma “Rent to Buy” genera anche uno “storico di pagamenti documentato” da poter esibire al mondo bancario per presentarsi, al momento della richiesta del mutuo, come un “cliente collaudato”, ovvero in grado di dimostrare che ha puntualmente versato, per 3 anni, un importo mensile leggermente superiore o pari alla rata del mutuo che va a richiedere.

Ecco un primo esempio per **immobile nuovo da impresa**:

Prezzo pattuito (bloccato per 3 anni)	150.000 Euro
Acconto iniziale (6%)	9.000 Euro
Versamento mensile	750 Euro
(375 in affitto + 375 “salvati” come acconto)	
Accantonamento (equity) a 3 anni (15%).....	22.500 Euro
(9.000 acconto iniziale + 13.500 “salvati” in 3 anni)	
Importo da saldare al rogito (85%)	127.500 Euro
(con mutuo a scelta dell'acquirente)	

Ecco un secondo esempio per **immobile usato da privato**:

Prezzo pattuito (bloccato per 3 anni)	180.000 Euro
Acconto iniziale (3%)	5.400 Euro
Versamento mensile	900 Euro
(300 in affitto + 600 “salvati” come acconto)	
Accantonamento (equity) a 3 anni (15%).....	27.000 Euro
(5.400 acconto iniziale + 21.600 “salvati” in 3 anni)	
Importo da saldare al rogito (85%)	153.000 Euro
(con mutuo a scelta dell'acquirente)	

I parametri con cui vengono stabiliti l'acconto iniziale ed i versamenti mensili mutano a seconda della fascia prezzo in cui rientra l'immobile ed a seconda che il venditore sia un'impresa o un privato; i parametri di base vengono poi personalizzati nel corso della “pianificazione finanziaria” che il **Consulente “Rent to Buy”** crea su misura per ogni acquirente allo scopo di calibrare la formula secondo le capacità finanziarie del singolo soggetto.

Nel **“Rent to Buy”** di **“leva finanziaria”**, al momento della richiesta del mutuo, è fondamentale l’assistenza al Cliente da parte di un qualificato **Consulente Finanziario**: questa viene sempre assicurata indirizzando il Cliente verso le **società di mediazione** più importanti e qualificate nella consulenza finalizzata all’ottenimento di mutui ipotecari, prestiti e C.P.I. (credit protection insurance).

Così facendo è possibile valutare le offerte di più banche, con particolare attenzione alle proposte degli istituti di credito che, a Clienti di provata affidabilità, possono erogare dei mutui di importo superiore all’80% del valore del bene. Da qui deriva infatti la possibilità di creare dei programmi **“Rent to Buy”** impostati con un livello di **“equity”** del solo 15% rispetto al 20% normalmente richiesto.

Per il richiedente mutuuario, la possibilità di scegliere tra le offerte di molte altre banche, oltre quella di cui è già cliente, comporta sicuramente una notevole opportunità di risparmio economico, ma consente soprattutto di inoltrare la richiesta di mutuo agli istituti che hanno i criteri assuntivi più affini al profilo creditizio del Cliente, facilitando così la delibera del finanziamento.

PERCHE' IL “RENT TO BUY” E' CONVENIENTE

E' importante comprendere come, dal punto di vista economico, il **“Rent to Buy”** generi un **“processo circolare virtuoso”**: capitalizzando una parte delle somme versate mensilmente andiamo infatti a richiedere, al termine del programma, un finanziamento di importo inferiore rispetto a quello del mutuo che avremmo dovuto richiedere in una compravendita tradizionale e, a parità di rata mensile, possiamo poi optare per un mutuo di durata più breve, risparmiando così una enorme quantità di interessi. L’esempio a fianco è altamente illuminante.



Ecco quanto si risparmia in un acquisto da 150.000 Euro:

	Metodologia di acquisto	
	Tradizionale	Rent to Buy
Prezzo del bene	150.000	150.000
Acconto iniziale	9.000	9.000
Percentuale di mutuo	94%	85%
Durata del mutuo	30 anni	25 anni
Tasso applicato	fisso al 5%	fisso al 5%
Rata mensile	756,92	745,35
Interessi	131.489,83	96.105,68
Interessi risparmiati con il “Rent to Buy”	35.384,15 Euro	

IL "RENT TO BUY" NON E' L'AFFITTO CON RISCATTO

A differenza dell'obsoleto **affitto con riscatto**, il "Rent to Buy", grazie all'utilizzo di una contrattualistica molto più evoluta e **trascritta dal Notaio**, garantisce pienamente l'acquirente, sia nel caso estremo del fallimento dell'impresa venditrice, sia nel caso in cui il bene venga aggredito da una ipoteca giudiziale o da un pignoramento, ipotesi che si potrebbe verificare anche quando a vendere è un privato.

L'**affitto con riscatto** espone peraltro l'acquirente al rischio di perdere tutte le somme accantonate nel caso in cui, per un qualsiasi incidente di percorso, non sia più in grado di completare l'operazione di acquisto.

Il "Rent to Buy" prevede invece una contrattualistica aperta e facilmente cedibile a terzi, al fine di garantire un adeguato "paracadute" all'acquirente che non potesse o non volesse concludere l'operazione di acquisto per qualsiasi motivo.

A differenza dell'**affitto con riscatto** lo schema contrattuale "Rent to Buy" è decisamente molto più difficile da realizzare, in quanto si basa su due **contratti tipici**, previsti e regolamentati dal **Codice Civile**: il preliminare di compravendita ed il contratto di locazione, tra loro collegati ma nello stesso tempo autonomi. E' uno schema contrattuale complesso che può essere gestito con sicurezza solamente da persone altamente specializzate e capaci di predisporre correttamente i collegamenti tra i due contratti, nel pieno rispetto della normativa giuridica e fiscale. Pur nella sua complessità, il "Rent to Buy" è comunque l'unico modello di compravendita alternativo a quello tradizionale in grado, per la sua completezza, di tutelare al 100% entrambe le parti.

