

Locazioni turistiche

Il *rent-to-rent* e il mandato: strumenti contrattuali del turismo extra-alberghiero

di Sergio Lombardi - Dottore Commercialista e Revisore Legale in Roma -
Componente della Commissione Fiscalità Locale dell'Ordine dei Dottori
Commercialisti di Roma e Mikaela Hillerstrom - Avvocato in Roma

L'articolo analizza le due principali forme contrattuali utilizzate per la gestione di locazioni turistiche e strutture ricettive extra-alberghiere: la sublocazione *rent-to-rent* ed il mandato, evidenziando i loro impatti a livello legale, organizzativo e contabile. Data l'enorme diffusione del fenomeno dell'*home-sharing*, entrambi gli strumenti sono spesso usati dai *property managers* in modo improprio o senza conoscere tutte le implicazioni legali, fiscali e amministrative. Calcolo dell'indice di liquidità aziendale.

Contesto produttivo

Il *Property Management*, nato come terzo segmento del *real estate*, consistente nella gestione professionale del patrimonio immobiliare finalizzata alla valorizzazione e all'ottimizzazione della sua redditività (1), si è recentemente e prepotentemente affermato in Italia nel settore turistico extra-alberghiero. La crescita e diffusione del settore turistico residenziale in Italia negli ultimi dieci anni prima della crisi da Covid-19, è stata tale, che oggi il termine di *Property Management* è prevalentemente associato, nella percezione comune, all'uso per attività turistiche dei beni immobiliari. Nell'articolo ci occuperemo proprio di tale attività, approfondendo i due principali strumenti contrattuali adottati in questo settore: il *rent-to-rent* e il mandato.

La sublocazione

La sublocazione è disciplinata dall'art. 1594 c.c. e dalla disciplina delle locazioni (2) e deve essere autorizzata dal locatore. Opportune clausole di sublocazione o, più correttamente, di utilizzo per finalità turistiche, oltre a garantire le parti, sono suggeribili nei contratti di locazione degli immobili da destinare a locazione turistica o a struttura ricettiva extra-alberghiera, anche per ottenere le necessarie autorizzazioni da parte dei preposti uffici comunali competenti (Suap, Suape, Suar...).

Sublocazione vs. mandato

La sublocazione o locazione di un immobile da destinare ad attività ricettiva extralberghiera si sta affermando rapidamente fra i *Property Managers*, perché essa consente di ricavare un margine maggiore rispetto al mandato, che a causa della forte concorrenza nel settore e dei notevoli costi informatici, del personale e pubblicitari che i maggiori operatori devono affrontare, non permette più di ottenere un margine positivo. La percentuale media delle commissioni applicate dagli intermediari nei mandati in questo settore oscilla fra il 20% e il 35%. I vantaggi e svantaggi dei due metodi di gestione degli immobili sono rappresentati nella tabella che segue.

Sublocazione vs. Mandato: vantaggi e svantaggi		
Forma contrattuale	Sublocazione <i>Rent-to-Rent</i>	Mandato
Vantaggi	● Margine di profitto maggiore ● Durata maggiore ● Stabilità	● Flessibilità ● Assenza di costi fissi ● Rischio ridotto
Svantaggi	● Rischio maggiore ● Rigidità finanziaria	● Facilità di risoluzione ● Margine di profitto minore

(1) Treccani, Lessico del XXI Secolo http://www.treccani.it/enciclopedia/real-estate_%28Lessico-del-XXI-Secolo%29/

(2) Locazione ad uso abitativo art. 2 Legge n. 392/1978; Locazione ad uso commerciale art. 36 Legge n. 392/1978.

Il *rent-to-rent*

Rispetto alla definizione civilistica, nel settore dello *short-term rental*, la sublocazione acquista un diverso significato. L'attività turistica è composta prevalentemente di soggiorni di durata entro i trenta giorni, definiti ormai comunemente, ed anche fiscalmente, locazioni brevi (3). Quando al mero godimento del bene oggetto dei contratti di locazione immobiliare, si aggiunge la fornitura di servizi, viene svolto esercizio di strutture ricettive, che in tal modo si differenziano dalle locazioni, oltre che per le diverse formalità autorizzative ed amministrative.

Per questo motivo, nell'articolo verrà utilizzato il termine *rent-to-rent*, per definire l'utilizzo di beni di terzi, sia per la gestione di strutture ricettive, che per l'esercizio delle locazioni turistiche imprenditoriali, nelle regioni dove tale attività è ammessa.

La locazione turistica imprenditoriale

La locazione turistica imprenditoriale potrebbe essere una forma giuridica *tax-efficient*, sia per le imprese che attuano il *rent-to-rent*, che per quelle che utilizzano immobili propri ai fini turistici. Ciò, in quanto, secondo la disciplina dell'imposta sul valore aggiunto (4), le locazioni sono operazioni esenti da Iva. La definizione dei fattori produttivi che costituiscono la locazione turistica imprenditoriale coincide, non solo con quella di ogni altra locazione immobiliare, ma anche con la recente definizione della locazione breve ai fini fiscali (5), consistendo nella mera fruizione del bene immobile e in pochi e individuati servizi accessori essenziali.

Dal punto di vista societario, "ove la locazione di alloggi ai turisti sia resa in forma organizzata, gli immobili locati, seppur abitativi per loro natura, divengono strumentali per destinazione" (6). Pertanto gli immobili oggetto di locazioni turistiche organizzate in forma d'impresa, essendo strumentali per destinazione, concorrono a formare il reddito d'impresa e i relativi costi sono deducibili, secondo la disciplina fiscale applicabile alle società o alle ditte individuali.

Quanto descritto, vale esclusivamente nel caso di locazione "pura", poiché, in presenza di servizi non essenziali, l'attività di locazione turistica si trasforma in quella di struttura ricettiva, in questo caso extra-

alberghiera. Per analogia giuridica, si può quindi sostenere che i servizi ammessi per le locazioni turistiche delle persone fisiche, definiti dal D.L. n. 50/2017 e riepilogati nella nota Circolare 24 (7), ma derivanti da consolidati indici giurisprudenziali e da costante prassi dell'amministrazione finanziaria, possano valere anche per distinguere le locazioni turistiche imprenditoriali (senza servizi ed esenti Iva) dalle strutture ricettive imprenditoriali.

Altro rilevante limite alla diffusione della locazione turistica imprenditoriale è costituito dalle normative regionali. Tale forma di ospitalità è infatti ammessa solo da alcune regioni.

Contratti ibridi

Nel sempre più diffuso *fai-da-te* giuridico, si stanno affermando pericolose forme contrattuali "ibride", che utilizzano alcuni elementi del mandato ed altri della locazione, costruite al fine di ottenere presunti vantaggi fiscali e flessibilità. Non si tratta di contratti atipici, ma di mandati fittizi stipulati fra società e proprietari persone fisiche, in cui in realtà il corrispettivo del proprietario è fisso e non dipende dalla gestione turistica dell'immobile. Ciò, nonostante alcune pattuizioni di un falso corrispettivo variabile, presente solo nella forma e non nella sostanza dei pagamenti in favore del proprietario, che invece sono certi e costanti. Tali contratti presentano tutti gli elementi della locazione, rientrando nella sua definizione civilistica di "contratto col quale una parte si obbliga a far godere all'altra una cosa mobile o immobile per un dato tempo, verso un determinato corrispettivo" (8), ma non vengono registrati. Il fine è elusivo, in quanto avrebbe lo scopo di ammettere il proprietario al beneficio della cedolare secca, nonostante l'atto sia stipulato con una società. Ma purtroppo, il risultato è opposto, in quanto si tratta solo di un contratto di locazione non registrato, che non consente il beneficio fiscale atteso ed è solo contestabile e sanzionabile da un punto di vista legale e fiscale. L'adozione di tale formato contrattuale ibrido, ritenuto di agevole e rapida risoluzione, indebolisce inoltre sia il conduttore che il locatore, che non dispongono in questi casi delle tutele garantite da un contratto registrato.

(3) V. D.L. n. 50/2017, art. 4.

(4) D.P.R. n. 633/1972, art. 10, comma 8.

(5) V. nota 3.

(6) Risoluzione Agenzia delle Entrate n. 55/E del 26 febbraio 2002, citata in "Le locazioni turistiche in Piemonte" - Gruppo di Lavoro Fiscalità Immobiliare Ordine Commercialisti

di Torino per Eutekne https://www.odcec.torino.it/public/primopiano/spei11_-_giugno_2019_odcec.pdf

(7) Circolare n. 24/E del 12 ottobre 2017 dell'Agenzia delle Entrate.

(8) Art. 1571 c.c.

Il *rent-to-rent* ai tempi del Coronavirus

Costituendo un fattore produttivo estremamente rigido che produce costi fissi, nella crisi del settore turistico italiano conseguente all'epidemia da Coronavirus, il modello del *rent-to-rent* ha determinato notevoli problematiche per i *property managers* che operano con tale strumento. L'assenza totale di flussi di cassa conseguente alla crisi ha messo a dura prova i rapporti fra proprietari e gestori di attività turistiche, professionali e non. Oltre a svariati casi di morosità e risoluzione dei contratti, sono in corso numerose trattative di rideterminazione del canone. In questi casi, la registrazione dell'atto, con il quale le parti dispongono la riduzione del canone di un contratto di locazione in essere, va effettuata con il modello 69 ed è esente dall'imposta di registro e di bollo (9). Nel periodo di *lockdown* è possibile ricorrere a modalità semplificate di sottoscrizione dell'accordo di riduzione, da inviare alla controparte con e-mail o, meglio, con PEC e il termine per la registrazione dell'accordo è stato sospeso fino al 31 maggio 2020 (10).

Credito d'imposta per negozi e botteghe

Il Decreto Cura Italia (11), appena convertito in legge (12), ha introdotto un credito d'imposta per i canoni di locazione commerciale di immobili rientranti nella categoria catastale C/1. Mentre proprietari, gestori e associazioni di proprietari invocano l'estensione dell'agevolazione ad altre categorie catastali, fra cui gli immobili ad uso abitativo categoria A, e tale ipotesi fosse presente in alcuni emendamenti al disegno di legge di conversione, presentati presso la 5^a Commissione (Bilancio) in Senato, l'Agenzia delle Entrate ha per ora chiarito (13) che il credito d'imposta matura solo a seguito dell'avvenuto pagamento del canone di locazione.

Eccessiva onerosità sopravvenuta

Oltre a verificare nel contratto le condizioni di risoluzione e a considerare le cause di forza maggiore dovute all'epidemia, i conduttori che intendano risolvere i contratti di locazione, o utilizzare la possibilità di risolvere i contratti per negoziare una riduzione, potranno motivare la richiesta di risoluzione sulla base del principio di eccessiva onerosità sopravvenuta di cui all'art.

1467 c.c., escludendosi in questo caso ogni possibile alea (o rischio d'impresa) all'attuale situazione economica. L'eccessiva onerosità sopravvenuta deve dipendere da eventi straordinari e irripetibili e non prevedibili al momento della stipulazione del contratto, quale è indubbiamente la grave epidemia in atto.

È implicito, ma va qui ricordato, che la risoluzione per eccessiva onerosità sopravvenuta dovrebbe essere chiesta solo da parte delle società che hanno stipulato un regolare contratto per uso commerciale (6+6) dell'immobile. In altri casi (4+4 o 3+2), la natura abitativa propria e l'impossibilità di dimostrare contrattualmente l'attività commerciale rendono difficile motivare l'eccessiva onerosità sopravvenuta. I termini di risoluzione per i contratti abitativi (4+4 e 3+2) restano pertanto nei sei mesi previsti dalla L. n. 431/1998 per gravi motivi. Ad ogni modo anche in caso di contratto ad uso commerciale, il conduttore può sempre chiedere la risoluzione del contratto per gravi motivi con un preavviso di sei mesi.

Patologia contrattuale

Mentre la legge (14) indica molto chiaramente quale sia la forma contrattuale appropriata per il *rent-to-rent* fra proprietario persona fisica e conduttore-società: "La durata delle locazioni e sublocazioni di immobili urbani non può essere inferiore a sei anni se gli immobili sono adibiti ad ... attività ... commerciali", nella realtà si assiste alle più svariate forme contrattuali, impropriamente utilizzate fra società e privati per tali rapporti di locazione. Fra i motivi più comuni per cui si ricorre a forme contrattuali improprie, il peso fiscale dei contratti 6+6 per il proprietario (tassazione Irpef ordinaria, senza cedolare secca), e le clausole onerose previste nel caso di diniego di rinnovo del contratto commerciale (15).

Il contratto 4+4

Il contratto di locazione ad uso abitativo a canone libero (16), anche noto come 4+4 per la sua durata di quattro anni rinnovabili per altri quattro, non sarebbe ammesso nei contratti stipulati fra una persona fisica ed una società, salvo che nel caso di foresteria, inapplicabile alle attività turistiche. Nel *rent-to-rent*, sono invece comuni i contratti 4+4, impropriamente stipulati e anche registrati, spesso

(9) Art. 19, comma 1, D.L. 12 settembre 2014, n. 133, convertito con la L. 11 novembre 2014, n. 164, come ricordato in Circolare 12/E dell'8 aprile 2016 dell'Agenzia delle Entrate, punto 16.1.

(10) Art. 62 D.L. 18/2020 e Circolare n. 8/E del 3 aprile 2020 dell'Agenzia delle Entrate, punto 1.12.

(11) D.L. n. 18/2020.

(12) Legge 24 aprile 2020, n. 27.

(13) Circolare 8/E del 3 aprile 2020 dell'Agenzia delle Entrate, punto 3.1.

(14) L. n. 392/1978, art. 27.

(15) L. n. 392/1978, art. 34

(16) L. n. 431/1998, art. 2, comma 1.

anche con opzione per la cedolare secca, in violazione delle norme vigenti (17).

Il contratto 3+2

Il contratto di locazione ad uso abitativo a canone concordato (18), conosciuto anche come 3+2 per la sua durata di tre anni rinnovabili per altri due, va utilizzato esclusivamente per uso abitativo proprio, e sicuramente mai per locazioni turistiche o strutture ricettive. Molto usato, a volte da imprese attraverso interposizioni di persone fisiche, a causa della sua cedolare secca ridotta al 10%, questo contratto prevede inoltre in fase di registrazione, l'elencazione dei conviventi del conduttore, secondo la maggior parte degli accordi territoriali, formalità evidentemente incompatibile con la destinazione turistica dell'immobile.

Le scritture private

Fra gli escamotage più comuni, contestati e controproducenti, ricorrono frequentemente fra le parti contrattuali, ed anche per gli immobili destinati ad utilizzo turistico, scritture private con clausole obbligatorie, che per finalità elusive, vengono enucleate dal contratto registrato. Ad esempio, una scrittura privata può stabilire che un comodato gratuito registrato sia oneroso, o che un falso mandato non registrato con compenso per il proprietario apparentemente variabile abbia in realtà un canone fisso, elemento tipico del contratto di locazione (v. anche paragrafo precedente Contratti Ibridi). Una delle clausole che maggiormente ricorre nelle scritture private è quella della sublocazione. Il motivo di non esprimere nel contratto la reale destinazione dell'immobile locato è evidentemente elusivo: questa soluzione viene utilizzata, allo scopo di ottenere la cedolare secca al 21% o addirittura al 10%, grazie ad un contratto a canone concordato, in favore del proprietario. Purtroppo, oltre ad essere una soluzione ingenua e facilmente accertabile e sanzionabile, questo stratagemma porta spesso al blocco dell'attività, perché la Scia o comunicazione di avvio attività non viene accettata dagli Uffici del Turismo, in assenza di un contratto completo di tutte le appropriate clausole. Inoltre, l'assenza del reale utilizzo dell'immobile nel contratto registrato consente al proprietario di

chiedere la risoluzione del contratto, qualora egli lo desideri, mettendo il conduttore in una condizione di debolezza contrattuale. La destinazione "occulta" comporta anche il rischio per il locatore che il conduttore possa chiedere la conversione del contratto ad uso commerciale, con applicazione della relativa disciplina, in particolare nel caso di diniego di rinnovo del contratto da parte del locatore, con l'applicazione dell'indennità per la perdita dell'avviamento (19).

Il property mix

Il *property mix* consiste nel calcolo della combinazione fra immobili gestiti in mandato e immobili gestiti in *rent-to-rent*. L'utilizzo dell'Indice di Liquidità con frequenza almeno annuale consente di dosare con misura le risorse finanziarie dell'impresa, ed è esemplificato nella tabella che segue. Già prima della crisi da Covid-19, il *rent-to-rent*, con i suoi costi fissi, poteva divenire un elemento rischioso nel passivo della società, per un semplice sciopero di un vettore aereo, un guasto idraulico che comporti lo stop delle attività dell'immobile per qualche settimana, o delle recensioni negative.

Nell'esempio, che si svolge in un periodo di piena attività turistica, la società dispone, di qui a sei mesi, di una liquidità di 50mila euro, di altri 50mila euro di incassi già previsti e altri maggiori incassi da prenotazione future, a fronte di soli 60mila euro di costi di locazione. Apparentemente, la situazione non è allarmante, ma espandendo l'analisi con l'indice appropriato, l'esito evidenzia che la situazione è finanziariamente insostenibile.

Calcolo dell'Indice di Liquidità per il <i>rent-to-rent</i>		
Liquidità immediate	Cassa Banca	10.000 40.000
Liquidità differite	Crediti verso clienti Prenotazioni future	5.000 45.000
Passività correnti	Debiti di breve termine Canoni di locazione passivi (12 mesi)	120.000
INDICE DI LIQUIDITÀ	Liquidità 100.000 DIVISO Passività 120.000 INDICE = 0,8333	

(17) Sul tema vedasi anche S. Lombardi - M. Hillerstrom, *Cedolare secca per locazioni brevi: flop o successo?*, in questa Rivista, 2019, 309.

(18) L. n. 431/1998, art. 2, comma 3.

(19) Art. 34, L. n. 392/1978.

Indice di liquidità: analisi dei risultati	
Indice > 2	situazione di squilibrio (eccessiva liquidità)
Indice > 1,0 e < 2,0	situazione di liquidità regolare
Indice < 1,0	Situazione di liquidità insufficiente

Il mandato

Il mandato è disciplinato dagli artt. 1703 ss. del Codice Civile. L'art. 1703 c.c. recita "Il mandato è il contratto col quale una parte si obbliga a compiere uno o più atti giuridici per conto dell'altra", pertanto, l'attività del mandatario consiste nel compimento di atti giuridici per conto del mandante e nella cura di un interesse del mandante. Ai sensi dell'art. 1709 c.c., il mandato si presume oneroso, ma esso può essere a titolo oneroso oppure gratuito, configurandosi come contratto a prestazioni corrispettive quando è oneroso e come contratto con obbligazioni a carico del solo proponente quando è a titolo gratuito. Tutti i dettagli sul mandato sono contenuti nella tabella che segue.

Mandato con rappresentanza	Nel mandato con rappresentanza, il mandatario agisce in nome e per conto del mandante e ha potere di rappresentanza. Gli effetti giuridici degli atti compiuti dal mandatario/rappresentante ricadono immediatamente nella sfera del mandante/rappresentato. L'art. 1704 c.c. prevede che, se al mandatario è stato conferito il potere di agire in nome del mandante, si applicano anche le norme civilistiche sulla rappresentanza (20). Con il mandato con rappresentanza, il mandante conferisce al mandatario anche una procura che lo autorizza ad agire in nome e per conto suo. La procura consiste in un distinto negozio unilaterale, con il quale il mandante conferisce al mandatario il potere di spendere il suo nome. La procura viene conferita in collegamento con il mandato, però mandato e procura, per quanto attiene agli effetti, devono essere distinti.
Mandato senza rappresentanza	Nel caso di mandato senza rappresentanza, invece, il mandatario agisce solo per conto e non in nome del mandante. Di conseguenza, gli effetti degli atti da lui compiuti ricadono nella sua sfera giuridica e egli ha, poi, il dovere di ritrasferire gli effetti di tali atti in capo al mandante. Il mandante non attribuisce al mandatario il potere di agire in nome suo. Quest'ultimo compie in nome proprio gli atti giuridici per conto dell'altra parte e non ha il potere di spendere il nome del mandante. Il terzo può anche essere del tutto all'oscuro del fatto che il mandatario agisce per conto altrui. Ai sensi dell'art. 1705 c.c., nel caso di mandato senza rappresentanza, "il mandatario che agisce in proprio nome acquista i diritti e assume gli obblighi derivanti dagli atti compiuti con i terzi, anche se questi hanno avuto conoscenza del mandato".

Forma del mandato	La questione della forma del contratto di mandato è dibattuta, sia in dottrina che in giurisprudenza, anche se la legge non richiede la forma scritta. Per il mandato con rappresentanza il problema è residuale in quanto la legge prescrive che la procura non ha effetto se non è conferita con le forme prescritte per il contratto che il rappresentante deve concludere (art. 1392 c.c.).
Obblighi del mandante	Il mandante è principalmente obbligato a corrispondere il compenso (art. 1709 c.c.), a fornire i mezzi necessari all'esecuzione del mandato, salvo patto contrario (art. 1713 c.c.) e al risarcimento dei danni subiti e rimborso delle spese sostenute dal mandatario (art. 1720 c.c.).
Obblighi del mandatario	Gli obblighi del mandatario consistono prevalentemente nel compiere gli atti giuridici per i quali è stato conferito il mandato e quelli che sono necessari al loro compimento (art. 1708 c.c.), rendere al mandante il conto del suo operato e rimettergli tutto ciò che ha ricevuto a causa del mandato (art. 1713 c.c.).
Estinzione del mandato	Il mandato si estingue per: - la scadenza del termine o per il compimento, da parte del mandatario, dell'affare per il quale è stato conferito; - la revoca da parte del mandante; - la rinuncia del mandatario; - la morte, l'interdizione o l'inabilitazione del mandante o del mandatario (art. 1722 c.c.).

Il mandato come strumento di tax planning

Si sono affermati ultimamente dei formati contrattuali di mandato, costruiti "ad arte", al fine di ridurre la base imponibile del proprietario, basandosi (solo formalmente) sui criteri descritti nella Circolare 24/E 2017 dell'Agenzia delle Entrate, separando la quota servizi della prenotazione dalla quota locazione. Va ricordato che, quando si effettua una prenotazione tramite le piattaforme online (OTA), viene posto in essere un accordo (e, di conseguenza, un rapporto giuridico) esclusivamente tra il titolare della Struttura Ricettiva/Locazione Turistica e l'Ospite. Il modello di servizio, per avere validità, deve presentare al conduttore/ospite al momento della prenotazione e in ogni fase in modo distinto la componente locazione da quella servizi. Diversamente, lo split fra servizi costituirà una mera interposizione fittizia, a nulla rilevando ai fini fiscali, e l'imponibile del proprietario (persona fisica), titolare di reddito da locazione breve, sarà costituito dall'intero valore della prenotazione, senza poter dedurre in nessun modo le commissioni del Property Manager.

(20) Artt. 1387 ss. c.c.

Accertamenti

Di recente (21), l'Agenzia delle Entrate ha introdotto tre nuovi codici tributo atti a sanzionare le omesse, irregolari o tardive ritenute sui redditi da locazioni brevi (cedolare secca al 21% *ex* D.L. n. 50/2017). Con ogni certezza, tale codifica preannuncia operazioni di verifica sui versamenti delle ritenute dovuti dai *Property Managers* e altri intermediari sui redditi da locazioni brevi dall'anno 2017 in poi. Ricordiamo che l'Agenzia delle Entrate ha facoltà di chiedere informazioni ed effettuare contestazioni sulle ritenute 2017 fino al 31 dicembre 2023 e, in caso di Mod. CU, 770 o CLB omessi, fino al 31 dicembre 2025.

Un codice Ateco per i *Property Managers*?

Di recente, in occasione dei primi interventi economici pubblici in favore delle imprese operanti nel settore turistico, sono state escluse dai benefici alcune società e ditte che esercitano la loro attività di *property management* inquadrandola con i codici Ateco più svariati, fra i quali, alcuni del comparto immobiliare, come 68.20.01 (Locazione immobiliare di beni propri o in *leasing* - affitto) e 68.32.00 (Amministrazione di condomini e gestione di beni immobili per conto terzi). Ciò è dovuto alla particolare attività del turismo extra-alberghiero, a metà strada fra le strutture ricettive (come standard di servizio) e l'attività immobiliare (come bene strumentale utilizzato). L'esigenza di un codice Ateco univoco e unificante emerge ormai come prioritaria, per una categoria di operatori che ha già importanti risultati (il turismo extra-alberghiero genera da solo un PIL di circa tre miliardi di euro, che con l'indotto raggiunge i dieci miliardi). Per ottenere un adeguato riconoscimento giuridico e un ordinamento della loro professione, i *Property Managers* dovrebbero stabilire un codice di autodisciplina con standard elevati di trasparenza, formazione e legalità. Questa è stata la strada di alcune professioni innovative che si sono affermate e sono state riconosciute e disciplinate nel nostro ordinamento giuridico, come quella dei Consulenti del Lavoro, che con le loro battaglie hanno trovato l'inquadramento professionale attraverso la Legge n. 12/1979, differenziandosi dagli altri professionisti intellettuali come avvocati e dottori commercialisti.

Addendum

Per il suo contenuto innovativo, va sicuramente menzionato un recentissimo accordo riguardante i contratti di locazione a canone concordato, finalizzato ad agevolare il settore immobiliare, colpito duramente dalla crisi da Covid-19, che si ritiene possa costituire anche stimolo per accordi su altri territori. L'Accordo Territoriale CUA di Roma (22) è stato espanso con un *Addendum* Integrativo Covid (23), stipulato il 20 aprile 2020 tra Confabitare, Unioncasa e Assocasa, applicabile per quei contratti di locazione la cui "data di stipula ricade in periodi di emergenze sanitarie, con particolare riguardo a pandemie, epidemie o comunque in periodi ad alto rischio di contrazione di malattie trasmissibili per via aerea".

L'*Addendum* prevede nuove esigenze speciali di transitorietà, che dovrebbero favorire il reimpiego ad uso abitativo transitorio di unità immobiliari attualmente destinate a struttura ricettiva extra-alberghiera (oltre 12mila strutture registrate al Suar di Roma), ma impossibilitate ad ospitare, causa pandemia e conseguenti disposizioni di legge. Fra le nuove esigenze speciali dei locatori e dei sublocatori, la necessità di riconversione temporanea dell'immobile in locazione abitativa transitoria. Le medesime condizioni si estendono agli alloggi locati ad uso turistico-breve (circa 7mila registrati al Suar), anche nei casi di sublocazione e utilizzo di beni in comodato, e risultano ulteriormente ampliate, prevedendo ogni "altra esigenza specifica del locatore direttamente collegata all'emergenza sanitaria ed espressamente indicata e documentata nel contratto", per poter stipulare un contratto transitorio.

Elementi di novità e di attualità figurano anche fra le fattispecie di esigenze speciali dei conduttori, come:

- necessità di alloggio temporaneo a scopo di interruzione della prossimità con il nucleo familiare per limitare la possibilità di contagio;

- necessità di alloggio temporaneo per personale docente di università, scuole ed istituti di istruzione di ogni ordine e grado, per formazione da remoto, in varie modalità agili (e-learning, didattica a distanza, etc.);

- altra esigenza specifica del conduttore direttamente collegata all'emergenza sanitaria ed espressamente indicata e documentata nel contratto.

(21) Risoluzione n. 15/E del 26 marzo 2020.

(22) Stipulato il 5 marzo 2019 in Roma tra Confabitare-Unioncasa-Assocasa.

(23) Protocollo al n. OC/2020/0031860 del 21 aprile 2020 del Dipartimento Patrimonio e Politiche Abitative di Roma Capitale e

disponibile in versione coordinata con l'Accordo 5 marzo 2019 al link www.confabitareroma.it/Modulistica/Associati/AccordoTerritorialeRomaCUA.pdf

L'*Addendum*, in sostanza, facilita le procedure di stipula dei contratti in modalità “non assistita”, con la semplice richiesta dell’Attestazione di Rispondenza. Viene così superato il modello del “Canale Assistito”, previsto per i contratti

transitori (da 31 notti a 18 mesi) per esigenze non standard, procedura complessa che prevede riunioni tra le parti e le loro Organizzazioni della proprietà e dell’inquilinato, difficilmente attuabili in tempo di *lockdown*.