

A Parma doppia compravendita immobiliare utilizzando lo strumento sharia compliant

L'Italia sperimenta il mutuo islamico

Si chiama murabaha e ha molte similitudini con il leasing

Pagina a cura

DI MARIA BUONSANTO

Su 3,5 milioni di euro di finanziamenti casa, 350 mila sono richiesti da cittadini stranieri. Il 10% del totale dei mutui casa fa, quindi, capo a immigrati.

È questa la stima emersa da una ricerca condotta dall'Abi (Associazione bancaria italiana). Una cifra consistente, che segna la rilevanza di questa fascia di clientela e la sua "maturazione" in termini di bisogni finanziari. Il continuo incremento del numero di stranieri e la progressiva e crescente integrazione nel tessuto sociale, economico e imprenditoriale delle diverse etnie, hanno un importante riflesso in termini di domanda di bancarizzazione e di prodotti finanziari.

Di fronte a queste nuove sfide, diverse banche italiane hanno adottato negli ultimi anni strategie diversificate, concedendo più crediti agli immigrati, aumentando l'offerta attraverso la distribuzione di brochure tradotte in varie lingue, aprendo agenzie specializzate e ricorrendo a mediatori culturali. In aumento, quindi, le strategie di Welcome banking. Ma cosa accade quando le barriere non sono solo di natura linguistica? In particolare, cosa succede se a voler acquistare una casa è un immigrato di religione musulmana?

«Se l'acquirente è un soggetto dotato di un capitale tale da consentirgli il pagamento immediato dell'immobile, non sussiste problema. Se, invece, si tratta di uno di quei tanti immigrati che per affrontare l'acquisto hanno bisogno di richiedere un mutuo, il discorso è ben diverso. Per questa classe di potenziali acquirenti, infatti, i nostri organismi finanziari attualmente non prevedono strumenti che soddisfino la loro domanda latente. Così, l'immigrato in questione non potrà avere accesso all'acquisto dell'immobile». A rispondere è Filippo Bellavite Pellegrini, dottore commercialista associato dello studio milanese Bellavite e socio fondatore di Assaif - Associazione per lo Sviluppo di Strumenti Alternativi e di Innovazione Finanziaria.

Assaif è un centro studi e di ingegneria finanziaria italiana, all'avanguardia nella progettazione di strumenti finanziari compatibili con la Sharia nell'investment banking, retail

banking, wealth management, takaful e nella microfinanza. Le prime attività di finanza sharia compliant risalgono per il presidente di Assaif, l'arabista ed ex direttore generale di Merrill Lynch Alberto Brugnoli, a metà degli anni 80 con la realizzazione di transazioni pionieristiche di murabaha e di schemi di investimento a carattere partecipativo (mudharaba).

«Assaif è nata con lo scopo di promuovere la conoscenza in Italia degli strumenti compatibili con la sharia», spiega Brugnoli.

«Ci animava il desiderio di dimostrare che si possono applicare norme di diritto canonico facendole coesistere armonicamente con il diritto italiano. E con lo stesso scopo che abbiamo deciso di effettuare nel 2006 la prima transazione immobiliare con finanziamento sharia mai conclusa in Italia applicando la tecnica della murabaha».

Un vero case study quello realizzato dall'associazione: una doppia compravendita utilizzata per finanziare l'acquisto di una struttura industriale dismessa a Pavia da parte di un compratore italo-siriano. Un'operazione non solo registrata agli atti e, quindi, valida per l'ordinamento italiano, ma allo stesso tempo approvata anche da un comitato sharia che ne ha controllato e comprovato la legittimità come murabaha.

E così, quindi, che nel 2006 si è realizzato l'obiettivo di Brugnoli: dimostrare la compatibilità dei due sistemi.

Lo strumento finanziario del murabaha

Ma che cos'è una murabaha? Il termine, che letteralmente significa vendita con profitto, sta ad indicare un contratto di natura commerciale in cui il venditore è obbligato a dichiarare il prezzo originario del bene posto in vendita ed il profitto che intende ricavarne. Tale contratto, con i dovuti accorgimenti, si tramuta in strumento di finanziamento senza interessi (l'interesse, riba, è vietato dall'islam) in cui le tre parti - acquirente, finanziatore e venditore - danno origine alla transazione. Nello specifico:

- L'acquirente ed il finanziatore stipulano un accordo di acquisto/vendita in cui si concordano la percentuale di profitto da aggiungere al costo del bene. Si instaura così un rapporto promissorio



- il finanziatore acquista il bene e ne prende possesso
- il finanziatore vende a pagamento dilazionato il bene all'acquirente, a cui sono trasferiti la proprietà ed il possesso dello stesso.

L'adattamento del murabaha al sistema italiano

Com'è stato applicato concretamente tale schema nel caso italiano? «Questo è avvenuto con l'intermediazione di una società immobiliare, che si è occupata di comprare l'immobile dal venditore italiano e rivenderlo all'acquirente italo-siriano con modalità di pagamento dilazionato», spiega Bellavite. «La plusvalenza intercorrente tra il prezzo originario dell'immobile e quello a cui l'agenzia l'ha rivenduto al compratore è stata dichiarata ed accettata dall'acquirente, così come prevede il contratto di murabaha».

È stata quindi attuata una doppia compravendita in cui l'acquirente paga un surplus sul prezzo originario dell'immobile a fronte dell'utilizzo del bene per gli anni necessari al pagamento di tutte le rate. L'islam, infatti, in alcun modo vieta il guadagno. Ciò che vieta è la speculazione monetaria. Nel nostro caso la plusvalenza chiesta dalla società immobiliare non dipende dall'applicazione di un tasso d'interesse sulla somma anticipata, ma da un guadagno derivante da attività reale: l'utilizzo dell'immobile da parte dell'acquirente musulmano. Il che avvicina la fattispecie al contratto di leasing.

Ai fini della validità del con-

tratto dal punto di vista sharia-tico», conclude Bellavite, «è però importante che tale differenza tra il prezzo del bene acquistato dall'agenzia e quello a cui l'agenzia rivende il bene stesso venga esplicitato nel contratto e accettato dall'acquirente».

Nell'operazione condotta, quindi, sono state rispettate le regole shariatiche tanto nei presupposti quanto nelle dichiarazioni formali

presenti nel contratto. Clausole essenziali per la validità del contratto di murabaha sono:

- la menzione specifica da parte del venditore del costo incorso

- la determinazione, che può essere negoziata, del profitto sia sotto forma di unico pagamento sia in percentuale

- l'inclusione nel costo iniziale delle spese specifiche, ma non delle spese generali e ricorrenti, incorse nell'acquisto del bene

- la possibilità di determinare, senza dubbio alcuno, il costo iniziale

Come si pone l'ordinamento italiano rispetto a questi vincoli? «Nessun impedimento normativo si è frappeso alla corretta conclusione della murabaha», chiarisce il presidente Brugnoli. «L'operazione è perfettamente compatibile con le nostre leggi».

Serve una normativa fiscale speciale

Ma allora perché è rimasto un caso unico in Italia? A rispondere è lo stesso Brugnoli: «Si è trattato di una transazione non replicata e non replicabile a causa della normativa fiscale. L'acquirente, infatti, ha dovuto pagare una doppia im-

posta di registro. Il problema, quindi, non è riconducibile ad un'incompatibilità tra il nostro ordinamento e la Sharia ma allo stato attuale della nostra normativa fiscale». L'imposta ipotecaria piena e non ridotta, la doppia imposta di registro ed i limiti che la Banca d'Italia pone alle operazioni che non prevedono un tasso d'interesse, limiti posti per ridurre il pericolo di evasione, mal si adattano, infatti, a queste forme contrattuali alternative.

«Basterebbe modificare la materia fiscale e, per alcuni aspetti, non è neanche richiesta una legge ma sarebbe sufficiente una circolare», continua Brugnoli. «Il problema, quindi, è piuttosto di natura politica. Manca la volontà di farlo e questo perché in Italia ci sono forti pregiudizi di natura culturale. In Inghilterra la normativa è stata aggiornata con uno sforzo congiunto della Banca centrale e del Tesoro già a partire dal 2004, la Francia con la presidenza Sarkozy lo ha fatto quest'anno e Malta si sta muovendo con decisione in questa direzione».

L'Italia rispetto a questi paesi ha condizioni geopolitiche pari se non superiori: è il primo partner commerciale in numerosi settori merceologici con i paesi Mena (Medio oriente e Nordafrica) e occupa una posizione centrale nel bacino mediterraneo. Vi dovrebbe però essere uno sforzo congiunto delle forze politiche, economiche e sociali che, alla fine, si tradurrebbe in un investimento strategico. C'è anche bisogno di fecondazione culturale perché non si è ancora sviluppato quell'humus favorevole nella pubblica opinione, che è poi uno dei fattori principali affinché questi cambiamenti avvengano».

Dopo aver portato a termine la prima murabaha italiana, Assaif ha anche messo a punto l'ipotesi di costituzione di un fondo immobiliare compatibile con la nostra legislazione. «L'obiettivo primario, però», conclude Bellavite, «non dovrebbe essere questo. Per valutare la rilevanza degli strumenti finanziari islamici non si dovrebbe guardare soltanto ai benefici che ne trarremo in termini di movimenti di capitali da parte dei grandi investitori arabi. La vera scommessa sarebbe capire l'importanza che l'implementazione di questi strumenti riveste per le persone immigrate che abitano il nostro paese, che lo hanno scelto. Perché un paese possa parlare di integrazione, infatti, deve essere in grado di garantire a tutti la possibilità di soddisfare bisogni primari come l'accesso alla prima casa». E così che l'operazione condotta da Assaif svela anche una profonda istanza sociale.



Filippo Bellavite Pellegrini



Alberto Brugnoli