

Locazioni commerciali tra rigidità normativa e nuove sfide: casi pratici e strategie operative

17 GIUGNO 2026

Avv. Giulia Comparini
Avv. Patrizio Cataldo
Avv. Pier Paolo Bianchi

1. La Legge 392/78 e le odierne interpretazioni (Avv. Patrizio Cataldo)

2. Diritto di recesso e indennità di avviamento (Avv. Giulia Comparini)

3. Diritto di prelazione e qualificazione del contratto (Avv. Pier Paolo Bianchi)

1. Quadro normativo

2. Ratio della disciplina

3. Grandi locazioni

4. Regole sul canone

5. Canone a scaletta

6. Clausole e take-away

Per le locazioni commerciali, il baricentro resta ancora oggi la legge 392/1978.



Tesi di fondo del legislatore

- Il conduttore è la parte debole del rapporto.
- Serve stabilità per proteggere l'attività commerciale o produttiva.
- La tutela è in larga parte inderogabile in senso sfavorevole al conduttore.

Effetti pratici

- Durata minima: 6 anni (9 anni per alcuni usi).
- Canone liberamente fissato all'inizio, ma poi sostanzialmente immutabile.
- Indennità di avviamento a tutela del valore creato dall'attività.

Messaggio chiave: forte protezione del conduttore, forte compressione dell'autonomia privata.

1978

- Piccolo commerciante vs proprietario immobiliare.
- Mercato da stabilizzare.
- Tutele imperative come regola.

Oggi

- Il conduttore può essere una grande catena o una multinazionale.
- Il locatore può essere una famiglia o un investitore "piccolo".
- La rigidità può frenare investimenti e soluzioni negoziali efficienti.

Grandi locazioni

Quando il canone annuo supera € 250.000, le parti possono prevedere deroghe anche sfavorevoli al conduttore, purché espresse e puntuali.

01

Libertà iniziale

Le parti fissano liberamente il canone al momento della stipula.

02

Immutabilità

Una volta pattuito, il canone non è modificabile durante la locazione.

03

Aggiornamento

È ammesso il solo aggiornamento ISTAT annuale nei limiti di legge.

04

Nullità

Le clausole in contrasto con gli artt. 32 e 79 espongono a rischio di nullità.

Schema-base da ricordare: libero ex ante, rigido ex post.

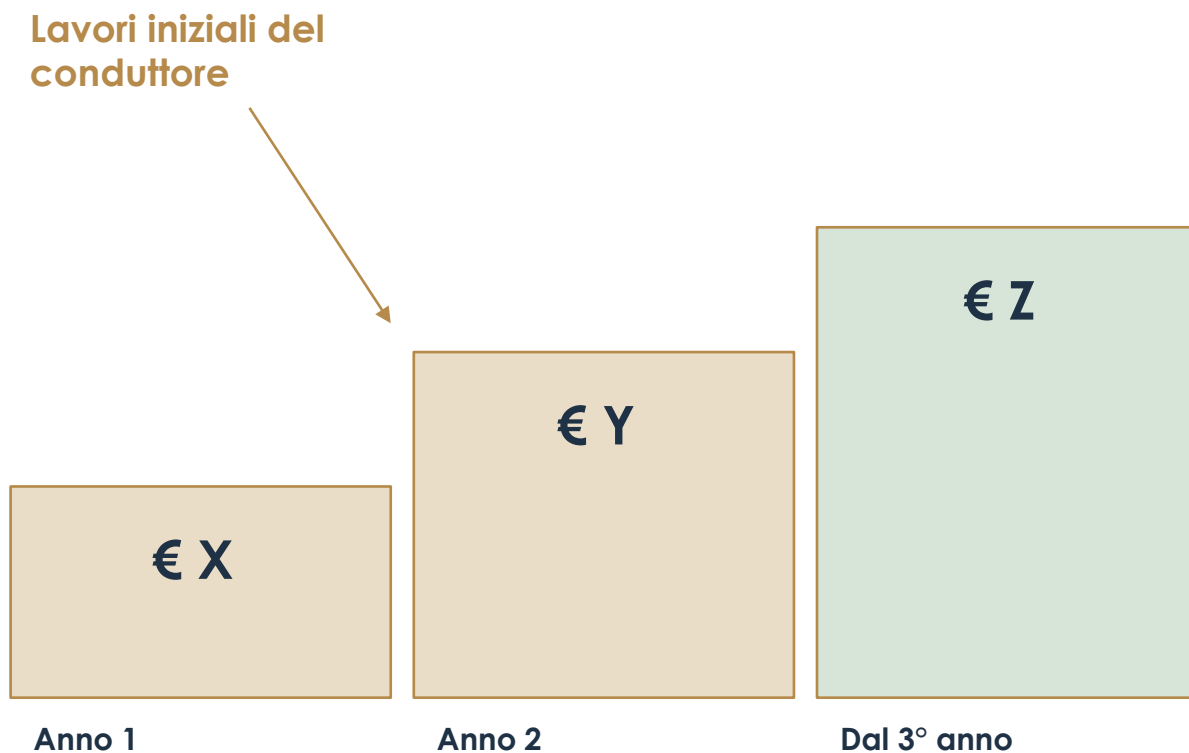
Rischio di nullità

- Se la crescita del canone serve solo ad aggirare il limite dell'art. 32.
- Se manca una ragione oggettiva, predeterminata e dimostrabile.
- Se la scaletta appare come semplice rivalutazione del valore locativo.

Tendenziale validità

- Se esiste un criterio obiettivo che giustifica il canone ridotto iniziale.
- Esempio classico: lavori di ristrutturazione o adeguamento a carico del conduttore.
- La progressione va spiegata già nel contratto.

Non un aumento mascherato, ma una riduzione iniziale giustificata dai costi di avvio.



- Descrivere i lavori: impianti, servizi, opere interne, layout.
- Specificare che sono a cura e spese del conduttore.
- Collegare espressamente i costi alla riduzione dei primi anni.
- Allegare, se possibile, progetto o documentazione tecnica.

Rischiosa

“Il conduttore eseguirà taluni lavori di sistemazione e adeguamento dei locali. Anche in considerazione di tali lavori, il canone annuo è pari a € X, poi € Y, poi € Z.”

Problema: lavori generici, non quantificati, non collegati con precisione alla progressione.

Più difendibile

“Il conduttore eseguirà, a propria cura e spese, nella fase iniziale del rapporto, interventi di ristrutturazione e adeguamento ... In considerazione dell'onerosità di tali interventi, il canone è ridotto per i primi due anni e in misura piena dal terzo.”

Punto forte: il contratto costruisce il contesto economico e documentale della scaletta.

Regola di partenza

Lettura rigorosa dell'art. 32: tendenziale risposta negativa.

Esempi

- Lavori di manutenzione effettuati nel corso della locazione.
- Ampliamento delle facoltà d'uso o dell'attività consentita.
- Lastrico solare / impianto ulteriore con consenso del locatore.

Apertura giurisprudenziale

Possibile validità se l'aumento è collegato a una controprestazione ulteriore o a elementi oggettivi che mutano l'equilibrio dello scambio.

Area grigia

- Aumento legato solo al maggior valore di mercato dell'immobile.
- Ipotesi commercialmente ragionevole, ma giuridicamente ancora delicata.

Premesse

Spiegare la ragione oggettiva della scaletta.

- Lavori o utilità ulteriori.
- Natura oggettiva e predeterminata.
- Collegamento economico con il canone.

Clausola

Tradurre la ragione in un meccanismo chiaro e coerente.

- Importi, tempi e progressione.
- Soggetto che sostiene i costi.
- Nesso espresso tra costi e riduzione iniziale.

Prove

Preparare documenti utili in vista di un eventuale contenzioso.

- Progetto lavori.
- Contratto di appalto / preventivi.
- Autorizzazioni commerciali o tecniche.

- Il canone a scaletta non è vietato in sé.
- La clausola deve spiegare il perché della progressione.
- I lavori devono essere veri, identificabili e documentabili.
- Spesso non si giustifica un aumento futuro, ma una riduzione iniziale.
- **Un accordo sensato sul piano del business non è automaticamente valido sul piano giuridico.**

Il punto non è solo fissare un canone.

Il punto è costruire un contratto che sappia spiegare, oggi e tra anni, perché quel canone è stato determinato proprio in quel modo.



1. Indennità di avviamento

2. Casi concreti di debenza e non debenza

3. Rinuncia all'indennità

4. Recesso anticipato

5. “gravi motivi”

6. Casi concreti

Indennità di avviamento (ex art. 34 L. 392/1978)

- Due tipi di indennità:
 1. Indennità per **perdita di avviamento**;
 2. Indennità **ulteriore di pari importo** nel caso in cui l'immobile venga adibito ad **attività assimilabile rispetto a quella esercitata dal conduttore uscente entro un anno dal rilascio dell'immobile**.
- **Pari a 18 mensilità** dell'ultimo canone corrisposto, che aumentano fino a 21 mensilità in caso di attività alberghiere.
- Ratio: **tutela della parte «debole»** del contratto, e cioè il conduttore.



Indennità di avviamento: quando non è dovuta (art. 35 L. 392/78)

- Indennità **non è dovuta** nel caso di **risoluzione per inadempimento** o **disdetta** o **recesso** del conduttore o sottoposizione del conduttore a una **procedura concorsuale**.
- Le esclusioni: **assenza** di «**contatti diretti con il pubblico**» oppure immobile destinato «all'esercizio di **attività professionali**», o **attività di carattere transitorio** o immobili complementari o interni a **stazioni ferroviarie porti aeroporti aree di servizio stradali autostradali alberghi e villaggi turistici** .
- Talvolta ci troviamo in zone grige e si crea una situazione di incertezza sulla spettanza dell'indennità dovendo verificare con attenzione i profili del caso concreto.

Alcuni casi concreti: l'indennità non è dovuta

- Corte d'Appello Napoli, sez. 2B, sentenza n. 4429/2017 – **Attività di litografia.**
- Tribunale di Salerno, Sentenza n. 5234 del 18 novembre 2023 – **Laboratorio pertinenziale a un'attività di macelleria.**
- Tribunale di La Spezia, Sentenza n. 568/2020 – **Residenza protetta per anziani.**
- Tribunale di Novara, Sentenza n. 93/2018 – **Attività professionale di elaborazione dati.**



Alcuni casi concreti: l'indennità è dovuta

- Tribunale di Bologna, Sentenza n. 1461 del 14 maggio 2024 – **attività tatuaggistica e di piercing.**
- Tribunale di Bari, Sentenza n. 502 del 5 febbraio 2024 – **Agenzia di mediazione immobiliare.**
- Tribunale di Milano, R.G. 30758/2023 – **Autorimessa.**
- Tribunale di Savona, Sentenza n. 806/2014.
- Necessario verificare sempre e comunque il **caso concreto.**



Il caso delle cliniche mediche

Differenza tra **studio medico** ed **ambulatorio**: prevalenza della **componente organizzativa** oppure della **componente professionale**?

Lo svolgimento dell'attività professionale mediante una struttura imprenditoriale **non** determina **automaticamente il diritto del conduttore all'indennità**.

Nelle imprese l'avviamento commerciale si riferisce al **profilo organizzativo** e non alla persona del titolare.

Se l'opera professionale prestata dal titolare **prevale sull'organizzazione imprenditoriale** è da **escludersi** l'obbligo del locatore di corrispondere l'**indennità di avviamento**.

La maggior parte dei contenziosi sul tema riguarda i locali adibiti a **studi dentistici**. La giurisprudenza riconosce l'indennità solo se **l'attività odontoiatrica è organizzata sotto forma di azienda**, dotata di peculiare autonomia strutturale e funzionale e caratterizzata da una **rilevanza economica tale da essere suscettibile di propria valutazione**.

Immobili complementari o interni a stazioni ferroviarie porti aeroporti aree di servizio stradali autostradali alberghi e villaggi turistici

In questi casi l'indennità di avviamento **NON è dovuta** al conduttore.

Il fondamento dell'esclusione prevista dall'art. 35 risiede nel concetto di **avviamento parassitario**:

la clientela non è (solo o per la maggior parte) conseguenza della capacità imprenditoriale del conduttore, bensì deriva in via pressoché esclusiva 'dalla peculiare posizione dell'immobile in un complesso più ampio i cui utenti garantiscono di per sé un flusso stabile di domanda' (Cass. n. 810/97).

Il conduttore **non crea** avviamento ma lo subisce passivamente grazie alla collocazione fisica del proprio spazio.



Il cd. avviamento parassitario e la natura non tassativa dell'elenco dell'art. 35

La giurisprudenza - sia di merito che di legittimità - è costante nel ritenere che **l'elencazione non ha carattere tassativo** e è suscettibile di applicazione analogica, ogni volta che ricorra la medesima ratio (**cd. avviamento parassitario**)

Porti e aree demaniali marittime (applicazione analogica): Corte d'Appello di Lecce, sent. 432 del 4 giugno 2025 ha applicato analogicamente l'art. 35 al caso di un locale ubicato all'interno di un bacino artificiale oggetto di concessione demaniale marittima destinato all'ormeggio e al carenaggio di imbarcazioni, riconducibile funzionalmente a un porto. La Corte ha precisato che la natura portuale dell'area va accertata in base alla destinazione funzionale oggettiva, senza necessità di una formale classificazione amministrativa.



Centri commerciali: il caso peculiare e il contrasto interpretativo

Cassazione, sent. 3888/2020 ha esplicitamente **escluso** che l'art. 35 possa applicarsi analogicamente ai centri commerciali:

«l'indennità per la perdita dell'avviamento commerciale deve essere riconosciuta, laddove ricorrano le condizioni di cui all'art. 34 della l. n. 392 del 1978, anche in relazione alla locazione di immobili interni o complementari a centri commerciali, [.....], tenendo altresì conto che la funzione attrattiva della clientela esercitata dai centri commerciali non rende possibile distinguere, in genere, tra avviamento 'proprio' del centro e quello di ciascuna attività in esso svolta, in ragione della reciproca sinergia esercitata dalle singole attività». (**Cass. 18748/2016**).

La ratio di questo orientamento è che il centro commerciale non genera avviamento per i singoli esercenti in modo unilaterale: vi è una **sinergia reciproca tra il centro e i singoli negozi**, e ciascun commerciante contribuisce attivamente ad attrarre la clientela. L'avviamento, quindi, non è meramente parassitario ma ha una componente "propria" che merita tutela.

Questo orientamento si distingue nettamente da quello applicato alle stazioni ferroviarie, ai porti e alle aree di servizio, dove **la clientela** è essenzialmente **"di passaggio"** e **non è attratta dalla specifica attività del conduttore**.

La rinuncia alle indennità è possibile?

- Art. 79 L. 392/1978:
*«È **nulla** ogni pattuizione diretta a limitare la durata legale del contratto o ad attribuire al locatore un canone maggiore rispetto a quello previsto dagli articoli precedenti ovvero ad **attribuirgli altro vantaggio in contrasto con le disposizioni della presente legge**»*
- **Ratio:** tutela della parte debole (il conduttore) caratterizzante la L. 392/1978
- **Non è legittima** la rinuncia preventiva dell'indennità da parte del conduttore



Ordinanza della Corte di Cassazione n. 22826 del 21 luglio 2022

Illegittimità della **rinuncia preventiva** dell'indennità da parte del conduttore



- **Orientamento minoritario** della Cassazione che ammette la rinuncia a determinati diritti qualora si determini come corrispettivo sinallagmatico.
- Cassazione specifica che però il contratto deve essere già stato concluso e quindi le parti devono essere in una **condizione di effettiva parità**.
- È ancora **attuale** considerare il conduttore la parte «debole» del rapporto commerciale?

Ordinanza della Corte di Cassazione n. 4947 del 16 febbraio 2023

Ammette la rinuncia all'indennità purché i **diritti** del conduttore siano già **sorti**



- Conferma la **nullità della rinuncia preventiva** dell'indennità da parte del conduttore.
- Ammette la rinuncia dell'indennità in caso di **rinuncia successiva** da parte del conduttore
- Caso concreto: rinuncia all'indennità contenuta in un accordo transattivo tra le parti, successivo al contratto di locazione.
- Nello stesso senso anche la recentissima **Cassazione n. 2576 del 5 febbraio 2026**.

Il recesso anticipato (ex articolo 27, L. 392/1978)

Recesso legale (art. 27, co. 8, L. 392/1978):

previo preavviso di 6 mesi

in qualsiasi momento per **gravi motivi** (Cassazione civile sez. III - 24/09/2019, n. 23639)

Recesso convenzionale (art. 27, co. 7, L. 392/1978) può avvenire in qualsiasi momento

Rolling

Break option

Il recesso del conduttore per gravi motivi

Cassazione civile , sez. III , 09/05/2023 , n. 12461

I **gravi motivi** devono sostanziarsi in fatti:

- **imprevedibili**
- **sopravvenuti**
- **involontari**
- tali da rendere **oltremodo gravosa** per il conduttore medesimo, sotto il profilo economico, la prosecuzione del rapporto

I gravi motivi **non possono** attenersi alla soggettiva ed unilaterale valutazione effettuata dal conduttore **in ordine all'opportunità o meno di continuare ad occupare l'immobile locato**, ma **devono avere carattere oggettivo** ravvisabile anche in un andamento della congiuntura economica - sia favorevole che sfavorevole all'attività dell'impresa - **sopravvenuto ed oggettivamente imprevedibile**, che, imponendo l'ampliamento o la riduzione della struttura aziendale, sia tale da rendere particolarmente gravosa la persistenza del rapporto.

Il recesso del conduttore per gravi motivi

La gravosità del rapporto locativo deve essere valutata in relazione alla **dimensione globale dell'azienda** verificando se il sopravvenuto squilibrio delle prestazioni sia tale da incidere sull'andamento complessivo dell'azienda, considerata nel complesso delle sue articolazioni territoriali. (**Cass. n. 26711/2011**)

La ricorrenza dei gravi motivi deve essere riferita allo **specifico contratto di locazione** per cui viene esercitato il recesso ed alla **specificata attività** esercitata dal conduttore nell'immobile locato (**Cass. n. 7217/2014, n. 14365/2016 e n. 5803/2019**)

Il recesso del conduttore per gravi motivi

Cassazione n. 5803 del 2019 - **Andamento Sfavorevole dell'attività aziendale (Crisi economica).**
È fondamentale che la valutazione della crisi sia effettuata con riferimento specifico al ramo d'azienda che opera nell'immobile locato.

Cassazione n. 18759 del 2024 - **Andamento favorevole dell'attività aziendale.**
Un andamento economico positivo, purché sopravvenuto e imprevedibile, può costituire un grave motivo di recesso se costringe il conduttore ad ampliare la propria struttura aziendale in modo tale da rendere i locali locati del tutto inadeguati e la prosecuzione del rapporto eccessivamente gravosa.

Il termine di preavviso per recesso può essere ridotto?

Art. 27, comma 7 (recesso convenzionale):

sì, secondo la giurisprudenza è ammissibile pattuire un preavviso **inferiore a sei mesi**, in forza dell'autonomia contrattuale (Corte d'Appello Roma, 9 giugno 2025, n. 3593)

Art. 27, comma 8 (recesso per gravi motivi):

no, non è ammessa la riduzione convenzionale del semestre; al contrario, il dato normativo e giurisprudenziale disponibile lo tratta come requisito legale minimo e inderogabile (Cass. civ., sez. III, 9 settembre 2022, n. 26623; Tribunale Milano, 1 ottobre 2021, n. 7906; Tribunale Lucca, 25 luglio 2024, n. 873; Tribunale Torino, 27 gennaio 2025, n. 398)

1. Diritto di prelazione in caso di vendita

2. Diritto di riscatto

3. Vendita in blocco e cumulativa

4. Diritto di prelazione in caso di nuova locazione

5. Affitto di Azienda vs locazioni commerciali

6. Suggerimenti operativi e casi concreti

Il diritto di prelazione

Il locatore intende trasferire a titolo oneroso l'immobile locato

Ai sensi dell'art. 38 e dell'art. 40 della L. 392/1978, il conduttore ha il diritto di prelazione

il locatore alla scadenza del contratto rinnovato ai sensi dell'art. 28 L. 392/1978, intenda locare l'immobile a terzi

Casi di esclusione:

- a) quando il conduttore abbia comunicato che non intende rinnovare la locazione;
- b) quando il rapporto di locazione sia cessato per recesso del conduttore;
- c) quando il rapporto di locazione si sia risolto per inadempimento;
- d) quando il rapporto sia cessato per effetto di una delle procedure previste dal Codice della Crisi d'impresa e dell'Insolvenza concernenti il conduttore.

Prelazione in caso di vendita dell'immobile (art. 38 L. 392/1978)

Nel caso in cui il locatore intenda trasferire **a titolo oneroso** l'immobile locato, deve darne comunicazione al conduttore con atto notificato a mezzo di ufficiale giudiziario che deve necessariamente contenere:

- il **corrispettivo**,
- le **altre condizioni** alle quali la compravendita dovrebbe essere conclusa;
- **l'invito ad esercitare** o meno il diritto di prelazione.

Il conduttore deve quindi eventualmente esercitare tale diritto entro i successivi **sessanta giorni**, con atto notificato al proprietario a mezzo di ufficiale giudiziario, **offrendo condizioni uguali a quelle comunicategli**.

Quando la prelazione non è dovuta?

La *ratio* della norma è la conservazione dell'attività di impresa laddove essa comporti contatti diretti con il pubblico dei consumatori e degli utenti.

- art. 41 c. 2 L. 392/1978: esclude l'applicabilità dell'art. 38 in tema di prelazione laddove si tratti di immobili utilizzati per lo svolgimento di: **(i) attività che non comportino contatti diretti con il pubblico** degli utenti e dei consumatori nonché destinati all'esercizio di attività professionali, **(ii) ad attività di carattere transitorio**, ed **(iii) agli immobili complementari o interni a stazioni ferroviarie, porti, aeroporti, aree di servizio stradali o autostradali, alberghi e villaggi turistici**.

Il rimedio: il diritto di riscatto (art. 39 L. 392/1978)

Cosa accade in caso di mancato rispetto del diritto di prelazione **in caso di vendita**?

Diritto di riscatto

- L'avente diritto alla prelazione può, entro **sei mesi** dalla trascrizione del contratto, riscattare l'immobile dall'acquirente e da ogni altro successivo avente causa avviando un giudizio per il riscatto.
- Il versamento del prezzo deve essere effettuato entro **tre mesi** che decorrono dalla prima udienza della causa (se non vi è opposizione al riscatto) oppure dal passaggio in giudicato della sentenza (se vi è opposizione al riscatto).

Suggerimenti operativi

- Effettuare una **valutazione scrupolosa, caso per caso**, per verificare se il conduttore è titolare o meno del diritto di prelazione.
- **Incertezze e zone grige**: si può anche aprire un contenzioso e un profilo di rischio in caso di operazioni immobiliari che può incidere anche sul valore dell'operazione (rischio di riscatto)
- Come cautelarsi?
 - (i) Condizionare** la firma del contratto definitivo al mancato esercizio del diritto di prelazione da parte del conduttore.
 - (ii)** Inserire nel contratto definitivo **dichiarazioni e garanzie** sul fatto che il conduttore è stato messo nelle condizioni di esercitare il diritto di prelazione.
 - (iii)** Rispettare scrupolosamente **oneri procedurali e tempistiche** (non prevedere un rogito a breve termine in caso di diritto di prelazione).
 - (iv)** Nei casi dubbi **approccio prudentiale-cautelativo**.

Casi pratici e giurisprudenza

- **Attività che non comportino un contatto diretto con il pubblico.**
- **Vendita in blocco** (Tribunale di Rovigo, Sentenza n. 66/2024) → **NO** prelazione.
- **Vendita cumulativa** (Tribunale di Agrigento, Sentenza n. 533/2020) → **Sì** prelazione.
- **Vendita di quote indivise** del bene locato (Cessione pro-quota) (Cass. Civ., Sez. 3, N. 22063/2023) → **NO** prelazione
- **Conferimento in Società e cessione di quote sociali** (Tribunale di Chieti - Sentenza 30 gennaio 2026, n. 30; Tribunale Ordinario Agrigento, sez. 1, sentenza n. 533/2020) → **NO** prelazione salvo il caso di **elusione**.
- **Donazione e trasferimenti gratuiti** (Tribunale Di Lamezia Terme, Sentenza n.7 del 8 Gennaio 2025) → **NO** prelazione salvo il caso di **simulazione / elusione**.

Il caso: vendita in blocco vs. vendita cumulativa

- **Vendita in blocco:** il caso in cui gli immobili alienati, tra loro confinanti, costituiscano un "unicum" e siano venduti o promessi in vendita come complesso unitario, costituente un "quid" differente dalla mera somma delle singole unità immobiliari): orientamento maggioritario della giurisprudenza nega che si applichi la prelazione del caso in cui venga venduto in blocco l'intero edificio in cui è situata l'unità immobiliare locata singolarmente o che ci si trovi nel caso sopra indicato ed i beni alienati costituiscano comunque un complesso unitario (v. ad esempio Cass. n. 655/2017).
- **Vendita cumulativa:** La prelazione si applica invece nel caso di vendita cumulativa, che si realizza allora quando nell'alienazione contestuale di più unità immobiliari i beni non risultano coordinati da un punto di vista strutturale o funzionale (v. ad esempio Cass. n. 19502/2017).

Prelazione in caso di nuova locazione

Nel caso in cui il locatore intenda **locare a terzi** l'immobile alla scadenza di un contratto rinnovato ai sensi dell'art. 28, deve comunicare le offerte al conduttore mediante raccomandata con avviso di ricevimento, **almeno sessanta giorni prima della scadenza.**

Il conduttore **ha diritto di prelazione** se, nelle forme predette ed entro trenta giorni dalla ricezione della comunicazione del locatore, offra condizioni uguali a quelle comunicategli da quest'ultimo.

Il conduttore conserva il proprio diritto di prelazione:

- (i) nel caso in cui il contratto tra il locatore e il nuovo conduttore sia sciolto entro un anno,
- (ii) quando il locatore abbia ottenuto il rilascio dell'immobile non intendendo locarlo a terzi, e, viceversa, lo abbia concesso in locazione entro i sei mesi successivi.

Quali differenze con la prelazione in caso di vendita

Il **conduttore pretermesso** (a cui quindi viene illegittimamente negato il diritto di prelazione in caso di nuova locazione) **non ha un diritto di riscatto** ma ha soltanto una **tutela risarcitoria**.

Tuttavia, la giurisprudenza in materia di tutela risarcitoria l'avvenuto percepimento dell'**indennità per la perdita di avviamento commerciale**, conseguente alla riconsegna dell'immobile per finita locazione, esclude il diritto al risarcimento del danno astrattamente spettante al conduttore pretermesso dal suo diritto di prelazione.

È prevedibile un danno «**diverso ed ulteriore**» rispetto a quello dell'indennità di avviamento?

Contratto di locazione vs contratto di affitto di ramo di azienda

Locazione più regolamentata:

- Durata minima
- Prelazione
- Indennità di avviamento
- Limiti al recesso
- Forma libera salvo contratti ultranovennali
- Limitazioni a deroghe

Affitto meno regolamentato:

- No durata minima
- No prelazione
- No indennità di avviamento
- Recesso deve essere pattuito ma non vi sono limitazioni sulle modalità
- Requisiti di forma

Il contratto di affitto di ramo d'azienda garantisce una regolamentazione più flessibile e adattabile alle esigenze del mercato perché non è vincolato alle norme imperative della legge 392/1978.

Nozione di azienda – ramo di azienda

L'oggetto del Contratto. Che cos'è l'azienda?

Art 2555 cc: complesso di beni organizzati per l'esercizio dell'impresa.

Problema della «**qualificazione**» del contratto.

In alcuni caso l'esistenza dell'azienda è **chiara e netta** mentre in altri casi è più **sfumata**.

Non è ammissibile una **qualificazione fittizia** e una elusione delle **norme imperative** in materia di locazioni commerciali.

Locazione con pertinenze vs affitto di azienda

Si ha **locazione di un immobile munito di pertinenze** quando esso:

- Sia considerato nella sua consistenza “materiale”;
- Conservi la sua individualità e natura di *res* principale rispetto agli altri beni;
- I beni rivestono soltanto carattere accessorio.



Oggetto del contratto è lo **specifico immobile** nella sua individualità giuridica.

Si ha **affitto d'azienda** quando l'immobile costituisce uno dei beni aziendali, interdipendente e complementare ad essi per le finalità socio-economiche dell'azienda.



Oggetto del contratto è il **complesso unitario di beni organizzati** di cui l'immobile fa parte come elemento accessorio.

Azienda e ramo d'azienda nel *retail*: il rischio di «scatola vuota»

- In ambito retail le aziende/rami di azienda sono per lo per lo più «**scatole vuote**» dove la **«location»** in termini di visibilità, accessibilità e caratteristiche commerciali della zona, **riveste un'importanza primaria**.
- La maggiore criticità è dunque quella **della «tenuta» della qualificazione giuridica del contratto quale cessione/affitto azienda** ed il conseguente rischio di riqualificazione del medesimo da parte dell'autorità giudiziaria come sublocazione o locazione.
- Negli anni si è fatto strada un orientamento giurisprudenziale in tema di **affitto ramo azienda nei centri commerciali** che definisce l'oggetto del ramo aziendale come segue: **il godimento di una unità immobiliare sita all'interno del centro, la fruizione di servizi comuni e promozionali, degli spazi comuni del Centro, il trasferimento pro-tempore dell'autorizzazione commerciale a favore dell'affittuario**» (fra le tante Cass 20815/2006; Cass,24376/2017; Corte d'Appello Genova 30.01.2019).

Contratto di locazione vs contratto di affitto di ramo di azienda

Corte di Cassazione, 17 febbraio 2020, n. 3888

Criteri per qualificare un contratto come **affitto**:

- **Organizzazione** dei cespiti da parte del concedente, **preesistente** all'affitto, non impedisce la «**riorganizzazione**» dei medesimi da parte dell'affittuario
- **Unitarietà** dei beni che formano il complesso aziendale, grazie all'organizzazione impressa dal concedente e non per fattori esterni
- **Produttività** del complesso aziendale (anche solo potenziale)



La situazione dei centri storici

Più complessa è la situazione nel contesto dei **centri storici**, dove non è sempre agevole individuare una vera e propria **azienda/ramo di azienda** oggetto del trasferimento.

Se infatti oggetto del contratto sono soltanto i **locali** presso cui si svolge l'attività ed il **titolo amministrativo** per l'esercizio della stessa, non vi sarebbero elementi sufficienti per configurare una cessione/affitto d'azienda e permane dunque il rischio di una diversa qualificazione del rapporto come sublocazione/locazione commerciale.

Contratto di locazione vs contratto di affitto di ramo di azienda : focus autorizzazioni amministrative

I beni che rientrano nella nozione di «azienda»: le autorizzazioni amministrative



Corte di Cassazione, **16 maggio 2023, n. 3363**

Autorizzazioni amministrative → **carattere personale**

NON possono fare parte dei beni che compongono l'azienda

Contratto di locazione vs affitto di ramo di azienda - Caso 1

Riqualificazione e recesso dal Contratto per gravi motivi

- La proprietà aveva effettuato un **importante investimento** per **acquistare** e **ristrutturare** un grande immobile esponendosi anche nei confronti di istituti di credito per l'acquisto e la ristrutturazione.
- Contratto di «**affitto di ramo d'azienda**» con un canone a scaletta e della durata di **quindici anni** e **non** era previsto un **diritto di recesso**.
- Terminata la scaletta, l'affittuario (i) contesta la **riqualificazione** del contratto da affitto di azienda a locazione commerciale (ii) pretende di esercitare il diritto di «**recesso per gravi motivi**» con preavviso di sei mesi.
- Impatto su investimento: canone garantito per 15 anni? Difficoltà a rilocare alle stesse condizioni? Esposizione con le banche?).

Contratto di locazione vs contratto di affitto di ramo di azienda - Caso 2

Riqualificazione e permanenza nella *location*

- Un contratto di «**affitto di ramo d'azienda**» prevedeva una durata di **5 anni senza possibilità di rinnovo automatico**. Al termine del quinto anno, le parti non si accordavano per un rinnovo e il concedente chiedeva all'affittuario di rilasciare i locali e l'azienda.
- L'affittuario contestava la «**riqualificazione**» del contratto da affitto di azienda a locazione commerciale. Per gli effetti, sosteneva che la clausola che prevedeva una durata di soli 5 anni, senza rinnovo, era **nulla** (art. 27 e 28 L. 392/1978).
- Il contratto doveva dunque intendersi della durata di **sei anni**. Inoltre, era decorso il termine per dare la disdetta a fine locazione. Il conduttore contestava anche l'intervenuto rinnovo del Contratto per ulteriori **sei anni**.
- Impatto su investimento: **altri sette anni** al medesimo canone? **Indennità di avviamento** (18 mensilità)? **Aggiornamento ISTAT** al 75% anziché al 100% (retroattivo)?

Vantaggi e Svantaggi

Vantaggi

- Libera gestione di licenze commerciali e merceologia
- Contratto flessibile
- Possibilità di esclusione di indennità e prelievi

Svantaggi

- Forma vincolata (atto pubblico o scrittura privata autenticata)
- Tempi non brevissimi per la stipulazione e costi correlati all'intervento del notaio
- Mancando una disciplina specifica, i contratti devono essere particolarmente dettagliati
- Disciplina giuslavoristica inderogabile in materia di trasferimento dei dipendenti in caso di cessione di azienda

Il presente documento è stato elaborato da COCUZZA e reso disponibile a mero scopo informativo. Il presente documento è aggiornato alla data indicata sulla prima pagina. Le informazioni contenute nel presente documento, di cui non si garantisce la completezza, non costituiscono né un parere legale, né un esame esaustivo della materia, né possono sostituirsi a un parere rilasciato su specifiche questioni concrete. COCUZZA non può essere ritenuto responsabile per eventuali danni, diretti o indiretti, derivanti dall'utilizzo improprio del presente documento o del suo contenuto o comunque connessi al suo utilizzo. Il presente documento non può essere riprodotto, distribuito o pubblicato in tutto o in parte, per qualsiasi scopo, senza l'espressa autorizzazione da parte di COCUZZA. Per qualsiasi ulteriore chiarimento si prega di contattare COCUZZA.

COCUZZA

Milano
via San Giovanni sul Muro 18
20121 Milano
T. +39 02 86 60 96

Bologna
via de' Carbonesi 6
40123 Bologna
T. +39 051 33 07 61

7-9 rue La Boétie
75008 Paris
France*
+33 (0)1 55 35 00 75

*Professional address of our partner Lisa Alice Julien, in accordance with Article P.31 of the Paris Bar Internal Regulations

www.cocuzza.it

