

Le medie superfici commerciali per la grande distribuzione: ALCUNI ASPETTI LEGALI

**APRIRE E GESTIRE UNA MEDIA SUPERFICIE:
Disciplina delle locazioni commerciali, affitto
d'azienda e profili amministrativi**

Avv. Eva Maschietto – Partner

Milano, 24 novembre 2005

Realizzare una media superficie di vendita

Le questioni da affrontare: una bella lista

La scelta del contratto e della struttura (rinvio)

La parte autorizzativa (autorizzazioni commerciali e urbanistica)

L'acquisto del terreno (preliminare – definitivo)

Il finanziamento e le garanzie

L'appalto: la progettazione e la costruzione

La messa a reddito: il c.d. preletting (locazione e affitto d'azienda)

Il property ed il facility management

Le assicurazioni

La parte autorizzativa

Il quadro normativo di riferimento

Le autorizzazioni commerciali

Il Decreto Legislativo n. 114 del 1998 e la c.d. RIFORMA DEL COMMERCIO - una legge di principi

- decentramento (normativa regionale e comunale)
- semplificazione e razionalizzazione
- trasparenza del mercato, concorrenza, tutela del consumatore
- pluralismo ed equilibrio tra diverse tipologie delle strutture distributive e forme di vendita

il coordinamento con i profili urbanistici

- La pianificazione generale e locale (uso degli strumenti di pianificazione attuativi particolari: l'utilizzo del PIP – Piano insediamenti produttivi)

Le autorizzazioni commerciali Le medie strutture di vendita

Quadro
generale



Programmazione della rete distributiva

**Fissazione dei criteri di programmazione urbanistica e commerciale per
individuazione collocazione MSV**

**Coordinamento programmazione commerciale e urbanistica: contestualità
del permesso di costruire – (la conferenza dei servizi)**

Articolo 8



L'AUTORIZZAZIONE COMUNALE

Le autorizzazioni commerciali

Le medie strutture di vendita (segue)

L'autorizzazione comunale

I Presupposti (la domanda e la dichiarazione):

- **Possesso requisiti per esercizio attività commerciale**
- **Settore merceologico, ubicazione e superficie di vendita**
- **Eventuali comunicazioni relative alle disposizioni particolari (concentrazione e accorpamento [art. 10 commi 2 e 3])**

II Procedimento:

- **Coinvolgimento delle organizzazioni a tutela dei consumatori e delle organizzazioni imprenditoriali del commercio**
- **Il silenzio assenso (max 90 giorni)**

Il modello di gestione - una scelta importante

Locazione o Affitto d'azienda?

Differenze **sostanziali** di disciplina a seconda dell'**OGGETTO**

- **Locazione: l. 392 del 1978 e codice civile (1571 e ss.)**
- **Affitto d'azienda: codice civile (2562 e 2112) e l. 428 del 1990**



Particolarità rischi e vincoli

La Locazione e l'Affitto d'azienda Una comparazione (1)

	Locazione Commerciale	Affitto d'Azienda
Oggetto	<p>L'immobile (completo di accessori e arredi per l'uso contrattualmente pattuito)</p> <p>L'AUTORIZZAZIONE COMMERCIALE E' IN CAPO AL CONDUTTORE</p>	<p>Il complesso dei beni materiali ed immateriali organizzati per l'esercizio dell'attività d'impresa (incluse attività e passività, contratti, dipendenti e l'AVVIAMENTO)</p> <p>L'AUTORIZZAZIONE COMMERCIALE TEMPORANEA DELL'AFFITTUARIO</p>
Canone	<p>Contiene di norma un elemento fisso (min. e max.) e non può essere legato esclusivamente al fatturato.</p> <p>Disposizione imperativa (art. 32) sull'aggiornamento del canone relativa al 75% indice ISTAT.</p> <p>(aperture della giurisprudenza sul canone flessibile tra minimo e massimo. Aggiornamento sul massimo)</p>	<p>Può essere totalmente variabile: di norma è commisurato al fatturato in percentuale.</p> <p>Possono prevedersi incrementi e aggiornamenti liberi.</p>

La Locazione e l'Affitto d'azienda Una comparazione (2)

	Locazione Commerciale	Affitto d'Azienda
Durata e recesso	<p>Durata minima 6 + 6 (art. 27), fino ad un massimo di 30 anni.</p> <p>Diniego di rinnovo: termine di 12 mesi</p> <p>Recesso vincolato:</p> <ul style="list-style-type: none"> - conduttore per gravi motivi (art. 27 u.c. preavviso 6 mesi); - Locatore diniego di rinnovo alla prima scadenza (art. 29, preavviso 12 mesi). 	<p>Non vi è una durata minima.</p> <p>Durata massima 30 anni (per analogia).</p> <p>Non vi sono vincoli al recesso.</p>
Prelazione	<p>Prelazione legale in quanto attività che comporta contatto diretto con il pubblico (art. 38)</p>	<p>Non c'è prelazione legale (può essere prevista prelazione di tipo contrattuale, ma manca opponibilità <i>erga omnes</i>)</p>
Garanzie	<p>Deposito cauzionale (art. 11).</p> <p>Vincolo delle 3 mensilità. Tentativi di superamento (Trib. Vicenza)</p>	<p>Contrattuali a piacere, non vi sono vincoli normativi.</p>

La Locazione e l'Affitto d'azienda Una comparazione (3)

	Locazione Commerciale	Affitto d'Azienda
Restituzione	Restituzione dell'immobile nel medesimo stato di manutenzione in cui fu consegnato salvo il normale deperimento d'uso.	Restituzione dell'azienda nella consistenza al termine del contratto non mutata nella destinazione e in modo da aver conservato l'efficienza dell'organizzazione (applicazione norme sull'usufrutto art. 2561 c.c.).
- avviamento	Il conduttore (salvo suo recesso, disdetta, inadempimento o fallimento) ha diritto a pagamento dell'indennità per la perdita dell'avviamento (art. 34) pari a 18 mensilità dell'ultimo canone (+18 se esercizio stessa attività merceologica entro un anno).	Non vi è corresponsione dell'indennità di avviamento, in quanto l'avviamento è parte dell'azienda e matura a favore del suo titolare.
- dipendenti	Dipendenti sono direttamente assunti dal conduttore e al termine del contratto di locazione rimangono in capo al medesimo.	Dipendenti sono parte dell'azienda e al termine del contratto seguono l'azienda. Applicabilità dell'art. 2112 c.c. e dell'art. 47 l. 428 del 1990 sia nella fase di acquisizione sia nella fase di restituzione.

Realizzare una media superficie di vendita

Tipi contrattuali (centro commerciale)

La scelta del contratto

- Vendita di cosa futura?
- Appalto?
- *Joint venture?*
- Appalto chiavi in mano: il c.d. Turn-Key Project

Dipende da

- Competenza specifica
- Propensione al rischio
- Prezzo

La novità del TurnKey Il modello anglosassone mitigato

Un Progetto TurnKey implica

- Anticipazione delle decisioni sin dalla fase iniziale
- Ruolo della *due diligence* approfondita
- Lo studio di fattibilità
- La finanziabilità e l'assicurabilità del progetto (coinvolgimento banche e assicurazioni)

= COSTI PIU' ALTI!

**Come proteggersi dal rischio di *aborted deal*?
Il ruolo della documentazione legale preliminare**

- **Confidenzialità e riservatezza: penali reciproche**
- **Chiare assunzioni: suddivisione dei rischi (anticipazione)**
- **Chiare condizioni: non vincolatività dell'acquisto se mancano condizioni principali (i profili autorizzativi)**
- **Prezzo, Garanzie Contrattuali e Garanzie Rafforzate (anticipazione)**

Il TurnKey Alcuni “accorgimenti” prima di firmare il contratto

- Relazioni notarili ipocatastali ventennali (ripartizione costi)
- Indagini tecniche sul sito: incluse quelle geologiche e ambientali (ripartizione costi)
- Il contesto Normativo: Normativa Regionale in materia di commercio e urbanistica (contatto immediato con le autorità pubbliche e le associazioni di categoria)
- Indagini della struttura contrattuale: piena proprietà, locazione, affitto d’azienda (Collegamento con il Business Plan)
- Preparazione del Contratto di finanziamento coinvolgimento delle banche (Sottoscrizione della documentazione precontrattuale)
- Studio delle coperture assicurative (Sottoscrizione della documentazione precontrattuale)

I Contenuti del contratto Turnkey

Specificità per le medie superfici commerciali

- L'acquisto del terreno: contratto preliminare e definitivo.
Registrazione del contratto quadro come preliminare presso la conservatoria dei registri immobiliari
- Contratto per la progettazione del centro commerciale
Disciplina dei diritti di proprietà intellettuale sull'opera e cessione del diritto ad agire ai finanziatori
- Il c.d. "Project Management"
- Il contratto d'appalto chiavi in mano (Turn-Key)
 - Mandato e procura per autorizzazioni amministrative (trasferimento responsabilità per ottenimento autorizzazioni e assenso terzi)
 - Appalto diretto e contratto di appalto "General Contractor"
 - Costruzione e Fornitura

Carattere aleatorio del Contratto

Requisiti - Milestones – Varianti -Vizi – Pagamenti e Garanzie

I Contenuti del contratto Turnkey

Specificità per le medie superfici commerciali

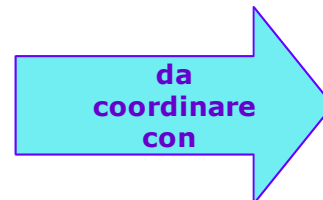
- Le garanzie dell'appaltatore: Il c.d. "Performance Security Package"
Garanzia della controllante – Il Performance Bond – Le trattenute

I Contratti per la fase di gestione

- Contratti di Property/Facility Management
- Il Mandato all'esperto
- I contratti accessori (pubblicità – marketing)

Le locazioni commerciali e gli affitti d'azienda

Le garanzie sulla solvibilità dei conduttori e le garanzie sui flussi di cassa



I Contenuti del contratto Turnkey

La ripartizione dei rischi

La prospettiva legale

Ripartizione dei rischi = è una questione di PREZZO!

Da considerare:

- Condizioni del terreno/possibilità di diritti di terzi confliggenti
- Responsabilità del design/Specifiche tecniche
- Responsabilità per esclusioni, franchigie, copertura nuovi rischi (terrorismo)
- Responsabilità per l'ottenimento delle autorizzazioni di legge (INOPPUGNABILI: RICORDA!)
- Responsabilità per ottenere consensi dei terzi (organizzazioni di categoria)
- Proroghe, deroghe e compensi
- Varianti

I Contenuti del contratto Turnkey

Alcune questioni sulle previsioni relative ai sistemi di pagamento del corrispettivo

Modalità:

- Raggiungimento delle c.d. “Milestones”
- I SAL: (la determinazione quali-quantitativa di un Terzo Indipendente)
- Prezzo Chiuso
- Prezzo Flessibile con Minimi e Massimi (Floor/Cap)
- Liste Prezzi Ufficiali (La questione delle varianti)

Le Controgaranzie sui Pagamenti (c.d. Payment Guarantees):

- Garanzie personali rafforzate– Escrow - Deduzioni

Le Controgaranzie sull’Adempimento (Performance Guarantees):

- Il Performance Bond
- I patronage

ASPETTI CRITICI DELLA REALIZZAZIONE: IL COMPLETAMENTO LAVORI - LE GARANZIE

Completamento dell'Opera:

- Requisiti Minimi
- Consegna – Consegna parziale – Consegna settoriale
- Collaudo e Accettazione
- L'esperto terzo

Garanzie per i difetti:

- Durata della copertura (Artt. 1667/1669 cod. civ.)
- Il contenuto della garanzia
- L'Assicurazione

Conclusioni

Investire in una Media Superficie di Vendita

- **CAPACITA' DI GESTIRE UN PROGETTO COMPLESSO**
(Ruolo del Project Manager)
- **CONOSCENZA DEL MERCATO LOCALE**
(Autorità – Associazioni di Categoria – Partners)
- **COMPRESIONE E GESTIONE DEL RISCHIO**

e... il ruolo del legale:

UN BEL CONTRATTO!

