



**PUNTI DI CRITICITÀ
NEI CONTRATTI
DI AFFITTO DI AZIENDA**

Andrea Casadei Della Chiesa

Milano Marittima, 12 dicembre 2009



Bozza non corretta

Nel lavoro di tutti i giorni, sono spesso chiamato ad occuparmi della redazione di contratti di affitto d'azienda.

L'incarico mi viene conferito sia dai proprietari che cedono in affitto la loro struttura, sia da affittuari che hanno trovato l'albergo da gestire.

Nell'incontrare le parti, sia separatamente che insieme, è necessario rispettare la loro volontà di essersi trovati d'accordo sull'affare da concludere, poiché non può essere **mai** intenzione del consulente terzo, creare motivi di intralcio alla loro volontà.

E' per tale motivo che spesso, pur vedendo pattuizioni vessatorie, in particolare per la parte affittuaria, devo necessariamente procedere con la redazione del contratto.

L'atteggiamento dei proprietari è determinato da una regola di mercato che, ad oggi, vede una offerta limitata di strutture in affitto e una richiesta di alberghi da gestire ancora molto alta.

Con questa tendenza, con questo clima di mercato è quasi sempre il proprietario della struttura che guida e decide la partita, che può permettersi il lusso di scegliere anche il gestore, fra le tante richieste che riceve e di imporre condizioni particolari al contratto stesso.

Il proprietario concede la propria struttura a quell'affittuario che fa poche richieste, che non pone questioni o condizioni e che la accetta nello stato in cui si trova.

Spesso e volentieri strutture che avrebbero la necessità di essere fortemente ristrutturare, riviste negli arredi e innovate nelle

attrezzature vengono poste nel mercato così come sono, come erano negli anni settanta o anche prima, senza nessun programma di rinnovo.

L'affittuario si trova quindi una struttura che entra nella competizione, con un grande gap strutturale.

Questo aumenta le probabilità che quel gestore abbandoni presto la struttura presa in affitto che si rivela non competitiva.

Pertanto, nelle strutture date ripetutamente e frequentemente in affitto, **con durate contrattuali di 1 o 2 anni**, il gestore non ha la possibilità di realizzare anche quei piccoli investimenti, necessari per dare la propria impronta alla gestione.

Mi riferisco, ad esempio, ad arredi leggeri, a modifiche interne per una migliore funzionalità, all'arredo del giardino e via dicendo.

Con contratti corti, fare investimenti non è possibile poiché manca il tempo necessario, ad un normale ammortamento delle spese sostenute.

Sicuramente, quindi, un primo elemento di criticità lo possiamo individuare nella durata contrattuale.

Il contratto di affitto d'azienda corto, diciamo sotto ai tre anni, non consente una prospettiva contrattuale che permetta al gestore, una programmazione della propria iniziativa imprenditoriale, con una visione e una prospettiva positiva.

Al contrario, il contratto lungo, da cinque anni e oltre consentirebbe allo stesso gestore di attuare quelle leggere migliorie che prima dicevamo e che sarebbero di beneficio alla struttura nel suo complesso.

Il rovescio della medaglia presenta però una forte contraddizione.

Mi capita spesso di affrontare una problematica di contratti di affitto d'azienda che, pur della durata di un anno o due, sono in essere da 10 o 15 anni, poiché si sono tacitamente rinnovati di anno in anno o in due anni e così via.

In questo caso, l'affittuario ha dovuto provvedere all'acquisto di numerose attrezzature e al rinnovo di arredi poiché aveva la necessità di rispondere alla sua clientela, di cui molta di ritorno.

Le tv in camera, le casseforti, i nuovi tendaggi, l'aria condizionata e tanto altro.

Nel momento in cui il contratto interrompe, quasi mai il proprietario è disposto a riconoscergli una parte dell'investimento e difficilmente riuscirà a farsi conguagliare dal nuovo affittuario che subentrerà nella gestione della struttura.

Quelle migliorie che avrebbe dovuto fare il proprietario sono state pagate ed eseguite dall'affittuario per rimanere sul mercato.

L'alternativa era essere buttato fuori dalla gestione per fare posto ad un altro affittuario, questa volta disposto a spendere e, soprattutto, a non chiedere nulla al proprietario.

Quindi, come vediamo è una problematica complessa che non ha una sola rappresentazione ma si compone di tante facce.

Veniamo ora a qualche articolo del codice civile che regola il contratto.

L'affitto d'azienda è disciplinato direttamente dall'art. 2562 c.c. al quale si affiancano alcune norme riguardanti i contratti d'affitto in

genere ed altre relative-all'azienda.

L'affitto d'azienda può essere definito come un contratto con il quale il proprietario trasferisce all'affittuario il diritto di godimento dell'azienda a fronte del pagamento di un canone periodico e per un periodo di tempo determinato.

Ma cos'è l'azienda :

In via generale, dal punto di vista civilistico, l'art. 2555 del C.C. definisce l'azienda come “ **il complesso di beni organizzati dall'imprenditore per l'esercizio dell'impresa** “

L'affitto può riguardare l'intera azienda o se vi sono più aziende possedute dallo stesso imprenditore, anche un solo ramo dell'attività.

Innanzitutto la forma: come esplicitamente previsto dall'art. 2556 c.c. i contratti che hanno per oggetto il trasferimento della proprietà o il godimento dell'azienda devono essere provati per iscritto e se l'azienda comprende un immobile, come quasi sempre avviene, la forma scritta dovrà essere per atto pubblico o per scrittura privata autenticata).

Sia nel caso di atto pubblico e di scrittura privata autenticata, c'è l'obbligo di iscrizione dell'atto nel registro delle imprese entro 30 giorni dalla stipula, a cura del notaio rogante o autenticante.

Gli obblighi delle parti:

la stipula di un contratto d'affitto d'azienda impone degli obblighi sia in capo al proprietario sia in capo all'affittuario; alcuni di tali obblighi sono derogabili, altri sono sempre applicabili indipendentemente dalla loro inclusione nelle clausole contrattuali o da diverso accordo tra le parti.

Gli obblighi per il proprietario possono individuarsi nei seguenti punti:

- conservazione dell'azienda in modo da poter servire all'uso pattuito (art. 1617 c.c.). Tale disposizione è da ritenersi **non derogabile** perché, in caso contrario, l'affittuario potrebbe trovarsi nella condizione di non poter godere dell'azienda affittata;
-
- - certificazione degli impianti, elettrico, idraulico, ecc.
- - le attrezzature funzionanti ed efficienti nel tempo
-
- obbligo di eseguire le riparazioni straordinarie (art. 1621 c.c.). Poiché il confine tra ordinario e straordinario spesso non è così netto, è consigliabile definire nel contratto in modo molto dettagliato quali riparazioni s'intendono di un tipo e quali dell'altro;
-
- divieto di concorrenza per tutta la durata dell'affitto (art. 2557 c.c., comma 4). Tale norma non può essere derogabile poiché se il proprietario esercitasse attività concorrenziale svuoterebbe l'azienda di quel bene immateriale che viene chiamato avviamento e che rende un semplice complesso di beni un'azienda.

Gli obblighi per l'affittuario possono individuarsi, invece, in questi punti:

- obbligo di esercizio dell'azienda sotto la ditta e nome che la contraddistingue (art. 2561 c.c., comma 1).
-
- obbligo di gestire l'azienda affittata senza modificarne la destinazione (art. 2561 c.c., comma 2). L'affittuario, cioè,

deve svolgere la medesima attività che svolgeva il concedente;

-
- obbligo di conservazione dell'efficienza dell'organizzazione e degli impianti in generale e di occuparsi della manutenzione ordinaria (art. 2561 c.c., comma 2);
-
- obbligo di pagamento di un canone;
-
- divieto di subaffitto e cessione dell'affitto senza consenso del concedente (art. 1624 c.c.) salvo espresso e contrario accordo delle parti.

Nel contratto d'affitto d'azienda assumono particolare importanza gli allegati. Quelli generalmente inclusi nella prassi commerciali sono:

- l'inventario: questo documento è espressamente previsto dall'art. 2561 c.c., comma 4 e serve innanzitutto a delimitare con chiarezza i confini dell'azienda concessa in affitto ed in secondo luogo, una volta confrontato con un nuovo inventario redatto al termine dell'affitto, a definire le eventuali differenze sorte nel periodo di godimento dell'affittuario da conguagliare in denaro;
-
- ESEMPIO – foto
-
- dettaglio delle manutenzioni ordinarie e straordinarie: per i motivi già illustrati;
-
- dettaglio specificante le condizioni di trasferimento dei lavoratori, SE PRESENTI, anche in relazione a quanto espressamente previsto dall'art. 2112 c.c. (il rapporto di lavoro continua con l'affittuario e il lavoratore conserva tutti

i diritti che ne derivano), ovviamente in presenza di lavoro dipendente.

Aspetti interessanti si hanno anche per quanto riguarda la successione nei contratti e nella disciplina di crediti e debiti:

- successione nei contratti: se non è pattuito diversamente, l'affittuario subentra nei contratti stipulati nell'esercizio dell'azienda non aventi carattere personale (art. 2558 c.c.);
-
- - manutenzioni dell'ascensore;
- - i contratti per la pubblicità;
-
- crediti e debiti: salvo diverse pattuizioni, il proprietario rimane titolare dei crediti aziendali esistenti al momento del conferimento, li amministra ed è l'unico legittimato alla loro riscossione; per quanto riguarda i debiti antecedenti l'affitto, invece, il proprietario ne risponderà sempre esclusivamente, non essendo prevista la possibilità di diverso accordo tra le parti, se non per i debiti relativi al lavoro dipendente.

Veniamo ora alle garanzie richieste dai proprietari agli affittuari.

Normalmente il proprietario richiede una fideiussione bancaria, quasi mai assicurativa, per garantirsi :

- il regolare pagamento del canone di affitto;
-
- La puntuale riconsegna dell'azienda al termine del contratto;
-
- Il regolare pagamento delle utenze e dei consumi;
-
- Il rimborso per eventuali rotture o danneggiamenti sia alla struttura che alle attrezzature.
-

Per tutte queste voci, come potete ben immaginare, la fideiussione ha sempre importi molto elevati che difficilmente sono inferiori al valore del canone annuale.

Per tale motivo questa tipologia di garanzia screma già in partenza i potenziali affittuari poiché sono necessarie adeguate capienze immobiliari affinché gli istituti di credito rilascino le fideiussioni bancarie.

Infine, vorrei fare alcune considerazioni di carattere più generale e che attengono ai comportamenti, più che al codice civile.

Ora, è indubbio che il proprietario di un'azienda alberghiera, a fronte di un grande valore patrimoniale abbia l'aspettativa legittima di ottenere il massimo tornaconto nel dare in affitto la propria struttura.

Ciò che deve cambiare è la logica di voler incassare un legittimo canone d'affitto senza procedere mai o raramente, ad un reinvestimento di quanto percepito, anche parziale nella propria azienda.

I proprietari devono essere i primi a comprendere che l'azienda alberghiera, stante le continue dinamiche del comparto turistico, delle continue esigenze dei turisti, ha bisogno senza interruzioni, di migliorie, aggiornamenti e ristrutturazioni.

Il settore alberghiero sta attraversando una fase di intense trasformazioni, che accrescono ulteriormente la varietà tipologica delle imprese in esso operanti.

Le imprese alberghiere presentano caratteristiche tipologiche e strutturali eterogenee e adottano differenti formule e tecniche gestionali.

In particolare, le esigenze di sviluppo delle imprese e le forme di combinazione degli elementi di base del business alberghiero (strutture e gestione) diventano un argomento centrale.

Gioco forza i proprietari e gli affittuari sono legati dalla condivisione di dover mettere mano alla struttura.

Il rapporto con il mercato, l'aumento della complessità della domanda, legata alla proliferazione di nuovi profili di consumo dei clienti e dei prodotti turistico-alberghieri, ha portato e porterà sempre di più gli operatori del settore a sviluppare soluzioni d'offerta nuove.

Altri temi rilevanti sono la soddisfazione del cliente e le tecniche che consentono di aumentare il rendimento della capacità produttiva delle strutture alberghiere.

In tutto questo, il grande assente non può essere il proprietario.

Non possiamo pensare che in una realtà come il Comune di Cervia, dove poco meno di un terzo delle strutture è in affitto (circa 120 su 380) vi sia un parco così ampio di aziende che è fermo o, comunque è più lento al rinnovamento e alla ristrutturazione.

Oggi gli strumenti ci sono, oppure stanno per arrivare. Leggi, finanziamenti regionali e presto la variante al ricettivo.

Occorre però inserire qualche elemento più coercitivo, che aiuti il proprietario ad intraprendere la strada del rinnovamento e della qualità.

Dobbiamo avviare un circolo virtuoso.

Un primo elemento lo stiamo provando ora poichè in essere da pochi mesi.

Anche per le aziende in affitto, in particolare per le strutture alberghiere che hanno grandi superfici è diventato obbligatorio presentare, in sede d'atto dal notaio, **il certificato di qualificazione energetica**. Un documento rilasciato da un professionista che, in sostanza dice quanto “ consuma “ il nostro fabbricato.

Fino qui nulla di strano poiché è solo una fotografia dell'esistente, senza vincoli di alcun tipo.

Diverso sarebbe (e qui mi rivolgo alla politica) se la tipologia del consumo fosse legata alle stelle della classifica alberghiera.

Se aumentano le stelle aumenta anche la necessità, anzi l'obbligo che quel fabbricato consumi meno e che quindi adotti delle tecnologie, per la produzione del caldo oppure per il raffrescamento oppure per il contenimento dei rumori così come per le insonorizzazioni che lo portino ad esser vicino alla tipologia più alta.

In fondo il risparmio energetico, le fonti rinnovabili e la bioedilizia non sono altro che tecnologie che portano il fabbricato ad avere un buon coefficiente energetico.

E allora, leghiamo la certificazione energetica alle stelle poiché ciò imporrebbe immediatamente di rinnovare le strutture, soprattutto più vecchie ma soprattutto quelle date in affitto.

Ovviamente, tutto ciò deve avvenire con la dovuta gradualità che consenta una reale e concreta applicazione, di una norma così positivamente invasiva.

Aggiungo che tale meccanismo metterebbe in moto una economia indotta per ristrutturazioni straordinarie, formidabile.

Da ultimo, è innegabile che il contratto migliore che oggi può ottenere il gestore, alla ricerca di una prospettiva medio lunga, non è l'affitto d'azienda ma la locazione commerciale.

Un contratto che prevede, già per legge, una durata contrattuale di nove anni, rinnovabile di altri nove e che consente di programmare e organizzare il rinnovamento della struttura alberghiera anche in capo all'affittuario.

Lo stesso affittuario avrà poi a disposizione tutto il tempo per fare l'investimento e per ammortizzare quanto ha investito.

Soprattutto avrà modo di rinnovare e anche di innovare e qualificare l'azienda alberghiera. Una cosa che con l'affitto d'azienda è praticamente quasi impossibile.

Concludo con l'auspicio che credo sia condiviso da chi ha a cuore l'offerta alberghiera in questa città; dobbiamo spingere sul pedale del rinnovamento e della qualificazione.

I contratti sono lo strumento che hanno il compito di regolare i rapporti fra le parti.

Ciò che conta realmente è l'oggetto alberghiero ed è su quello che dobbiamo maggiormente concentrare i nostri sforzi.