



Avv. Alessandro Barzaghi

BALSAMICO VILLAGE, DOVE L'ACETO INCONTRA LA PIZZA

“La Metamorfosi del gusto” è il titolo sotto il quale al **Balsamico Village di Carpi** si sono trovati a dibattere, lo scorso 13 settembre, rappresentanti delle istituzioni, della cultura e grandi chef sui mutamenti del gusto globale e sulle scelte necessarie per la tutela delle eccellenze del Made in Italy. Un incontro che, nell'anno dedicato al cibo italiano, è avvenuto in quello che è l'unico parco al mondo all'insegna di un prodotto agroalimentare di origine tutelata. Location perfetta per celebrare un matrimonio impossibile tra i due prodotti nazionali più diffusi nel globo: la pizza napoletana e l'aceto balsamico di Modena Igp. Di fatto, creando una nuova tipologia di pizza in grado di stupire tutti i presenti.



VENDING A QUOTA 6MILA

Il settore del vending è arrivato a 6mila attività in Italia, tra sedi di impresa (3.583) e unità locali (2.381), cresciute del 2% in un anno, con Roma al top. L'elaborazione è stata realizzata dalla Camera di commercio di Milano Monza Brianza Lodi su dati registro imprese al primo trimestre 2018 e 2017. «Il trend di crescita conferma il dinamismo del settore – commenta **Massimo Trapletti**, presidente di **Confida** – Nel 2017 il mercato ha superato la quota di 1,8 miliardi di euro con 5 miliardi di consumazioni, per un aumento dell'1,31% rispetto all'anno precedente. La rete distributiva conta oltre 810mila vending machine installate in tutta Italia, mentre il mercato del cosiddetto 'porzionato', ossia il caffè e le bevande calde in capsule e cialde, vale ulteriori 1,7 miliardi».

Piccolo vademecum legale per sviluppare in high street

Una delle difficoltà maggiori nelle operazioni di retail real estate in centro storico è concatenare i vari passaggi in modo da non “rimanere incastrati”, per esempio per aver corrisposto un key money “a vuoto” ovvero per aver preso in locazione uno spazio non utilizzabile.

Può dunque essere utile un piccolo vademecum, certamente non esaustivo, ma contenente qualche consiglio legale per far sì che tutto funzioni correttamente.

Accordi “triangolari”

Gli accordi “triangolari” sono i migliori per regolare operazioni di subentro a un conduttore uscente. Di solito occorrono due contratti: uno tra il brand entrante e l'operatore uscente che regoli l'importo del key money, condizionato come specificato in seguito, e l'altro tra brand entrante e proprietà, per regolare la futura nuova locazione. In alcuni casi si può procedere ad un unico accordo, acquistando il ramo di azienda dal conduttore uscente tramite un acquisto di ramo di azienda. L'operazione è possibile ma non scevra da rischi, che principalmente possiamo riassumere in: a) il locatore può opporsi alla cessione del contratto di locazione per “gravi motivi”, b) il contratto potrebbe essere inadeguato al nuovo brand, per esempio ove restringa la destinazione in modo incompatibile con il nuovo brand e c) i lavori che quasi certamente il nuovo operatore voglia svolgere potrebbero richiedere comunque l'autorizzazione della proprietà, che potrebbe essere discrezionalmente negata

Autorizzazioni Commerciali

Nonostante le liberalizzazioni che si sono susseguite negli anni, in molte operazioni l'autorizzazione commerciale non è affatto scontata. Si pensi ai centri storici di talune città, ove la normativa stessa è poco chiara e non permette di conoscere a priori l'orientamento di una data amministrazione in merito al rilascio delle autorizzazioni. Si pensi a operazioni ove le autorizzazioni da ottenere siano più d'una (ad esempio non alimentare + alimentare + somministrazione allo stesso tempo). Tutti gli accordi con le parti coinvolte dovranno perciò essere condizionati all'ottenimento della/e autorizzazione/i necessaria/e.

Contratti di locazione

Eimportante intendersi sin da subito con la proprietà dei locali in merito ai punti fondamentali del contratto di locazione stipulando. Già nella lettera di intenti ovvero Head of Terms dovranno perciò essere contenute pattuizioni particolari, come per esempio: esatta individuazione dell'oggetto (immobile definito in modo chiaro, canone e spese), deroghe eventuali alla legge 392/78 per il caso che si tratti di “grande locazione” (tali deroghe dovranno sempre essere puntuali e mai generiche come indicato più oltre), accordi su lavori e relativi eventuali contributi, free rent, manutenzioni, etc.

Grandi locazioni

Come è noto la normativa sulle grandi locazioni è in vigore ormai da 4 anni e non è inusuale, per locazioni il cui canone annuale superi i 250.000,00 euro, che le proprietà richiedano deroghe alla legge 392/78. È importante che sia chiaro di quali deroghe si parla. Troppo spesso le lettere di intenti o Head of Terms contengono accenni generici a “deroghe”, ma è sconsigliabile accettarli in toto, perché, per un conduttore, un conto è derogare a questa o quella disposizione della legge, altro esporsi alla rinuncia a qualsiasi tutela per il conduttore (per esempio prelazioni, indennità di fine locazione, diritto di rinnovo del contratto, recessi per gravi motivi, etc.).

Key-money

Gli accordi per il pagamento del key money (talora definiti “contratti di escomio”) regolano il pagamento di un importo al conduttore uscente. Solitamente il key money rappresenta il corrispettivo della risoluzione anticipata dal contratto di locazione in corso, talora della cessione. In operazioni più complesse costituisce invece il prezzo del ramo di azienda che si trasferisce. In tutti i casi è necessario che l'accordo che lo prevede sia condizionato all'ottenimento di tutte le autorizzazioni necessarie (commerciale e per i lavori), ma anche alla sottoscrizione di un contratto di locazione con la proprietà (preliminare o definitivo) alle condizioni auspicate.

Lavori

Qualsiasi cosa accada, una cosa è certa: a chi sviluppa l'immobile non interessa come è oggi, ma come potrà diventare in base a un progetto che, almeno in bozza, è già stato elaborato. Sono pertanto quasi sempre necessari lavori, talora importanti, per personalizzare gli spazi. Pertanto il pagamento di eventuali key-money ai tenant in uscita ovvero buone entrate alle proprietà deve essere subordinato alla verifica che i permessi per tali lavori vengano concessi. Ove la verifica non sia possibile, in quanto per esempio sia necessario il nulla osta della Soprintendenza che come è noto può richiedere alcuni mesi per essere accordato, è buona norma subordinare qualsiasi accordo (sia con il tenant uscente che con la proprietà) a condizione, di modo che se i permessi vengono negati, l'operazione sia risolta senza responsabilità di sorta.