

requadro.com

Centri commerciali "villaggi" fantasma, tra locazioni e locatari - Requadro

Loredana Chiaramonte e Maria Adele De Luca

9-12 minuti

20 aprile 2020



I **centri commerciali**, luogo simbolo dello shopping e dell'aggregazione, sono alle prese con la **più grande crisi mai vissuta** sin dalla loro nascita. Allo stato, non è facile prevedere quale sarà la perdita in termini di visite (footfall) per i centri commerciali, quale impatto avranno le misure di distanziamento sociale che verranno adottate nelle fasi 2 e 3 e, soprattutto, in che misura l'e-commerce abbia rafforzato il proprio appeal durante il periodo di lockdown.

Nei centri commerciali regna l'incertezza

Di sicuro, sia i proprietari dei centri commerciali che i retailers dei punti vendita siti all'interno dei centri commerciali, stanno vivendo un momento di **profonda angoscia e incertezza**. Peraltro, diversamente da quanto previsto per i negozi su strada che hanno **beneficiato di un credito di imposta pari al 60% del canone corrisposto nel mese di marzo**, la **riapertura dei centri commerciali**, a pieno regime, **non è prevista neppure per il 4 maggio** e, ad oggi, nessun aiuto concreto è stato erogato dal Governo per gli operatori di questo settore.

Tuttavia, mentre i proprietari dei centri commerciali hanno dalla loro parte un contratto ("carta canta e villan dorme") che gli permette di richiedere agevolmente il pagamento almeno della quota di canone fissa – avendo ovviamente perso l'ulteriore quota di canone legata al fatturato realizzato dai punti vendita – i **retailers** hanno (almeno apparentemente) le **armi spuntate** per fronteggiare questo eccezionale momento di lockdown.

Indipendentemente dalla tipologia contrattuale utilizzata (affitto di ramo d'azienda o contratto di locazione), infatti, il centro commerciale garantisce al singolo retailer oltre al godimento dell'immobile, numerosi ulteriori vantaggi, quali a esempio un avviamento preesistente e servizi accessori connessi all'immobile, ivi incluse attività di promozione volte ad accrescere il flusso della clientela e a garantire visibilità al centro ed ai brand ivi presenti. Da parte sua, **il conduttore/affittuario deve garantire la buona gestione del negozio**, secondo le regole imposte dal centro, e produrre un fatturato anche nell'interesse dello stesso centro.

Nei centri commerciali viene quindi a crearsi un rapporto di **complementarietà e di interdipendenza** tra tutti i punti vendita e tra questi ed il centro.

Basti pensare che mentre al conduttore di un negozio su strada è dovuta l'indennità per perdita di avviamento ex art. 34 L. 392/78, al singolo conduttore/affittuario del centro commerciale non viene mai riconosciuta alcuna indennità di avviamento.

Se la maggioranza dei negozi siti all'interno dei centri commerciali devono restare chiusi per disposizioni governative, perché il retailer dovrebbe continuare a pagare il canone per quei vantaggi e servizi – ulteriori rispetto al mero godimento "materiale" dell'immobile – di cui non può beneficiare?

In assenza di rimedi specifici, si deve in primis fare ricorso al **principio di buona fede e correttezza**, quale generale principio di solidarietà sociale che trova applicazione a prescindere dalla sussistenza o meno di specifici obblighi contrattuali. Se le parti hanno ben presente che il negozio giuridico è stato **stipulato in vista di un determinato assetto di interessi**, che è dato per presupposto, risulterà contrario a buona fede pretendere l'adempimento anche dopo il venir meno dei suddetti presupposti.

Poiché il presupposto per l'apertura di un punto vendita all'interno di un centro commerciale è la performance del centro nella sua "interezza" (avviamento, totalità dei negozi aperti, adempimento delle prestazioni accessorie, ecc..), se il centro non lavora a pieno regime, il **canone fisso dovrebbe considerarsi inesigibile o troppo oneroso**, per sopravvenuta impossibilità da parte del conduttore di utilizzare i predetti benefits e per sopravvenuta impossibilità da parte del locatore di eseguire le suddette prestazioni.

Oltre al principio di buona fede, anche numerosi articoli del codice civile prevedono la **possibilità di adeguare le clausole del contratto** divenute eccessivamente onerose per ristabilire il sinallagma contrattuale (ad es. artt. 1464, 1467, 1218, 1258, 1623 c.c.), in virtù del generale principio della conservazione del

contratto.

Adeguare i contratti di locazione, come e quando

Per i contratti di locazione/affitto di ramo d'azienda, in quanto contratti di durata, l'**impossibilità temporanea** dovrebbe poter costituire un'impossibilità definitiva con riferimento al determinato arco temporale in cui il negozio è rimasto chiuso. Ovvero, si **dovrebbero idealmente "frazionare" le reciproche prestazioni** su base mensile o trimestrale (a seconda dei termini di pagamento dei canoni) per arrivare a dimostrare che è divenuta definitivamente impossibile la prestazione che avrebbe dovuto rendere il centro nei mesi in cui i negozi sono rimasti chiusi, e quindi non dovuta la prestazione di pagamento del canone da parte del conduttore/affittuario.

E' indubbio infatti che il fatturato perso dal punto vendita nei mesi di lockdown non potrà mai essere recuperato dal retailer, ed è altrettanto indubbio che durante il predetto periodo il centro non ha potuto garantire al retailer la stessa performance dei mesi precedenti la pandemia.

Se questa tesi venisse accolta dai giudici, il locatore non avrebbe il diritto di chiedere alcuna controprestazione per l'intero periodo di chiusura e dovrebbe restituire la parte già ricevuta ai sensi dell'art. 1463 c.c., ovvero, ove si voglia sostenere che la prestazione del centro sia divenuta solo parzialmente impossibile, il conduttore potrebbe ottenere una riduzione del canone annuo o mensile, applicando l'art. 1464.c.c.

Tali principi possono essere **applicati sia per le attività di vendita al dettaglio** vietate durante il periodo di lockdown sia per **quelle attività escluse dall'obbligo** di chiusura perché considerate "essenziali" dal DPCM dell'11 marzo 2020 (ad es. profumerie, negozi di telefonia, elettrodomestici, ecc...).

Nella pratica molti negozi che avrebbero potuto rimanere aperti all'interno dei centri commerciali, poiché rientranti nella lista allegata al citato decreto, hanno preferito **chiudere temporaneamente** i punti vendita, in considerazione sia della scarsa affluenza della clientela dovuta alla chiusura della maggioranza dei negozi siti nel centro commerciale, sia delle limitazioni di movimento imposte ai cittadini. Quand'anche infatti queste attività fossero rimaste aperte, le prestazioni a carico del centro sarebbero state non idonee a soddisfare l'interesse del retailer perché sicuramente inferiori, sia quantitativamente che qualitativamente, rispetto ai mesi precedenti e (si spera) rispetto a quelli futuri. In tali casi, a nostro avviso, il retailer avrebbe il diritto quantomeno di chiedere la riduzione del canone in misura proporzionale alle prestazioni non ricevute.

La via degli accordi stragiudiziali

Ovviamente si auspica che si possano raggiungere dei **significativi accordi stragiudiziali** con i locatori e concedenti (anche in sede di mediazione obbligatoria o volontaria) e quindi venga scongiurata l'ipotesi di una miriade di (inutili) contenziosi.

Allo stato, tutte le strade sembrano ancora aperte e, mentre da un lato il retailer deve fronteggiare la dinamica del rischio di escussione della garanzia bancaria prestata e della risoluzione per inadempimento del contratto, dovrebbero prendersi in considerazione anche i seguenti scenari:

1. promuovere un giudizio per accertare l'intervenuta impossibilità della prestazione per i mesi di lockdown, con conseguente cancellazione o riduzione del canone ai sensi dell'art. 1463 e/o 1464 c.c.;
2. promuovere un giudizio, per chiedere la risoluzione del contratto per eccessiva onerosità sopravvenuta ex art.1467 c.c., confidando (ove il punto vendita fosse ancora di interesse del

conduttore/affittuario) che la controparte offra un'equa riduzione del canone;

3. ove si sia stipulato un contratto di locazione con il centro (e senza entrare in questa sede nella problematica relativa alla legittimità dell'eventuale esclusione pattizia del rimedio), esercitare il diritto di recesso per gravi motivi ex art. 27, comma 8 della legge 392/1978, sulla base del grave pregiudizio che si sta subendo e che, secondo una necessaria e ragionevole analisi ex ante, si subirebbe ove il punto vendita mantenesse le medesime condizioni economiche del contratto in una situazione di tale incertezza economica.

Quest'ultimo è un **rimedio specifico per i contratti di locazione** che consente al conduttore di liberarsi dal contratto con un preavviso di soli sei mesi. Vero è che il locatore potrebbe opporsi adducendo l'insussistenza dei gravi motivi, ma in una situazione in cui il governo ha formalmente riconosciuto l'epidemia da Covid-19 come "evento eccezionale e di grave turbamento dell'economia" e nell'attuale incertezza di quando e come i centri commerciali verranno riaperti, siamo dell'idea che il conduttore abbia ottime chances per vedere riconosciuta la validità del recesso.

di **Loredana Chiamonte** e **Maria Adele De Luca** – [Fdl Studio Legale Tributario](#)

