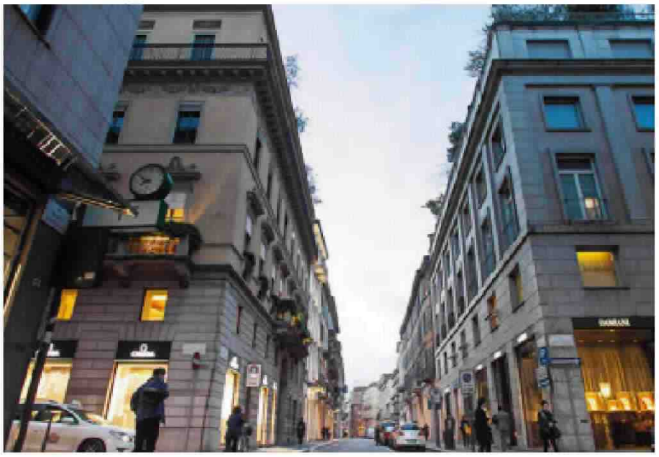
del 15 Maggio 2019

MARK UP
Economia, Produzione & Politiche della Distribuzione
MILANO-ITALIA

estratto da pag. 242

KEY MONEY non sempre è richiesto in centro

di
Maria Adele De Luca, partner Studio Legale Fdl - Massimo Chiarella, Legal specialist & retail development - Susanna Antonielli, general manager Ibs Consultants



La tendenza allo sfitto e il calo dei consumi uniti a un canone già alto non favoriscono la lievitazione dei valori nei key money. Che dipendono dall'attrattività della location

Con il termine key money si indica la somma di denaro che un brand interessato ad avere una location corrisponde al conduttore affinché quest'ultimo receda anticipatamente dal contratto di locazione in essere. L'accordo prevede il pagamento solo alla stipula del nuovo contratto di locazione. Il key money si paga subordinatamente all'invio del recesso e all'accettazione del medesimo da parte del locatore e alla consegna dell'immobile al nuovo conduttore. Nelle vie del lusso delle principali città dove tutti i brand più rinomati vogliono essere presenti con i propri flagship store è raro riuscire a stipulare un contratto ex novo con il locatore perché quasi sempre il conduttore (il retailer esistente) che decide di lasciare il punto di vendita cercherà di ottenere dal brand interessato al subentro un corrispettivo in termini di key money.

Quando un locatore ritrova sfitto il suo immobile, alza volutamente la richiesta di canone sfruttando così la leva inversa della mancanza di key money per gli operatori interessati. L'ammontare del key money dipende da diversi fattori: dall'ubicazione (zona particolarmente interessante per il conduttore subentrante) dal livello del canone di locazione rispetto ai valori del mercato; dalla durata residua del contratto e dalla metratura del negozio. Altre volte è il locatore a chiedere al conduttore l'erogazione di somme diverse dal canone: per esempio quando rinuncia alla facoltà di non rinnovare il contratto alla prima scadenza, oppure a fronte di autorizzazioni particolari o altre rinunzie come le autorizzazioni ad effettuare lavori di ristrutturazione particolari, rinunce del locatore alla rimessa in pristino alla scadenza del contratto di locazione.

La previsione di dazioni di denaro al locatore all'atto della conclusione della locazione può essere qualificata come una celata buona entrata; le pattuizioni che prevedono queste fee d'ingresso sono in generale vietate dalla normativa sulle locazioni, Questo divieto subisce però due deroghe:

- quando l'attribuzione patrimoniale a favore del locatore è giustificata da un oggettivo e consistente interesse del conduttore, che quindi sorregge l'attribuzione patrimoniale al locatore;
- quando trattasi di contratti di locazione il cui canone annuo supera i 250.000 euro (e non si tratta in ipotesi di botteghe storiche).

www.sifasrl.com - Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

FDL STUDIO LEGALE