

Affitti a rischio nel segmento direzionale

Cauzioni troppo esigue rendono spesso incerte le operazioni di investimento

Maurizio Cannone

■ Passato il tempo del mercato in cui comandavano i venditori e i proprietari, siamo ormai nella fase in cui è il cliente a guidare le trattative. Se il prezzo e le condizioni di un immobile non lo soddisfano può trovare sul mercato proposte più convenienti. Specie negli affitti di spazi a uso ufficio. Ed è uno degli effetti più evidenti di questo periodo di scambi al rallentatore.

Per i proprietari ridurre le aspettative non è il solo problema del momento. Infatti, una volta trovato un inquilino, il problema diventa la certezza di veder rispettato il contratto

e occupare lo spazio per un periodo ragionevolmente lungo. Nel caso degli uffici, sei anni rinnovabili per altri sei nel contratto tipo. Un periodo che consente di recuperare buona parte dell'investimento effettuato ma che, se non rispettato, mette in crisi qualsiasi operazione. Da considerare il periodo di sfritto, nuove spese di agenzia, costi per il ripristino dei luoghi che non sempre si riescono a recuperare dal precedente occupante. Insomma, una serie di voci negative che sono la principale preoccupazione dei proprietari. Basta fare due conti. Per un edificio del valore di 20 milioni di euro, con un canone annuo di un milione, il nuovo inquilino sarà tenuto a versare tre mesi di cauzione pari a 250mila euro. Risulta chiaro che si tratta di una protezione molto leggera per la proprietà, esposta alle pressioni del conduttore che può lasciare lo spazio in qualsiasi momento.

«È una tendenza che si sta amplifi-

Formule nuove prevedono di scalare la ristrutturazione per l'affittuario dal canone

IN PILLOLE

● La legge sulla locazione

La legge 392 del 1978 è nata per disciplinare i rapporti di locazione. La norma riguarda tanto i piccoli immobili quanto le grandi superfici, residenziale e terziario, contratti tra privati come tra imprese. Un problema segnalato dagli operatori che chiedono, invece, trattamenti differenziati per classi di utilizzatori diversi.

● I tempi del contratto

La norma suddetta prevede una durata contrattuale per gli spazi adibiti a uso commerciale di sei anni rinnovabili per altri sei anni. La disdetta può avvenire in ogni momento da parte del tenant anche prima della data della scadenza, a fronte però di gravi motivi. E questa definizione è spesso oggetto di contestazioni da parte di chi possiede l'immobile perché non è raro che venga utilizzata in maniera strumentale per sciogliere in anticipo il contratto di locazione.



cando da due anni, e che ora è diventata una grande preoccupazione per i proprietari – spiega l'avvocato Luigi Croce di **Ntcm** –. Normalmente l'interesse del tenant si concentra sulla location e sulle condizioni contrattuali. Quindi, una volta individuate le caratteristiche di interesse mantiene l'impegno. Ma oggi, a causa della crisi, sempre più spesso si assiste a improvvise rescissioni dei contratti per "gravi motivi", come previsto dalla legge 392/78 sugli affitti. Bastano sei mesi di preavviso». Sui gravi motivi si potrebbe scrivere un libro. Il conduttore può addurre un calo del fatturato, la necessità di spazi più grandi, nuove esigenze produttive. E se la proprietà non è d'accordo l'unica strada è una causa civile per stabilire la veridicità delle affermazioni ed eventualmente annullare la rescissione del contratto. Ecco allora che si gioca d'anticipo ricorrendo alle fideiussioni bancarie, che normalmente coprono canoni pari a 12 mesi

a garanzia degli impegni contrattuali. Ma con un costo che va dallo 0,5 all'1,5% del capitale garantito i tenant sono disposti ad accettare la richiesta della proprietà? «Raramente si riesce a ottenerla – spiegano dalla **Galotti** di Bologna –. A meno che non si tratti di immobili particolari, di alta qualità e in location interes-

santi, il costo della garanzia incide molto sull'operazione. Certo è che senza queste fideiussioni lo sviluppatore è a forte rischio e anche gli investitori che vogliono comprare immobili locati le richiedono». Ecco allora altre formule per assicurarsi la presenza del tenant più a lungo possibile. Come far anticipare i costi dei lavori di ristrutturazione e scalare l'im-

porto dai canoni per un periodo lungo. «È un periodo in cui il mercato è favorevole ai tenant – spiega Raoul Dodero responsabile di **Gva Redilco** –. Ma senza un equilibrio tra le parti le transazioni non offrono sufficienti garanzie per chi investe. L'effetto più evidente è una maggiore prudenza nelle operazioni di sviluppo». Oltre al deposito cauzionale, il proprietario-locatore dispone di altri strumenti per tutelare il suo patrimonio. «Il contratto può prevedere, in sostituzione del pagamento della cauzione, la consegna di una garanzia bancaria autonoma e a prima richiesta – spiega l'avvocato Davide Apollo di **Dla Piper** –. La giurisprudenza della Corte di cassazione, infatti, ammette la possibilità che l'importo garantito ecceda le tre mensilità del canone (nella maggior parte dei casi è prevista la consegna di garanzie con un importo garantito pari a sei o 12 mensilità)».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**LA CLASSIFICA
DEGLI UFFICI**


Graduatoria della variazione
(%) dei prezzi medi di vendita
del comparto uffici

CHI VA MEGLIO

POS.	PROVINCIA	VAR.
1	Bologna	0,5
2	Verona	0,5
	Milano	0,4
	Roma	0,4
5	Bergamo	0,3
	Piacenza	0,3
	Novara	0,3
	Pavia	0,3
	Venezia	0,3
	Genova	0,3
	Viterbo	0,3
	Vercelli	0,3
	Mantova	0,3
	Palermo	0,3
	Imperia	0,3
	Potenza	0,3
	Reggio Emilia	0,3
	Torino	0,3
	Cremona	0,3
	Pisa	0,3
	Massa	0,3
	Ascoli Piceno	0,3
	Brescia	0,3
	Modena	0,3
	Lodi	0,3
	Pistoia	0,3
	Sassari	0,3
	Chieti	0,3
	Isernia	0,3
	Ferrara	0,3
	Lecco	0,3
	Siena	0,3

... E CHI VA PEGGIO

POS.	PROVINCIA	VAR.
	Ogliastra	0,0
	Olbia-Tempio	0,0
	Avellino	0,0
	Medio Campidano	-0,1
	Messina	-0,1
	Brindisi	-0,1
	Pescara	-0,1
	Alessandria	-0,1
103	Caltanissetta	-0,1
	Siracusa	-0,2
	Grosseto	-0,2
106	Cambobasso	-0,2
	Media Italia	0,2

FONTE: Scenari Immobiliari