

**D:**

Sono titolare di un punto vendita in franchising per la commercializzazione al dettaglio di articoli di abbigliamento. Il negozio, di cui sono il proprietario delle mura, sarà soggetto a breve a un provvedimento di esproprio (o di occupazione urgente dell'area) per cui dovrò cessare l'attività. Qual è la sorte del contratto di franchising? Posso recuperare la quota-parte del diritto di entrata per il periodo non goduto? E che ne sarà della merce invenduta alla chiusura del negozio acquistata dall'affiliante?

**N**ell'ipotesi in cui l'esercizio dell'attività diventi, sostanzialmente, non perseguibile a causa di vicende sopravvenute come, nel caso in esame, l'apposizione di un vincolo espropriativo sull'immobile a opera della Pubblica Amministrazione o, per formulare un esempio più drammatico, la distruzione del locale a causa di un terremoto, **l'affiliato può richiedere la risoluzione del contratto per impossibilità sopravvenuta ex art. 1463 c.c.** Conclusosi così il legame contrattuale, sorge il problema di regolarizzare i rapporti pendenti. In particolare, occorre accertare se il franchisee possa recuperare parte del diritto di entrata corrisposto all'affiliante al momento dell'entrata nella rete e, soprattutto, è necessario verificare la sorte delle merci invendute alla chiusura del negozio, specie se abbiano il marchio dell'affiliante.

In merito al primo punto, è **pacifico che l'affiliato possa pretendere la restituzione della quota-parte della commissione di entrata corrispondente all'intero periodo di rapporto durante il quale non ne ha potuto godere, a causa della risoluzione per impossibilità sopravvenuta per effetto dell'inaspettato esproprio del sito su cui si trova il negozio** (o per occupazione urgente dello stesso). Difatti, la fee di ingresso è una commissione, in genere in cifra fissa, che richiede l'affiliante a fronte dell'impegno profuso nell'apertura del negozio affiliato, per far godere del concept della rete per tutta la durata del rapporto commerciale. Per tale motivo, risulta facilmente frazionabile - tant'è che è fiscalmente deducibile per annualità - per permettere la pronta individuazione della quota-parte del diritto di ingresso relativa al periodo non goduto. Da non trascurare, senza dubbio, anche la sorte - sotto il

NELL'IPOTESI IN CUI L'ESERCIZIO DELL'ATTIVITÀ DIVENTI NON PROSEGUIBILE PER VICENDE SOPRAVENUTE COME NEL CASO IN ESAME O PER UN TERREMOTO, L'AFFILIATO PUÒ RICHIEDERE LA RISOLUZIONE DEL CONTRATTO PER IMPOSSIBILITÀ SOPRAVENUTA EX ART. 1463 C.C. L'AFFILIATO PUÒ PRETENDERE LA RESTITUZIONE DELLA QUOTA-PARTE DELLA COMMISSIONE DI ENTRATA CORRISPONDENTE ALL'INTERO PERIODO DI RAPPORTO DURANTE IL QUALE NON NE HA POTUTO GODERE



# Contro la mia volontà

profilo economico - delle insegne e, in generale, di tutti i segni distintivi utilizzati dal franchisee nello svolgimento dell'attività. Questi ultimi, infatti, devono essere necessariamente dismessi in occasione della cessazione del rapporto. Nessun problema sorge nell'ipotesi in cui tali segni risultino di proprietà dell'affiliante, in quanto verranno riconsegnati a quest'ultimo alla data della conclusione del rapporto.

**Se le insegne sono state acquistate dall'affiliato, queste, anche se opinabile, verranno consegnate all'affiliante dietro il versamento, da parte di quest'ultimo, della quota-parte del valore storico delle insegne stesse, pagato a suo tempo dall'affiliato, corrispondente al periodo di rapporto durante il quale quest'ultimo non ha potuto godere di detti segni distintivi, salva, chiaramente, diversa disposizione contrattuale.** Per quanto riguarda la merce rimasta invenduta alla data della prematura conclusione del rapporto, occorre fare una distinzione che tenga conto della provenienza. Difatti, se gli articoli sono stati forniti direttamente dall'affiliante, è evidente che quest'ultimo, intimorito dal rischio che le merci recanti il proprio marchio vengano svendute, specie con disdoro del marchio, e che, quindi, venga pregiudicata l'immagine della rete, dovrà procedere all'operazione di riacquisto delle rimanenze a proprio marchio offrendo all'affiliato un prezzo ragionevole che dovrebbe coincidere, quantomeno, con il prezzo di approvvigionamento al valore storico, sempre che tali beni siano ancora in buono stato o, comunque, idonei alla vendita al dettaglio.

Si tenga peraltro presente che ogni rifusione per quota parte del diritto di entrata, delle insegne e/o delle merci invendute che corrisponde l'affiliante

sarà da conguagliarsi con eventuali debiti che l'affiliato abbia ancora a pagare per forniture effettuate. **Se, viceversa, le merci risultano fornite da terzi, non sussiste alcun obbligo di riacquisto da parte dell'affiliante dei prodotti rimasti invenduti e, dunque, quest'ultimi potranno essere liquidati dal franchisee in assoluta autonomia e libertà, in quanto non legati in alcun modo alla rete da marchi o segni distintivi.** Vi è, infine, la possibilità di valutare l'opportunità della continuazione della precedente attività commerciale in franchising attraverso la realizzazione di un nuovo punto vendita della rete nella stessa zona in cui sorgeva l'esercizio oggetto di esproprio o di una differente, con conseguente trasferimento della sede materiale all'interno della zona di competenza territoriale, al limite riconfigurandole. Ovviamente, in alternativa alla continuazione del precedente contratto, che potrebbe avere una durata residua limitata, è auspicabile la stipula di un nuovo periodo contrattuale di durata più estesa per favorire l'ammortamento degli investimenti che l'affiliato effettua per la predisposizione del nuovo locale (colori, insegne, arredi verosimilmente da adeguare alla nuova dimensione del locale). In tal caso, la merce residua rimasta invenduta confluirà nel nuovo punto vendita, così come le insegne e gli altri segni distintivi. Chiaramente, la quota-parte del diritto di ingresso relativa al periodo di rapporto durante il quale l'affiliato non ne ha potuto effettivamente godere per effetto dell'esproprio, andrà imputata all'eventuale nuova entry fee pretesa dall'affiliante. © RIPRODUZIONE VIETATA

**Dott. Luigi Papi**  
Studio Legale Grassi