

ARGOMENTO: SE IL CONTRATTO NON CORRISPONDE AD ACCORDI VERBALI

D:

A un “Salone del franchising” sono stato attirato da una rete di articoli da regalo. Il franchisor mi ha proposto uno “sconto Salone” di 10mila euro sul diritto d’ingresso di 30mila euro se avessi sottoscritto immediatamente un preliminare - che mi avrebbe permesso di bloccare la zona di esclusiva - pagando un anticipo di 10mila euro in quell’occasione. Trovato il locale, al momento del contratto definitivo, mi sono accorto che c’erano delle condizioni contrastanti con quanto mi era stato anticipato a voce e che non erano previste dal contratto preliminare sottoscritto. In particolare, nel contratto definitivo era previsto che avrei dovuto provvedere all’acquisto degli arredi iniziali direttamente dal franchisor per oltre 70mila euro mentre a voce mi era stato detto che avrei potuto rivolgermi ad altri fornitori, con meno della metà; che avrei dovuto corrispondere un contributo per pubblicità iniziale pari a 3mila euro e un versamento annuale, per pubblicità nazionale, di 5mila euro e che ero obbligato a una fornitura iniziale di merce di circa 80mila euro, mentre a voce mi era stato detto che sarebbe stata intorno a 50mila euro. Ho chiesto spiegazioni e mi è stato detto che quello era il contratto e che se non avessi voluto firmarlo avrei perso l’importo versato col preliminare. È corretto questo comportamento?

Il nostro esperto risponde

La Legge 124/2009 offre un ampio ventaglio di disposizioni poste a tutela del franchisee, sia in fase contrattuale che in quella pre-contrattuale e, in particolare, prevede all'art. 4 che "almeno trenta giorni prima della sottoscrizione di un contratto di affiliazione commerciale, l'affiliante deve consegnare all'aspirante affiliato copia completa del contratto da sottoscrivere". Nel caso in esame, il preliminare di franchising, poiché comporta l'esborso di denaro a favore del franchisor e obbliga alla sottoscrizione del contratto definitivo, è soggetto alla medesima disciplina prevista dalla Legge per il contratto di franchising. Pertanto, anche il contratto preliminare, sottoscritto in occasione del Salone con l'allettamento di uno sconto, avrebbe dovuto rispettare gli obblighi di consegna preventiva dello stesso - 30 giorni prima della sua firma - unitamente alla lista degli affiliati, all'indicazione delle eventuali cause giudiziarie pendenti e definite. Inoltre, anche nel contratto preliminare, è indispensabile che siano presenti le clausole contenenti indicazioni riguardanti i diritti di entrata e le royalties, a cui sono riconducibili anche le spese di pubblicità a carico del franchisee, nonché gli investimenti. In questo caso, il preliminare non è stato consegnato 30 giorni prima con i documenti allegati previsti. Non solo, ma anche se sono stati previsti i diritti di entrata e le royalties, non sembra che siano stati indicati i costi di pubblicità, che come detto sono riconducibili alle royalties, né le spese finalizzate all'acquisto degli arredi iniziali, che contribuiscono, unitamente al diritto di entrata, a costituire l'ammontare degli investimenti da indicare nel contratto. Discorso a parte riguarda la fornitura iniziale di merce che per essere obbligatoria dovrebbe essere stata inserita nel preliminare, ancorché possa essere intesa come una spesa di esercizio corrente. Riteniamo, pertanto, che il preliminare di franchising sottoscritto, per le molteplici violazioni di norme della Legge 129/2004, non possa che essere considerato radicalmente nullo. Conseguente-

mente, se il franchisee ha interesse a salvare il rapporto con il franchisor, nonostante le cattive premesse che fanno dubitare per il futuro, dovrà chiedere a quest'ultimo di escludere dal contratto definitivo tutte le obbligazioni non previste dal preliminare, facendosi consegnare nei 30 giorni antecedenti alla firma, quanto la Legge prevede (in particolare la lista affiliati per poter controllare come il rapporto di affiliazione sia stato condotto in passato e se esistano presupposti di positivi risultati). Se il franchisor dovesse fare resistenza, il franchisee potrebbe, a tal punto, contestare e, nel caso, richiedere giudizialmente che il contratto preliminare venga dichiarato nullo in base all'art. 1418 c.c., per violazione di norme imperative e, più specificatamente, per contrarietà alla Legge 129/2004 sull'affiliazione e chiedere la restituzione delle somme versate che potrebbero, addirittura, essere considerate come caparra confirmatoria e, quindi, dar luogo a una pretesa restitutoria in misura doppia rispetto all'importo versato. Diversamente, se le parti avessero stipulato non un preliminare bensì un mero contratto d'opzione riguardante una determinata zona di esclusiva territoriale, da prenotare in favore del franchisee in attesa del perfezionamento del contratto con tutte le garanzie previste dalla Legge 129/2004 e senza alcun obbligo per il franchisee di procedere alla sua stipula, il pagamento di una limitata somma di denaro come mero corrispettivo del diritto di opzione, a favore del franchisee, avrebbe potuto essere giustificabile anche nel quadro della Legge 129/2004. Infatti, in tal caso, nessun obbligo sarebbe stato posto a carico del franchisee che, con il denaro versato, si sarebbe semplicemente assicurato il diritto di scegliere se stipulare il contratto o meno, beneficiando della zona di esclusiva territoriale prescelta.

© RIPRODUZIONE VIETATA

Dott. Luigi Papi
Studio Legale Grassi

R: