

# Le parole che

**D:**

Sono affiliato a una rete di erogazione di servizi di intermediazione nel mercato immobiliare. Recentemente, l'affiliante mi ha comunicato (a mezzo raccomandata) di voler risolvere il contratto che ci lega da anni, contestandomi, in particolare, il reiterato mancato pagamento delle royalties dovute. In verità, già da tempo, ho contestato all'affiliante l'assoluta iniquità del contratto concluso e, dunque, la sua invalidità. In particolare, a mio avviso, il rapporto presenta numerose irregolarità: la mancata indicazione da parte sua degli investimenti, che sono risultati maggiori di quelli prospettatimi solo a voce e che avrei dovuto sostenere per l'avvio dell'attività, o delle modalità di calcolo delle royalties, l'imposizione di specifici fornitori per l'acquisto degli arredi da me acquisiti a suo tempo a prezzi largamente superiori a quelli di mercato, l'obbligo di utilizzare solo ed esclusivamente i documenti e la modulistica proposti e approvati dall'affiliante, l'obbligo di corrispondere le royalties a prescindere dal mio effettivo incasso. È dunque proprio per questi motivi che ho deciso di interrompere i versamenti di somme all'affiliante. È corretto?

Innanzitutto, è opportuno verificare preliminarmente se i comportamenti contestati dall'affiliato siano effettivamente illegittimi oppure rientrano nel consueto rapporto di affiliazione commerciale e, dunque, non siano da considerarsi abusivi. In particolare, la clausola contrattuale che prevede l'obbligo da parte dell'affiliato di corrispondere all'affiliante le somme, pattuite contrattualmente, a prescindere dall'effettivo incasso non è da intendersi come illegittima. Infatti l'art. 1 della Legge 129/2004 prevede proprio che il franchisor riceva un corrispettivo a prescindere dai risultati economici conseguiti dal franchisee, poiché questi usufruisce di un insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi a marchi, denominazioni commerciali di proprietà esclusiva dell'affiliante. Pertanto, **l'affiliato, proprio perché si inserisce all'interno della rete che fa capo all'affiliante, dovrà necessariamente versare le royalties** (pattuite contrattualmente e quantificate generalmente sulla base del giro d'affari, ma in taluni casi anche sulla base di cifre fisse che prescindano sia dagli affari conclusi che dalle somme incassate), al di là dell'effettivo incasso, poiché quest'ultimo dipende in gran parte dalle capacità imprenditoriali dell'affiliato stesso. Stessa valutazione è da farsi per la clausola relativa all'imposizione di un fornitore specifico per gli arredi, in quanto proprio perché l'affiliato si inserisce all'interno di un network omogeneo deve necessariamente presentare un'immagine esteriore uniforme rispetto agli altri franchisee. Tuttavia, se si riuscisse a provare che attraverso tali imposizioni di acquisto sono state corrisposte ai fornitori somme esorbitanti che sottintendano possibili retrocessioni all'affiliante stesso a fronte dell'obbligo imposto di acquisto presso tali imprese, si potrebbe provare a sostenere che l'affiliante ha percepito commissioni occulte di entrata o, in caso di forniture periodiche, royalties occulte non palesate in contratto, in spreco all'art. 3 della Legge 129/2004, che impone l'indicazione in bilancio di tali proventi dell'affiliante. Lo stesso vale anche in merito alla mancata comunicazione degli investimenti che l'affiliato avrebbe dovuto sostenere per l'avvio delle attività e le eventuali modalità di calcolo delle royalties, diverse da quelle pattuite in contratto. Infatti, l'art. 3 della L. 129/2004 stabilisce proprio che il contratto deve espressamente indicare



# non ti ho detto

L'ART. 3 DELLA L. 129/2004  
STABILISCE CHE IL CONTRATTO DEVE  
ESPRESSAMENTE INDICARE L'AMMONTARE  
DEGLI INVESTIMENTI E DELLE EVENTUALI  
SPESE DI INGRESSO CHE IL FRANCHISEE  
DOVRÀ SOSTENERE PRIMA DELL'INIZIO  
DELL'ATTIVITÀ, LE MODALITÀ DI CALCOLO  
E DI PAGAMENTO DELLE ROYALTIES  
E L'EVENTUALE INDICAZIONE DI UN  
INCASSO MINIMO DA REALIZZARE

l'ammontare degli investimenti e delle eventuali spese di ingresso che il franchisee dovrà sostenere prima dell'inizio dell'attività, le modalità di calcolo e di pagamento delle royalties e l'eventuale indicazione di un incasso minimo da realizzare da parte dell'affiliato. **Dunque, venendo al caso che qui ci occupa, l'aver omesso di comunicare all'affiliato l'ammontare degli investimenti che avrebbe dovuto sostenere per l'avvio delle attività, nonché le modalità di calcolo delle royalties conducono, inevitabilmente, a un'azione tesa ad accertare e dichiarare la nullità del contratto ex art. 1418 I comma c.c. per violazione della legge sul franchising, o, con riferimento alle false indicazioni sul volume degli investimenti necessari, sarà esperibile l'azione di annullamento per dolo previsto dall'art. 8 della Legge.**

L'aver deciso di interrompere unilateralmente i pagamenti delle royalties, pur ritenendo tale comportamento l'unica soluzione per contrastare le irregolarità riscontrate nel contratto (che ciononostante è stato regolarmente sottoscritto da entrambe le parti), rende di fatto giustificabile la richiesta di risoluzione avanzata dall'affiliante, specie se l'esposizione debitoria dell'affiliato risulta consistente, o l'ottenimento di un decreto ingiuntivo con provvisoria esecuzione, sulla base delle fatture delle royalties previste dal contratto e non pagate. Pertanto, sembrerebbe opportuno sanare o essere pronti a sanare la propria posizione debitoria per evitare comunque l'azione di risoluzione e/o il decreto ingiuntivo e, successivamente, far valere autonomamente le lesioni dei propri diritti di formalizzazione contrattuale e di corretta informativa, richiedendo, anche giudizialmente in caso di mancato accordo per uno svincolo consensuale, la nullità o l'annullabilità del contratto. Resta da dire che, anche per tali azioni, può essere di difficoltosa prova giudiziale l'entità dei danni subiti in concreto dall'affiliato per effetto delle violazioni di legge che conducono, appunto, alla nullità o all'annullamento per dolo del contratto.

© RIPRODUZIONE VIETATA

//////  
**Dott. Luigi Papi**  
Studio Legale Grassi  
~ [p.grassi@jrp.it](mailto:p.grassi@jrp.it) ~