

CENTRI COMMERCIALI NELLA FASE POST EMERGENZA COVID: UN RITORNO ALLA NORMALITÀ?

Uno sguardo sulla contrattualistica degli spazi per il retail

di Giulia Comparini



.....
**La ripartenza
dei Centri
Commerciali e i
rapporti landlord
- tenant**

La pandemia ha messo a dura prova il settore del commercio, già in crisi per la forte concorrenza del commercio on-line.

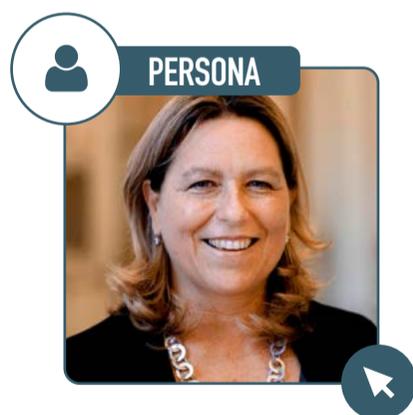
All'interno di questo settore i Centri Commerciali sono stati indubbiamente i più colpiti dalla crisi generata dal lockdown e dai conseguenti distanziamenti sociali e i meno "ascoltati" e supportati dai nostri governanti. Ciò nonostante, oggi anche i Centri Commerciali, seppure con più fatica di altri comparti, hanno imboccato la strada della ripresa e hanno accelerato il loro necessario rinnovamento. Ma cosa sta succedendo nell'ambito dei rapporti landlord-tenant? Sono state risolte le tante conflittualità derivanti dai mancati pagamenti dei canoni da parte di molti conduttori? Come si stanno evolvendo i contratti? Il panorama attuale è senz'altro molto vario e ancora in grande evoluzione. E un ritorno alla normalità, che non potrà essere quella ante-Covid ma una "nuova normalità",

pare per il momento abbastanza lontano, essendo il futuro ancora incerto a causa della recrudescenza dei contagi.

.....
**La revisione
dei contatti per
ribilanciare gli
equilibri tra i
contraenti**

Sappiamo bene che la pandemia ha inizialmente irrigidito i rapporti landlord-tenant e un alto numero di operatori hanno bloccato i pagamenti dei canoni. Dei molti conflitti sorti fra le parti nei mesi passati solo alcuni sono andati ad affollare le aule dei Tribunali. In generale possiamo dire che i contenziosi, almeno nell'ambito della contrattualistica dei Centri Commerciali, sono risultati in misura percentuale molto inferiori rispetto ai casi in cui landlord e tenant hanno siglato o stanno formalizzando accordi tesi a ri-bilanciare i loro rapporti o anche a cessarli in via definitiva.

Il processo di sottoscrizione degli accordi è stato lungo e sofferto per ambo le parti: le nuove chiusure del 2021 hanno reso necessario sedersi anco-



**GIULIA
COMPARINI**



**COCUZZA & ASSOCIATI
STUDIO LEGALE**



ra una volta al tavolo dei negoziati per ricercare, ove possibile, nuovi equilibri al fine di mantenere in vita i contratti. In molti casi non si tratta di nuovi accordi bensì dei cd. accordi Covid, contenenti unicamente riduzioni di canoni limitate in genere ai periodi di effettiva chiusura degli esercizi. Inoltre, nel caso di contratti nel frattempo giunti a scadenza, le parti assai spesso negoziano proroghe, per lo più di breve durata (da qualche mese a circa uno o due anni al massimo), ove il tenant abbia interesse a continuare la propria attività nel Centro Commerciale e la sua insegna sia gradita al landlord. Più raramente, vengono proposti ai conduttori, già presenti nei Centri, nuovi contratti con durate più lunghe, ma che, salvo eccezioni, solitamente non eccedono i cinque anni.

.....
Le clausole introdotte nei contratti ex novo o nei contratti di proroga

Non mancano, per fortuna, i tenant che negoziano i loro contratti per nuove aperture di punti vendita. È noto infatti che lo shock generato dal-

la pandemia è stata l'occasione per alcuni brand di maggior importanza,

soprattutto nell'ambito del mass market, per riorganizzare e razionalizzare le loro reti di vendita. Negli accordi di proroga e/o nei nuovi contratti non è infrequente l'inserimento di clausole di forza maggiore atte a disciplinare le sorti del contratto nell'ipotesi in cui si verifichi un evento, imprevedibile alla data della sua sottoscrizione e fuori dal controllo delle parti, che possa in qualche modo impedire il regolare esercizio dell'attività del conduttore.

L'obiettivo è per lo più di inserire un obbligo delle parti a rinegoziare i termini economici del contratto per l'ipotesi in cui l'esercizio resti chiuso per provvedimenti dell'autorità. Nell'elenco degli eventi di forza maggiore viene comunemente annoverata la pandemia sebbene - allo stato attuale - essa non possa essere qualificata come evento imprevedibile, dal momento che ci troviamo ancora in stato di emergenza a causa del virus. Una tale circostanza è destinata pertanto a minare l'efficacia delle pattuizioni sopra richiamata.

Ma a parte l'inserimento di clausole di forza maggiore, come stanno cambiando i contratti post pandemia? Certamente si sottoscrivono più contratti di locazione causa il mercato muta-

“ Nell’elenco degli eventi di forza maggiore viene comunemente annoverata la pandemia sebbene - allo stato attuale - essa non possa essere qualificata come evento imprevedibile



mento del merchandise mix dei Centri Commerciali, con il settore dei servizi in netta crescita. I testi contrattuali, tuttavia, non riflettono ancora i forti cambiamenti in atto nel mercato retail real estate, salvo qualche rara eccezione. I criteri di valorizzazione del punto vendita basati sul footfall, per il computo del volume d'affari, di cui tanto si parlava prima del Covid, sono stati per lo più accantonati, complice la crisi generata dalla pandemia.

.....
La definizione del perimetro di misurazione del volume d'affari delle attività commerciali

Al contrario, la definizione del volume d'affari ha subito una evoluzione volta a ricomprendere non soltanto gli ordini pervenuti presso il punto vendita

con qualsiasi mezzo di comunicazione a distanza (email, internet, social network) ma anche i corrispettivi de-

rivanti dalle vendite c.d. "click and collect" che si concretizzano sotto il profilo della consegna alla clientela all'interno del punto vendita.

Come sia possibile per i landlord intercettare le vendite "virtuali" dei loro tenant, non è ancora chiaro. Tuttavia, i forti investimenti nel digitale da parte delle proprietà dei maggiori Centri Commerciali, per la realizzazione di piattaforme ad hoc volte ad analizzare i comportamenti dei loro clienti e ad intercettarne gli acquisti, attraverso promozioni e programmi di fidelizzazione gestiti direttamente dal Centro rappresentano un importante passo in avanti verso una modernizzazione. Last but not least i contratti dovranno essere adeguati con tutta una serie di pattuizioni nel rispetto dei criteri ESG che permettano ai landlord ma, più in generale alle parti di monitorare i reciproci impegni di sostenibilità ambientale, sociale e di governance.

“ I forti investimenti nel digitale da parte delle proprietà dei Centri Commerciali, per la realizzare piattaforme ad hoc volte ad analizzare comportamenti e acquisti dei clienti, rappresentano un importante passo avanti verso una modernizzazione



www.ilqi.it

CONTATTACI PER PRENOTARE UNO SPAZIO PUBBLICITARIO A service@ilqi.it

info@ilqi.it - www.ilqi.it

IL SETTIMANALE DE IL QUOTIDIANO IMMOBILIARE

FONDATA DA

Guglielmo Pelliccioli

REDAZIONE

Cristina Giua, Kevin Massimino,
Patrizio Valota, Pietro Zara

CONSULENZA EDITORIALE

Daily Real Estate sas
di Lara Pelliccioli

GRAFICA E IMPAGINAZIONE

Massimo Ghilardi

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE, SERVIZI E ABBONAMENTI

Simona Galiero, Paolo Pelliccioli

IMMAGINI E VIDEO

Andrea Bassis, Giuliano Bellini

WEB E DIGITALE

Matteo Belotti

EDITORE

DAILY REAL ESTATE S.R.L.
Via Copernico, 40
24069 Trescore B.rio (BG)
Iscrizione ROC N.22163

LEGALE RAPPRESENTANTE

Luca Pelliccioli

DIRETTORE RESPONSABILE

Marco Luraschi

CONTATTI

Tel. +39 035-211356
www.ilqi.it - info@ilqi.it

AUTORIZZAZIONE
TRIBUNALE DI AREZZO
N.1/13 DEL 03.01.2013

© Copyright Daily Real Estate s.r.l.
- Bergamo

La pubblicità non supera il 45% del numero delle pagine della rivista. Foto e immagini dell'editore o di ©Shutterstock a eccezione di quelle fornite direttamente dagli autori.

Ai sensi dell'art.2 comma 2 del codice di deontologia relativo al trattamento dei dati personali nell'esercizio dell'attività giornalistica, si rende nota l'esistenza di una banca dati personali di uso redazionale presso la sede di Via Copernico, 40 Trescore B.rio (BG). Gli interessati potranno rivolgersi al responsabile del trattamento dei dati presso detta sede per esercitare i diritti previsti dal D.lgs 196/2003 e del Regolamento UE 2016/679 "GDPR" Informativa sulla Privacy alla pagina web www.ilqi.it/condizioni#privacy.

