



Domande da porre prima di firmare un contratto di locazione

In genere i nostri clienti hanno poca o nessuna esperienza nel campo delle locazioni ad uso commerciale. I seguenti dieci punti costituiscono un riferimento importante proprio per chi non è pratico di locazioni commerciali.

Che durata avrà il contratto di locazione?

Di solito i contratti di locazione commerciali durano tra i tre e i dieci anni, con termine negoziabile con il proprietario dell'immobile. È importante definire la data di inizio della locazione tanto quanto la sua data di fine. A meno che gli spazi che si vogliono occupare non siano già liberi e già riconfigurati per adattarsi alle esigenze dei nuovi inquilini, si possono verificare dei contrattempi dell'ultimo minuto. Ad esempio, può capitare che il vecchio inquilino si rifiuti di lasciare l'immobile, che le opere di costruzione non vengano completate nei tempi previsti, che ci sia disaccordo sulla possibilità per i nuovi inquilini di avere accesso anticipato all'immobile per provvedere all'installazione di impianti e alla realizzazione delle modifiche necessarie.

Il contratto di locazione deve spiegare in modo chiaro cosa succede se gli spazi non sono pronti entro la data di subentro e quali variazioni potranno essere apportate dal proprietario al canone di locazione. Fare attenzione ad eventuali clausole che permettano al proprietario di mettere a disposizione spazi "alternativi" nel caso in cui i nuovi locali non siano pronti per tempo. Un accordo simile farebbe solo aumentare i costi e i disagi associati al trasloco. Se si hanno dubbi sul fatto che i nuovi locali possano essere pronti per tempo, assicurarsi che la data di abbandono dei vecchi locali possa essere decisa con una certa flessibilità. In caso contrario, ci si potrebbe ritrovare a lavorare in un furgone mentre gli avvocati si accapigliano sui vari cavilli contrattuali.

A quanto ammonta il canone di locazione?

Il canone di locazione, a differenza di altre spese operative, è una parte poco variabile delle spese generali di esercizio e, talvolta, può trarre in inganno.

I canoni di locazione commerciali vengono solitamente definiti sul costo annuale per metro quadro dei locali (vedere "Quanto spazio si sta effettivamente locando?"), ma esistono almeno cinque metodi comuni per calcolare il canone di locazione, sempre usando i metri quadri come termine di riferimento.

Locazioni lorde (Gross Leases)

Un tempo standard più comune per i locali ad uso ufficio, le locazioni lorde prevedevano semplicemente un canone fisso mensile a carico del locatario. Il proprietario si faceva carico di tutte le spese operative dell'edificio, comprese tasse, assicurazioni e riparazioni. (A causa dell'aumento dei costi energetici, molti proprietari adesso chiedono



ai loro locatari di pagare separatamente le spese per riscaldamento e corrente elettrica che, invece, venivano incluse nei canoni di locazione lordi.)

Locazioni nette (Net Leases)

Questo tipo di locazione prevede che i locatari si facciano carico di alcune o di tutte le tasse sugli immobili, oltre al canone di locazione di base.

Locazioni due volte nette (Net-net Leases)

Questa formula di locazione si spinge oltre la locazione netta. Infatti, oltre al canone di base e alle tasse, il locatario si fa carico anche delle spese assicurative degli spazi occupati.

Locazioni tre volte nette (Net-net-net o "Triple net" Leases)

Solitamente adottate solo per le proprietà industriali, le locazioni di questo tipo prevedono che tutti i costi operativi dell'edificio, comprese riparazioni e manutenzione, siano a carico dei locatari.

Locazioni a percentuale (Percentage Leases)

Questo genere speciale di locazioni si addice particolarmente ai venditori al dettaglio, soprattutto nei centri commerciali con più locatari. In una locazione a percentuale il locatario paga un canone fisso più una percentuale sul reddito lordo generato dall'attività commerciale.

Di quanto aumenterà il canone di locazione?

Fino a poco tempo fa, la crescita dei costi operativi degli edifici poteva essere compensata aumentando il canone di locazione ogni volta che subentrava un nuovo locatario o quando si rinnovavano i contratti di locazione. Adesso i costi operativi degli immobili sono diventati talmente imprevedibili che gran parte dei proprietari sentono la necessità di tutelarsi con clausole di adeguamento automatico dei canoni di locazione.

Un tipo comune di clausola di adeguamento prevede aumenti regolari nel corso del periodo di locazione. Altri tipi calcolano gli aumenti in modo proporzionale agli aumenti di tasse, riscaldamento, manutenzione e altri costi diretti. Un altro tipo di clausola di adeguamento molto comune prevede aumenti automatici del canone di locazione in base all'Indice dei prezzi al consumo (Consumer Price Index) o altri indici di inflazione equivalenti. (Dato che l'Indice dei prezzi al consumo di solito sovrastima l'impatto dell'inflazione, è giusto che i locatari accettino di pagare solo una parte dell'aumento annuale dell'indice, specialmente se nel contratto di locazione sono già previste altre clausole di adeguamento per tasse e costi operativi diretti.)

Molti proprietari sono disponibili a negoziare i termini fondamentali delle clausole di adeguamento, compreso l'anno di riferimento. Se ci si trasferisce nel bel mezzo di un anno fiscale, ad esempio, l'anno di riferimento può essere indifferentemente l'anno fiscale precedente, quello presente o quello successivo. Lo stesso ragionamento vale per i costi di riscaldamento e le altre spese generali di esercizio sostenute dal



proprietario. In particolare, bisogna stare attenti alla definizione dell'anno di riferimento se ci si sta trasferendo in un nuovo immobile che impiegherà uno o due anni per raggiungere la sua massima capacità. In questo caso, infatti, il proprietario non ha ancora a disposizione un resoconto affidabile dei costi operativi da utilizzare come riferimento.

Si può sublocare?

Mettiamo il caso che, trascorsi i primi due anni di un contratto di locazione quinquennale, ci si renda conto che l'azienda è cresciuta più del previsto e ha bisogno di trovare una nuova sede. La soluzione a questa possibile situazione dipende da una delicata trattativa con il proprietario dell'immobile al fine di trovare una formula di sublocazione "accettabile".

Come minimo, bisogna trovare un nuovo locatario che rispetti gli stessi standard che il proprietario pretende dagli altri inquilini. Trovare un centro massaggi disposto a occupare gli spazi lasciati liberi in un prestigioso centro commerciale non è certo una soluzione soddisfacente, come neppure un gruppo rock intenzionato a usare un ufficio per le sue prove. Inoltre, se il nuovo locatario decide di trasferirsi, il locatario originale è ancora responsabile del pagamento del canone di locazione.

C'è anche un'altra questione da definire riguardo ai privilegi di sublocazione: chi riceve gli eventuali profitti derivanti da un canone di sublocazione più alto del canone di locazione originario? Nel mercato odierno delle locazioni questa di fatto è un'eventualità piuttosto frequente e i proprietari tendono naturalmente a sottoscrivere contratti di locazione che riservano loro un maggiore controllo sugli accordi di sublocazione. Recentemente è persino capitato che un locatario, dopo aver fuso la propria azienda con un'altra impresa, si sia visto recapitare una notifica di sfratto. In quel caso, il proprietario ha sostenuto che la "nuova" società nata dalla fusione non possedesse di fatto un contratto di locazione valido e che avrebbe dovuto pagare un canone più alto per continuare a occupare l'immobile.

Si può rinnovare il contratto?

Una volta scaduto il contratto di locazione, un proprietario non ha alcun obbligo legale di lasciare i suoi immobili a disposizione del locatario. Se non è stata concordata una formula di rinnovo e una clausola che garantisca il diritto di prelazione sull'immobile alla scadenza del contratto, il locatario dovrà necessariamente pagare il prezzo di mercato per continuare ad occupare l'immobile.

Di solito, il locatario deve notificare per iscritto la sua intenzione di esercitare l'opzione di rinnovo del contratto, altrimenti questo scade automaticamente. (Un anno di preavviso per i contratti a lungo termine, tre o quattro mesi per i contratti a breve termine.) Alcuni contratti di locazione, invece, vengono rinnovati automaticamente se non si intraprendono le azioni necessarie per annullarli. Questo tipo di accordo può risultare particolarmente comodo per le aziende con più sedi distaccate, che non



vogliono correre il rischio di far scadere per sbaglio il contratto di affitto di una delle sedi.

Che succede se il proprietario fallisce?

Qualche anno fa capitò che un medico si trasferì in un piccolo edificio privato ad uso ambulatoriale, spendendo una fortuna in ristrutturazioni e apparecchiature. Un giorno si presentò un impiegato di banca dicendo che il contratto di locazione decennale sottoscritto dal medico era stato annullato perché la banca aveva precluso il diritto al riscatto dell'ipoteca sull'edificio. Il medico poteva decidere di restare con un canone di locazione raddoppiato, oppure andarsene entro 30 giorni.

Questo medico avrebbe dovuto tutelarsi inserendo nel contratto di locazione una clausola di "risarcimento" o di protezione del contratto. Se un proprietario rifiuta questo tipo di clausole, potrebbe voler dire che non sta navigando in buone acque.

Chi si fa carico dell'assicurazione?

Nella fretta di sottoscrivere un contratto di locazione, raramente si pone la giusta attenzione sull'aspetto assicurativo. Il risultato è che molti edifici, specialmente quelli con più inquilini, sono coperti da un'accozzaglia di polizze assicurative ridondanti e inadeguate. Ciò non è solo costoso, ma può dare origine a disastri. In caso di incendi o altre calamità importanti, potrebbero volerci anni per mettere d'accordo le varie compagnie assicurative su ciò che è effettivamente coperto o meno dalle polizze.

In genere ci si aspetta che i proprietari stipulino una polizza globale per l'edificio, che copra le aree comuni, come atri, scale e ascensori e fornisca un'adeguata protezione in caso di incidenti associati all'edificio stesso. I proprietari hanno anche il diritto di pretendere che i singoli locatari stipulino assicurazioni individuali per proteggere i proprietari stessi da eventuali richieste di risarcimento derivanti dalla conduzione dei locatari (come ad esempio un visitatore che inciampa in un tappeto di un ufficio) e una copertura su "contenuti e modifiche" che protegga il loro investimento nella proprietà stessa.

Ad ogni modo, per assicurarsi che le polizze siano perfettamente complementari tra loro è bene affidarsi a un agente assicurativo professionista o a un avvocato. Costoro, analizzando le polizze dei proprietari degli edifici, saranno in grado di rilevare eventuali lacune pericolose o spese inutili.

Quali servizi sono compresi nella locazione?

Uno dei pochi sistemi che un proprietario può adottare per contrastare l'inflazione è tagliare i costi abbassando i livelli dei termostati e riducendo gli interventi di manutenzione. Perciò è bene stabilire per iscritto quali servizi può pretendere il locatario come parte del contratto di locazione. Ecco alcuni punti da considerare.



La corrente elettrica viene spesso fornita come parte dei servizi, tuttavia il proprietario può fissare dei limiti se il locatario prevede di installare macchinari elettrici o impianti supplementari per l'aria condizionata.

Anche riscaldamento, ventilazione e aria condizionata (HVAC) sono solitamente a carico del proprietario. A differenza degli edifici residenziali, gli spazi ad uso commerciale offrono di rado servizi HVAC a tempo continuato. È bene allegare al contratto di locazione un programma di utilizzo dell'impianto HVAC e specificare quali servizi saranno disponibili durante i giorni festivi. (Il servizio HVAC di solito è disponibile dal lunedì al venerdì dalle 8 alle 17 e il sabato dalle 8 alle 13.)

I servizi di pulizia possono modificare radicalmente l'immagine di un'azienda agli occhi del pubblico, per cui è importante definire un programma specifico per le pulizie e stabilire chi è responsabile per gli altri dettagli di gestione come la pulizia delle toilette e lo smaltimento della spazzatura.

Chi può locare gli altri spazi disponibili?

Cosa succederebbe se si trasferisse proprio alla porta accanto un diretto concorrente? Oppure un'impresa che genera strani odori o rumori? O ancora un'impresa che attira visitatori molesti? Entro certi limiti, è il piano regolatore a proteggere le imprese da usi "incompatibili", come imprese di vendita al dettaglio in edifici per uffici, oppure un'impresa manifatturiera in un complesso commerciale. Tuttavia, se il locatario lo ritiene necessario, è possibile negoziare vincoli più stringenti con il proprietario.

Basta ricordare che se si vuole sublocare l'immobile, tali vincoli possono essere impugnati dal proprietario per rifiutare i sublocatari scelti dal locatario.

Chi paga per le modifiche?

I moderni edifici per uffici generalmente facilitano determinate modifiche, come nuove disposizioni dei locali, illuminazione, moquette, tinteggiatura, ecc., ma possono esserci delle discrepanze tra le esigenze dei singoli inquilini e le intenzioni dei proprietari. In effetti, nessun altro aspetto di un contratto di locazione può essere tanto aperto alla negoziazione e alla trattativa tra locatore e locatario.

Tale trattativa spesso è complicata dai costi elevati delle opere di costruzione, anche se superficiali. L'installazione di una singola presa elettrica, ad esempio, può costare fino a 20 \$ al metro; tappezzeri, stuccatori e decoratori possono richiedere da 15 a 30 \$ l'ora per il loro lavoro. Se il proprietario dell'edificio esegue i lavori di modifica durante la costruzione prima di iniziare a riscuotere il canone di locazione, i costi possono diventare impegnativi.

Per cui è più probabile riuscire a convincere il proprietario a pagare le spese per le principali opere di ristrutturazione, se le modifiche richieste possono adattarsi anche ai futuri inquilini. Suddivisioni insolite dei locali, moquette e tappezzerie con colori o motivi



strani non aggiungeranno infatti alcun valore alla proprietà. Anzi, il proprietario potrebbe dover ripristinare lo stato originale dei locali prima di poterli nuovamente locare.

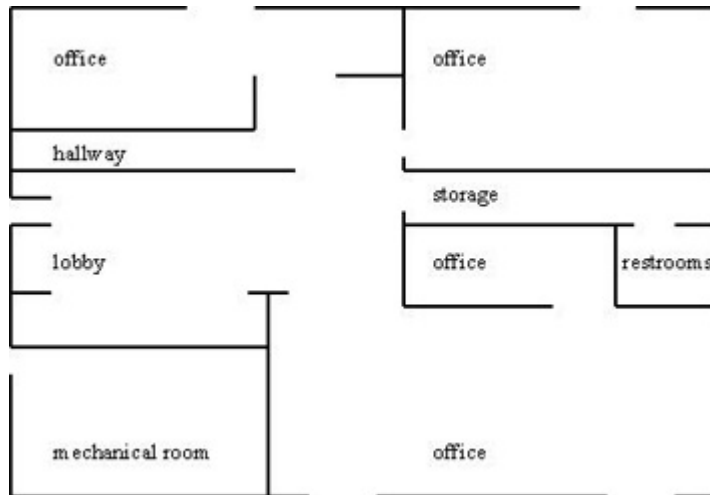
È bene mettere per iscritto gli accordi relativi alle ristrutturazioni, preferibilmente con tanto di planimetria e preventivo dei costi calcolato da un appaltatore, prima di firmare il contratto di locazione. Tale documento, chiamato "workletter" (capitolato), deve specificare anche a chi appartiene ogni modifica. Infatti, se non diversamente specificato, tutto ciò che il locatario installa negli spazi occupati (aria condizionata, punti luce, scaffalature, armadi, persino gli arredi per ufficio e le attrezzature di produzione) alla scadenza del contratto di locazione diventa del proprietario dell'immobile. C'è chi ha dovuto imparare questa lezione nel modo più duro. È capitato che un locatario avesse appena installato un nuovo banco reception, salvo poi scoprire con sgomento che avrebbe dovuto lasciarlo lì una volta trasferitosi. L'aspetto peggiore di una vicenda come questa è che il locatario paga per qualcosa che il nuovo inquilino riceverà gratis.

Quanto spazio si sta effettivamente locando?

I canoni di locazione commerciali sono quasi sempre calcolati in base ai metri quadri, cioè si definisce quanto deve pagare annualmente l'inquilino per ogni metro quadro occupato. Magazzini o capannoni industriali possono essere locati per pochi dollari al metro quadro; uffici di lusso o negozi in posizioni strategiche possono invece arrivare a 30-40 \$ al metro quadro.

I metri quadri sono un'unità di misura molto comoda per confrontare i vari canoni di locazione. Ma non tutti i proprietari misurano i metri quadri allo stesso modo, per cui è importante fare alcune domande di fondamentale importanza: qual è la superficie calpestabile realmente disponibile? Quale parte del canone di locazione è imputabile agli spazi "pubblici" come atri, corridoi, bagni e locali tecnici (di solito il 25-30%)?

Esistono svariate formule standard utilizzate dai professionisti del settore immobiliare per misurare e suddividere gli spazi, specialmente nel caso dei moderni edifici per uffici con molti piani. Il metodo chiamato "New York Multiple Tenancy Floor Method", ad esempio, divide il costo di atri e bagni tra gli inquilini di ogni piano, ma esclude vani ascensore e scale. Il metodo internazionale "BOMAS", invece, assegna tutti i costi delle aree in comune dei piani con più inquilini all'edificio nel suo complesso, mentre il metodo "Boston" assegna i costi di atri e corridoi di ogni piano ai relativi inquilini, ma esclude bagni, vani ascensore e locali tecnici. Quindi, bisogna fare molta attenzione quando si vuole affittare solo una parte di un piano, perché a seconda del metodo di calcolo adottato si possono produrre variazioni ingenti del canone di locazione nel periodo di validità del contratto. Conviene sapere esattamente che cosa si sta locando.



Il Canada-Ontario Business Service Centre (Centro servizi alle imprese del Canada-Ontario) (COBSC/CSECO) offre informazioni sulle attività imprenditoriali, nelle due lingue ufficiali del Canada, inglese e francese. Alcuni dei nostri documenti più importanti sono stati tradotti anche in altre lingue, per agevolarne la più ampia comprensione. Se desiderate ulteriori informazioni di natura imprenditoriale, potete chiamare il numero 1-888-576-4444 per parlare con un funzionario di COBSC/CSECO.