



## L'inadempienza da virus non sempre è giustificata

**L'effetto domino del lockdown su forniture e pagamenti preannuncia una pioggia di cause legali. Il decreto "Cura Italia" sembra tutelare chi non adempie per ragioni di forza maggiore, ma ci sono molti dubbi**

*di Carlo Giuseppe Saronni \**

**L'**emergenza epidemiologica in corso ha contagiato non solo le persone, ma anche l'economia. La chiusura delle attività economiche ha determinato un crollo dei fatturati e, quindi, anche una crisi di liquidità degli operatori. Questa situazione avrà ripercussioni da un punto di vista economico ma anche giuridico circa il destino dei contratti in essere siano essi ad esecuzione istantanea o continuata. Molti operatori si renderanno inadempienti alle obbligazioni assunte. È necessario capire cosa succederà. Il Decreto Legge 17 marzo 2020, il cosiddetto "Cura Italia", contiene l'art. 91, applicabile in generale ai contratti, che recita: «Il rispetto delle misure di contenimento di cui presente decreto è sempre valutato ai fini dell'esclusione, ai sensi e per gli effetti degli articoli

1218 e 1223 c.c., della responsabilità del debitore, anche relativamente all'applicazione di eventuali decadenze o penali connesse a ritardati o omessi adempimenti». Cosa significa? L'art. 1218 del Codice civile sancisce la responsabilità del debitore che non esegua esattamente la prestazione sanzionandolo con l'obbligazione di risarcire il danno salvo che l'inadempimento o il ritardo dipendano da impossibilità non imputabile. L'art. 1223 specifica che il danno deve ricomprendere sia la perdita subita dal creditore sia il mancato guadagno. In sostanza, l'impossibilità sopravvenuta della prestazione non imputabile al debitore esclude la responsabilità. L'art. 91 del "Cura Italia" dà una interpretazione autentica di queste norme, chiarendo che l'adozione di misure legali di conteni-

mento del virus è idonea a divenire causa di non imputabilità. Ma attenzione: non si tratta di una clausola automatica di esonero da responsabilità perché il caso va valutato, di volta in volta, dal giudice. Il debitore dovrà dimostrare che il rispetto delle misure di contenimento ha reso impossibile, in tutto o in parte, ovvero ritardato l'esecuzione della prestazione.

Facciamo un esempio: la chiusura di una fabbrica rende impossibile la produzione e quindi la consegna di un bene. In questo caso il fornitore sarà sicuramente esonerato da responsabilità, non avrà diritto al corrispettivo e non dovrà risarcire danni.

Se l'impossibilità è solo temporanea l'obbligazione non si estingue e il debitore non sarà responsabile per il ritardo. Ai sensi dall'art. 1256 Il comma, c.c., l'obbligazione si estinguerà solo qualora il debitore dimostri che, per la natura o l'oggetto dell'obbligazione, la ritardata prestazione non ha per questi interesse. Anche qui nessuna penale o danno da ritardo saranno dovuti.

Una tema caldo è quello delle locazioni commerciali laddove moltissimi conduttori hanno sospeso il pagamento dei canoni. Quali saranno le conseguenze giuridiche di questi comportamenti? Lo studio di consulenza Bernoni Grant Thornton ha costituito Clever Desk, una piattaforma di consulenza online, volta ad affiancare le imprese nella gestione della crisi globale. Si tratta di un osservatorio privilegiato che, pur non consentendo di creare un campione statistico, permette di apprezzare il trend che si sta affermando su questo argomento. Secondo quanto osservato da Bernoni Grant Thornton i fondi immobiliari o i grandi gruppi proprietari tendono a negare sconti trincerandosi dietro a istruttorie burocratiche che costituiscono un flagello peggiore del contagio stesso. I grandi proprietari, meno strutturati, sono disponibili a concedere dilazioni e moderati sconti. La piccola e media proprietà, più agile nei processi decisionali, è incline a concedere riduzioni stabili dei canoni che si estendano oltre i tempi della chiusura delle attività.

Diverso è invece il caso dei negozi all'interno dei centri commerciali, rispetto ai quali vengono concesse significative riduzioni nella consapevolezza del ridotto afflusso che sarà determinato dalla protratta chiusura o riduzione delle attività ricreative o di ristorazione esistenti al loro interno.

Più tutelati – anche se la misura è idonea ad attenuare l'impatto economico, ma non quello finanziario - i conduttori di immobili aventi categoria catastale C/1 (negozi e botteghe) cui l'art. 65 del Decreto Cura Italia riconosce un credito d'imposta nella misura del 60% dell'ammontare del canone utilizzabile in compensazione, ai sensi dell'articolo 17 del decreto legislativo 9 luglio 1997, n. 241.

Passando invece alle locazioni di uffici e siti produttivi o commerciali non rientranti nella classe C/1, il discorso è più delicato. Taluni conduttori, per evitare i pagamenti, hanno invocato l'istituto dell'impossibilità (parziale) ad adempiere di cui agli artt. 1256 e 1464 c.c.. Queste norme non sembrano però legittimare la pretesa del locatore di non pagare il canone. Infatti, la prestazione principale del conduttore, come descritta dall'art. 1575 c.c., consiste nel concedere al conduttore il godimento dell'immobile. È indubbio che gli immobili locati restano nella detenzione del conduttore e, quindi, l'obbligazione del locatore non è impossibile, né inadempita.

Inoltre la sospensione delle attività dovrebbe impattare per breve tempo rispetto alla durata della loca-

**IL DECRETO "CURA ITALIA" STABILISCE CHE L'ADOZIONE DELLE MISURE DI CONTENIMENTO È CAUSA DI NON IMPUTABILITÀ, MA NON IN TUTTI I CASI**

zione e i conduttori continuano a utilizzare gli immobili locati come magazzino, ufficio, sede ecc.. Viceversa, la prestazione principale del conduttore ha carattere pecuniario. Questa obbligazione non diviene mai oggettivamente impossibile in quanto il denaro è, per definizione, un bene di genere, fungibile e sempre reperibile. Quindi l'impossibilità non colpisce nemmeno la prestazione del conduttore. La conclusione è che il pregiudizio derivante dalle misure di contenimento del Covid-19 sembra – allo stato - rimanere



L'AUTORE CARLO GIUSEPPE SARONNI

drammaticamente nell'area del rischio di impresa del conduttore.

Il vantaggio che riceve il conduttore dalle disposizioni di cui all'art. 91 consiste nell'esonero, in caso di ritardo nel pagamento del canone, dal dovere risarcimenti, penali, o nel subire decadenze contrattuali e sfratti per morosità, sempreché il ritardato pagamento avvenga in buona fede. Ciò detto, sembra più centrato il ricorso all'istituto della risoluzione per eccessiva onerosità di cui all'art. 1467 c.c. che consente al locatore di risolvere

il contratto quando la prestazione, cioè il pagamento del canone, diventi troppo onerosa per il verifi-

carsi di avvenimenti straordinari e imprevedibili quali, appunto, l'epidemia in corso. Il locatore può neutralizzare la risoluzione offrendo di ridurre in misura equa il canone. Si tratta, però, di una tutela che gioverà solamente agli imprenditori o professionisti disposti a rischiare di cessare la locazione. Peraltro, il diritto di recesso spetta sempre al conduttore ai sensi dell'art. 27, u. c. della legge 27 luglio 1978, n. 392 secondo cui, indipendentemente dalle previsioni contrattuali, il conduttore, in caso di gravi motivi, può re-



## **LA CRISI DI LIQUIDITÀ AVRÀ RIPERCUSSIONI NON SOLTANTO DAL PUNTO DI VISTA ECONOMICO, MA ANCHE GIURIDICO**

cedere in qualsiasi momento dal contratto. La differenza, rispetto all'istituto precedente, consiste nel fatto che qui il conduttore deve soggiacere a un preavviso di sei mesi. In conclusione l'art. 91 del Decreto Cura Italia consente solo una moratoria dei pagamenti dei canoni e non una loro riduzione. L'alternativa giuridica è la risoluzione o il recesso dal rapporto in caso di eccessivo squilibrio economico.

Per conservare il rapporto, su basi più sostenibili, bisogna che i locatori si spingano con ancor maggiore disponibilità sulla strada della rinegoziazione. Si tratta di una scelta che non solo corrisponde a principi solidaristici cui si dovrebbe ispirare l'intera nazione in una fase storica che sta sconvolgendo il mercato e la vita di tutti, ma che corrisponde anche all'interesse economico di entrambe le parti. All'interesse delle aziende di ridurre i costi – operazione che potrebbe risultare vitale – fa da contraltare l'interesse del locatore che eviterebbe di avere l'immobile sfitto magari per mesi e di doversi rassegnare a rilocarlo ad un canone probabilmente inferiore, sostenendo pure le spese di agenzia e realizzando, in definitiva, un danno maggiore rispetto allo sconto accordato.

*\* consulente del Clever Desk  
di Bernoni Grant Thornton*