



Il contratto immobiliare rarefatto

Le riunioni si rarefanno e il contratto soffre! Nel campo immobiliare, i piani di roll-out sono senza dubbio ridimensionati rispetto agli anni d'oro del retail, ma anche una singola nuova apertura necessita di pianificazione. Gli aspetti da considerare sono vari, ne cito alcuni per esempio:

- Come "bloccare" la location per toglierla dal mercato, senza contrarre impegni finanziari eccessivamente rischiosi?
- C'è un key money da corrispondere? Quando e con quali modalità?
- Quali permessi sono necessari per effettuare i lavori? In che tempi si possono ottenere?

Ma, oltre a questi aspetti, se ne pongono altri, che rappresentano veri e propri presupposti dell'operazione:

- L'immobile è libero o meno?
- In che stato si trova, rispetto alla situazione urbanistico/catastale?

Possono sembrare ovvietà, ma il rischio è che questi aspetti basilari vengano trascurati e il contratto faccia fatica a formarsi correttamente. Alcuni anni fa le informazioni erano condivise in riunioni svolte di persona, oppure per telefono, ma in momenti di "kickoff" dove venivano presentati con ordine tutti gli elementi di un accordo da redigere.



Il periodo del Covid ha visto, per necessità, l'avvento delle riunioni in remoto, il cui vantaggio indubbio è di evitare viaggi inutili, con risparmi di tempo e una migliore gestione delle agende. Tuttavia, la più agevole organizzazione va assai spesso a scapito di una adeguata preparazione di chi partecipa alle riunioni in remoto e tale circostanza ormai non è vista in maniera negativa, potendosi sempre optare per la fissazione di una nuova call che permetta di "fare i compiti", rimandando così all'infinito approfondimenti necessari. L'accountability di chi partecipa a una riunione in remoto è purtroppo diventata poco rilevante.

Questo allungarsi dei tempi è un problema anche per i legali perché genera un deficit informativo importante e frammenta su lunghi periodi il reperimento di informazioni necessarie. In realtà dotarsi di un buono strumento – il contratto – che contenga tutte le pattuizioni su uno specifico affare o operazione è un valore importante, su cui conviene investire nella fase di impostazione di qualunque operazione. A tal fine organizzare qualche riunione in presenza può senz'altro aiutare a far sì che le varie funzioni siano più attente e informate e si riesca così a redigere un documento completo nell'interesse delle parti.