



Contratti da rinegoziare se sono troppo onerosi

I chiarimenti
della Cassazione
sui rapporti tra le parti

Massimo Di Terlizzi

■ Meglio conservare che rescindere. Il contratto «eccessivamente oneroso» nei mesi di lockdown, davanti a una prospettiva di recessione autunnale, deve essere rinegoziato tra le parti.

La Corte di Cassazione – con la Relazione tematica n. 56 dell'Ufficio del Massimario e del Ruolo, datata 8 luglio 2020 – ha fornito la propria interpretazione sulla gestione delle tematiche contrattuali e concorsuali causate dall'emergenza sanitaria, che ha generato nelle relazioni commerciali dei veri e propri sconvolgimenti dei rapporti tra prestazioni e controprestazioni ante e post Covid.

Nei mesi scorsi, si sono espressi alcuni giudici di merito, ai quali molte parti contrattuali hanno fatto ricorso per inibire l'escussione delle fidejussioni emesse a garanzia del pagamento di canoni di locazione commerciale e di affitto d'azienda. Inibitorie concesse e motivate dai giudici tenendo conto dell'articolo 3 comma 6-bis del

decreto legge 6/2020, secondo il quale «Il rispetto delle misure di contenimento... è sempre valutata ai fini dell'esclusione, ai sensi e per gli effetti degli articoli 1218 e 1223 del Codice civile della responsabilità del debitore, anche per l'applicazione di eventuali decadenze o penali connesse a ritardi o omessi adempimenti».

La Suprema Corte si è soffermata sui principi dell'eccessiva onerosità sopravvenuta fra interessi contrattuali contrapposti stravolti dalla pandemia (ad esempio quelli degli imprenditori retail e dei proprietari/concedenti, rispettivamente, degli immobili commerciali/rami d'azienda) evidenziando che le norme sulla risoluzione per impossibilità sopravvenuta (articoli 1463 e seguenti) dos-

sono soccorrere la parte interessata alla cessazione del rapporto solo quando l'emergenza epidemiologica ne abbia reso la prestazione oggetto del contratto definitivamente impossibile, offrendo la possibilità di risoluzione del rapporto. Mentre, in molti casi, contando sulla ripresa economica, la prestazione negoziale si dovrebbe invece dimostrare solo parzialmente e provvisoriamente impossibile (articolo 1464) con conseguente conservazione del rapporto, salvi i rimedi previsti dallo stesso articolo 1464 (riduzione della prestazione; re-

cesso qualora la parte non abbia un apprezzabile interesse all'adempimento parziale e, in ogni caso, sospensione dell'esecuzione della prestazione dovuta).

Come osserva la Suprema Corte, l'applicabilità dei principi e dei rimedi sull'impossibilità sopravvenuta è invece inibita alle parti laddove si tratti di rapporti contrattuali di durata o ad esecuzione continuata o periodica (si pensi, in particolar modo, alle locazioni commerciali e agli affitti di attività interessate dal lockdown). Sebbene queste parti abbiano risentito della pandemia in maniera particolarmente intensa, l'affittuario continua a godere astrattamente di quel bene, anche se i vantaggi il suo utilizzo concreto ne sono fortemente affievoliti.

In tal senso – ad avviso della Cassazione – la parte che intende invocare lo scioglimento del contratto deve far riferimento alle norme sull'eccessiva onerosità sopravvenuta (articolo 1467). L'eccessiva onerosità trova fondamento nell'esigenza di contenere entro limiti di normalità e ordinarietà l'aggravio economico. Da qui il diritto della parte che reputi la propria prestazione ormai troppo onerosa di domandare la risoluzione del rapporto.

Ma come osserva la Cassazione spesso la via della risoluzione del con-

tratto non si mostra solo inadeguata, ma è anzi insoddisfacente, dato che nella stragrande maggioranza dei casi «finisce per fare terra bruciata delle relazioni d'impresa». D'altro canto, la soluzione di una riduzione ad equità (pur prevista dal comma 3 dell'articolo 1467 del Codice civile) non scatta «automaticamente». Si pensi alle locazioni commerciali interessate dalle chiusure obbligatorie: la via tracciata

è solo quella del ricorso ex articolo 447 bis del Codice di procedura civile per la risoluzione del rapporto, mentre potrà essere solo il Giudice (se ed in quanto lo riterrà equo) ad accordare un'eventuale riduzione del canone.

Per questo – sottolinea allora la Suprema Corte – gioca un ruolo fondamentale il principio di conservazione del contratto (articoli 1367 e 1467 c. 3 del Codice civile), «l'ordinamento d'altro canto privilegia la conserva-

zione del contratto mediante revisione, rispetto alla caducazione del rapporto negoziale». La via delineata è quella della rinegoziazione delle condizioni contrattuali.

Precisa infatti la Suprema Corte come «l'art. 1374 tratteggia l'intervento diretto sul contratto squilibrato da parte del giudice, in ossequio ad un principio di correzione secondo equità». Sarebbe l'equità ad obbligare i contraenti a riscrivere il contratto, in ossequio alla buona fede (articolo 1375). Laddove le parti non dovessero accordarsi, saranno quindi i giudici a dover integrare i rapporti divenuti iniqui, utilizzando il meccanismo all'articolo 2932 del Codice civile, con «il potere di sostituirsi alle parti pronunciando una sentenza che tenga luogo dell'accordo di rinegoziazione non concluso, determinando in tal modo



► 15 agosto 2020

la modifica del contratto originario».

Insomma, per locazioni commerciali e affitti, laddove il canone sia divenuto sproporzionato in ragione del mutato contesto economico-sociale, si deve procedere a rinegoziarlo e qualora i locatori/concedenti si rifiutino, gli imprenditori potranno chiedere la modifica al giudice in base all'articolo 2932 del Codice civile.

*Co-managing partner Pirola Pennuto Zei
& Associati*

© RIPRODUZIONE RISERVATA

6/2020

IL DECRETO

«Il rispetto delle misure di contenimento viene sempre valutato nell'escludere il debitore da eventuali ritardi o omessi pagamenti»

