

L'AMMINISTRATORE DI CONDOMINIO E IL FRANCHISING

Laura Gilardoni

Il settore immobiliare conosce da tempo l'esperienza del franchising attuata sia nel settore della intermediazione immobiliare e finanziaria sia in quello della gestione immobiliare da importanti gruppi immobiliari attraverso una fitta rete di affiliati diffusa nell'intero territorio nazionale. Frequentemente le reti di franchising prospettate all'amministratore condominiale sono reti che offrono al professionista assistenza di natura contabile, tecnica, fiscale e giuridica offrendo contestualmente al condomino consumatore la percezione di una particolare trasparenza nello svolgimento della attività professionale stessa.

Lo strumento con il quale questi accordi vengono stilati è frequentemente quello del contratto di *franchising di servizi*, contratto – regolamentato dalla legge 129 del 2004 – con il quale un soggetto *franchisor* (affiliante) concede all'altro *franchise* (affiliato) la disponibilità – verso il pagamento di un corrispettivo – di un pacchetto di tecniche e conoscenze per la prestazione

di servizi, oltre che di prodotti collegati, nei settori più eterogenei (per es. assistenza e consulenza fiscale, contabile, tecnica, giuridica e tecnico commerciale) inserendo l'affiliato in un sistema costituito da una pluralità di aderenti distribuiti su un individuato territorio allo scopo di commercializzare dette consulenze. Si tratta, in buona sostanza, di un tipo di collaborazione che viene abitualmente utilizzato per l'espansione sui mercati (per es. esteri) dei propri sistemi di consulenza che vengono di fatto "dati in licenza" a degli affiliati locali. Proprio per la complessità dei servizi che vengono offerti, è imposta dalla legge la forma scritta a pena di nullità risultando evidente che la forma scritta è l'unica forma in grado di assicurare con certezza l'entità e la qualità del servizio offerto. Il contratto può avere durata indeterminata o determinata; in quest'ultimo caso, però l'affiliante deve garantire una durata minima del rapporto sufficiente all'ammortamento dell'investimento iniziale richiesto.

Quanto al corrispettivo, oltre alle spese di ingresso di cui sopra, è normalmente previsto il pagamento di *royalties* il cui importo potrà essere oggetto di contrattazione preliminare. Certo è che a fronte del pagamento degli oneri sopraindicati, l'affiliante avrà la possibilità di utilizzare una serie di servizi consulenziali – oggetto di trattativa – offrendo contestualmente una immagine di trasparenza e professionalità certamente maggiore rispetto a quella che un singolo amministratore può offrire.

È frequente, infatti, che con il contratto di franchising l'affiliante offra al singolo amministratore condominiale quella serie di servizi utili alla risoluzione dei problemi che quotidianamente questi affronta garantendo contestualmente attraverso una rigorosa assistenza formativa un sicuro sviluppo professionale. Si tratta, in buona sostanza, di una "assistenza a tutto campo" svolta dall'affiliante sull'affiliato, assistenza che comunque non può implicare un rapporto di corresponsabilità nelle scelte

comportamentali nei confronti dell'utente, visto che per sua natura, il contratto di franchising non prevede responsabilità in capo all'affiliante.

La legge inoltre prevede in capo ad entrambi i contraenti specifici obblighi finalizzati a far loro reciprocamente comprendere la serietà della trattativa in corso.

L'affiliante avrà l'onere di indicare, tra l'altro:

- le proprie dimensioni,
- la propria solidità economica – con obbligo di fornire, a richiesta, copia dei bilanci degli ultimi tre anni –
- l'ubicazione degli affiliati ed il loro numero
- la descrizione sintetica degli eventuali procedimenti giudiziari o arbitrari promossi e/o conclusi negli ultimi tre anni nei confronti dell'affiliante

L'affiliato, invece, avrà l'onere:

- di non trasferire la sede, qualora sia indicata nel contratto, senza il preventivo consenso dell'affiliante
- ad osservare e far osservare ai propri collaboratori e dipendenti anche dopo lo scioglimento del contratto la massima riservatezza in ordine al contenuto dell'attività oggetto dell'affiliazione.

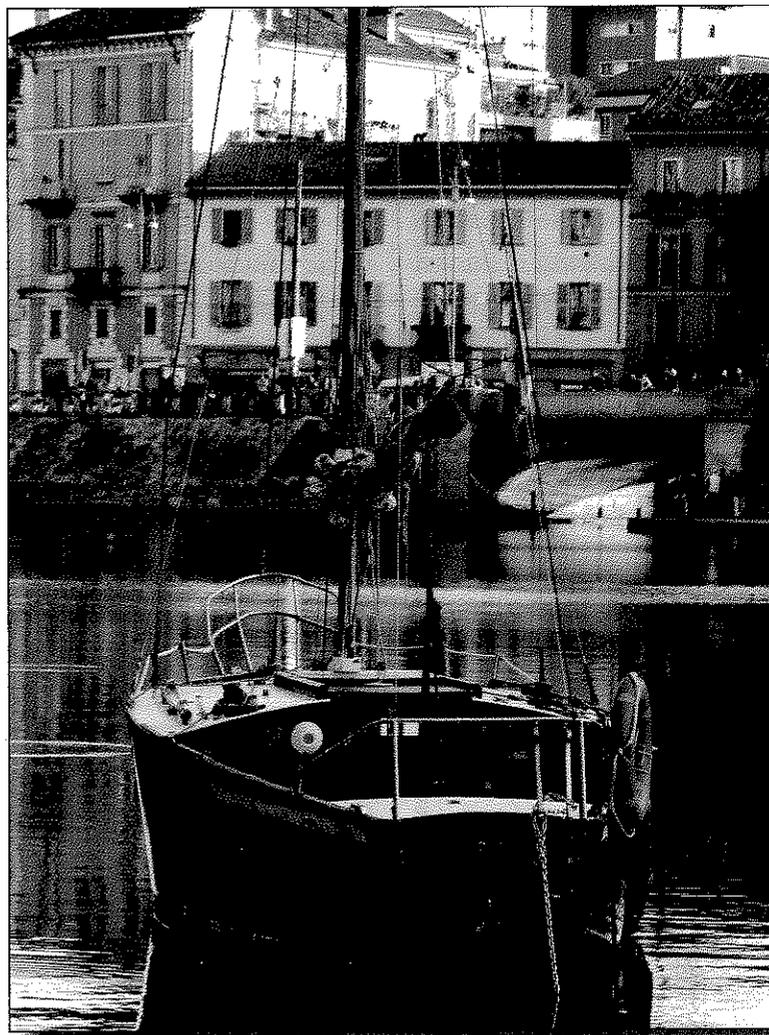
In conclusione quindi laddove l'amministratore volesse orientarsi alla stipula di un contratto

di *franchising* dovrà pertanto valutare, vista la complessità della materia, con estrema attenzione l'onere degli investimenti contrattualmente richiesti (spesa di ingresso e royalties), tenendo conto della propria struttura organizzativa esistente e/o da realizzare allo scopo.

Dovrà altresì valutare la propria capacità di rispondere alle richieste formulate dalla affiliante a tutela della immagine e del

patrimonio di quest'ultima, misurando altresì contestualmente i riflessi che la creata struttura organizzativa avrà sui vari condomini amministrati.

È certo però che la formulazione contrattuale prospettata se ben specificata potrebbe essere un ottimo strumento per superare alle numerose questioni che l'amministratore condominiale quotidianamente è tenuto a gestire.



La Darsena di Milano