QUADERNI USEC

Ufficio Studi e Analisi Immobiliari · CasainTV Market HUB

46

DICEMBRE 2026

LOCAZIONE NON ABITATIVA · LOCATORE, CONDUTTORE, AGENZIA

La locazione non abitativa in Italia

Manuale dei contratti per negozi, uffici, laboratori, capannoni e alberghi

Nel 2025 in Italia sono stati affittati con un nuovo contratto quasi centododicimila negozi, per un canone complessivo di circa un miliardo e trecento milioni di euro l'anno, secondo l'Osservatorio del Mercato Immobiliare. Dietro ciascuno di quei contratti c'è un'impresa che lavora, e la legge lo sa: per i locali dove si esercita un'attività la disciplina è diversa da quella delle abitazioni, più libera sul prezzo e più rigida sulla durata, con istituti che esistono solo qui, come l'indennità per la perdita dell'avviamento, la prelazione del conduttore sulla vendita e la cessione del contratto insieme all'azienda. Il Quaderno li ricompone in un solo percorso: i contratti possibili e le loro durate, il canone e i suoi limiti, le grandi locazioni sopra 250.000 euro l'anno, il fisco del proprietario dal 2026 al 2027, l'idoneità dell'immobile all'attività, la fine del rapporto, la morosità, il rent to buy. Ogni regola è citata dal testo ufficiale; ogni orientamento dei giudici è riscontrato sull'archivio della Corte di cassazione; ogni numero viene da una fonte istituzionale. In chiusura, le criticità del sistema, il dossier da preparare prima di firmare e quattro modelli di contratto.

> Nella locazione non abitativa il contratto è il primo atto patrimoniale dell'impresa e del proprietario: dura per legge almeno sei anni, può costare al proprietario diciotto mensilità all'uscita e si tassa anche quando il canone non viene pagato. Per questo le verifiche che contano si fanno prima della firma, sull'immobile, sull'attività e sulle clausole.

SCHEDA DEL DOCUMENTO	
Titolo	La locazione non abitativa in Italia. Manuale dei contratti per negozi, uffici, laboratori, capannoni e alberghi
Categoria	Locazione · Fiscalità immobiliare · Manuale tematico
Edizione	Versione 1.0 · Chiusura redazionale 29 ottobre 2026
Metodo di verifica	Norme lette su Normattiva con vigenza impostata al 28 e al 29 ottobre 2026 e, per le norme che cambiano con i nuovi testi unici fiscali, anche al 2 gennaio 2027. Pronunce della Corte di cassazione riscontrate su SentenzeWeb (italgiure.giustizia.it) per numero, sezione, data e testo integrale; pronunce della Corte costituzionale lette sul sito della Corte o nelle note ufficiali di aggiornamento delle norme colpite. Dati statistici tratti dal documento integrale dell'Agenzia delle Entrate e di ASSILEA e dal comunicato dell'ISTAT. Verifiche eseguite il 28 e il 29 ottobre 2026
Metodo di produzione	L'impostazione, la selezione dei contenuti e la verifica delle fonti alla data indicata sono curate dall'Ufficio Studi USEC e sottoposte a revisione interna del Comitato Tecnico USEC. Nella ricerca delle fonti, nella redazione e nel controllo di coerenza l'Ufficio Studi si avvale del supporto di strumenti di intelligenza artificiale, il cui esito è in ogni caso oggetto di verifica umana sulle fonti primarie. La responsabilità editoriale della pubblicazione è di USEC, con approvazione finale del Presidente Corrado M. Artale. Dichiarazione resa volontariamente in coerenza con i principi di trasparenza del Regolamento (UE) 2024/1689 (AI Act), ricorrendo le condizioni di revisione umana e responsabilità editoriale di cui all'art. 50, paragrafo 4.
Destinatari	Proprietari di negozi, uffici, laboratori, capannoni e alberghi; commercianti, artigiani, professionisti e imprese che prendono in affitto i locali in cui lavorano; agenti immobiliari; investitori non professionali
Perimetro	Locazione di immobili urbani adibiti ad uso diverso da quello di abitazione, regolata dal Capo II del Titolo I e dagli artt. 79 e 80 della L. 392/1978, dal codice civile e dalle norme fiscali; contratto di godimento in funzione della successiva alienazione (rent to buy). Restano fuori le locazioni abitative, trattate nel Quaderno N.45, l'affitto d'azienda, le locazioni turistiche e brevi, i fondi rustici e le concessioni di beni pubblici
Quaderni USEC collegati	N.07 (tutele del locatore); N.27 (APE); N.38 «La compravendita immobiliare in Italia»; N.45 «La locazione abitativa in Italia»
A cura di	USEC · Ufficio Studi e Analisi Immobiliari

⚠ AVVISO AL LETTORE

Questo Quaderno espone la disciplina vigente alla data di chiusura redazionale, il 29 ottobre 2026, e segnala le norme già pubblicate che si applicheranno dal 1° gennaio 2027. Le misure del disegno di legge di bilancio 2027, come l'estensione della cedolare secca agli immobili commerciali annunciata dal Governo il 28 ottobre 2026, sono descritte come tali: alla data di chiusura non sono legge. È un documento informativo e divulgativo: non costituisce parere legale, notarile o fiscale e non sostituisce l'esame del caso concreto da parte dell'avvocato, del commercialista o del tecnico abilitato.

NOTA METODOLOGICA · COME SONO STATE LETTE LE FONTI

Due date per ogni norma. Una norma può essere in vigore e non applicarsi ancora. Per questo ogni articolo è stato letto con la data di vigenza impostata e, dove la legge è già cambiata con effetto dal 2027, anche nel testo futuro. Le citazioni fra virgolette riproducono il testo ufficiale; dove il Quaderno spiega con parole proprie, lo dice.

Il testo e le sentenze che lo hanno toccato. Una pronuncia della Corte costituzionale non riscrive il testo pubblicato della norma che colpisce. Per questo, accanto al testo consolidato, sono state lette le note ufficiali di aggiornamento: è così che il Quaderno segnala, per esempio, che l'indennità di avviamento non spetta quando il rapporto cessa per un provvedimento della pubblica amministrazione, regola che nel testo dell'articolo non compare.

Le decisioni dei giudici, lette per intero. Le pronunce della Corte di cassazione sono state riscontrate sull'archivio ufficiale della Corte, leggendo il testo e non solo la massima. Deroga dichiarata per le decisioni anteriori al 2021, che l'archivio pubblico non contiene: la sentenza delle Sezioni Unite n. 272 del 1999 sul termine di grazia è stata letta nel testo integrale pubblicato da un editore giuridico; la sentenza della Corte costituzionale n. 362 del 2000 è citata come richiamata dalla Cassazione nel 2025. Quando una pronuncia riprende principi di decisioni più antiche, queste sono citate come richiamate dalla pronuncia recente.

Canale, grado e data della verifica. Canale: i testi ufficiali consultati in rete su Normattiva, sull'archivio della Corte di cassazione, sul sito della Corte costituzionale e sui siti istituzionali dell'Agenzia delle Entrate e dell'ISTAT. Grado: lettura integrale del testo per le norme e per le pronunce, con le eccezioni dichiarate sopra; per i dati, lettura delle tabelle del documento integrale. Data: la verifica è chiusa al 29 ottobre 2026 e vale a quella data; norme, pronunce e dati successivi non sono considerati.

Numeri ufficiali e notizie. I dati vengono soltanto da fonti istituzionali, indicate tabella per tabella. La stampa è usata per un solo scopo, riferire le misure allo studio, e ogni notizia è presentata come tale. Gli esempi e i casi numerici sono illustrativi, costruiti sulle norme vigenti, e non riproducono vicende reali salvo quando citano una decisione per estremi.

Prefazione · Il luogo dell'impresa

Una casa si affitta per viverci; un negozio, un ufficio, un capannone si affittano per lavorarci. È una differenza che il legislatore del 1978 ha preso sul serio e che, a quasi cinquant'anni di distanza, regge ancora l'intera disciplina. La legge che per le abitazioni è stata in gran parte sostituita nel 1998 è rimasta, per i locali delle imprese, la legge fondamentale: con le stesse durate minime, la stessa indennità per la perdita dell'avviamento, la stessa prelazione a favore di chi vi esercita l'attività.

Questo spiega perché la locazione non abitativa sia, insieme, più libera e più rigida di quella abitativa. Più libera, perché il canone si fissa senza tabelle e senza accordi locali. Più rigida, perché la durata minima non si tocca, perché alla prima scadenza il proprietario può riavere i locali solo per motivi precisi, perché quando il rapporto finisce per sua iniziativa deve di regola pagare diciotto mensilità, ventuno per gli alberghi. Chi firma senza saperlo scopre queste regole quando è troppo tardi per trattarle.

Il Quaderno nasce per anticipare quel momento, e l'anticipo richiede verifiche. Per scriverlo sono stati letti sul testo ufficiale, con la data di vigenza impostata, gli articoli delle leggi citate, compresi i due testi unici fiscali che si applicheranno dal 1° gennaio 2027; sono state lette per intero sedici decisioni della Corte di cassazione e la sentenza delle Sezioni Unite n. 272 del 1999 sul termine di grazia, e attraverso di esse i principi delle decisioni più antiche che vi sono richiamate, dalle più recenti sulla crisi del commerciante colpito dalle chiusure del 2020 a quelle sulle grandi locazioni alberghiere; i numeri vengono dal rapporto dell'Agenzia delle Entrate sul mercato non residenziale. Il controllo sulle fonti ha portato alla luce anche un difetto poco noto: dal 2011 il testo ufficiale dell'articolo sulla durata, riscritto dal codice del turismo, non ha più l'elenco numerato a cui altri articoli della stessa legge continuano a rinviare. Il Quaderno lo segnala e spiega che cosa comporta.

Ne è uscito un manuale con una tesi semplice, che i capitoli dimostrano uno per uno: **nella locazione non abitativa il contratto è il primo atto patrimoniale dell'impresa e del proprietario**. Per il conduttore fissa per anni il costo del luogo in cui lavora e il valore che quel luogo accumula; per il proprietario fissa il reddito, ma anche il costo dell'uscita e un'imposta dovuta perfino sui canoni non incassati. Il proprietario che verifica l'idoneità dei locali, sceglie con cura la clausola sul canone e sa che cosa costerà riavere l'immobile ha già fatto la parte decisiva del lavoro. Il conduttore che conosce le regole sulla durata e sul recesso sa quanto vale il suo impegno. L'agente immobiliare che accompagna le parti ha il compito di rendere visibile, prima della firma, ciò che dopo diventerebbe una lite. Per passare dalla regola alla firma, il capitolo 17 riporta quattro modelli di contratto.

Le ultime pagine sono dedicate alle criticità. Una legge del 1978 regola ancora un mercato che nel frattempo ha conosciuto il commercio elettronico, la grande distribuzione, i centri commerciali, la pandemia. In una motivazione del 2019, riportata nel 2022, la Corte di cassazione ha definito «incomprensibile» la qualificazione dell'imprenditore commerciale come soggetto sempre debole rispetto a qualunque proprietario, pur riconoscendo che, allo stato della normativa, il conduttore resta parte debole al momento della firma. Le pagine finali dicono dove le regole funzionano, dove mostrano l'età e dove i giudici le hanno già adattate.

Corrado M. Artale
PRESIDENTE USEC

LE PAROLE CHIAVE, TRADOTTE · SEDICI TERMINI SPIEGATI UNA VOLTA PER TUTTE

- **Locatore e conduttore**: chi dà in affitto l'immobile e chi lo prende. Nella locazione non abitativa il conduttore è quasi sempre un'impresa o un professionista.
- **Uso diverso da quello di abitazione**: l'espressione con cui la legge indica i locali destinati a un'attività economica, come negozi, uffici, studi, laboratori, capannoni, alberghi.
- **Durata legale**: la durata minima fissata dalla legge, sei anni per le attività commerciali, industriali, artigianali e professionali, nove per gli alberghi, le imprese a essi assimilate e le attività teatrali. Una durata più breve scritta nel contratto è sostituita da quella legale.
- **Locazione transitoria non abitativa**: il contratto più breve della durata legale, ammesso solo se l'attività ha per sua natura carattere transitorio, da indicare e motivare nel contratto.
- **Diniego di rinnovazione**: la comunicazione con cui il proprietario, alla prima scadenza, dichiara di voler riavere i locali per uno dei motivi elencati dalla legge, almeno dodici o diciotto mesi prima.
- **Recesso per gravi motivi**: il diritto del conduttore di lasciare il contratto in ogni momento, con sei mesi di preavviso, per fatti sopravvenuti, imprevedibili ed estranei alla sua volontà.
- **Aggiornamento ISTAT**: l'adeguamento annuale del canone all'inflazione, che la legge consente se pattuito, su richiesta del proprietario anno per anno, e limita al 75 per cento della variazione dell'indice dei prezzi.
- **Canone a scaletta**: il canone che cresce per periodi predeterminati; è legittimo, salvo che serva soltanto a recuperare l'inflazione aggirando il limite dell'aggiornamento.
- **Grande locazione**: il contratto con canone annuo superiore a 250.000 euro, nel quale le parti possono derogare quasi tutte le regole della legge.
- **Avviamento**: il valore che un'attività acquista per la clientela legata al luogo. **Indennità per la perdita dell'avviamento**: la somma, diciotto mensilità o ventuno per gli alberghi, che il proprietario deve al conduttore nelle attività con contatto diretto col pubblico, salvo che il rapporto cessi per inadempimento, disdetta o recesso del conduttore, per una procedura concorsuale o per un provvedimento della pubblica amministrazione.
- **Prelazione e riscatto**: il diritto del conduttore, nelle attività con contatto diretto col pubblico e salvo le esclusioni di legge, di essere preferito a parità di condizioni se il proprietario vende e, se la preferenza non è rispettata, di subentrare nell'acquisto entro sei mesi dalla trascrizione.
- **Cessione del contratto con l'azienda**: la possibilità per il conduttore di trasferire il contratto a chi compra o prende in affitto la sua azienda, anche senza il consenso del proprietario, che può opporsi solo per gravi motivi.
- **Registrazione**: la comunicazione del contratto all'Agenzia delle Entrate entro trenta giorni, con il pagamento dell'imposta di registro; il contratto non autenticato di durata non superiore a trenta giorni complessivi nell'anno si registra solo in caso d'uso.
- **Opzione IVA**: la scelta del proprietario che opera come impresa di applicare l'IVA al canone di un fabbricato strumentale, che altrimenti ne è esente.
- **Convalida di sfratto**: il procedimento rapido con cui il giudice, se il conduttore non si oppone, dichiara cessato il contratto e fissa la data del rilascio.
- **Rent to buy**: il contratto con cui si ottiene subito il godimento di un immobile, pagando un canone che in parte vale come anticipo sul prezzo, con il diritto di acquistarlo entro un termine.

INDICE

Prefazione	Il luogo dell'impresa
Introduzione	Centododicimila negozi in un anno
1.	Che cos'è la locazione non abitativa e dove stanno le sue regole
2.	La mappa dei contratti: durate, eccezioni e soglie
3.	Durata, rinnovo e diniego alla prima scadenza
4.	Il recesso del conduttore
5.	Il canone: libertà, aggiornamento, scaletta e crisi
6.	Le grandi locazioni: quando la legge si fa da parte
7.	Il fisco del proprietario: registro, IVA, IRPEF
8.	L'immobile adatto all'attività: destinazione, titoli, energia
9.	Spese, manutenzioni, migliorie e garanzie
10.	Sublocazione, cessione con l'azienda, successione
11.	La fine del rapporto: avviamento, prelazione e riscatto
12.	Morosità e sfratto: perché qui non c'è termine di grazia
13.	Il rent to buy: godere oggi, comprare domani
14.	Il valore di un immobile che produce reddito
15.	Le criticità del sistema
16.	Prima di firmare: dossier, clausole e casi specifici
17.	I modelli di contratto: tre contratti e un gruppo di clausole
18.	Conclusioni
Apparato	Fonti normative, giurisprudenza, dati
Apparato	Indice delle tabelle, avvertenze interpretative, disclaimer

Introduzione · Centododicimila negozi in un anno

Nel 2025, secondo il rapporto dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate e di ASSILEA, in Italia sono stati affittati con un nuovo contratto 111.828 negozi, il 2,6 per cento in meno dell'anno precedente. Lo stock dei negozi censiti in catasto è di circa 1,9 milioni di unità: ogni anno, dunque, cambia contratto circa un negozio su diciassette, il 5,9 per cento del totale, una misura che il rapporto chiama indice di intensità del mercato delle locazioni. Il canone complessivo di quei contratti vale circa 1,29 miliardi di euro l'anno; il canone medio è di 126,6 euro al metro quadrato l'anno, per una superficie media di 94,9 metri quadrati.

I negozi sono solo una parte del mercato. Secondo lo stesso rapporto rappresentano circa il 35 per cento delle unità affittate ogni anno ad uso non abitativo; il resto sono uffici, studi professionali, laboratori, magazzini, capannoni, alberghi. Per tutti vale una disciplina che non coincide con quella delle abitazioni e che, a differenza di quella, non è stata riscritta nel 1998: è ancora, nei suoi articoli essenziali, la legge 27 luglio 1978, n. 392.

TABELLA 1 · I NEGOZI AFFITTATI NEL 2025: I NUMERI UFFICIALI

INDICATORE	ITALIA	SOLO CAPOLUOGHI
Negozi affittati con nuovo contratto	111.828 (−2,6% sul 2024)	42.428 (−4,4%)
Quota dello stock affittata nell'anno (IML)	5,9%	6,9%
Canone annuo complessivo	1.287,0 milioni di euro	658,8 milioni di euro
Canone medio annuo al metro quadrato	126,6 euro (+1,4%)	178,0 euro (+2,2%)
Superficie media del negozio affittato	94,9 m²	90,6 m²

Come leggere la tabella. La prima riga conta le unità affittate con contratti registrati nel 2025; la seconda divide quel numero per lo stock dei negozi esistenti e misura quanto il mercato è vivace; le ultime tre riguardano il prezzo. Nei calcoli del canone l'Agenzia esclude i contratti di durata inferiore a un anno, perché il loro dato economico non è rappresentativo. Per avere un ordine di grandezza: un negozio di superficie media, a canone medio nazionale, si affitta per circa 12.000 euro l'anno (94,9 per 126,6). Nelle grandi città i valori sono molto diversi: a Milano il canone medio supera i 351 euro al metro quadrato, a Roma è di 218, a Napoli di 203 (capitolo 14).

Il Quaderno tiene distinte, sempre, tre cose: ciò che la legge dice oggi, ciò che dirà dal 2027 perché è già scritto, ciò che potrebbe dire se le ipotesi in discussione diventassero norme. La tabella che segue mostra i tre tempi per i temi fiscali, gli unici su cui il calendario cambia a breve.

TABELLA 2 · TRE TEMPI DELLA STESSA MATERIA: OGGI, DAL 2027, IN DISCUSSIONE

MATERIA	OGGI	DAL 1° GENNAIO 2027	IN DISCUSSIONE
Imposta di registro	D.P.R. 131/1986, artt. 17 e 40 e Tariffa, parte I, art. 5	D.Lgs. 123/2025, artt. 21 e 44 e Tariffa, parte I, art. 5; misure invariate	Nessuna proposta esaminata
IVA sul canone	D.P.R. 633/1972, art. 10, primo comma, n. 8	D.Lgs. 10/2026, art. 37, comma 1, lett. h); regola invariata	Nessuna proposta esaminata
IRPEF del proprietario	D.P.R. 917/1986, artt. 26 e 37	D.Lgs. 117/2026, artt. 28 e 39; regola invariata	Cedolare secca per gli immobili commerciali: annunciata dal Governo il 28 ottobre 2026, testo del disegno di legge non pubblicato

La tesi che attraversa il Quaderno si può riassumere così: **nella locazione non abitativa il contratto è il primo atto patrimoniale dell'impresa e del proprietario**. Il percorso segue la vita del contratto: le regole di base (capitolo 1), la scelta del contratto e le durate (2-3), il recesso (4), il canone (5), le grandi locazioni (6), il fisco (7), l'immobile e le sue carte (8), spese e garanzie (9), la cessione con l'azienda (10), la fine del rapporto (11), la morosità (12), il rent to buy (13), il valore dell'immobile affittato (14), le criticità (15), il dossier da preparare prima di firmare (16) e i modelli di contratto (17).

FONTI · *Agenzia delle Entrate e ASSILEA, Rapporto Immobiliare 2026, Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva, 28 maggio 2026, par. 3.5, Tabb. 21, 22 e 23 · D.P.R. 131/1986; D.Lgs. 123/2025, art. 205 · D.P.R. 633/1972; D.Lgs. 10/2026, art. 171 · D.P.R. 917/1986; D.Lgs. 117/2026*

1.

Che cos'è la locazione non abitativa e dove stanno le sue regole

La locazione è «il contratto col quale una parte si obbliga a far godere all'altra una cosa mobile o immobile per un dato tempo, verso un determinato corrispettivo» (art. 1571 c.c.). La definizione è la stessa per una casa e per un negozio. Cambia ciò che l'immobile serve a fare: quando i locali sono destinati a un'attività economica, la legge li chiama immobili adibiti «ad uso diverso da quello di abitazione» e li sottopone a regole proprie, pensate per proteggere l'attività che vi si svolge.

Le fonti: una legge del 1978 che per i locali delle imprese è ancora in piedi

Nel 1998 la legge 9 dicembre 1998, n. 431, ha riscritto la disciplina delle abitazioni e ha abrogato numerose norme della legge del 1978, e per alcune di esse, come gli articoli 1 e 79, ha limitato l'abrogazione alle sole abitazioni: le note ufficiali di Normattiva riportano l'abrogazione «limitatamente alle locazioni abitative» (art. 14, comma 4, L. 431/1998). Per i locali delle imprese quelle norme sono rimaste. Il cuore della disciplina è il Capo II del Titolo I della L. 392/1978, dedicato alla «locazione di immobili urbani adibiti ad uso diverso da quello di abitazione», articoli da 27 a 42. Vi si trovano la durata, il rinnovo, il diniego alla prima scadenza, l'aggiornamento del canone, l'indennità di avviamento, la sublocazione e la cessione, la prelazione e il riscatto.

Due rinvii completano il quadro. Il primo: ai contratti dell'art. 27 «si applicano le disposizioni degli articoli da 7 a 11» (art. 41), cioè le regole nate per le abitazioni sulla clausola di scioglimento in caso di vendita, sulle spese di registrazione, sugli oneri accessori, sul voto in assemblea e sul deposito cauzionale. Il secondo: restano in vigore, per questi contratti, l'art. 79 sui patti contrari alla legge e l'art. 80 sull'uso diverso da quello pattuito. Sotto tutte queste regole c'è il codice civile, articoli 1571 e seguenti, che vale per ciò che la legge speciale non disciplina.

La forma: la legge non impone lo scritto, la prudenza sì

Per le abitazioni la forma scritta è un requisito di validità. Per i locali non abitativi la L. 392/1978 non contiene una regola equivalente. La forma scritta è invece richiesta, a pena di nullità, per i contratti di locazione «per una durata superiore a nove anni» (art. 1350, n. 8, c.c.), che vanno anche trascritti (art. 2643, n. 8, c.c.), e le grandi locazioni sopra 250.000 euro l'anno «devono essere provati per iscritto» (art. 79, terzo comma). Anche il contratto verbale, comunque, va registrato: sono soggetti a registrazione «i contratti verbali» di locazione di immobili (art. 3, D.P.R. 131/1986; dal 2027 art. 3, D.Lgs. 123/2025). La regola pratica è una sola: un contratto non abitativo si fa sempre per iscritto, perché senza testo nessuna delle scelte descritte in questo Quaderno, dal canone a scaletta al recesso convenzionale, si può provare.

Il codice civile e la legge speciale: quale regola vale

La tabella mette a confronto le regole del codice con quelle della legge speciale per i casi più frequenti. Si legge riga per riga: a sinistra il tema, al centro la regola generale, a destra quella che vale per i locali delle imprese.

TABELLA 3 · CODICE CIVILE E LEGGE SPECIALE NELLA LOCAZIONE NON ABITATIVA

TEMA	REGOLA DEL CODICE	REGOLA PER I LOCALI DELLE IMPRESE
Durata senza termine	Per i locali di una professione, un'industria o un commercio, un anno, salvi gli usi locali (art. 1574)	Sei anni, nove per alberghi e teatri, anche se le parti hanno scritto una durata inferiore o nessuna durata (art. 27, quarto comma, L. 392/1978)
Fine del contratto	Cessa alla scadenza senza disdetta (art. 1596)	Rinnovo tacito di sei in sei anni, o di nove in nove, salvo disdetta dodici o diciotto mesi prima; alla prima scadenza il proprietario può opporsi solo per i motivi dell'art. 29 (art. 28)
Sublocazione e cessione	Sublocazione libera salvo patto contrario; cessione solo con consenso (art. 1594)	Sublocazione e cessione anche senza consenso se insieme si cede o si affitta l'azienda (art. 36)
Vendita dell'immobile	Contratto opponibile se ha data certa anteriore; oltre nove anni serve la trascrizione (art. 1599)	Vale anche qui; in più, nelle attività con contatto diretto col pubblico, il conduttore ha diritto di prelazione e di riscatto, salvo le esclusioni di legge (artt. 35, 38 e 39)
Fine del rapporto	Nessuna indennità	Indennità per la perdita dell'avviamento nelle attività a contatto con il pubblico (artt. 34 e 35)

Il nucleo che il contratto non può toccare

La regola che dà forza a tutte le altre è l'art. 79: «È nulla ogni pattuizione diretta a limitare la durata legale del contratto o ad attribuire al locatore un canone maggiore rispetto a quello previsto dagli articoli precedenti ovvero ad attribuirgli altro vantaggio in contrasto con le disposizioni della presente legge». Il conduttore può recuperare le somme pagate in violazione di questi limiti «con azione proponibile fino a sei mesi dopo la riconsegna dell'immobile locato» (art. 79, secondo comma). Quando una clausola è nulla, al suo posto si applica la regola di legge: le clausole e i prezzi imposti dalla legge «sono di diritto inseriti nel contratto, anche in sostituzione delle clausole difformi apposte dalle parti» (art. 1339 c.c.).

TABELLA 4 · CIÒ CHE IL CONTRATTO NON PUÒ TOGLIERE E CIÒ CHE PUÒ REGOLARE

MATERIA	REGOLA DI LEGGE	MARGINE DEL CONTRATTO
Durata minima	Sei anni, nove per alberghi e teatri (art. 27)	Nessuno, salvo attività transitoria motivata o grande locazione
Recesso per gravi motivi	Sempre possibile con sei mesi di preavviso (art. 27, ottavo comma)	Nessuno; il contratto può aggiungere il recesso libero (art. 27, settimo comma)
Aggiornamento del canone	Non oltre il 75% della variazione ISTAT, anche nei contratti di nove anni (art. 32)	Può prevederlo in misura inferiore o escluderlo
Indennità di avviamento	Diciotto o ventuno mensilità (art. 34)	Non si rinuncia alla firma; si può rinunciare dopo (capitolo 11)
Canone iniziale	Libero	Pieno, anche crescente per periodi, salvo che la crescita serva solo a recuperare l'inflazione (capitolo 5)
Oneri accessori	A carico del conduttore le voci dell'art. 9	Ripartizione diversa con patto contrario

Se il conduttore cambia uso ai locali

Il contratto indica l'attività per cui i locali sono affittati. Se il conduttore li adibisce a un uso diverso, il proprietario può chiedere la risoluzione «entro tre mesi dal momento in cui ne ha avuto conoscenza»; se non lo fa, al contratto «si applica il regime giuridico corrispondente all'uso effettivo dell'immobile» e, se il cambiamento è parziale, quello dell'«uso prevalente» (art. 80). Il testo dell'articolo prevedeva anche un limite di un anno dal mutamento di destinazione: la Corte costituzionale lo ha dichiarato illegittimo con la sentenza n. 185 del 1988, come risulta dalla nota ufficiale di aggiornamento della norma. È una regola da tenere presente quando un'abitazione viene usata come ufficio, o un magazzino come negozio: dopo tre mesi dalla scoperta, la legge del contratto cambia. Cambia il regime giuridico della locazione, non la regolarità dell'uso: se il nuovo uso sia consentito dalle norme urbanistiche, edilizie e condominiali va verificato a parte.

CHI PRENDE IN AFFITTO PER CONTO DELLO STATO O PER FINI NON ECONOMICI

I contratti per locali adibiti ad attività «ricreative, assistenziali, culturali e scolastiche», per le sedi di partiti e sindacati e quelli in cui lo Stato o un altro ente pubblico territoriale è conduttore hanno la durata minima di sei anni (art. 42). La legge richiama per loro solo alcune regole: l'aggiornamento del canone, i rinvii dell'art. 41, le norme processuali e il preavviso dell'art. 28. Dal testo si ricava che l'indennità di avviamento e la prelazione, non richiamate, non spettano.

FONTI · *Codice civile, artt. 1339, 1350, 1571, 1574, 1594, 1596, 1599 e 2643 · L. 392/1978, artt. 27, 28, 29, 32, 34, 35, 36, 38, 39, 41, 42, 79 e 80, con le note ufficiali di aggiornamento (Corte cost., sent. n. 185/1988) · L. 431/1998, art. 14, c. 4 · D.Lgs. 123/2025, art. 3 · D.P.R. 131/1986, art. 3*

2.

La mappa dei contratti: durate, eccezioni e soglie

Per le abitazioni la legge offre quattro contratti diversi. Per i locali delle imprese il modello è uno solo, con una durata minima che cambia secondo l'attività, e intorno a esso alcune eccezioni: il contratto transitorio, quello stagionale, quello per le attività senza scopo di lucro, la grande locazione. Sapere in quale casella cade il contratto è la prima verifica, perché da essa dipendono durata, indennità e prelazione.

Sei anni, nove anni: chi ha diritto alla durata lunga

La durata minima è di sei anni per le attività industriali, commerciali e artigianali e per l'«esercizio abituale e professionale di qualsiasi attività di lavoro autonomo» (art. 27, primo e secondo comma). Sale a nove anni se l'immobile, «anche se ammobiliato, è adibito ad attività alberghiere, all'esercizio di imprese assimilate ai sensi dell'articolo 1786 del codice civile o all'esercizio di attività teatrali» (art. 27, terzo comma). Se le parti scrivono una durata più breve, o non ne scrivono alcuna, «la locazione si intende pattuita per la durata rispettivamente prevista» (art. 27, quarto comma).

> **⚠ UN TESTO SCRITTO MALE CHE NESSUNO HA CORRETTO**
>
> Fino al 2011 il primo comma dell'art. 27 elencava due gruppi di attività: «1) industriali, commerciali e artigianali; 2) di interesse turistico comprese tra quelle di cui all'articolo 2» di una legge del 1968. Il codice del turismo lo ha sostituito con una frase unica, senza elenco, che nel testo ufficiale vigente parla di attività «industriali, commerciali e artigianali di interesse turistico, quali agenzie di viaggio e turismo, impianti sportivi e ricreativi» (art. 52 dell'Allegato 1 al D.Lgs. 79/2011). La sentenza della Corte costituzionale n. 80 del 2012, che ha cancellato molte norme di quel codice, non ha toccato l'art. 52. Letta alla lettera, la frase limiterebbe i sei anni alle attività turistiche; ma l'art. 34 continua a rinviare alle «attività indicate ai numeri 1) e 2)» dell'art. 27, che il testo non contiene più. Nei fatti la norma è letta come prima: il rapporto dell'Agenzia delle Entrate scrive che i contratti dei negozi «hanno durata minima di 6 anni, ai sensi dell'articolo 27 della legge del 1978», e la Cassazione applica la durata legale anche ad attività non turistiche, come un'impresa di calcestruzzi (Cass. n. 23655 del 2025, più avanti in questo capitolo), senza però essersi pronunciata, nelle decisioni esaminate, sul difetto del testo. Il difetto resta e va segnalato: è uno dei punti critici del capitolo 15.

Il contratto transitorio: possibile, ma per l'attività e non per il proprietario

Il contratto può essere più breve «qualora l'attività esercitata o da esercitare nell'immobile abbia, per sua natura, carattere transitorio» (art. 27, quinto comma). La Cassazione ha precisato nel 2025 che cosa serve perché un contratto breve regga: la transitorietà deve essere «espressamente enunciata, con specifico riferimento alle ragioni che la determinano, in modo da consentirne la verifica in sede giudiziale», e le ragioni devono essere «ragioni oggettive che escludano esigenze di stabilità»; non basta il dato formale, perché è necessario che l'attività, svolta o da svolgere nei locali, «presenti oggettivamente un carattere tale da escludere l'esigenza di stabilità del rapporto» (Cass. civ., Sez. III, sent. 21 agosto 2025, n. 23655). Nel caso deciso il giudice di merito aveva considerato transitorio un contratto guardando alla situazione soggettiva della locatrice: la Cassazione ha cassato la sentenza. Un contratto breve che non supera questa verifica vale per la durata legale.

Il contratto stagionale

Per le attività stagionali la legge prevede un vincolo particolare: il proprietario «è obbligato a locare l'immobile, per la medesima stagione dell'anno successivo, allo stesso conduttore che gliene abbia fatta richiesta con lettera raccomandata prima della scadenza del contratto», per un massimo «di sei anni consecutivi o di nove se si tratta di utilizzazione alberghiera» (art. 27, sesto comma).

La mappa completa

La tabella riunisce i contratti possibili. Per ciascuno indica la durata, la regola sul rinnovo e se spettano l'indennità di avviamento e la prelazione, che sono i due istituti più costosi per il proprietario.

TABELLA 5 · I CONTRATTI POSSIBILI PER I LOCALI DELLE IMPRESE

CONTRATTO	DURATA	RINNOVO E USCITA	AVVIAMENTO E PRELAZIONE
Ordinario	Almeno sei anni	Rinnovo tacito di sei in sei; alla prima scadenza diniego solo per i motivi dell'art. 29	Sì, se c'è contatto diretto con il pubblico (art. 35)
Alberghiero e teatrale	Almeno nove anni	Rinnovo tacito di nove in nove; preavvisi di diciotto mesi	Sì; indennità di ventuno mensilità per gli alberghi, diciotto per i teatri
Transitorio	Inferiore a sei anni	Cessa alla scadenza, se la transitorietà è motivata e reale	No (artt. 35 e 41)
Stagionale	La stagione	Obbligo di riaffittare allo stesso conduttore che lo chiede, fino a sei o nove anni	Non regolati espressamente per la locazione stagionale
Attività non lucrative ed enti pubblici conduttori	Almeno sei anni	Preavviso dell'art. 28	Non richiamate dall'art. 42
Grande locazione	Quella pattuita	Quella pattuita	Derogabili per contratto (capitolo 6)

La colonna di destra va letta insieme all'art. 35, che esclude l'indennità per i locali usati per attività «che non comportino contatti diretti con il pubblico degli utenti e dei consumatori», per quelli destinati «all'esercizio di attività professionali» o ad «attività di carattere transitorio» e per quelli «complementari o interni a stazioni ferroviarie, porti, aeroporti, aree di servizio stradali o autostradali, alberghi e villaggi turistici». Per gli stessi rapporti non valgono la prelazione e il riscatto (art. 41, secondo comma). Uno studio professionale, quindi, ha la durata di sei anni ma non l'indennità né la prelazione; un negozio aperto al pubblico le ha entrambe.

FONTI · *L. 392/1978, artt. 27, 28, 29, 34, 35, 41 e 42 · D.Lgs. 79/2011, Allegato 1, art. 52 · Corte cost., sent. 5 aprile 2012, n. 80 (dispositivo) · Cass. civ., Sez. III, sent. 21 agosto 2025, n. 23655 · Agenzia delle Entrate e ASSILEA, Rapporto Immobiliare 2026, non residenziale, par. 3.5, nota 13*

3. Durata, rinnovo e diniego alla prima scadenza

La durata della locazione non abitativa si misura in cicli: sei anni, poi altri sei, e così via, finché una delle parti non dà disdetta nei tempi di legge. Il momento delicato è la prima scadenza: lì il proprietario non è libero, mentre dalle scadenze successive in poi lo diventa. Conoscere questa asimmetria è essenziale per chi compra un immobile affittato e per chi firma un contratto pensando di riavere i locali dopo sei anni.

Il rinnovo tacito e la disdetta

Il contratto «si rinnova tacitamente di sei anni in sei anni e, per quelle di immobili adibiti ad attività alberghiere (o all'esercizio di attività teatrali), di nove anni in nove anni; tale rinnovazione non ha luogo se sopravviene disdetta da comunicarsi all'altra parte, a mezzo di lettera raccomandata, rispettivamente almeno 12 o 18 mesi prima della scadenza» (art. 28, primo comma). Alla prima scadenza, però, il proprietario «può esercitare la facoltà di diniego della rinnovazione soltanto per i motivi di cui all'articolo 29» (art. 28, secondo comma). Dalla seconda scadenza in poi, la disdetta non richiede motivi: basta rispettare il preavviso.

I motivi del diniego alla prima scadenza

Il proprietario può negare il rinnovo alla prima scadenza solo se intende fare una delle cose elencate dall'art. 29. La tabella le riporta con le parole della legge.

TABELLA 6 · I MOTIVI DI DINIEGO ALLA PRIMA SCADENZA (ART. 29, L. 392/1978)

LETT.	IL PROPRIETARIO INTENDE	CONDIZIONE AGGIUNTIVA
a)	Adibire l'immobile ad abitazione propria, del coniuge o dei parenti entro il secondo grado in linea retta	Nessuna
b)	Esercitarvi, in proprio o tramite coniuge o parenti entro il secondo grado in linea retta, una delle attività dell'art. 27; per gli enti pubblici, le finalità istituzionali	Nessuna
c)	Demolire per ricostruire, o procedere all'integrale ristrutturazione o al completo restauro	Il titolo edilizio è «condizione per l'azione di rilascio»
d)	Ristrutturare per adeguare le superfici di vendita, se le opere rendono incompatibile la permanenza del conduttore	Come per la lettera c)
Alberghi	Eseguire interventi previsti da programmi comunali, o esercitarvi personalmente la stessa attività alberghiera	Titolo edilizio e condizioni della L. 191/1963

Il diniego ha regole di forma rigorose. Il proprietario, «a pena di decadenza», deve dichiarare la propria volontà «con lettera raccomandata, almeno 12 o 18 mesi prima della scadenza», e nella comunicazione «deve essere specificato, a pena di nullità, il motivo, tra quelli tassativamente indicati» (art. 29, terzo e quarto comma). Se non rispetta queste prescrizioni, «il contratto s'intende rinnovato» (art. 29, quinto comma). Con la sentenza n. 348 del 1998 la Corte costituzionale ha dichiarato illegittima la lettera d), ultima parte, in relazione alla lettera c),

«nella parte in cui prevede che la scadenza, nel corso del processo, del termine per l'inizio dei lavori, indicato nella licenza o concessione, impedisce l'emanazione del provvedimento di rilascio», come risulta dalla nota ufficiale di aggiornamento.

Un esempio con le date

Un negozio è affittato dal 1° gennaio 2027. La prima scadenza è il 31 dicembre 2032. Il proprietario che vuole riavere i locali per aprirvi un'attività propria deve far pervenire al conduttore la raccomandata con il motivo entro il 31 dicembre 2031, cioè almeno dodici mesi prima, e conviene spedirla con largo anticipo. Se arriva il 15 gennaio 2032, il diniego è tardivo e il contratto si rinnova fino al 31 dicembre 2038. A quella seconda scadenza la disdetta non richiede motivi, ma deve comunque arrivare almeno dodici mesi prima. Se il proprietario ottiene i locali, deve poi pagare l'indennità di avviamento, se ne ricorrono i presupposti (capitolo 11): l'esecuzione del rilascio «è condizionata dall'avvenuta corresponsione dell'indennità» (art. 34, terzo comma).

Se il motivo non era vero

Il proprietario che ha ottenuto i locali per uno dei motivi dell'art. 29 e, «nel termine di sei mesi dall'avvenuta consegna», non li ha adibiti all'uso dichiarato o non ha iniziato i lavori nei termini, è tenuto, se il conduttore lo chiede, «al ripristino del contratto, salvi i diritti acquistati da terzi in buona fede, e al rimborso delle spese di trasloco e degli altri oneri sopportati, ovvero al risarcimento del danno nei confronti del conduttore in misura non superiore a quarantotto mensilità del canone», oltre all'indennità di avviamento (art. 31). Il giudice ordina anche il pagamento di una somma al comune, che il testo esprime ancora in lire.

Il processo per il rilascio

Dopo la comunicazione del diniego, il proprietario può agire in giudizio anche prima della scadenza, con il rito delle controversie di locazione (art. 30 e art. 447-bis c.p.c.). Se il conduttore compare e non si oppone, il giudice pronuncia ordinanza di rilascio per la data indicata nel diniego; l'ordinanza «costituisce titolo esecutivo» (art. 30). Per le altre scadenze resta la licenza per finita locazione, intimata «prima della scadenza del contratto, con la contestuale citazione per la convalida» (art. 657 c.p.c.).

Se il proprietario vende

La vendita non scioglie il contratto, che «è opponibile al terzo acquirente, se ha data certa anteriore all'alienazione della cosa» (art. 1599 c.c.); chi compra «subentra, dal giorno del suo acquisto, nei diritti e nelle obbligazioni derivanti dal contratto» (art. 1602 c.c.). Per i contratti oltre i nove anni non trascritti, l'opponibilità vale solo «nei limiti di un novennio dall'inizio della locazione» (art. 1599, terzo comma). Una clausola che preveda la risoluzione del contratto in caso di vendita è nulla (art. 7, L. 392/1978, applicabile per effetto dell'art. 41). In più, se il conduttore esercita un'attività a contatto con il pubblico, il proprietario che vuole vendere deve offrirgli la prelazione (capitolo 11).

FONTI · *L. 392/1978, artt. 7, 27, 28, 29, 30, 31, 34 e 41, con le note ufficiali di aggiornamento (Corte cost., sent. n. 348/1998) · Codice di procedura civile, artt. 447-bis e 657 · Codice civile, artt. 1599 e 1602*

4. Il recesso del conduttore

Sei anni sono un tempo lungo per un'impresa. Il mercato cambia, l'attività cresce o si contrae, il quartiere si trasforma. La legge dà al conduttore due vie per uscire prima della scadenza: una che dipende dal contratto, una che dipende dai fatti. Il proprietario non ha un diritto speculare: la durata legale protegge il conduttore, non lui.

Il recesso previsto dal contratto

«È in facoltà delle parti consentire contrattualmente che il conduttore possa recedere in qualsiasi momento dal contratto dandone avviso al locatore, mediante lettera raccomandata, almeno sei mesi prima della data in cui il recesso deve avere esecuzione» (art. 27, settimo comma). È una clausola frequente e utile per chi apre un'attività nuova; per il proprietario significa che la durata di sei anni vale per lui, non per l'altra parte. Il preavviso del recesso convenzionale è di «almeno sei mesi»: è il minimo indicato dalla legge, e un termine più breve non è previsto dalla norma.

Il recesso per gravi motivi

Indipendentemente da ciò che dice il contratto, «il conduttore, qualora ricorrano gravi motivi, può recedere in qualsiasi momento dal contratto con preavviso di almeno sei mesi da comunicarsi con lettera raccomandata» (art. 27, ottavo comma). La legge non dice che cosa siano i gravi motivi: lo hanno detto i giudici. Secondo la Cassazione, devono essere determinati «da avvenimenti sopravvenuti alla costituzione del rapporto, estranei alla volontà del conduttore e imprevedibili, tali da rendere oltremodo gravosa per quest'ultimo la sua prosecuzione»; la gravosità «non può risolversi nell'unilaterale valutazione effettuata dal conduttore in ordine alla convenienza o meno di continuare il rapporto locativo» (Cass. civ., Sez. III, ord. 9 settembre 2022, n. 26618).

Non significa che conti solo la crisi. I gravi motivi possono consistere anche in «un andamento della congiuntura economica (sia favorevole che sfavorevole all'attività dell'impresa), sopravvenuto ed oggettivamente imprevedibile, che, imponendo l'ampliamento o la riduzione della struttura aziendale, sia tale da rendere particolarmente gravosa la persistenza del rapporto locativo» (Cass. civ., Sez. III, ord. 9 maggio 2023, n. 12461, che richiama Cass. n. 13368 del 2015). In quel caso un'impresa cresciuta oltre le previsioni, che aveva bisogno di spazi maggiori, ha potuto recedere.

Due regole di forma che decidono le cause

La prima: i motivi vanno indicati nella lettera di recesso. La Cassazione esige la contestualità della manifestazione della volontà di recedere e dell'enunciazione dei gravi motivi, «dovendo conseguentemente escludersi che il conduttore possa esplicitare successivamente le ragioni della determinazione assunta» (Cass. n. 26618 del 2022, che richiama Cass. n. 13368 del 2015). La seconda: il motivo deve essere un fatto, non una decisione. Nel 2022 la Corte ha giudicato insufficiente la sola dichiarazione di «cessazione dell'attività» nei locali, perché è una «libera scelta della conduttrice e non ... un fatto estraneo alla sua volontà»; ha aggiunto che alla genericità del motivo il proprietario non è tenuto a rispondere con una contestazione specifica (Cass. n. 26618 del 2022).

TABELLA 7 · I GRAVI MOTIVI NELLE DECISIONI DELLA CASSAZIONE

SITUAZIONE	ESITO	DECISIONE
Lettera che dichiara solo la cessazione dell'attività nei locali	Non bastano: è una scelta del conduttore	Cass. n. 26618/2022
Crescita imprevista dell'impresa che richiede spazi maggiori	Possono bastare, se sopravvenuta e oggettiva	Cass. n. 12461/2023
Motivi indicati solo dopo la lettera di recesso	Non valgono: l'enunciazione deve essere contestuale	Cass. n. 26618/2022, che richiama n. 13368/2015

Per un'impresa con più sedi conta anche dove si misura la crisi. La pronuncia del 2022 parla dell'«andamento dell'azienda globalmente considerata», richiamando Cass. n. 26711 del 2011; la decisione più recente guarda invece al singolo locale. Nel settembre 2026 la Cassazione ha lasciato ferma la sentenza che aveva ritenuto legittimo il recesso dal contratto di un supermercato di Como per «la crisi economica nella gestione del singolo punto vendita», con perdite di esercizio crescenti di anno in anno: il fatto era successivo, imprevisto, oggettivo e non riconducibile alla mera volontà della conduttrice, «esattamente in linea con il consolidato orientamento» della Corte (Cass. civ., Sez. III, ord. 23 settembre 2026, n. 25718, che richiama Cass. n. 6731/2023 e Cass. n. 23639/2019). La regola pratica che ne discende: quando il recesso si fonda sulla crisi di un locale, la lettera deve descriverla e chi recede deve poterla provare, per esempio con i conti di quel punto vendita, come le perdite crescenti del caso deciso.

Che cosa costa il recesso

Il recesso, anche quando è legittimo, ha effetto solo dopo sei mesi: fino a quel momento il canone è dovuto. Nel caso deciso nel 2022 la conduttrice aveva indicato una data di uscita senza rispettare i sei mesi di preavviso, e la Corte d'appello l'aveva già ritenuta tenuta al pagamento dei canoni fino alla scadenza del preavviso; la Cassazione ha poi cassato la sentenza per aver ritenuto sufficiente quel motivo, rinviando la causa al giudice di merito. Se i gravi motivi non sono riconosciuti, il recesso non è valido e il conduttore può essere chiamato a pagare i canoni fino alla scadenza del contratto; il giudice deve però verificare se i locali siano rimasti sfitti o se il proprietario li abbia riaffittati o usati (Cass. n. 26618/2022). Il recesso per gravi motivi, inoltre, è una causa di cessazione che esclude l'indennità di avviamento: l'art. 34 la nega quando il rapporto cessa per «disdetta o recesso del conduttore».

> **E IL PROPRIETARIO PUÒ RECEDERE?**
>
> La legge non gli attribuisce un recesso anticipato. Una clausola che glielo riconoscesse prima della scadenza legale si scontrerebbe con l'art. 79, che dichiara nulla «ogni pattuizione diretta a limitare la durata legale del contratto»: è quanto si ricava dal testo, salvo che si tratti di una grande locazione, nella quale le parti possono derogare (capitolo 6).

FONTI · *L. 392/1978, artt. 27, 34 e 79 · Cass. civ., Sez. III, ord. 9 settembre 2022, n. 26618 · Cass. civ., Sez. III, ord. 9 maggio 2023, n. 12461 · Cass. civ., Sez. III, ord. 23 settembre 2026, n. 25718*

5. Il canone: libertà, aggiornamento, scaletta e crisi

Sul canone la locazione non abitativa è più libera di quella abitativa: non ci sono accordi territoriali, fasce o contratti tipo. Il Capo II della legge del 1978 non contiene regole sull'importo del canone iniziale; regola invece il modo in cui il canone può crescere nel tempo, ed è lì che si concentrano le liti.

L'aggiornamento all'inflazione

«Le parti possono convenire che il canone di locazione sia aggiornato annualmente su richiesta del locatore per eventuali variazioni del potere di acquisto della lira» (art. 32, primo comma). Tre elementi vanno letti con attenzione. L'aggiornamento esiste solo se il contratto lo prevede. Scatta «su richiesta del locatore», che deve quindi chiederlo. E ha un tetto: le variazioni in aumento, «per i contratti stipulati per durata non superiore a quella di cui all'articolo 27, non possono essere superiori al 75 per cento di quelle, accertate dall'ISTAT, dell'indice dei prezzi al consumo per le famiglie di operai ed impiegati» (art. 32, secondo comma). La parte del testo sulla durata è stata inserita nel 1985 (D.L. 12/1985, convertito dalla L. 118/1985). Chi la legge come un'esenzione per i contratti più lunghi del minimo trova una risposta della Cassazione: in un contratto di nove anni il proprietario sosteneva che, superati i sei anni, il limite non valesse più, e la Corte, nel dichiarare inammissibile il ricorso, ha giudicato l'argomento «del tutto apodittico», perché l'art. 27 prevede anche locazioni novennali e quindi l'art. 32, «richiamando genericamente la durata prevista dall'art. 27, si riferisce anche ad esse» (Cass. civ., Sez. III, ord. 13 giugno 2025, n. 15812). Nella stessa decisione è ribadito che l'aggiornamento va chiesto anno per anno: è contraria alla legge la clausola che lo renda automatico, senza richiesta, per tutto il rapporto (principio di Cass. n. 27287/2021, riportato dall'ordinanza). La regola pratica: nei contratti di sei e di nove anni l'aggiornamento non supera il 75 per cento della variazione ISTAT; oltre i nove anni il testo dell'art. 32 non pone il limite; in ogni caso l'aggiornamento scatta solo con la richiesta del proprietario.

TABELLA 8 · COME SI CALCOLA L'AGGIORNAMENTO, PASSO PER PASSO

PASSO	OPERAZIONE	RISULTATO
1	Canone annuo in corso	24.000 euro
2	Variazione annua dell'indice FOI al netto dei tabacchi pubblicata dall'ISTAT (settembre 2026 su settembre 2025)	+4,0%
3	Quota massima applicabile: 75% della variazione (4,0 × 0,75)	+3,0%
4	Aumento annuo massimo (24.000 × 3,0%)	720 euro
5	Canone aggiornato, se il locatore lo chiede	24.720 euro

L'esempio usa il dato ISTAT di settembre 2026, pubblicato il 16 ottobre 2026: l'indice dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati, al netto dei tabacchi, è cresciuto del 4,0 per cento su un anno prima. L'ISTAT lo indica come l'indice «usato per adeguare periodicamente valori monetari, quali i canoni di affitto». Il contratto deve indicare il mese di riferimento e la misura dell'aggiornamento; se indica una percentuale più alta del 75 per cento, per l'eccedenza la clausola è nulla. Da gennaio 2026 l'ISTAT pubblica l'indice in base 2025 uguale a 100: chi aggiorna un canone fissato prima deve usare le variazioni percentuali pubblicate o i coefficienti di raccordo fra le basi.

Il canone a scaletta

Molti contratti commerciali prevedono un canone che cresce per periodi: più basso nei primi anni, quando l'attività deve avviarsi o il conduttore sostiene i lavori di allestimento, più alto in seguito. La Cassazione lo ammette con un solo limite. È legittima, ha scritto la Corte nel 2021, «la pattuizione di un canone in misura differenziata e crescente per frazioni successive di tempo, sia con pagamento di rate predeterminate per ciascun segmento temporale, sia con il frazionamento dell'intera durata del contratto in periodi più brevi a ciascuno dei quali corrisponda un canone passibile di maggiorazione, sia correlando l'entità del rateo all'incidenza di elementi e fatti predeterminati influenti sull'equilibrio sinallagmatico», ferma l'illegittimità della clausola che «persegua il solo scopo di neutralizzare gli effetti della svalutazione monetaria in elusione dei limiti imposti dall'art. 32», che è nulla ai sensi dell'art. 79 (Cass. civ., Sez. III, ord. 12 novembre 2021, n. 33884, che richiama Cass. n. 22908 del 2016).

Le tre forme indicate dalla Corte sono alternative: le rate predeterminate e il frazionamento in periodi sono legittimi anche senza una giustificazione specifica, e il solo limite è che la scaletta non serva unicamente a neutralizzare l'inflazione. La regola pratica che se ne ricava è di prudenza, non di validità: scrivere la ragione della scaletta, per esempio i lavori di adeguamento a carico del conduttore nei primi anni, l'avvio dell'attività, l'apertura prevista di un parcheggio, rende più difficile contestarla. Una scaletta che cresce ogni anno della stessa percentuale, senza altra spiegazione, è quella più esposta all'accusa di essere un aggiornamento travestito. La stessa pronuncia ha esteso il ragionamento agli accordi di aumento presi durante il rapporto.

Se le parti riducono il canone

Ridurre il canone durante il rapporto è sempre possibile e conviene registrarlo: la registrazione dell'atto «con il quale le parti dispongono esclusivamente la riduzione del canone di un contratto di locazione ancora in essere è esente dalle imposte di registro e di bollo» (art. 19, comma 1, D.L. 133/2014; dal 2027 art. 179 del D.Lgs. 123/2025, con testo identico). Per il proprietario persona fisica la registrazione della riduzione ha anche una ragione fiscale: l'IRPEF si calcola sul canone del contratto (capitolo 7).

Quando il conduttore ha pagato più del dovuto

Le somme pagate oltre i limiti di legge, per esempio aggiornamenti superiori al 75 per cento o una scaletta nulla, si possono recuperare, ma il tempo è breve: l'azione è «proponibile fino a sei mesi dopo la riconsegna dell'immobile locato» (art. 79, secondo comma).

Crisi, chiusure e canone: che cosa ha deciso la Cassazione

Le chiusure imposte nel 2020 hanno sollevato una domanda che vale per ogni evento straordinario: se l'attività si ferma per causa non imputabile al conduttore, il canone si riduce? La Cassazione ha risposto nel 2025. La norma speciale del periodo, l'art. 91 del D.L. 18/2020, «assume rilievo ai fini del giudizio di imputabilità dell'inadempimento», cioè esclude che il ritardo dovuto alle misure anti-Covid sia colpa del conduttore e lo libera dal risarcimento; ma non attribuisce un diritto a ottenere dal giudice la riduzione del canone. Nei contratti come la locazione, ha scritto la Corte, quando una parte lamenta un aggravio imprevedibile «il rimedio potestativo posto a sua disposizione dall'ordinamento è quello della risoluzione per eccessiva onerosità sopravvenuta, mentre l'istituto della riduzione del contratto ad equità può essere azionato dalla controparte contro cui sia domandata la risoluzione al fine di evitarla» (Cass. civ., Sez. III, sent. 16 giugno 2025, n. 16113). Il conduttore che aveva chiesto al giudice la riduzione del canone di un negozio chiuso ha quindi perso: aveva esercitato «un rimedio giudiziale non previsto dall'ordinamento».

TABELLA 9 · EVENTO STRAORDINARIO E CANONE: I RIMEDI DISPONIBILI

RIMEDIO	CHI LO USA E CON QUALE EFFETTO	FONTE
Risoluzione per eccessiva onerosità	Il conduttore, per eventi «straordinari e imprevedibili» che non rientrano nell'«alea normale del contratto»: il contratto si scioglie	Art. 1467, primo e secondo comma, c.c.
Offerta di modifica equa	Il proprietario, per evitare la risoluzione: riporta il contratto in equilibrio	Art. 1467, terzo comma, c.c.
Riduzione per impossibilità parziale	Regola generale per la prestazione divenuta in parte impossibile	Art. 1464 c.c.
Esclusione della colpa per il ritardo	Il conduttore, per le misure del 2020: niente risarcimento, ma il canone resta dovuto	Art. 91, D.L. 18/2020, come letto da Cass. n. 16113/2025
Accordo di riduzione	Entrambe le parti: registrazione esente da imposte	Art. 19, D.L. 133/2014

La decisione è di una sezione semplice e non chiude ogni discussione, ma lascia un insegnamento contrattuale. Nella stessa vicenda il Tribunale aveva osservato che il conduttore non aveva mai chiesto al proprietario una rinegoziazione né documentato il calo dei ricavi. Chi vuole un meccanismo di adattamento deve scriverlo nel contratto: una clausola che obblighi le parti a rinegoziare il canone al verificarsi di eventi definiti e che dica che cosa accade se l'accordo non arriva. Il capitolo 16 ne propone una formulazione.

FONTI · *L. 392/1978, artt. 32 e 79 · Codice civile, artt. 1464 e 1467 · D.L. 133/2014, art. 19; D.Lgs. 123/2025, art. 179 · ISTAT, Prezzi al consumo, settembre 2026, dati definitivi, Prospetto 1 · D.L. 7 febbraio 1985, n. 12, conv. L. 118/1985 · D.L. 18/2020, art. 91 · Cass. civ., Sez. III, ord. 12 novembre 2021, n. 33884 · Cass. civ., Sez. III, ord. 13 giugno 2025, n. 15812 · Cass. civ., Sez. III, sent. 16 giugno 2025, n. 16113*

6.
Le grandi locazioni: quando la legge si fa da parte

La protezione della legge del 1978 ha un presupposto implicito: che il conduttore sia la parte più debole. Per i contratti di grande valore, dal 2014 la legge rinuncia a quel presupposto e lascia le parti libere di regolare il rapporto come credono. È la disciplina delle cosiddette grandi locazioni, nata per rendere più attraente l'investimento in immobili commerciali, uffici e alberghi.

Che cosa dice la norma

«In deroga alle disposizioni del primo comma, nei contratti di locazione di immobili adibiti ad uso diverso da quello di abitazione, anche se adibiti ad attività alberghiera, per i quali sia pattuito un canone annuo superiore ad euro 250.000, e che non siano riferiti a locali qualificati di interesse storico a seguito di provvedimento regionale o comunale, è facoltà delle parti concordare contrattualmente termini e condizioni in deroga alle disposizioni della presente legge. I contratti di cui al periodo precedente devono essere provati per iscritto» (art. 79, terzo comma, L. 392/1978, aggiunto dall'art. 18 del D.L. 133/2014). La norma non vale per i contratti già stipulati: «Le disposizioni di cui al comma 1 non si applicano ai contratti in corso alla data di entrata in vigore della legge di conversione», cioè al 12 novembre 2014 (art. 18, comma 2, D.L. 133/2014).

TABELLA 10 · LE CONDIZIONI DELLA GRANDE LOCAZIONE, UNA PER UNA

CONDIZIONE	CHE COSA SIGNIFICA IN PRATICA
Uso diverso dall'abitazione	Negozi, uffici, capannoni, alberghi; mai le abitazioni
Canone annuo pattuito oltre 250.000 euro	Più di circa 20.833 euro al mese (250.000 diviso 12); conta il canone pattuito nel contratto
Locali non qualificati di interesse storico	Esclusi i locali riconosciuti di interesse storico da un provvedimento regionale o comunale
Deroghe concordate nel contratto	La legge non si disapplica da sola: le deroghe devono essere scritte e pattuite
Prova scritta	I contratti «devono essere provati per iscritto»
Contratto non in corso al 12 novembre 2014	Ai contratti già in corso a quella data la norma non si applica

Che cosa si può derogare

La Cassazione ha descritto così la portata della norma: nelle grandi locazioni commerciali «possono essere inserite clausole derogative delle prescrizioni "imperative" della legge 392/78 e possono dunque essere oggetto di libera contrattazione tra le parti le clausole su durata minima, rinnovo automatico, prelazioni, recesso per gravi motivi, indennità a fine locazione e indicizzazione e/o aumenti del canone»; in questi contratti, ha aggiunto, «la posizione delle parti non soffre gli squilibri» che la legge presume negli altri (Cass. civ., Sez. III, ord. 6 febbraio 2024, n. 3399). Nella vicenda decisa, relativa a un grande albergo milanese, il conduttore chiedeva fra l'altro la restituzione della parte di aggiornamento ISTAT eccedente il 75 per cento; la Corte ha rigettato il ricorso. Il passo citato descrive la norma in generale: il contratto del caso era anteriore al 2014.

Due cautele pratiche. La prima: la deroga riguarda la L. 392/1978, non il codice civile né le norme fiscali, che restano. La seconda: la legge non dice che cosa accada se il canone, dopo la firma, scende sotto la soglia, per esempio con un accordo di riduzione. Né la legge né la giurisprudenza lo dicono, e la soluzione va quindi scritta nel contratto: il Modello 3 del capitolo 17 prevede che ogni riduzione sotto la soglia sia accompagnata da un nuovo accordo sulle clausole da mantenere e che, in mancanza, si applichi la legge del 1978.

PERCHÉ LA SOGLIA CONTA ANCHE PER CHI NON LA SUPERA

La grande locazione dice qualcosa anche sui contratti ordinari. Il legislatore ha ritenuto che sopra 250.000 euro l'anno le parti si trattino da pari; sotto quella soglia, la presunzione di debolezza del conduttore resta intera, anche quando il conduttore è una catena nazionale e il proprietario un pensionato con un solo negozio. È uno dei punti critici del capitolo 15.

FONTI · *L. 392/1978, art. 79, terzo comma · D.L. 133/2014, art. 18, commi 1 e 2 · Cass. civ., Sez. III, ord. 6 febbraio 2024, n. 3399*

7. Il fisco del proprietario: registro, IVA, IRPEF

Per le abitazioni il proprietario persona fisica può scegliere la cedolare secca. Per i locali delle imprese questa scelta non c'è: il canone sconta l'imposta di registro, eventualmente l'IVA, e concorre al reddito del proprietario; sull'immobile resta dovuta l'IMU, che il Quaderno non tratta. Dal 1° gennaio 2027 si applicano i nuovi testi unici, già pubblicati e in vigore come decreti: per le regole esaminate in questo capitolo cambiano soprattutto gli articoli di riferimento, e la tabella finale ne dà la corrispondenza.

L'imposta di registro

Il contratto va registrato, e non è una formalità: i contratti di locazione «sono nulli se, ricorrendone i presupposti, non sono registrati» (art. 1, comma 346, L. 30 dicembre 2004, n. 311). La registrazione tardiva rimedia: secondo un orientamento che la Cassazione definisce consolidato, «l'avvenuta registrazione tardiva del contratto ne sana la nullità con efficacia retroattiva» (Cass. civ., Sez. Un., n. 23601/2017, come riportata da Cass. civ., Sez. III, ord. 4 marzo 2025, n. 5670, decisa su una locazione abitativa). L'imposta è «liquidata dalle parti contraenti ed assolta entro trenta giorni mediante versamento» (art. 17, comma 1, D.P.R. 131/1986; dal 2027 art. 21, comma 1, D.Lgs. 123/2025). La misura dipende dal proprietario e dall'immobile. Per le locazioni di immobili strumentali effettuate da imprese e professionisti, cioè quelle che il testo collega all'art. 10, primo comma, n. 8, del D.P.R. 633/1972, «ancorché assoggettati all'imposta sul valore aggiunto», l'aliquota è dell'1 per cento; «in ogni altro caso» è del 2 per cento, e quindi anche per il privato che affitta un negozio; in ogni caso l'imposta «non può essere inferiore alla misura fissa di euro 67,00» (Tariffa, parte I, art. 5, D.P.R. 131/1986, e note). Le locazioni di immobili strumentali sono soggette all'imposta proporzionale anche se il proprietario applica l'IVA (art. 40, comma 1-bis, D.P.R. 131/1986; dal 2027 art. 44, comma 2, D.Lgs. 123/2025), e vanno registrate in termine fisso anche quando sono operazioni IVA (art. 5, comma 2, D.P.R. 131/1986).

L'imposta si paga ogni anno sul canone dell'anno, oppure una volta sola sull'intera durata, con una riduzione pari alla metà del tasso di interesse legale moltiplicato per il numero delle annualità; in caso di risoluzione anticipata, chi ha pagato per l'intera durata «ha diritto al rimborso del tributo relativo alle annualità successive a quella in corso» (art. 17, comma 3, D.P.R. 131/1986, e Tariffa, nota I). Fra le parti la spesa è divisa: «Le spese di registrazione del contratto di locazione sono a carico del conduttore e del locatore in parti uguali» (art. 8, L. 392/1978, applicabile per effetto dell'art. 41).

L'IVA

Le locazioni di fabbricati sono, di regola, esenti da IVA. Il proprietario che opera come impresa può scegliere di applicarla solo in alcuni casi, fra cui quello dei «fabbricati strumentali che per le loro caratteristiche non sono suscettibili di diversa utilizzazione senza radicali trasformazioni», e la scelta deve risultare dal contratto: l'esenzione vale salvo che «nel relativo atto il locatore abbia espressamente manifestato l'opzione per l'imposizione» (art. 10, primo comma, n. 8, D.P.R. 633/1972; dal 2027 art. 37, comma 1, lett. h), D.Lgs. 10/2026). Per un'impresa conduttrice che detrae l'IVA, l'opzione è di solito neutra; per un conduttore che non la detrae, come un professionista in regime forfetario o un'attività esente, l'IVA è un costo in più, da considerare nella trattativa.

L'IRPEF del proprietario persona fisica e la cedolare che non c'è

La cedolare secca è riservata a chi affitta «unità immobiliari abitative locate ad uso abitativo» (art. 3, comma 1, D.Lgs. 23/2011). Per i locali non abitativi c'è stata una sola eccezione: i contratti «stipulati nell'anno 2019, aventi ad oggetto unità immobiliari classificate nella categoria catastale C/1, di superficie fino a 600 metri quadrati» (art. 1, comma 59, L. 145/2018). Il quadro può cambiare: il 28 ottobre 2026 il Consiglio dei Ministri ha approvato il disegno di legge di bilancio 2027 e il comunicato ufficiale riferisce che «La cedolare secca è inoltre estesa agli immobili commerciali» (comunicato stampa del Consiglio dei Ministri n. 195). Alla data di chiusura il testo del disegno di legge non è pubblicato, e quindi non sono noti aliquota, categorie catastali, limiti di superficie e decorrenza; la misura diventerà regola solo se il Parlamento la approverà e la legge sarà pubblicata in Gazzetta Ufficiale. Fino ad allora per i negozi la cedolare resta un'ipotesi e i conti vanno fatti con l'IRPEF.

Fuori da quell'eccezione il canone entra nel reddito del proprietario e paga l'IRPEF con le aliquote progressive e le addizionali. Il reddito si calcola sul canone ridotto forfetariamente del 5 per cento, se questo importo supera la rendita catastale rivalutata: «Qualora il canone risultante dal contratto di locazione, ridotto forfetariamente del 5 per cento, sia superiore al reddito medio ordinario ... il reddito è determinato in misura pari a quella del canone di locazione al netto di tale riduzione» (art. 37, comma 4-bis, D.P.R. 917/1986; dal 2027 art. 39, comma 5, D.Lgs. 117/2026).

TABELLA 11 · UN NEGOZIO AFFITTATO A 24.000 EURO L'ANNO: LE IMPOSTE PASSO PER PASSO

VOCE	PROPRIETARIO PRIVATO	PROPRIETARIO IMPRESA, IMMOBILE STRUMENTALE
Imposta di registro annua	2% di 24.000 = 480 euro	1% di 24.000 = 240 euro
Quota del proprietario (metà, art. 8)	240 euro	120 euro
IVA sul canone	Non applicabile	Esente, salvo opzione nel contratto
Base imponibile IRPEF (canone meno 5%)	22.800 euro, se superiore alla rendita rivalutata	Il canone concorre al reddito d'impresa secondo le sue regole
Cedolare secca	Non disponibile	Non disponibile

Come leggere la tabella. La prima riga applica le due aliquote della Tariffa allo stesso canone; la seconda divide l'imposta in parti uguali, come vuole la legge fra le parti; la quarta mostra la base su cui il proprietario privato calcola l'IRPEF, alla quale si applicano poi le aliquote del suo scaglione di reddito.

L'imposta sui canoni non pagati

È la regola che sorprende di più i proprietari di negozi. Per le abitazioni, i canoni non percepiti non concorrono al reddito se la mancata percezione è provata dall'intimazione di sfratto o dall'ingiunzione. Per i locali delle imprese questa eccezione non c'è: la norma la riserva ai «contratti di locazione di immobili ad uso abitativo», mentre la regola generale resta che i redditi fondiari concorrono «indipendentemente dalla percezione» (art. 26, comma 1, D.P.R. 917/1986; dal 2027 art. 28, comma 1, D.Lgs. 117/2026). La Cassazione lo ha ribadito nel 2025: nella locazione ad uso commerciale «i relativi redditi concorrono a determinare il reddito del locatore indipendentemente dalla loro effettiva percezione»; la stessa ordinanza richiama la sentenza della Corte costituzionale n. 362 del 2000, secondo cui il riferimento al canone «potrà operare nel tempo solo fin quando

risulterà in vita un contratto di locazione» (Cass. civ., Sez. V, ord. 14 ottobre 2025, n. 27451). Nel caso deciso l'Agenzia aveva accertato il reddito dei canoni non riscossi negli anni precedenti alla sentenza di risoluzione, e la Corte ne ha confermato la pretesa.

La conseguenza pratica è netta: per il proprietario di un locale commerciale la morosità costa due volte, il canone che non arriva e l'imposta che si paga lo stesso, finché il contratto è in vita. Per questo le clausole e le procedure che sciolgono il contratto in tempi certi, descritte nel capitolo 12, hanno anche un valore fiscale. Se un contratto registrato si risolve prima della scadenza, la risoluzione va comunicata all'Agenzia delle Entrate entro trenta giorni (art. 17, comma 1, D.P.R. 131/1986; dal 2027 art. 21, comma 1, D.Lgs. 123/2025).

TABELLA 12 · LE NORME FISCALI DI OGGI E QUELLE DEL 2027

REGOLA	FINO AL 31 DICEMBRE 2026	DAL 1° GENNAIO 2027
Termine e versamento del registro	D.P.R. 131/1986, art. 17	D.Lgs. 123/2025, art. 21
Aliquote 1% e 2%, minimo 67 euro	D.P.R. 131/1986, Tariffa, parte I, art. 5	D.Lgs. 123/2025, Tariffa, parte I, art. 5
Registro proporzionale anche con IVA	D.P.R. 131/1986, art. 40, c. 1-bis	D.Lgs. 123/2025, art. 44, c. 2
Riduzione del canone esente	D.L. 133/2014, art. 19	D.Lgs. 123/2025, art. 179
Esenzione IVA e opzione	D.P.R. 633/1972, art. 10, n. 8	D.Lgs. 10/2026, art. 37, c. 1, lett. h)
Reddito del fabbricato e canoni non percepiti	D.P.R. 917/1986, artt. 26 e 37	D.Lgs. 117/2026, artt. 28 e 39

I nuovi testi unici si applicano dal 1° gennaio 2027 (art. 205, D.Lgs. 123/2025; art. 171, D.Lgs. 10/2026). Con il testo unico IVA sono abrogati anche il quarto e il quinto comma dell'art. 9 della L. 392/1978, che qualificavano gli oneri accessori ai fini dell'IVA (art. 170, D.Lgs. 10/2026).

FONTI · *D.P.R. 131/1986, artt. 5, 17 e 40 e Tariffa, parte I, art. 5; D.Lgs. 123/2025, artt. 21, 44, 179 e 205 e Tariffa, parte I, art. 5 · D.P.R. 633/1972, art. 10; D.Lgs. 10/2026, artt. 37, 170 e 171 · D.P.R. 917/1986, artt. 26 e 37; D.Lgs. 117/2026, artt. 28 e 39 · D.Lgs. 23/2011, art. 3 · L. 145/2018, art. 1, c. 59 · L. 311/2004, art. 1, c. 346 · Cass. civ., Sez. III, ord. 4 marzo 2025, n. 5670 · Comunicato stampa del Consiglio dei Ministri n. 195 del 28 ottobre 2026 · L. 392/1978, artt. 8, 9 e 41 · Cass. civ., Sez. V, ord. 14 ottobre 2025, n. 27451*

8.
L'immobile adatto all'attività: destinazione, titoli, energia

Un ristorante ha bisogno di una canna fumaria, un laboratorio alimentare di servizi igienici con antibagno, un ufficio aperto al pubblico di un accesso senza barriere. Chi affitta un locale per un'attività affitta anche la possibilità di ottenere i permessi per esercitarla. La domanda è chi ne porta il rischio, e la risposta della Cassazione distingue: le caratteristiche e le licenze legate alla specifica attività sono, salvo patto, un rischio del conduttore; la regolarità edilizia del locale resta un tema del proprietario, se il conduttore prova di averne avuto un danno.

Gli obblighi del proprietario

Il proprietario deve consegnare l'immobile «in buono stato di manutenzione», mantenerlo «in stato da servire all'uso convenuto» e garantirne «il pacifico godimento» (art. 1575 c.c.). Risponde dei vizi che, al momento della consegna, «ne diminuiscono in modo apprezzabile l'idoneità all'uso pattuito», salvo che il conduttore li conoscesse o fossero facilmente riconoscibili (art. 1578 c.c.). Un patto che esclude questa responsabilità «non ha effetto se il locatore li ha in mala fede taciuti al conduttore oppure se i vizi sono tali da rendere impossibile il godimento della cosa» (art. 1579 c.c.); e se i vizi espongono «a serio pericolo la salute del conduttore o dei suoi familiari o dipendenti», il conduttore può ottenere la risoluzione «anche se i vizi gli erano noti, nonostante qualunque rinunzia» (art. 1580 c.c.).

Licenze e autorizzazioni: un rischio del conduttore, salvo patto

La Cassazione ha ribadito nel 2023 un principio costante: la destinazione particolare dell'immobile, tale da richiedere caratteristiche precise e specifiche licenze amministrative, diventa un obbligo del proprietario «solo se abbia formato oggetto di specifica pattuizione, non essendo sufficiente la mera enunciazione, in contratto, che la locazione sia stipulata per un certo uso e l'attestazione del riconoscimento dell'idoneità dell'immobile da parte del conduttore» (Cass. civ., Sez. III, ord. 22 maggio 2023, n. 14067, che richiama Cass. n. 14731 del 2018 e Cass. n. 1735 del 2011). Nel caso deciso il conduttore di un bar lamentava che i locali non avessero la struttura richiesta per preparare alimenti; aveva eseguito lavori senza autorizzazione del proprietario e la Corte d'appello, con decisione confermata, aveva escluso che il proprietario fosse tenuto a trasformare i locali. La stessa ordinanza ha precisato che chi subentra nel contratto acquistando l'azienda non può chiedere la risoluzione o la riduzione del canone per i vizi esistenti alla consegna.

Abusi edilizi e agibilità: il contratto è valido, il danno va provato

Che cosa accade se i locali hanno difformità edilizie o non hanno l'agibilità? La risposta della Cassazione, in un «indirizzo consolidato» ribadito nel 2025, è che nelle locazioni non abitative il carattere abusivo dell'immobile o la mancanza dei titoli necessari all'uso «non incidono sulla validità del negozio, né costituiscono vizi della cosa locata agli effetti dell'art. 1578 c.c., ma possono configurare un inadempimento del locatore alle proprie obbligazioni, astrattamente idoneo a incidere un interesse del conduttore, al quale ultimo spetta l'onere di allegare e provare il concreto pregiudizio sofferto», senza che il danno possa considerarsi esistente in sé (Cass. civ., Sez. III, ord. 10 dicembre 2025, n. 32181, che richiama fra le altre Cass. n. 17557 del 2020 e Cass. n. 41744 del 2021). Nel caso deciso un panificio lamentava la mancanza del certificato di agibilità: il ricorso è stato dichiarato inammissibile e comunque infondato.

TABELLA 13 · IDONEITÀ DEI LOCALI: CHI RISPONDE DI CHE COSA

SITUAZIONE	REGOLA	FONTE
I locali non hanno le caratteristiche per l'attività del conduttore	Rischio del conduttore, salvo patto specifico sulle caratteristiche e sulle licenze	Cass. n. 14067/2023
Difformità edilizie o mancanza di agibilità	Contratto valido; non sono vizi ex art. 1578; possibile inadempimento se il conduttore prova il danno concreto	Cass. n. 32181/2025
Vizi che espongono a pericolo la salute	Risoluzione anche se noti, nonostante ogni rinuncia	Art. 1580 c.c.

Il risultato pratico è che la clausola sulla destinazione è la clausola più importante del contratto, per entrambe le parti. Al conduttore conviene descrivere l'attività, le caratteristiche tecniche che i locali devono avere e le autorizzazioni da ottenere, e legare la decorrenza o l'efficacia del contratto al loro rilascio. Al proprietario conviene dichiarare la destinazione urbanistica e catastale dei locali e lo stato dei titoli edilizi solo per ciò che è documentato, sapendo che ciò che dichiara diventa contenuto del contratto e ne risponderà come obbligo. Il capitolo 16 propone entrambe le clausole.

L'attestato di prestazione energetica

L'obbligo vale anche per i locali delle imprese. In caso di nuova locazione, se l'immobile non ne è già dotato, il proprietario «è tenuto a produrre l'attestato di prestazione energetica», deve renderlo disponibile «al nuovo locatario all'avvio delle rispettive trattative e consegnarlo alla fine delle medesime» (art. 6, comma 2, D.Lgs. 192/2005). Nei contratti soggetti a registrazione va inserita la clausola con cui il conduttore dichiara di aver ricevuto la documentazione «comprensiva dell'attestato»; la copia va allegata al contratto, «tranne che nei casi di locazione di singole unità immobiliari» (art. 6, comma 3).

TABELLA 14 · ATTESTATO ENERGETICO E LOCAZIONE: LE SANZIONI

VIOLAZIONE	CHI È SANZIONATO	IMPORTO
Manca la clausola sull'attestato, o l'allegato se dovuto	Le parti, in solido e in parti uguali	Da 3.000 a 18.000 €; da 1.000 a 4.000 € per la locazione di una singola unità, dimezzata se la locazione non supera tre anni
L'immobile non è dotato di attestato alla nuova locazione	Proprietario	Da 300 a 1.800 €
L'annuncio non riporta i parametri energetici	Responsabile dell'annuncio	Da 500 a 3.000 €

Per il proprietario, conoscere lo stato documentale dell'immobile prima di affittarlo evita di scoprirlo nel mezzo di una lite: un fascicolo ordinato dei documenti urbanistici, catastali ed energetici, come il Report VIP-DDS, rende visibili per tempo le lacune e le dichiarazioni che si possono fare con sicurezza nel contratto, senza sostituire la verifica del tecnico abilitato.

FONTI · *Codice civile, artt. 1575, 1578, 1579 e 1580 · D.Lgs. 192/2005, artt. 6 e 15 · Cass. civ., Sez. III, ord. 22 maggio 2023, n. 14067 · Cass. civ., Sez. III, ord. 10 dicembre 2025, n. 32181*

9. Spese, manutenzioni, migliorie e garanzie

Nei locali delle imprese la divisione delle spese pesa più che nelle case: impianti più complessi, lavori di allestimento costosi, rapporti lunghi. Le regole vengono in parte dalla legge del 1978, che l'art. 41 estende ai contratti non abitativi, e in parte dal codice civile.

Gli oneri accessori

«Sono interamente a carico del conduttore, salvo patto contrario, le spese relative al servizio di pulizia, al funzionamento e all'ordinaria manutenzione dell'ascensore, alla fornitura dell'acqua, dell'energia elettrica, del riscaldamento e del condizionamento dell'aria, allo spurgo dei pozzi neri e delle latrine, nonché alla fornitura di altri servizi comuni»; quelle di portineria lo sono «nella misura del 90 per cento, salvo che le parti abbiano convenuto una misura inferiore» (art. 9, primo e secondo comma, L. 392/1978). Il pagamento «deve avvenire entro due mesi dalla richiesta», e prima di pagare il conduttore ha diritto all'indicazione specifica delle spese e dei criteri di ripartizione e di vedere i documenti giustificativi (art. 9, terzo comma). Il conduttore vota al posto del proprietario nelle delibere condominiali sul riscaldamento e sul condizionamento (art. 10).

Le riparazioni

Il proprietario deve eseguire «tutte le riparazioni necessarie, eccettuate quelle di piccola manutenzione che sono a carico del conduttore» (art. 1576 c.c.). Le piccole riparazioni sono quelle «dipendenti da deterioramenti prodotti dall'uso, e non quelle dipendenti da vetustà o da caso fortuito», e in mancanza di patto le determinano gli usi locali (art. 1609 c.c.). Se una riparazione è urgente, il conduttore può eseguirla direttamente, «salvo rimborso, purché ne dia contemporaneamente avviso al locatore» (art. 1577 c.c.). Se i lavori del proprietario durano oltre un sesto della durata della locazione «e, in ogni caso, per oltre venti giorni», il conduttore ha diritto a una riduzione del canone (art. 1584 c.c.). Il conduttore risponde della perdita e del deterioramento dei locali, «anche se derivanti da incendio», se non prova che sono accaduti per causa a lui non imputabile (art. 1588 c.c.): per un'attività commerciale è un rischio da assicurare.

Allestimenti, migliorie, addizioni: chi paga e chi tiene

Chi apre un negozio o un ristorante investe spesso somme importanti nei locali. Alla fine del rapporto il codice è severo: il conduttore «non ha diritto a indennità per i miglioramenti apportati alla cosa locata»; se però il proprietario vi ha consentito, deve pagare «un'indennità corrispondente alla minor somma tra l'importo della spesa e il valore del risultato utile al tempo della riconsegna» (art. 1592 c.c.). Per le addizioni separabili, il conduttore ha diritto di toglierle alla fine «qualora ciò possa avvenire senza nocumento della cosa, salvo che il proprietario preferisca ritenere le addizioni stesse», pagando la minor somma fra spesa e valore (art. 1593 c.c.). La regola pratica: ogni lavoro va autorizzato per iscritto, descritto in un allegato tecnico, e il contratto deve dire chi lo paga, chi lo tiene e a quali condizioni. Se il conduttore paga lavori che resteranno al proprietario, è questa la ragione che conviene scrivere nel contratto se si pattuisce un canone a scaletta (capitolo 5).

Le garanzie

Il deposito cauzionale «non può essere superiore a tre mensilità del canone» ed «è produttivo di interessi legali che debbono essere corrisposti al conduttore alla fine di ogni anno» (art. 11, L. 392/1978, applicabile per effetto dell'art. 41). Per garanzie maggiori il proprietario può chiedere una fideiussione bancaria o assicurativa, che la

legge non limita nell'importo. Le parti possono prevedere una penale, che «è dovuta indipendentemente dalla prova del danno» e limita il risarcimento alla somma pattuita, salvo patto per il danno ulteriore (art. 1382 c.c.), e una clausola risolutiva espressa, con la quale il contratto si risolve «di diritto quando la parte interessata dichiara all'altra che intende valersi della clausola» (art. 1456 c.c.): nei locali delle imprese, come si vedrà nel capitolo 12, è uno strumento particolarmente efficace.

TABELLA 15 · CHI PAGA CHE COSA: LA MAPPA DELLE SPESE

VOCE	REGOLA DI LEGGE	SI PUÒ CAMBIARE?
Servizi comuni, acqua, energia, riscaldamento	Conduttore (art. 9 L. 392/1978)	Sì, con patto contrario
Portineria	Conduttore al 90% (art. 9)	Solo in misura inferiore
Riparazioni necessarie e straordinarie	Proprietario (art. 1576 c.c.)	Con patto, nei limiti dell'art. 79
Piccola manutenzione da uso	Conduttore (artt. 1576 e 1609 c.c.)	Sì
Migliorie senza consenso	Nessuna indennità al conduttore (art. 1592 c.c.)	Sì, con patto
Imposta di registro	Metà per parte (art. 8)	Fra le parti, regola di legge
Deposito cauzionale	Massimo tre mensilità con interessi (art. 11)	Solo in misura inferiore

La riconsegna

Alla fine il conduttore deve restituire la cosa locata «nello stato medesimo in cui l'ha ricevuta, in conformità della descrizione che ne sia stata fatta dalle parti», salvo il deterioramento d'uso; «in mancanza di descrizione, si presume che il conduttore abbia ricevuto la cosa in buono stato di manutenzione» (art. 1590 c.c.). Un verbale di consegna con fotografie, all'inizio, protegge entrambe le parti alla fine. Se il conduttore ritarda la riconsegna, «è tenuto a dare al locatore il corrispettivo convenuto fino alla riconsegna, salvo l'obbligo di risarcire il maggior danno» (art. 1591 c.c.).

FONTI · *L. 392/1978, artt. 8, 9, 10, 11, 41 e 79 · Codice civile, artt. 1382, 1456, 1576, 1577, 1584, 1588, 1590, 1591, 1592, 1593 e 1609*

10.
Sublocazione, cessione con l'azienda, successione

Un negozio avviato vale anche per il luogo in cui si trova: senza il contratto di locazione, l'azienda vale molto meno. La legge del 1978 ha risolto il problema con una regola che non esiste per le abitazioni: il contratto segue l'azienda.

La cessione del contratto insieme all'azienda

«Il conduttore può sublocare l'immobile o cedere il contratto di locazione anche senza il consenso del locatore, purché venga insieme ceduta o locata l'azienda, dandone comunicazione al locatore mediante lettera raccomandata con avviso di ricevimento. Il locatore può opporsi, per gravi motivi, entro trenta giorni dal ricevimento della comunicazione» (art. 36, L. 392/1978). Le indennità di avviamento, alla fine, spettano a «colui che risulta conduttore al momento della cessazione effettiva della locazione» (art. 36, secondo comma).

TABELLA 16 · CEDERE IL CONTRATTO CON L'AZIENDA: I PASSAGGI

N.	CHE COSA FARE	CHI E QUANDO
1	Cedere o affittare l'azienda insieme al contratto	Conduttore e acquirente, con atto che comprende il contratto
2	Comunicare la cessione al proprietario con raccomandata con avviso di ricevimento	Conduttore cedente
3	Eventuale opposizione per gravi motivi	Proprietario, entro trenta giorni dal ricevimento
4	Liberazione del cedente	Solo se il proprietario la concede; altrimenti il cedente resta garante
5	Comunicazione della cessione all'Agenzia delle Entrate e pagamento dell'imposta	Le parti, entro trenta giorni (art. 17 D.P.R. 131/1986; dal 2027 art. 21)

Senza cessione dell'azienda vale il codice civile: il conduttore, «salvo patto contrario, ha facoltà di sublocare», ma «non può cedere il contratto senza il consenso del locatore» (art. 1594 c.c.).

Chi compra un'azienda con il contratto deve sapere che cosa compra: il cessionario subentrato non può chiedere la risoluzione o la riduzione del canone dell'art. 1578 c.c. per i vizi che i locali avevano alla consegna (Cass. n. 14067/2023).

Chi succede nel contratto

Se il conduttore muore, gli succede chi ha diritto a continuarne l'attività per successione o per un rapporto risultante da atto di data certa anteriore (art. 37, primo comma). In caso di separazione o divorzio il contratto si trasferisce al coniuge che «continui nell'immobile la stessa attività già ivi esercitata assieme all'altro coniuge» (art. 37, secondo comma). Se più professionisti, artigiani o commercianti usano i locali e solo uno è titolare, gli altri gli succedono, salvo opposizione del proprietario per gravi motivi (art. 37, terzo e quarto comma).

FONTI · *L. 392/1978, artt. 36 e 37 · Codice civile, art. 1594 · D.P.R. 131/1986, art. 17; D.Lgs. 123/2025, art. 21 · Cass. civ., Sez. III, ord. 22 maggio 2023, n. 14067*

11.

La fine del rapporto: avviamento, prelazione e riscatto

Quando un'attività aperta al pubblico lascia i locali, perde una parte della sua clientela: quella che la cercava lì. La legge del 1978 ha dato un prezzo a quella perdita e ha dato al conduttore il diritto di essere preferito se i locali vengono venduti o affittati di nuovo. Sono le tre regole che più distinguono la locazione non abitativa e che più pesano sul valore dell'immobile.

L'indennità per la perdita dell'avviamento

Se il rapporto cessa per una causa che non sia «risoluzione per inadempimento o disdetta o recesso del conduttore» o una procedura concorsuale, il conduttore «ha diritto … ad una indennità pari a 18 mensilità dell'ultimo canone corrisposto; per le attività alberghiere l'indennità è pari a 21 mensilità» (art. 34, primo comma). Ha diritto a un'indennità ulteriore, di pari importo, «qualora l'immobile venga, da chiunque, adibito all'esercizio della stessa attività o di attività incluse nella medesima tabella merceologica che siano affini a quella già esercitata dal conduttore uscente ed ove il nuovo esercizio venga iniziato entro un anno dalla cessazione» (art. 34, secondo comma). L'indennità non spetta quando il rapporto cessa per un provvedimento della pubblica amministrazione: lo ha stabilito la Corte costituzionale con la sentenza n. 542 del 1989, come risulta dalla nota ufficiale di aggiornamento: il testo dell'articolo non lo dice.

La legge dà all'indennità una forza particolare: «L'esecuzione del provvedimento di rilascio dell'immobile è condizionata dall'avvenuta corresponsione dell'indennità» (art. 34, terzo comma). Il proprietario, cioè, non può ottenere i locali finché non paga. Nel giudizio le parti devono quantificare la somma, e il pagamento dell'importo indicato dal conduttore o offerto dal proprietario consente l'esecuzione del rilascio, salvo conguaglio (art. 34, quarto comma).

TABELLA 17 · QUANTO VALE L'INDENNITÀ: UN ESEMPIO

IPOTESI, CON ULTIMO CANONE MENSILE DI 2.000 EURO	CALCOLO	IMPORTO
Negozio, il proprietario nega il rinnovo per usarlo in proprio	18 × 2.000	36.000 euro
Se entro un anno nei locali riapre un'attività uguale o affine	36.000 + 36.000	72.000 euro
Albergo, stesso canone	21 × 2.000	42.000 euro
Il conduttore recede, o il contratto è risolto per la sua morosità	Esclusa dall'art. 34	Nessuna
Studio professionale o attività senza contatto con il pubblico	Esclusa dall'art. 35	Nessuna

Come si legge l'esempio. Il calcolo si fa sull'ultimo canone corrisposto, non su quello iniziale: in un rapporto lungo, con gli aggiornamenti, la differenza conta. La seconda riga raddoppia l'importo solo se si verificano entrambe le condizioni del secondo comma, stessa attività o attività affine e riapertura entro un anno.

Si può rinunciare all'indennità?

Non al momento della firma. Nel 2022 la Cassazione ha dichiarato nulla, per contrasto con l'art. 79, la clausola con cui il conduttore di un negozio rinunciava «ora per allora a qualsiasi indennità, in quanto di ciò si è tenuto conto nella determinazione del canone», respingendo l'orientamento minoritario che ammetteva la rinuncia compensata da un canone più basso (Cass. civ., Sez. III, ord. 21 luglio 2022, n. 22826, che ricostruisce anche la tesi contraria di Cass. n. 8705 del 2015). La rinuncia successiva è invece valida: l'art. 79 «non impedisce al conduttore di rinunciare all'indennità per la perdita dell'avviamento commerciale, purché ciò avvenga successivamente alla conclusione del contratto, quando può escludersi che il conduttore si trovi in quella posizione di debolezza alla cui tutela la richiamata disciplina è preordinata» (Cass. civ., Sez. III, ord. 16 febbraio 2023, n. 4947, che richiama cinque pronunce conformi dal 2018 al 2022). Nel caso deciso nel 2023 la rinuncia era contenuta in un verbale di conciliazione firmato in un giudizio di convalida di licenza per un albergo; la Corte ha accolto il ricorso del proprietario affermando il principio e ha rinviato la causa al giudice di merito.

La prelazione sulla vendita

«Nel caso in cui il locatore intenda trasferire a titolo oneroso l'immobile locato, deve darne comunicazione al conduttore con atto notificato a mezzo di ufficiale giudiziario» (art. 38, primo comma). La comunicazione deve indicare «il corrispettivo, da quantificare in ogni caso in denaro, le altre condizioni alle quali la compravendita dovrebbe essere conclusa e l'invito ad esercitare o meno il diritto di prelazione» (art. 38, secondo comma). Il conduttore ha sessanta giorni per accettare, «con atto notificato al proprietario a mezzo di ufficiale giudiziario, offrendo condizioni uguali» (art. 38, terzo comma), e deve pagare il prezzo, salvo diversa condizione, «entro il termine di trenta giorni decorrenti dal sessantesimo giorno successivo a quello dell'avvenuta notificazione», contestualmente al rogito o al preliminare (art. 38, quarto comma). La prelazione non opera per la vendita ai coeredi nei casi dell'art. 732 c.c., né per quella «a favore del coniuge o dei parenti entro il secondo grado» (art. 38, ultimo comma), e non spetta nei rapporti esclusi dall'art. 35 (art. 41, secondo comma).

La Cassazione ha ribadito nel 2022 la natura di questo obbligo: è «un obbligo legale di interpello, vincolato nella forma e nel contenuto», e se il proprietario vende a un terzo senza interpellare il conduttore, la sanzione «è, nel sistema della legge, (solo) il diritto di riscatto», reazione «tipica ed altresì unica» (Cass. civ., Sez. III, sent. 29 marzo 2022, n. 10136, che richiama Cass., Sez. Un., n. 5359 del 1989). Sulle forme della notificazione, comprese quelle telematiche, valgono le considerazioni svolte nel Quaderno N.45.

Il riscatto

Se il proprietario non notifica l'offerta, o indica un prezzo superiore a quello poi risultante dall'atto, il conduttore «può, entro sei mesi dalla trascrizione del contratto, riscattare l'immobile dall'acquirente e da ogni altro successivo avente causa» (art. 39, primo comma), versando il prezzo entro tre mesi dalla prima udienza o dalla comunicazione di non opposizione dell'acquirente; se l'acquirente si oppone, i tre mesi decorrono dal passaggio in giudicato della sentenza (art. 39, secondo e terzo comma). Per chi compra un negozio affittato, quindi, la verifica della denuntiatio non è una formalità: un acquisto fatto senza di essa resta esposto per sei mesi dalla trascrizione.

La prelazione sulla nuova locazione

C'è anche una seconda prelazione, meno nota. Il proprietario che, alla scadenza del contratto rinnovato ai sensi dell'art. 28, intende affittare i locali a un altro, «deve comunicare le offerte al conduttore, mediante raccomandata con avviso di ricevimento, almeno sessanta giorni prima della scadenza»; il conduttore ha trenta

giorni per offrire condizioni uguali (art. 40, primo e terzo comma). Il diritto non c'è se il conduttore ha comunicato di non voler rinnovare o se il rapporto cessa per suo inadempimento o recesso (art. 40, secondo comma), e si conserva se il nuovo contratto si scioglie entro un anno o se il proprietario, ottenuti i locali dichiarando di non volerli affittare, li affitta entro sei mesi (art. 40, quarto comma).

TABELLA 18 · PRELAZIONE E RISCATTO: TERMINI E FORME

FASE	CHI	FORMA	TERMINE
Offerta di vendita	Proprietario	Atto notificato a mezzo ufficiale giudiziario	Prima della vendita
Esercizio della prelazione	Conduttore	Atto notificato a mezzo ufficiale giudiziario	60 giorni dalla ricezione
Pagamento del prezzo	Conduttore	Al rogito o al preliminare	30 giorni dal sessantesimo giorno
Riscatto	Conduttore	Esercizio nei confronti dell'acquirente; la legge non prescrive una forma specifica	6 mesi dalla trascrizione della vendita
Offerta di nuova locazione	Proprietario	Raccomandata con avviso di ricevimento	60 giorni prima della scadenza
Prelazione sulla nuova locazione	Conduttore	Nelle stesse forme	30 giorni dalla ricezione

FONTI · *L. 392/1978, artt. 28, 34, 35, 36, 38, 39, 40, 41 e 79, con le note ufficiali di aggiornamento (Corte cost., sent. n. 542/1989) · Codice civile, art. 732 · Cass. civ., Sez. III, sent. 29 marzo 2022, n. 10136 · Cass. civ., Sez. III, ord. 21 luglio 2022, n. 22826 · Cass. civ., Sez. III, ord. 16 febbraio 2023, n. 4947*

12.

Morosità e sfratto: perché qui non c'è termine di grazia

Per le abitazioni la legge concede all'inquilino moroso una seconda possibilità: può pagare in udienza e il giudice può dargli fino a novanta giorni per farlo. Per i locali delle imprese questa seconda possibilità non c'è. È forse la differenza più concreta fra le due discipline, e ha conseguenze pratiche immediate.

Il procedimento

Il proprietario può intimare al conduttore lo sfratto «anche in caso di mancato pagamento del canone ... alle scadenze, e chiedere nello stesso atto l'ingiunzione di pagamento per i canoni scaduti» (art. 658 c.p.c.). Se il conduttore non compare o non si oppone, il giudice convalida lo sfratto. Se si oppone con eccezioni «non fondate su prova scritta», il giudice, su istanza del proprietario e se non ci sono gravi motivi contrari, pronuncia «ordinanza non impugnabile di rilascio, con riserva delle eccezioni del convenuto» (art. 665 c.p.c.). La causa prosegue poi con il rito delle controversie di locazione, nel quale «le sentenze di condanna di primo grado sono provvisoriamente esecutive» e «sono nulle le clausole di deroga alla competenza» (art. 447-bis c.p.c.).

La mediazione è obbligatoria per le controversie in materia di locazione (art. 5, comma 1, D.Lgs. 28/2010), ma non nel procedimento per convalida di sfratto, «fino al mutamento del rito» (art. 5, comma 6, lett. b): se il conduttore si oppone e la causa prosegue, la mediazione va tentata.

Nessun termine di grazia

Le norme che per le abitazioni consentono di sanare la morosità in udienza e fissano quando un ritardo è grave, gli artt. 5 e 55 della L. 392/1978, non sono fra quelle che l'art. 41 estende ai contratti dell'art. 27. Per l'art. 55 hanno deciso le Sezioni Unite della Cassazione, componendo un contrasto interno alla Terza sezione, con il principio per cui la legge, «quanto ai nuovi contratti, ha previsto la sanatoria della morosità per le sole locazioni ad uso di abitazione, cui si applica l'art. 5 della stessa legge, e tale sanatoria non è estensibile alle locazioni non abitative» (Cass. civ., Sez. Un., sent. 28 aprile 1999, n. 272). Il caso riguardava un'area affittata per il commercio di materiali da costruzione. Ne seguono due regole. La gravità della morosità la valuta il giudice secondo il codice civile: il contratto «non si può risolvere se l'inadempimento di una delle parti ha scarsa importanza, avuto riguardo all'interesse dell'altra» (art. 1455 c.c.). E una volta chiesta la risoluzione il pagamento tardivo non salva il contratto: «Dalla data della domanda di risoluzione l'inadempiente non può più adempiere la propria obbligazione» (art. 1453, terzo comma, c.c.).

TABELLA 19 · MOROSITÀ: ABITAZIONI E LOCALI DELLE IMPRESE A CONFRONTO

TEMA	ABITAZIONI	LOCALI DELLE IMPRESE
Quando il ritardo è grave	Lo dice la legge (art. 5 L. 392/1978)	Lo valuta il giudice (art. 1455 c.c.)
Pagamento in udienza	Sana la morosità nei limiti dell'art. 55	Non previsto; dopo la domanda di risoluzione non si può più adempiere
Termine di grazia	Fino a 90 giorni, o 120 nei casi di legge	Escluso (Cass., Sez. Un., n. 272/1999)
Clausola risolutiva espressa	Utilizzabile, con i limiti propri delle abitazioni	Pienamente utilizzabile (art. 1456 c.c.)
Imposte sui canoni non pagati	Non dovute se la morosità è provata dall'intimazione	Dovute finché il contratto è in vita (capitolo 7)

La clausola risolutiva espressa

Nei contratti commerciali la clausola più utile al proprietario è quella con cui le parti stabiliscono che il mancato pagamento di un numero determinato di rate, o il ritardo oltre un termine, risolve il contratto: la risoluzione «si verifica di diritto quando la parte interessata dichiara all'altra che intende valersi della clausola risolutiva» (art. 1456 c.c.). Con la clausola, la valutazione della gravità del ritardo è stata fatta dalle parti in anticipo; il giudice accerta che il fatto previsto si è verificato e che la dichiarazione è stata fatta. La clausola va usata con coerenza: un proprietario che tollera a lungo i ritardi senza avvalersene rischia di vedersi contestare la buona fede. La clausola ha anche un effetto fiscale: chiude il contratto e con esso l'obbligo di dichiarare canoni che non arrivano. La risoluzione dei contratti a esecuzione continuata, però, non ha effetto retroattivo sulle prestazioni già eseguite (art. 1458 c.c.): i redditi degli anni precedenti restano tassati, come mostra la vicenda decisa dalla Cassazione nel 2025 (capitolo 7).

Dopo la risoluzione

Se il conduttore non lascia i locali, deve pagare il canone convenuto «fino alla riconsegna, salvo l'obbligo di risarcire il maggior danno» (art. 1591 c.c.). Il deposito cauzionale copre al massimo tre mensilità: per un'attività che smette di pagare e attende lo sfratto, raramente basta. Per questo le garanzie del capitolo 9 vanno dimensionate sul tempo prevedibile di una procedura, non su quello di una lettera.

FONTI · *Codice di procedura civile, artt. 447-bis, 658 e 665 · D.Lgs. 28/2010, art. 5 · L. 392/1978, artt. 5, 41 e 55 · Codice civile, artt. 1453, 1455, 1456, 1458 e 1591 · Cass. civ., Sez. Un., sent. 28 aprile 1999, n. 272*

13.
Il rent to buy: godere oggi, comprare domani

Un'impresa che vuole comprare i locali in cui lavora ma non ha ancora il capitale o il mutuo può farlo per gradi. Dal 2014 la legge offre un contratto apposito, che il linguaggio comune chiama rent to buy: si entra subito nell'immobile, si paga un canone di cui una parte vale come anticipo sul prezzo, e si ha il diritto di comprare entro un termine. La legge lo disciplina per ogni immobile, non solo per le abitazioni. Poiché va trascritto, e la trascrizione si esegue solo in forza di «atto pubblico o di scrittura privata con sottoscrizione autenticata o accertata giudizialmente» (art. 2657 c.c.), nella pratica si stipula davanti al notaio.

Che cosa dice la legge

Sono contratti di questo tipo quelli, «diversi dalla locazione finanziaria, che prevedono l'immediata concessione del godimento di un immobile, con diritto per il conduttore di acquistarlo entro un termine determinato imputando al corrispettivo del trasferimento la parte di canone indicata nel contratto» (art. 23, comma 1, D.L. 133/2014). Le loro regole essenziali sono sei.

TABELLA 20 · IL RENT TO BUY IN SEI REGOLE (ART. 23, D.L. 133/2014)

REGOLA	CHE COSA DICE LA LEGGE
1. Trascrizione	Il contratto si trascrive come un preliminare (art. 2645-bis c.c.) e la trascrizione produce anche gli effetti di quella delle locazioni ultranovennali; l'effetto dura per tutto il contratto, «comunque ad un periodo non superiore a dieci anni»
2. Quota da restituire	Le parti stabiliscono nel contratto «la quota dei canoni imputata al corrispettivo che il concedente deve restituire» se il conduttore non compra entro il termine
3. Morosità	Il contratto si risolve per il mancato pagamento, anche non consecutivo, di un numero di canoni fissato dalle parti, «non inferiore ad un ventesimo del loro numero complessivo»; per il rilascio si può usare la convalida di sfratto
4. Gestione dell'immobile	Si applicano, in quanto compatibili, le regole dell'usufrutto sull'inventario, la garanzia e le riparazioni (artt. 1002-1007, 1012 e 1013 c.c.)
5. Inadempimento	Se il concedente non vende, il conduttore può ottenere una sentenza che produca gli effetti del contratto (art. 2932 c.c.); se il contratto è risolto per colpa del concedente, questi restituisce la quota di canoni imputata al prezzo con gli interessi legali; se è risolto per colpa del conduttore, il concedente riprende l'immobile e «acquisisce interamente i canoni a titolo di indennità, se non è stato diversamente convenuto»
6. Fallimento	Se fallisce il concedente, «il contratto prosegue», salvo le regole sulla revocatoria; se fallisce il conduttore si applica l'art. 72 della legge fallimentare (oggi la liquidazione giudiziale, art. 349 del Codice della crisi) (oggi la liquidazione giudiziale, art. 349 del Codice della crisi) e, se il curatore si scioglie dal contratto, valgono le regole sulla risoluzione del comma 5

Un esempio con i numeri

Un artigiano stipula un contratto di dieci anni con canone mensile di 3.000 euro, di cui 1.000 imputati al prezzo. I canoni complessivi sono 120: il contratto non può prevedere la risoluzione per meno di sei canoni non pagati, cioè un ventesimo di 120. Dopo cinque anni l'artigiano ha accumulato 60.000 euro in conto prezzo (1.000 per 60 mesi). Se decide di comprare, quella somma si sottrae dal prezzo. Se decide di non comprare, il proprietario gli

restituisce la quota che il contratto ha stabilito per quel caso: è la clausola su cui la trattativa deve concentrarsi, perché la legge lascia alle parti la misura. Se invece l'artigiano smette di pagare e il contratto si risolve per sua colpa, in mancanza di un patto diverso perde tutti i canoni versati, anche la parte imputata al prezzo.

Due cautele

La prima è di sistema: la legge non dice se ai contratti di godimento di locali commerciali si applichino anche le regole della L. 392/1978 sulla durata, sull'avviamento e sulla prelazione. La Cassazione non si è pronunciata: fra le decisioni civili che la ricerca «rent to buy» restituisce nel suo archivio pubblico nessuna affronta la questione, e quella della Terza sezione su un albergo decide un punto processuale (Cass. civ., Sez. III, ord. 14 maggio 2026, n. 14316). La risposta prevalente viene dal notariato. Lo studio del Consiglio Nazionale del Notariato n. 283-2015/C riferisce che «la prevalente dottrina tende a considerare detto contratto come una figura autonoma rispetto alla locazione», e gli orientamenti del Comitato notarile del Triveneto escludono «qualsiasi assimilazione ad altre figure contrattuali» se non nei limiti dei rinvii espressi della legge, che per gli obblighi delle parti richiama le norme sull'usufrutto e non quelle sulla locazione. La lettura prevalente è dunque che la L. 392/1978 non si applichi: niente durata minima di sei anni, niente indennità di avviamento, niente prelazione. Il rischio sta nell'uso improprio: conta la sostanza del contratto e non il nome, e un rent to buy in cui il diritto di acquisto è solo apparente si espone a essere trattato come una locazione, con tutte le sue regole. Per questo il contratto deve essere vero nel suo scopo di vendita e deve regolare in modo espresso la sorte del rapporto se l'acquisto non avviene. La seconda è fiscale: l'Agenzia delle Entrate ha dedicato a questi contratti la circolare n. 4/E del 19 febbraio 2015, sul «regime fiscale applicabile, ai fini delle imposte dirette e delle imposte indirette, ai contratti di godimento in funzione della successiva alienazione di immobili». La regola di fondo è che il canone si divide in due: la parte che paga il godimento è trattata «ai fini fiscali, alla locazione dell'immobile», la parte imputata al prezzo è assimilata «agli acconti prezzo della successiva vendita». Per l'imposta di registro sul godimento valgono le aliquote delle locazioni: 1 per cento per gli immobili strumentali di un'impresa, 2 per cento per il proprietario privato «sia con riferimento agli immobili strumentali che abitativi». Sulla parte imputata al prezzo la circolare indicava, per il privato, il 3 per cento previsto per gli atti a contenuto patrimoniale (art. 9 della Tariffa); dal 1° gennaio 2025 gli acconti dei contratti preliminari scontano lo 0,5 per cento (nota all'art. 10 della Tariffa, come modificata dal D.Lgs. 139/2024), e commenti notarili recenti ritengono applicabile la stessa misura al rent to buy, mentre l'Agenzia non ha aggiornato la propria posizione: la circolare n. 2/E del 14 marzo 2025 sulla riforma del registro non tratta questi contratti. Chi stipula da privato deve quindi far verificare dal notaio la misura applicata al momento della registrazione.

FONTI · *D.L. 133/2014, art. 23 · Codice civile, artt. 1002-1007, 1012, 1013, 2643, 2645-bis, 2657 e 2932 · Cass. civ., Sez. III, ord. 14 maggio 2026, n. 14316 · Agenzia delle Entrate, circolare n. 4/E del 19 febbraio 2015 · D.P.R. 131/1986, Tariffa, parte I, artt. 9 e 10; D.Lgs. 139/2024 · Agenzia delle Entrate, circolare n. 2/E del 14 marzo 2025 · D.Lgs. 14/2019, art. 349 · Consiglio Nazionale del Notariato, studio n. 283-2015/C · Comitato notarile del Triveneto, orientamenti sul rent to buy*

14.
Il valore di un immobile che produce reddito

Un negozio affittato non vale quanto lo stesso negozio libero, e non per una convenzione di mercato. Chi compra subentra nel contratto: incassa il canone, ma non può usare i locali né rivenderli liberi fino a quando la legge consente di riaverli, e in quel momento può dover pagare l'indennità di avviamento. Le regole descritte nei capitoli precedenti entrano così, direttamente, nel prezzo.

Il mercato dei negozi nelle grandi città

Il primo dato da cui partire è il canone corrente. La tabella riporta, per le otto grandi città, il numero di negozi affittati nel 2025, la quota dello stock che quel numero rappresenta e il canone medio annuo al metro quadrato.

TABELLA 21 · I NEGOZI AFFITTATI NEL 2025 NELLE OTTO GRANDI CITTÀ

CITTÀ	NEGOZI AFFITTATI	VARIAZIONE SUL 2024	IML	CANONE MEDIO €/M² ANNO
Roma	7.565	−7,9%	7,4%	218,2
Milano	3.161	−1,7%	7,8%	351,5
Napoli	3.126	−0,2%	7,4%	203,5
Torino	2.166	−6,6%	7,3%	157,0
Palermo	1.732	−5,0%	7,9%	138,6
Genova	1.150	−12,3%	5,5%	159,7
Firenze	1.034	−1,2%	6,7%	279,5
Bologna	782	−5,0%	6,2%	237,7
Grandi città	20.716	−5,4%	7,2%	226,2

Come leggere la tabella. L'IML è la percentuale dei negozi esistenti che nell'anno sono stati affittati con un nuovo contratto: più è alta, più il mercato è liquido. Il canone medio è una media cittadina, che nasconde differenze molto ampie fra le vie principali e le periferie: per una stima serve il dato della zona, non quello della città. In tutte le grandi città il numero dei contratti è sceso rispetto al 2024, mentre il canone medio delle grandi città è cresciuto del 3,7 per cento ed è calato solo a Bologna e a Napoli: meno negozi affittati, a prezzi in media più alti.

Il criterio della valutazione

Il valore di un immobile occupato si ricava dalla VIP-V, la Valutazione Immobiliare Personalizzata dell'USEC, che enuncia il criterio in questi termini: «Il valore dell'immobile locato è determinato a partire dal VMP libero mediante un coefficiente di deprezzamento dinamico che considera il mercato territoriale di riferimento, la durata effettiva dell'indisponibilità e il rapporto tra canone contrattuale e canone corrente di mercato». Il VMP è il valore di mercato più probabile dello stesso immobile libero. Il parametro territoriale è specifico per le città di riferimento del metodo, può essere sostituito da un dato locale validato e, in mancanza di informazioni territoriali più precise, è sostituito da un valore generico. È lo stesso criterio applicato alle abitazioni nel Quaderno N.45.

TABELLA 22 · IL VALORE DI UN IMMOBILE AFFITTATO: I TRE CRITERI DELLA VIP-V

CRITERIO	COME COMPARE NEL REPORT VIP-V
Punto di partenza	Valore dello stesso immobile libero (VMP libero)
1. Il mercato territoriale di riferimento	Parametro del territorio su quattro anni: parametro della città o dato locale validato
2. La durata effettiva dell'indisponibilità	Anni che mancano alla scadenza dichiarata del contratto in corso
3. Il rapporto tra canone contrattuale e canone corrente di mercato	Canone del contratto diviso per il canone di mercato, in percentuale
Risultato	Riduzione per la condizione, in percentuale e in euro, e valore nella condizione attuale

Nei locali delle imprese il secondo criterio pesa più che nelle abitazioni, perché i cicli sono più lunghi. Si prenda un negozio affittato dal 1° gennaio 2024 e venduto il 1° gennaio 2027. La prima scadenza è il 31 dicembre 2029: chi compra può negare il rinnovo solo per uno dei motivi dell'art. 29, con una raccomandata che deve pervenire al conduttore entro il 31 dicembre 2028. Se non ha un motivo, o lo comunica in ritardo, il contratto si rinnova fino al 31 dicembre 2035, e la durata residua passa da tre a nove anni: la scadenza da dichiarare nel report è quella che il compratore può davvero far valere. Il terzo criterio, a sua volta, dipende dalle clausole sul canone: un contratto con aggiornamento ISTAT o con una scaletta già pattuita si avvicina nel tempo al canone di mercato; uno senza aggiornamento se ne allontana.

PER CHI COMPRA E PER CHI VENDE UN LOCALE AFFITTATO: I DATI DA AVERE PRIMA DEL PREZZO

- Contratto scritto, ricevuta di registrazione e versamenti dell'imposta di registro (capitolo 7).
- Data di inizio, prima scadenza e, se il contratto è già rinnovato, scadenza in corso: da qui si calcola la durata residua (capitolo 3).
- Attività esercitata e presenza di contatto diretto con il pubblico: da qui dipendono l'indennità di avviamento e la prelazione (capitoli 2 e 11).
- Ultimo canone corrisposto, clausole di aggiornamento o di scaletta, eventuale opzione IVA.
- Se al conduttore spetta la prelazione, prova della notificazione, o della sua rinuncia, prima dell'atto di vendita (capitolo 11).
- Cessioni del contratto con l'azienda e garanzie in essere, compreso il deposito con gli interessi maturati (capitoli 9 e 10).
- Regolarità dei pagamenti e assenza di procedure di sfratto in corso.

L'indennità di avviamento non è un criterio della VIP-V, ma è un dato che chi compra deve conoscere: se il suo progetto è riavere i locali alla prima scadenza utile per usarli in proprio, dovrà pagarla per ottenere il rilascio (art. 34, terzo comma). Per un negozio con un canone di 2.000 euro al mese sono 36.000 euro, e 72.000 se entro un anno nei locali si esercita la stessa attività o un'attività affine (capitolo 11).

FONTI · *Agenzia delle Entrate e ASSILEA, Rapporto Immobiliare 2026, non residenziale, par. 3.5, Tabb. 24 e 26 · USEC, Valutazione Immobiliare Personalizzata VIP-V, metodo di stima dell'immobile locato · L. 392/1978, artt. 28, 29 e 34*

15.
Le criticità del sistema

La disciplina della locazione non abitativa ha una qualità rara nel diritto italiano: è stabile. Il suo impianto è quello del 1978, toccato da interventi puntuali come quelli del 1985, del 2011 e del 2014, e chi lo conosce può prevedere come finirà una lite. Ma la stabilità ha un prezzo. Un testo scritto per l'Italia del 1978 regola oggi un mercato che non esisteva, e le sue rughe si vedono su quattro piani: il testo, il fisco, i giudici, il mercato.

Il piano legislativo: un testo invecchiato e non coordinato

Il difetto più evidente è quello dell'art. 27, primo comma, descritto nel capitolo 2: dal 2011 il testo vigente non ha più l'elenco a cui l'art. 34 continua a rinviare, e letto alla lettera limiterebbe la durata di sei anni alle attività turistiche. Nessuno lo legge così, ma una legge che si applica contro la sua lettera è una legge da correggere. Altri segni dell'età sono minori ma significativi: l'art. 31 esprime ancora in lire la somma che il proprietario infedele deve versare al comune, l'art. 32 parla del «potere di acquisto della lira», l'art. 34 rinvia alla legge fallimentare del 1942. La soglia delle grandi locazioni, infine, è fissa dal 2014 in 250.000 euro e il testo non prevede alcun aggiornamento.

Il piano fiscale: due regole diverse per lo stesso inadempimento

Il proprietario di un'abitazione non paga l'IRPEF sui canoni che non riceve, se lo prova con l'intimazione di sfratto; il proprietario di un negozio sì, finché il contratto è in vita (capitolo 7). La regola è stata applicata nel 2025 da Cass. n. 27451/2025. Nella stessa decisione è richiamata Corte cost. n. 362/2000, secondo cui il riferimento al canone «potrà operare nel tempo solo fin quando risulterà in vita un contratto di locazione». La differenza resta difficile da spiegare a chi la subisce: lo stesso inadempimento produce, per il fisco, conseguenze opposte secondo la destinazione dei locali. A questo si aggiunge l'assenza della cedolare secca, concessa ai negozi solo per i contratti del 2019: il disegno di legge di bilancio 2027 approvato dal Governo il 28 ottobre 2026 ne prevede l'estensione agli immobili commerciali, ma alla data di chiusura è un'ipotesi in attesa del voto del Parlamento.

Il piano giuridico: il conduttore sempre debole

Tutta la legge del 1978 presume che il conduttore sia la parte debole. È una presunzione che la stessa Cassazione ha discusso: in una motivazione del 2019, riportata nel 2022, la Corte ha scritto che non è agevole comprendere perché chi svolge un'attività commerciale debba essere sempre reputato parte debole «in rapporto ad un proprietario di immobile», e che «incomprensibile è la qualificazione dell'imprenditore commerciale come soggetto sempre debole rispetto a qualunque proprietario immobiliare»; ma ha concluso che, «allo stato della normativa», il conduttore «continua ad essere investito di un ruolo di parte debole quando stipula il contratto locatizio commerciale», e ha indicato il tema come materia di riflessione per il futuro (Cass. n. 24221 del 2019, come riportata da Cass. civ., Sez. III, ord. 21 luglio 2022, n. 22826). I giudici hanno trovato un equilibrio, vietando le rinunce alla firma e ammettendole dopo, ma l'equilibrio è giurisprudenziale. Lo stesso vale per i gravi motivi di recesso: la legge non li definisce, e le decisioni non concordano su un punto decisivo per le imprese con più sedi, se lo squilibrio si misuri sul singolo locale o sull'azienda nel complesso (capitolo 4).

Il piano tecnico ed economico: l'immobile e il mercato

Il rischio che i locali non consentano le licenze della specifica attività ricade, salvo patto, sul conduttore (capitolo 8). È una regola chiara, ma presuppone che il conduttore sappia verificare la situazione urbanistica, catastale e impiantistica dei locali prima di firmare: un presupposto che per un piccolo commerciante non è scontato. Sul piano economico, i dati ufficiali raccontano un mercato in contrazione nei numeri: i negozi affittati nel 2025 sono stati il 2,6 per cento in meno del 2024, e nelle grandi città il 5,4 per cento in meno, con il canone medio in aumento. Il massimo della serie è del 2019, con oltre 138 mila unità. Una legge pensata per proteggere la stabilità dell'impresa nel luogo in cui lavora deve oggi misurarsi con un mercato nel quale i nuovi contratti diminuiscono.

TABELLA 23 · LE CRITICITÀ E LE PROPOSTE DELL'UFFICIO STUDI

CRITICITÀ	EFFETTO	PROPOSTA
Art. 27, primo comma, senza elenco dal 2011	Incertezza testuale sulla durata minima; rinvio dell'art. 34 a numeri inesistenti	Ripristinare l'elenco delle attività e coordinare l'art. 34
Importi in lire e rinvii a testi datati	Norme di difficile applicazione	Revisione formale del Capo II
Soglia fissa di 250.000 euro	Una soglia nominale fissa, con l'inflazione, include nel tempo contratti di valore reale più basso	Aggiornamento periodico della soglia o tutele graduate per dimensione delle parti
Imposte sui canoni commerciali non percepiti	La morosità costa due volte al proprietario	Estendere la regola delle abitazioni dal momento dell'intimazione di sfratto
Gravi motivi non definiti	I criteri sono affidati ai giudici, caso per caso	Criteri di legge, che recepiscano quelli ormai fissati dalla Cassazione
Rent to buy commerciale	Incertezza sull'applicazione della L. 392/1978	Norma di coordinamento espressa

Le proposte della colonna di destra sono dell'Ufficio Studi USEC e non corrispondono a disegni di legge esaminati in questo Quaderno. Hanno un'ambizione limitata: rendere leggibile una legge che funziona, senza cambiarne l'equilibrio di fondo.

FONTI · *L. 392/1978, artt. 27, 31, 32, 34 e 79 · D.Lgs. 79/2011, Allegato 1, art. 52 · D.P.R. 917/1986, art. 26 · Cass. civ., Sez. V, ord. 14 ottobre 2025, n. 27451 · Cass. civ., Sez. III, ord. 21 luglio 2022, n. 22826 · Cass. civ., Sez. III, ord. 9 settembre 2022, n. 26618 · Agenzia delle Entrate e ASSILEA, Rapporto Immobiliare 2026, non residenziale, par. 3.5*

16.
Prima di firmare: dossier, clausole e casi specifici

Tutto ciò che il Quaderno ha descritto si decide prima della firma. Dopo, si gestisce. Questo capitolo raccoglie in forma operativa i documenti da preparare, le clausole da scrivere e le situazioni che più spesso producono liti. Le clausole sono formulate in modo da poter essere inserite nei modelli del capitolo 17.

Il dossier prima della proposta

IL DOSSIER IN DODICI DOCUMENTI

- 1. Visura catastale e planimetria dei locali, con la categoria e la destinazione.
- 2. Titoli edilizi e, se esiste, certificato o segnalazione di agibilità.
- 3. Destinazione urbanistica compatibile con l'attività che il conduttore intende esercitare.
- 4. Attestato di prestazione energetica in corso di validità.
- 5. Dichiarazioni di conformità degli impianti e libretto dell'impianto termico.
- 6. Regolamento di condominio e verifica di eventuali divieti per l'attività.
- 7. Ultimo consuntivo delle spese condominiali e spese straordinarie deliberate.
- 8. Elenco delle autorizzazioni amministrative necessarie all'attività, a cura del conduttore.
- 9. Descrizione dei lavori di allestimento, con chi li paga e chi li tiene alla fine.
- 10. Per le società: visura camerale e poteri di chi firma.
- 11. Garanzie offerte: deposito, fideiussione, loro durata.
- 12. Se l'immobile è già affittato: contratto in corso, registrazione, prelazione notificata.

Il dossier serve a entrambe le parti. Al proprietario permette di dichiarare nel contratto solo ciò che può provare; al conduttore permette di verificare, prima di impegnarsi per sei anni, che i locali reggano l'attività. All'agente immobiliare permette di condurre una trattativa su fatti, non su supposizioni.

Le clausole che contano

CLAUSOLE MODELLO

Destinazione e idoneità. «L'unità immobiliare è locata per l'esercizio dell'attività di ... . Il locatore dichiara che la destinazione urbanistica e catastale dell'unità è compatibile con detta attività e che l'unità è dotata dei seguenti requisiti tecnici: ... . Restano a carico del conduttore le autorizzazioni amministrative necessarie all'esercizio dell'attività, salvo quanto previsto all'articolo ... .»

Condizione sospensiva sulle autorizzazioni. «L'efficacia del presente contratto è subordinata al rilascio al conduttore, entro il ..., delle seguenti autorizzazioni: ... . Il conduttore si obbliga a presentare le relative istanze entro ... giorni dalla sottoscrizione, a coltivarle con diligenza e a darne prova al locatore. La durata del contratto e l'obbligo di pagare il canone decorrono dalla data in cui la condizione si avvera, comunicata per iscritto dal conduttore. In mancanza del rilascio entro il termine, il contratto perde ogni efficacia, l'unità immobiliare eventualmente consegnata è restituita entro ... giorni e le somme versate sono restituite entro ... giorni.»

Canone differenziato. «In considerazione dei lavori di adeguamento che il conduttore si obbliga a eseguire a propria cura e spese, descritti nell'allegato tecnico, il canone annuo è convenuto in euro ... per il primo anno, euro ... per il secondo anno ed euro ... a decorrere dal terzo anno. La differenziazione è correlata ai predetti lavori e non costituisce aggiornamento del canone ai sensi dell'articolo 32 della legge 27 luglio 1978, n. 392.»

Aggiornamento. «A decorrere dall'inizio del secondo anno il canone è aggiornato annualmente, su richiesta del locatore, nella misura del 75 per cento della variazione, accertata dall'ISTAT, dell'indice dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati verificatasi nei dodici mesi precedenti il mese di ... .»

Rinegoziazione per eventi straordinari. «Qualora, per provvedimenti dell'autorità o eventi straordinari e imprevedibili non imputabili alle parti, l'esercizio dell'attività nell'unità sia impedito o limitato per un periodo superiore a ... giorni, le parti si obbligano a incontrarsi entro ... giorni dalla richiesta scritta di una di esse per concordare in buona fede una modifica temporanea del canone. In mancanza di accordo entro ... giorni, per il periodo di impedimento il canone è ridotto nella misura del ... per cento e, se l'impedimento si protrae oltre ... giorni, il conduttore può recedere dal contratto con preavviso di ... mesi, non inferiore a sei, senza penali.»

Clausola risolutiva espressa. «Il mancato pagamento, anche parziale, di ... rate di canone, anche non consecutive, ovvero il ritardo di oltre ... giorni nel pagamento di una rata, costituisce inadempimento che determina la risoluzione di diritto del contratto ai sensi dell'articolo 1456 del codice civile, quando il locatore dichiari al conduttore di volersi avvalere della presente clausola.»

Opzione IVA. «Il locatore, ai sensi dell'articolo 10, primo comma, numero 8), del decreto del Presidente della Repubblica 26 ottobre 1972, n. 633, manifesta espressamente l'opzione per l'imposizione ai fini dell'imposta sul valore aggiunto.» Dal 1° gennaio 2027 il rinvio va all'art. 37, comma 1, lett. h), del D.Lgs. 10/2026.

Lavori e addizioni. «Il conduttore non può eseguire lavori senza il preventivo consenso scritto del locatore. I lavori autorizzati sono descritti nell'allegato tecnico, che indica per ciascuno se, alla cessazione del rapporto, resterà acquisito all'immobile senza indennità, salvo quanto inderogabilmente previsto dalla legge, ovvero dovrà essere rimosso a cura e spese del conduttore, con ripristino dello stato dei luoghi.»

Due clausole, invece, non vanno scritte. La rinuncia preventiva all'indennità di avviamento è nulla (capitolo 11). La clausola che consente al proprietario di recedere prima della scadenza legale si scontra con l'art. 79, salvo nelle grandi locazioni (capitoli 4 e 6).

Sette casi specifici

⚠ CASO 1 · LO STUDIO PROFESSIONALE

Un avvocato affitta un appartamento in categoria A/10 per il suo studio. Il contratto dura almeno sei anni (art. 27, secondo comma), ma alla fine non spettano l'indennità di avviamento né la prelazione, perché i locali sono destinati «all'esercizio di attività professionali» (artt. 35 e 41).

⚠ CASO 2 · IL NEGOZIO TEMPORANEO

Un marchio vuole aprire un negozio per sei mesi, per lanciare una collezione. Il contratto breve è possibile solo se la transitorietà dell'attività è scritta, motivata e oggettiva; le esigenze soggettive del proprietario non bastano (Cass. n. 23655/2025). Altrimenti il contratto dura sei anni.

⚠ CASO 3 · L'ACQUISTO DI UN NEGOZIO AFFITTATO

Un investitore compra un negozio affittato a un bar. Prima dell'atto verifica che il venditore abbia notificato la prelazione al conduttore con atto dell'ufficiale giudiziario e che i sessanta giorni siano trascorsi; altrimenti il conduttore potrà riscattare entro sei mesi dalla trascrizione (artt. 38 e 39).

⚠ CASO 4 · LA VENDITA DELL'ATTIVITÀ

Un ristoratore vende l'azienda. Con l'azienda cede anche il contratto, senza bisogno del consenso del proprietario, comunicandolo con raccomandata con avviso di ricevimento; il proprietario può opporsi solo per gravi motivi entro trenta giorni (art. 36).

⚠ CASO 5 · L'ALBERGO

Un gruppo alberghiero prende in affitto un immobile per 300.000 euro l'anno. Il contratto supera la soglia delle grandi locazioni: le parti possono pattuire una durata diversa da nove anni, escludere l'indennità di ventuno mensilità o prevedere un aggiornamento pieno all'ISTAT, purché lo scrivano e il contratto sia provato per iscritto (art. 79, terzo comma).

⚠ CASO 6 · L'APPARTAMENTO USATO COME UFFICIO

Un'abitazione affittata con contratto abitativo viene usata dal conduttore come ufficio operativo della sua società. Il proprietario può chiedere la risoluzione entro tre mesi da quando lo ha saputo; se non lo fa, al contratto si applica il regime dell'uso effettivo (art. 80), con la durata di sei anni e le tutele dei locali delle imprese. La regolarità urbanistica del nuovo uso resta una verifica separata.

⚠ CASO 7 · IL LOCALE SENZA AGIBILITÀ

Un panificio scopre dopo la firma che i locali non hanno il certificato di agibilità. Il contratto resta valido e la mancanza non è, da sola, un vizio dell'art. 1578; il conduttore può far valere un inadempimento del proprietario solo provando il pregiudizio concreto (Cass. n. 32181/2025, che dichiara il ricorso inammissibile ribadendo l'indirizzo consolidato). Una dichiarazione documentata del proprietario nel contratto, o una condizione sulle autorizzazioni, avrebbe cambiato la sua posizione.

FONTI · *L. 392/1978, artt. 27, 32, 35, 36, 38, 39, 41, 79 e 80 · Codice civile, artt. 1456, 1578 e 1593 · D.P.R. 633/1972, art. 10; D.Lgs. 10/2026, art. 37 · Cass. civ., Sez. III, sent. 21 agosto 2025, n. 23655 · Cass. civ., Sez. III, ord. 10 dicembre 2025, n. 32181*

17.
I modelli di contratto: tre contratti e un gruppo di clausole

Per la locazione non abitativa non esistono contratti tipo ministeriali: la legge fissa le regole inderogabili e lascia alle parti la redazione del testo. I quattro modelli che seguono sono stati redatti dall'Ufficio Studi sulle norme richiamate nel manuale e riprendono le clausole del capitolo 16. Il primo è il contratto ordinario per un negozio, un ufficio o un laboratorio, adattabile all'albergo; il secondo è il contratto transitorio; il terzo è l'insieme delle clausole in deroga per una grande locazione; il quarto è il contratto di godimento in funzione della successiva alienazione.

TABELLA 24 · I QUATTRO MODELLI: QUANDO SI USANO E CHE COSA SERVE PRIMA DI COMPILARLI

MODELLO	QUANDO SI USA	CHE COSA PREPARARE
1 · Ordinario 6+6	Negozi, uffici, laboratori, capannoni, studi; per gli alberghi con le varianti indicate	Dossier del capitolo 16; scelta sull'aggiornamento, sul recesso convenzionale e sull'opzione IVA
2 · Transitorio	Attività che per sua natura dura meno di sei anni	Descrizione dell'attività e delle ragioni oggettive della transitorietà, con i documenti che le provano
3 · Grande locazione	Canone annuo pattuito oltre 250.000 euro, locali non di interesse storico	Elenco delle norme da derogare; contratto ordinario a cui le clausole si aggiungono
4 · Godimento in funzione dell'acquisto	Rent to buy di locali commerciali o di altri immobili	Atto pubblico o scrittura privata autenticata per la trascrizione; prezzo, durata, quota di canone imputata al prezzo

Come usare i testi. Le parti indicate con i puntini si compilano; le indicazioni tra parentesi quadre sono istruzioni da eliminare; le clausole facoltative si inseriscono solo se concordate. Ogni modello va adattato al caso concreto con l'assistenza di un professionista: le clausole che limitano diritti del conduttore richiamate in calce vanno approvate specificamente per iscritto quando il testo è predisposto da una sola parte (artt. 1341 e 1342 c.c.). Il foro competente non si sceglie: nelle controversie di locazione «sono nulle le clausole di deroga alla competenza» (art. 447-bis c.p.c.).

GLI ERRORI CHE COSTANO DI PIÙ

Scrivere una durata inferiore a sei anni senza un'attività transitoria motivata: vale la durata legale. Inserire una rinuncia preventiva all'indennità di avviamento: è nulla. Fissare un aggiornamento al cento per cento dell'ISTAT, o renderlo automatico senza richiesta: è nullo per l'eccedenza o per la parte automatica, salvo le deroghe scritte di una grande locazione e i contratti di durata superiore a nove anni e i contratti di durata superiore a nove anni. Dimenticare la clausola sulla destinazione e sulle autorizzazioni: il rischio resta al conduttore. Usare il modello della grande locazione sotto la soglia: le deroghe sono nulle.

MODELLO 1

Contratto di locazione ad uso non abitativo, durata 6+6

Fonte	Modello redatto dall'Ufficio Studi USEC sulle norme vigenti
Testo obbligatorio	No; durata, recesso per gravi motivi, limite dell'aggiornamento, avviamento e prelazione sono regolati da norme inderogabili
Durata	Sei anni più sei (artt. 27 e 28, L. 392/1978). Per alberghi, imprese assimilate e attività teatrali: nove anni, rinnovo di nove in nove, preavvisi di diciotto mesi; indennità di ventuno mensilità per gli alberghi
Come si compila	Le parti tra parentesi quadre sono istruzioni da eliminare; le clausole facoltative si inseriscono solo se concordate

CONTRATTO DI LOCAZIONE DI IMMOBILE URBANO AD USO DIVERSO DA QUELLO DI ABITAZIONE

(articoli 27 e seguenti della legge 27 luglio 1978, n. 392)

Tra … (per le persone fisiche: cognome e nome, luogo e data di nascita, codice fiscale, residenza; per gli enti e le società: denominazione, sede, codice fiscale e partita IVA, generalità e poteri del legale rappresentante), di seguito denominato «locatore»,

e … (denominazione, sede, codice fiscale e partita IVA, iscrizione al registro delle imprese di …, numero REA …, in persona di …, munito dei necessari poteri), di seguito denominato «conduttore»,

si conviene e si stipula quanto segue.

ARTICOLO 1 *(Oggetto)*

1.1 Il locatore concede in locazione al conduttore, che accetta, l'unità immobiliare sita nel Comune di …, via … n. …, piano …, interno …, della superficie di circa metri quadrati …, censita al Catasto Fabbricati del medesimo Comune al foglio …, particella …, subalterno …, categoria …, classe …, rendita catastale euro …, con le seguenti pertinenze: …, come individuata nella planimetria allegata sub A.

1.2 Il locatore dichiara di avere la piena disponibilità dell'unità immobiliare e che con il presente contratto non viola diritti di terzi.

ARTICOLO 2 *(Destinazione e idoneità)*

2.1 L'unità immobiliare è locata esclusivamente per l'esercizio dell'attività di …, che comporta / non comporta [eliminare la voce che non ricorre] contatti diretti con il pubblico degli utenti e dei consumatori. È vietato ogni mutamento di destinazione senza il consenso scritto del locatore, salvo quanto previsto dall'articolo 80 della legge 27 luglio 1978, n. 392.

2.2 [Da inserire solo per quanto documentato] Sulla base della documentazione allegata sub …, il locatore dichiara che la destinazione urbanistica e catastale dell'unità immobiliare è compatibile con l'attività indicata al comma 1 e che l'unità è dotata dei seguenti titoli edilizi e requisiti tecnici: … .

2.3 Le autorizzazioni amministrative necessarie all'esercizio dell'attività sono a cura e spese del conduttore. [Clausola facoltativa] L'efficacia del presente contratto è subordinata al rilascio al conduttore, entro il …, delle seguenti autorizzazioni: … . Il conduttore si obbliga a presentare le relative istanze entro … giorni dalla sottoscrizione, a coltivarle con diligenza e a darne prova al locatore. In tal caso la durata di cui all'articolo 3 e l'obbligo di pagamento del canone decorrono dalla data in cui la condizione si avvera, comunicata per iscritto dal conduttore; l'eventuale consegna anticipata per i lavori di allestimento risulta da un verbale che ne regola custodia, utenze, lavori consentiti e ripristino; in mancanza del rilascio entro il termine, il contratto perde ogni efficacia, l'unità immobiliare eventualmente consegnata è restituita entro … giorni e le somme versate sono restituite entro … giorni.

ARTICOLO 3 *(Durata, rinnovazione e disdetta)*

3.1 Il contratto ha la durata di anni sei, con decorrenza dal … e prima scadenza al …, salvo quanto previsto dall'articolo 2.3.

3.2 Il contratto si rinnova tacitamente di sei anni in sei anni, salvo disdetta da comunicarsi all'altra parte con lettera raccomandata almeno dodici mesi prima della scadenza.

3.3 Alla prima scadenza il locatore può esercitare la facoltà di diniego della rinnovazione soltanto per i motivi di cui all'articolo 29 della legge 27 luglio 1978, n. 392, con le modalità e nei termini ivi previsti, specificando a pena di nullità il motivo sul quale il diniego è fondato. Le comunicazioni di disdetta e di diniego devono pervenire al destinatario nei termini indicati.

ARTICOLO 4 *(Recesso del conduttore)*

4.1 Il conduttore, qualora ricorrano gravi motivi, può recedere in qualsiasi momento dal contratto con preavviso di almeno sei mesi da comunicarsi con lettera raccomandata, nella quale sono enunciati i motivi.

4.2 [Clausola facoltativa] Le parti convengono che il conduttore possa recedere in qualsiasi momento dal contratto, anche in assenza di gravi motivi, dandone avviso al locatore mediante lettera raccomandata almeno sei mesi prima della data in cui il recesso deve avere esecuzione, ai sensi dell'articolo 27, settimo comma, della legge 27 luglio 1978, n. 392.

ARTICOLO 5 *(Canone)*

5.1 Il canone annuo di locazione è convenuto in euro … (… euro), oltre IVA se dovuta, da corrispondere in … rate … anticipate di euro … ciascuna, entro il giorno … del primo mese di ciascun periodo, mediante bonifico bancario sul conto corrente intestato al locatore, IBAN … .

5.2 [Clausola facoltativa, in luogo del canone unico del comma 5.1] In considerazione dei lavori di adeguamento che il conduttore si obbliga a eseguire a propria cura e spese, descritti nell'allegato tecnico sub B, il canone annuo è convenuto in euro … per il primo anno, euro … per il secondo anno ed euro … a decorrere dal terzo anno. La differenziazione è correlata ai predetti lavori e non costituisce aggiornamento del canone ai sensi dell'articolo 32 della legge 27 luglio 1978, n. 392.

ARTICOLO 6 *(Aggiornamento del canone)*

6.1 [Clausola facoltativa] A decorrere dall'inizio del secondo anno il canone è aggiornato annualmente, su richiesta del locatore comunicata per iscritto, nella misura del … per cento, comunque non superiore al 75 per cento, della variazione, accertata dall'ISTAT, dell'indice dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati verificatasi nei dodici mesi precedenti il mese di … .

ARTICOLO 7 *(Oneri accessori)*

7.1 Sono a carico del conduttore le spese indicate dall'articolo 9 della legge 27 luglio 1978, n. 392, da corrispondere entro due mesi dalla richiesta, che indica le spese e i criteri di ripartizione; il conduttore ha diritto di prendere visione dei documenti giustificativi. [Clausola facoltativa] Le parti convengono inoltre che … .

ARTICOLO 8 *(Deposito cauzionale e garanzie)*

8.1 A garanzia delle obbligazioni assunte il conduttore versa al locatore la somma di euro …, pari a … mensilità del canone e comunque non superiore a tre, quale deposito cauzionale, produttivo di interessi legali da corrispondere al conduttore alla fine di ogni anno. Il deposito è restituito al termine della locazione, previa verifica dello stato dell'unità immobiliare e dell'adempimento di ogni obbligazione del conduttore.

8.2 [Clausola facoltativa] Il conduttore consegna inoltre fideiussione bancaria o assicurativa a prima richiesta, rilasciata da …, per l'importo di euro … e con validità fino a … mesi dopo la cessazione del rapporto, comprese le rinnovazioni, come risulta dal testo della garanzia.

ARTICOLO 9 *(Manutenzione e riparazioni)*

9.1 Le riparazioni di piccola manutenzione, dipendenti da deterioramenti prodotti dall'uso, sono a carico del conduttore; le altre riparazioni necessarie sono a carico del locatore, ai sensi degli articoli 1576 e 1609 del codice civile. Il conduttore dà tempestivo avviso al locatore delle riparazioni che non sono a suo carico e può eseguire quelle urgenti ai sensi dell'articolo 1577 del codice civile.

9.2 Il conduttore dichiara di aver visitato l'unità immobiliare e di riceverla nello stato descritto nel verbale di consegna sottoscritto dalle parti, allegato sub C.

ARTICOLO 10 *(Lavori, migliorie e addizioni)*

10.1 Il conduttore non può eseguire lavori senza il preventivo consenso scritto del locatore. I lavori autorizzati sono descritti nell'allegato tecnico sub B, che indica per ciascuno se, alla cessazione del rapporto, resterà acquisito all'immobile senza indennità, salvo quanto inderogabilmente previsto dalla legge, ovvero dovrà essere rimosso a cura e spese del conduttore, con ripristino dello stato dei luoghi.

ARTICOLO 11 *(Sublocazione e cessione)*

11.1 Il conduttore non può sublocare, in tutto o in parte, l'unità immobiliare né cedere il contratto senza il consenso scritto del locatore, salvo il caso in cui venga insieme ceduta o locata l'azienda, regolato dall'articolo 36 della legge 27 luglio 1978, n. 392.

ARTICOLO 12 *(Clausola risolutiva espressa)*

12.1 Il mancato pagamento, anche parziale, di ... rate di canone, anche non consecutive, il mancato pagamento degli oneri accessori per un importo superiore a euro ... decorsi due mesi dalla richiesta, il mutamento di destinazione non consentito, fatto valere entro il termine previsto dall'articolo 80 della legge 27 luglio 1978, n. 392, e la sublocazione o cessione in violazione dell'articolo 11 determinano la risoluzione di diritto del contratto ai sensi dell'articolo 1456 del codice civile, quando il locatore dichiari al conduttore di volersi avvalere della presente clausola.

ARTICOLO 13 *(Riconsegna)*

13.1 Alla cessazione del rapporto il conduttore riconsegna l'unità immobiliare libera da persone e cose, nello stato descritto nel verbale di consegna, salvo il deterioramento derivante dall'uso in conformità del contratto. Delle operazioni di riconsegna è redatto verbale sottoscritto dalle parti.

13.2 In caso di ritardo nella riconsegna il conduttore è tenuto a corrispondere il canone convenuto fino alla riconsegna, salvo il risarcimento del maggior danno ai sensi dell'articolo 1591 del codice civile.

ARTICOLO 14 *(Indennità di avviamento e prelazione)*

14.1 Restano ferme, ove ne ricorrano i presupposti, le disposizioni degli articoli 34, 35, 38, 39, 40 e 41 della legge 27 luglio 1978, n. 392.

ARTICOLO 15 *(Prestazione energetica)*

15.1 Il conduttore dichiara di aver ricevuto le informazioni e la documentazione, comprensiva dell'attestato, in ordine alla prestazione energetica dell'unità immobiliare. L'attestato n. ..., rilasciato il ..., classe ..., è allegato sub D [allegare quando non si tratta di locazione di singola unità immobiliare].

ARTICOLO 16 *(Registrazione e imposte)*

16.1 Il contratto è registrato a cura del locatore nei termini di legge. L'imposta di registro è a carico delle parti in uguale misura.

16.2 [Clausola facoltativa, per locatore soggetto passivo IVA] Il locatore, ai sensi dell'articolo 10, primo comma, numero 8), del decreto del Presidente della Repubblica 26 ottobre 1972, n. 633, manifesta espressamente l'opzione per l'imposizione ai fini dell'imposta sul valore aggiunto. [Dal 1° gennaio 2027: articolo 37, comma 1, lettera h), del decreto legislativo 19 gennaio 2026, n. 10.]

ARTICOLO 17 *(Assicurazione)*

17.1 [Clausola facoltativa] Il conduttore stipula e mantiene per tutta la durata del rapporto una polizza per la responsabilità civile verso terzi e per il rischio locativo, compreso l'incendio, con massimali non inferiori a euro ..., e ne consegna copia al locatore.

ARTICOLO 18 *(Comunicazioni e dati personali)*

18.1 Le comunicazioni previste dal contratto sono effettuate agli indirizzi indicati in epigrafe o agli indirizzi di posta elettronica certificata ..., salve le forme specificamente prescritte dalla legge.

18.2 Le parti dichiarano di aver ricevuto, ove dovuta, l'informativa sul trattamento dei dati personali prevista dall'articolo 13 del Regolamento (UE) 2016/679.

ARTICOLO 19 *(Rinvio)*

19.1 Per quanto non previsto si applicano le disposizioni del codice civile e della legge 27 luglio 1978, n. 392.

Luogo e data ...

Il locatore _____ Il conduttore _____

Ai sensi degli articoli 1341 e 1342 del codice civile le parti, previa lettura, approvano specificamente gli articoli 2 (destinazione e idoneità), 4.2 (recesso convenzionale), 10 (lavori, migliorie e addizioni), 11 (sublocazione e cessione), 12 (clausola risolutiva espressa) e 13.2 (ritardo nella riconsegna).

Il locatore _____ Il conduttore _____

MODELLO 2

Contratto di locazione transitoria ad uso non abitativo

Fonte	Modello redatto dall'Ufficio Studi USEC
Base di legge	Art. 27, quinto comma, L. 392/1978; requisiti indicati da Cass. n. 23655/2025
Avvertenza	La transitorietà deve essere oggettiva, non legata a esigenze soggettive; se manca, il contratto dura sei anni
Come si compila	L'articolo 2 è il cuore del contratto: va scritto con dati verificabili e documenti allegati

CONTRATTO DI LOCAZIONE TRANSITORIA DI IMMOBILE URBANO AD USO DIVERSO DA QUELLO DI ABITAZIONE

(articolo 27, quinto comma, della legge 27 luglio 1978, n. 392)

Tra …, di seguito denominato «locatore», e …, di seguito denominato «conduttore», [generalità come nel Modello 1] si conviene e si stipula quanto segue.

ARTICOLO 1 *(Oggetto)*

1.1 Il locatore concede in locazione al conduttore, che accetta, l'unità immobiliare sita nel Comune di …, via … n. …, censita al Catasto Fabbricati al foglio …, particella …, subalterno …, categoria … .

ARTICOLO 2 *(Attività e ragioni della transitorietà)*

2.1 L'unità immobiliare è locata esclusivamente per l'esercizio della seguente attività: … .

2.2 Le parti dichiarano che l'attività ha, per sua natura, carattere transitorio per le seguenti ragioni oggettive, che escludono l'esigenza di stabilità del rapporto: … (per esempio: attività legata a un evento, a una manifestazione, a un cantiere o a una campagna promozionale determinata). Documenti allegati sub A: … .

ARTICOLO 3 *(Durata)*

3.1 Il contratto ha la durata di mesi …, con decorrenza dal … e termine al …, data alla quale cessa senza necessità di disdetta.

3.2 Qualora le ragioni indicate all'articolo 2 non risultino effettive o non giustifichino la durata pattuita, si applica la durata prevista dall'articolo 27 della legge 27 luglio 1978, n. 392.

ARTICOLO 4 *(Canone)*

4.1 Il canone per l'intera durata è convenuto in euro … (… euro), oltre IVA se dovuta, da corrispondere in … rate anticipate di euro … entro il giorno …, mediante bonifico sul conto del locatore, IBAN … .

ARTICOLO 5 *(Oneri, deposito, riconsegna)*

5.1 Sono a carico del conduttore le spese indicate dall'articolo 9 della legge 27 luglio 1978, n. 392. Il conduttore versa un deposito cauzionale di euro …, non superiore a tre mensilità del canone, produttivo di interessi legali da corrispondere alla fine di ogni anno. Il conduttore non può eseguire lavori senza il consenso scritto del locatore; le riparazioni seguono gli articoli 1576 e 1609 del codice civile.

5.2 Alla scadenza il conduttore riconsegna l'unità immobiliare libera da persone e cose nello stato descritto nel verbale di consegna allegato sub B, salvo il deterioramento d'uso; per il ritardo vale l'articolo 1591 c.c.

ARTICOLO 6 *(Avviamento e prelazione)*

6.1 Trattandosi di attività transitoria, non si applicano gli articoli 34, 38, 39 e 40 della legge n. 392/1978 (articoli 35 e 41).

ARTICOLO 7 *(Prestazione energetica, registrazione, rinvio)*

7.1 Il conduttore dichiara di aver ricevuto le informazioni e la documentazione, comprensiva dell'attestato, in ordine alla prestazione energetica dell'unità immobiliare. Il contratto è registrato a cura del locatore nei termini di legge; l'imposta di registro è a carico delle parti in uguale misura. Per quanto non previsto si applicano il codice civile e la legge 27 luglio 1978, n. 392.

Luogo e data …

Il locatore _____

Il conduttore _____

MODELLO 3

Clausole in deroga per la grande locazione

Fonte	Modello redatto dall'Ufficio Studi USEC
Base di legge	Art. 79, terzo comma, L. 392/1978, introdotto dall'art. 18 D.L. 133/2014
Presupposti	Canone annuo oltre 250.000 euro; locali non qualificati di interesse storico; contratto non in corso al 12 novembre 2014; prova scritta
Come si usa	Le clausole si aggiungono al Modello 1: B sostituisce l'art. 3, C l'art. 4, D l'art. 6, E l'art. 14; ogni deroga va scelta e scritta, eliminando le alternative non scelte

CLAUSOLE AGGIUNTIVE IN DEROGA AI SENSI DELL'ARTICOLO 79, TERZO COMMA, DELLA LEGGE 27 LUGLIO 1978, N. 392

(da inserire nel contratto di locazione ad uso diverso da quello di abitazione)

ARTICOLO A *(Presupposti)*

A.1 Le parti si danno atto che il canone annuo pattuito è di euro ..., superiore a euro 250.000, e che l'unità immobiliare non riguarda locali qualificati di interesse storico da provvedimenti regionali o comunali, che il locatore dichiara non risultare.

A.2 Le parti, avvalendosi della facoltà prevista dall'articolo 79, terzo comma, della legge 27 luglio 1978, n. 392, convengono le deroghe che seguono, prevalenti su ogni diversa disposizione del contratto.

ARTICOLO B *(Durata e rinnovazione)*

B.1 In deroga agli articoli 27, 28 e 29 della legge 27 luglio 1978, n. 392, il contratto ha la durata di anni ..., con decorrenza dal ... e scadenza al ... . Alla scadenza il contratto ☐ cessa senza necessità di disdetta ☐ si rinnova per un periodo di anni ... salvo disdetta da comunicarsi con preavviso di almeno ... mesi.

ARTICOLO C *(Recesso)*

C.1 In deroga all'articolo 27, settimo e ottavo comma, della legge 27 luglio 1978, n. 392, il conduttore può recedere dal contratto ☐ esclusivamente nei seguenti casi: ... ☐ a decorrere dal ... anno, con preavviso di almeno ... mesi.

ARTICOLO D *(Canone e aggiornamento)*

D.1 In deroga all'articolo 32 della legge 27 luglio 1978, n. 392, il canone è aggiornato annualmente, a decorrere dal ..., nella misura del ... per cento della variazione dell'indice ISTAT dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati.

ARTICOLO E *(Indennità e prelazione)*

E.1 In deroga agli articoli 34, 38, 39 e 40 della legge 27 luglio 1978, n. 392, alla cessazione del rapporto ☐ non sia dovuta alcuna indennità per la perdita dell'avviamento ☐ sia dovuta un'indennità determinata come segue: ..., e che ☐ non spetti al conduttore il diritto di prelazione e di riscatto ☐ spetti alle condizioni seguenti: ... .

ARTICOLO F *(Variazioni del canone)*

F.1 Ogni accordo di riduzione del canone che porti il canone annuo a un importo non superiore a euro 250.000 sarà accompagnato da un nuovo accordo scritto sulle clausole del presente atto che le parti intendono mantenere; in mancanza, si applica la legge n. 392/1978.

ARTICOLO G *(Dichiarazione finale)*

G.1 Le clausole sono state oggetto di specifica trattativa; il contratto è sottoscritto per iscritto anche ai fini della prova richiesta dall'articolo 79, terzo comma, della legge n. 392/1978.

Luogo e data ...

Il locatore _____ Il conduttore _____

Ai sensi degli articoli 1341 e 1342 c.c. si approvano specificamente gli articoli B, C, D, E e F.

Il locatore _____ Il conduttore _____

MODELLO 4

Contratto di godimento in funzione della successiva alienazione

Fonte	Modello redatto dall'Ufficio Studi USEC
Base di legge	Art. 23 D.L. 133/2014; artt. 2645-bis, 1002-1007, 1012, 1013 e 2932 c.c.
Forma	Atto pubblico o scrittura privata con sottoscrizione autentica, necessari per la trascrizione (art. 2645-bis, comma 1, c.c.)
Avvertenza	Schema da completare con il notaio; il trattamento fiscale va verificato con il commercialista

CONTRATTO DI GODIMENTO IN FUNZIONE DELLA SUCCESSIVA ALIENAZIONE DI IMMOBILE

(articolo 23 del decreto-legge 12 settembre 2014, n. 133, convertito dalla legge 11 novembre 2014, n. 164)

Tra ..., di seguito denominato «concedente», e ..., di seguito denominato «conduttore», [generalità complete]

si conviene e si stipula quanto segue.

ARTICOLO 1 *(Oggetto)*

1.1 Il concedente concede al conduttore, con effetto immediato, il godimento dell'unità immobiliare sita nel Comune di ..., via ... n. ..., censita al Catasto Fabbricati al foglio ..., particella ..., subalterno ..., categoria ..., libera da ipoteche, pesi e trascrizioni pregiudizievoli, salvo: ..., come risulta dalle visure ipotecarie e catastali aggiornate allegate sub ... .

1.2 L'unità immobiliare è destinata all'esercizio dell'attività di ... . Il godimento ha durata dalla data odierna fino al ..., termine che le parti fissano entro dieci anni perché l'effetto prenotativo della trascrizione dura quanto il contratto e comunque non oltre dieci anni (articolo 23, comma 3, del decreto-legge 12 settembre 2014, n. 133).

1.3 Il conduttore dichiara di aver ricevuto le informazioni e la documentazione, comprensiva dell'attestato, in ordine alla prestazione energetica dell'unità immobiliare.

ARTICOLO 2 *(Diritto di acquisto)*

2.1 Il conduttore ha il diritto di acquistare la proprietà dell'unità immobiliare entro il ..., per il prezzo di euro ..., mediante dichiarazione comunicata al concedente con lettera raccomandata o posta elettronica certificata. Il contratto di compravendita è stipulato davanti al notaio scelto dal conduttore entro ... giorni dalla ricezione della dichiarazione.

ARTICOLO 3 *(Canone e imputazione al prezzo)*

3.1 Per il godimento il conduttore corrisponde un canone mensile di euro ..., da pagare entro il giorno ... di ciascun mese, per un numero complessivo di ... canoni.

3.2 Di ciascun canone, la somma di euro ... è imputata al corrispettivo del trasferimento e sarà detratta dal prezzo in caso di acquisto.

3.3 In caso di mancato esercizio del diritto di acquisto entro il termine di cui all'articolo 2, il concedente restituisce al conduttore, entro ... giorni, la quota dei canoni imputata al corrispettivo nella misura del ... per cento.

ARTICOLO 4 *(Risoluzione per mancato pagamento)*

4.1 Il contratto si risolve in caso di mancato pagamento, anche non consecutivo, di n. ... canoni [numero non inferiore a un ventesimo del numero complessivo dei canoni]. Per il rilascio dell'immobile il concedente può avvalersi del procedimento per convalida di sfratto.

ARTICOLO 5 *(Obblighi relativi all'immobile)*

5.1 Si applicano, in quanto compatibili, gli articoli da 1002 a 1007 e gli articoli 1012 e 1013 del codice civile [norme dettate per l'usufrutto su inventario, garanzia, spese e riparazioni]. Il conduttore redige con il concedente l'inventario e il verbale dello stato dell'unità immobiliare, allegato sub A.

ARTICOLO 6 *(Inadempimento)*

6.1 In caso di inadempimento dell'obbligo di trasferire si applica l'articolo 2932 del codice civile.

6.2 In caso di risoluzione per inadempimento del concedente, questi restituisce la parte dei canoni imputata al corrispettivo, maggiorata degli interessi legali. In caso di risoluzione per inadempimento del conduttore, il concedente ha diritto alla restituzione dell'immobile e □ acquisisce interamente i canoni a titolo di indennità □ restituisce la quota dei canoni imputata al corrispettivo nella misura del ... per cento.

ARTICOLO 7 *(Fine del godimento senza acquisto)*

7.1 Se il diritto di acquisto non è esercitato entro il termine, il godimento cessa alla data indicata all'articolo 1.2 e il conduttore riconsegna l'unità immobiliare libera da persone e cose entro … giorni, salva la restituzione prevista dall'articolo 3.3. Le parti si danno atto che il presente contratto è stipulato in funzione della successiva alienazione e che, nei limiti consentiti dalla legge, la cessazione del godimento alla scadenza non dà luogo a rinnovazione. [Nota per il redattore: l'applicabilità al rapporto della legge 27 luglio 1978, n. 392, non risulta chiarita dalla giurisprudenza di legittimità; la clausola va valutata con il notaio.]

ARTICOLO 8 *(Trascrizione, spese, rinvio)*

8.1 Il presente contratto è trascritto ai sensi dell'articolo 2645-bis del codice civile e dell'articolo 23 del decreto-legge 12 settembre 2014, n. 133. Le parti autorizzano il notaio rogante o autenticante alla trascrizione.

8.2 Le spese del presente atto e della sua trascrizione sono a carico di …; il regime IVA e delle imposte di registro è verificato con il professionista prima della stipula. Per quanto non previsto si applicano l'articolo 23 del decreto-legge 12 settembre 2014, n. 133, e le norme del codice civile.

Luogo e data …

Il concedente _____ Il conduttore _____

Ai sensi degli articoli 1341 e 1342 del codice civile, se il testo è predisposto da una delle parti, le parti approvano specificamente gli articoli 4 (risoluzione per mancato pagamento), 6.2 (sorte dei canoni in caso di risoluzione) e 7 (fine del godimento senza acquisto).

Il concedente _____ Il conduttore _____

FONTI · *L. 392/1978, artt. 9, 11, 27, 28, 29, 32, 34, 35, 36, 38, 39, 40, 41, 79 e 80 · Codice civile, artt. 1002-1007, 1012, 1013, 1341, 1342, 1456, 1576, 1577, 1591, 1609, 2645-bis e 2932 · Codice di procedura civile, art. 447-bis · D.L. 133/2014, artt. 18 e 23 · D.P.R. 633/1972, art. 10; D.Lgs. 10/2026, art. 37 · D.Lgs. 192/2005, art. 6 · Cass. civ., Sez. III, sent. 21 agosto 2025, n. 23655*

18. Conclusioni

La locazione non abitativa italiana è governata da una legge del 1978 che, per i locali delle imprese, non è mai stata sostituita. È una legge leggibile, a condizione di seguirne la logica: protegge l'attività che si svolge nei locali, e per questo fissa la durata, limita l'uscita del proprietario alla prima scadenza, dà un prezzo all'avviamento e una preferenza al conduttore quando l'immobile cambia mano. Sul canone, invece, lascia le parti libere, con un solo vincolo: che non cresca per vie traverse oltre ciò che la legge consente.

Al proprietario il Quaderno consegna una regola di prudenza: il contratto si scrive pensando all'uscita. Quanto costerà riavere i locali, quali motivi potranno essere fatti valere e quando, che cosa accadrà ai lavori del conduttore, quali imposte si pagheranno se il canone non arriva. Al conduttore consegna la consapevolezza che sei anni sono un impegno vero, da cui si esce solo nei modi previsti, e che il rischio di non ottenere le autorizzazioni legate alla sua attività è suo, se il contratto non dice diversamente. A chi accompagna la trattativa consegna un dossier e alcune clausole, e il dovere di rendere visibile prima ciò che dopo diventerebbe una lite.

Il quadro non è fermo. Dal 1° gennaio 2027 cambiano gli articoli del registro, dell'IVA e dell'IRPEF; il disegno di legge di bilancio approvato dal Governo prevede, come ipotesi ancora da votare, di estendere la cedolare secca agli immobili commerciali; la Cassazione continua ad adattare alle imprese di oggi una legge pensata per quelle di allora. Ciascuna di queste novità andrà letta, quando arriverà, con lo stesso metodo: sul testo ufficiale, distinguendo ciò che è legge da ciò che ancora non lo è.

TABELLA 25 · IL QUADERNO IN OTTO RISPOSTE

DOMANDA	RISPOSTA
Quanto dura un contratto per un negozio?	Almeno sei anni, con rinnovo tacito di sei in sei; nove anni per alberghi, imprese assimilate e teatri
Si può fare un contratto di un anno?	Solo se l'attività è per sua natura transitoria e le ragioni sono scritte e reali
Il proprietario può riavere i locali dopo sei anni?	Solo per i motivi dell'art. 29, con una comunicazione che arrivi almeno dodici mesi prima, e di regola pagando l'indennità di avviamento
Il conduttore può andarsene prima?	Sì, con sei mesi di preavviso, se il contratto lo prevede o se ricorrono gravi motivi oggettivi
Quanto può crescere il canone?	L'aggiornamento, chiesto anno per anno, non supera il 75% dell'ISTAT; la scaletta è legittima se non serve solo a recuperare l'inflazione
C'è la cedolare secca?	No, salvo i contratti di negozi stipulati nel 2019; l'estensione agli immobili commerciali è nel disegno di legge di bilancio 2027, non ancora approvato dal Parlamento
Se il conduttore non paga, il proprietario paga le imposte?	Sì, finché il contratto è in vita; per questo conta la clausola risolutiva espressa
Il moroso può sanare in udienza?	No: per i locali delle imprese non c'è termine di grazia, e dopo la domanda di risoluzione non si può più adempiere

FONTI · *Capitoli 1-17 del presente Quaderno e fonti ivi indicate*

Fonti

NORMATIVA

Codice civile, approvato con R.D. 16 marzo 1942, n. 262, artt. 732, 1002-1007, 1012, 1013, 1339, 1341, 1342, 1350, 1382, 1453, 1455, 1456, 1458, 1464, 1467, 1571, 1574, 1575, 1576, 1577, 1578, 1579, 1580, 1584, 1588, 1590, 1591, 1592, 1593, 1594, 1596, 1599, 1602, 1609, 2643, 2645-bis, 2657 e 2932. Codice di procedura civile, approvato con R.D. 28 ottobre 1940, n. 1443, artt. 447-bis, 657, 658 e 665. L. 27 luglio 1978, n. 392, artt. 1, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 55, 79 e 80; art. 9 anche nel testo vigente dal 1° gennaio 2027. L. 9 dicembre 1998, n. 431, art. 14, comma 4, come riportato nelle note ufficiali. D.Lgs. 23 maggio 2011, n. 79, Allegato 1, art. 52, e art. 3. D.L. 12 settembre 2014, n. 133, convertito dalla L. 11 novembre 2014, n. 164, artt. 18, 19 e 23. D.Lgs. 4 marzo 2010, n. 28, art. 5. D.Lgs. 19 agosto 2005, n. 192, artt. 6 e 15. D.P.R. 26 aprile 1986, n. 131, artt. 3, 5, 17 e 40, Tariffa, parte I, artt. 5, 9 e 10, e parte II, art. 2-bis. D.Lgs. 18 settembre 2024, n. 139. D.L. 7 febbraio 1985, n. 12, convertito dalla L. 5 aprile 1985, n. 118. D.L. 17 marzo 2020, n. 18, art. 91, come letto da Cass. n. 16113/2025. L. 30 dicembre 2004, n. 311, art. 1, comma 346. D.Lgs. 12 gennaio 2019, n. 14, art. 349. D.P.R. 26 ottobre 1972, n. 633, art. 10. D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917 (TUIR), artt. 26 e 37. D.Lgs. 14 marzo 2011, n. 23, art. 3. L. 30 dicembre 2018, n. 145, art. 1, comma 59. D.Lgs. 1° agosto 2025, n. 123, testo unico dell'imposta di registro, artt. 3, 5, 21, 44, 179 e 205, Tariffa, parte I, art. 5, e parte II, art. 3, applicabile dal 1° gennaio 2027. D.Lgs. 19 gennaio 2026, n. 10, testo unico dell'IVA, artt. 37, 170 e 171, applicabile dal 1° gennaio 2027. D.Lgs. 19 giugno 2026, n. 117, testo unico delle imposte sui redditi, artt. 28 e 39, applicabile dal 1° gennaio 2027. Testi consultati su normattiva.it con data di vigenza impostata.

GIURISPRUDENZA

Corte cost., sent. n. 185/1988, n. 542/1989 e n. 348/1998, come risultano dalle note ufficiali di aggiornamento delle norme colpite; Corte cost., sent. 5 aprile 2012, n. 80, letta su cortecostituzionale.it; Corte cost., sent. n. 362/2000, citata come richiamata da Cass. n. 27451/2025. Cass. civ., Sez. III, ord. 12 novembre 2021, n. 33884 (canone a scaletta; richiama Cass. n. 22908/2016). Cass. civ., Sez. III, sent. 29 marzo 2022, n. 10136 (prelazione e riscatto; richiama Cass., Sez. Un., n. 5359/1989). Cass. civ., Sez. III, ord. 21 luglio 2022, n. 22826 (rinuncia preventiva all'indennità; riporta la motivazione di Cass. n. 24221/2019 e richiama Cass. n. 8705/2015). Cass. civ., Sez. III, ord. 9 settembre 2022, n. 26618 (gravi motivi di recesso; richiama Cass. n. 13368/2015 e Cass. n. 26711/2011). Cass. civ., Sez. III, ord. 16 febbraio 2023, n. 4947 (rinuncia successiva all'indennità). Cass. civ., Sez. III, ord. 9 maggio 2023, n. 12461 (gravi motivi e congiuntura). Cass. civ., Sez. III, ord. 22 maggio 2023, n. 14067 (destinazione e licenze; cessionario dell'azienda). Cass. civ., Sez. III, ord. 6 febbraio 2024, n. 3399 (grandi locazioni). Cass. civ., Sez. III, ord. 13 giugno 2025, n. 15812 (limite del 75 per cento e contratti novennali; richiede la richiesta annuale, richiamando Cass. n. 27287/2021). Cass. civ., Sez. III, ord. 4 marzo 2025, n. 5670 (registrazione tardiva; riporta il principio di Cass., Sez. Un., n. 23601/2017). Cass. civ., Sez. III, sent. 16 giugno 2025, n. 16113 (misure anti-Covid e riduzione del canone). Cass. civ., Sez. III, sent. 21 agosto 2025, n. 23655 (locazione non abitativa transitoria). Cass. civ., Sez. V, ord. 14 ottobre 2025, n. 27451 (imposte sui canoni commerciali non percepiti). Cass. civ., Sez. III, ord. 10 dicembre 2025, n. 32181 (abusi edilizi e agibilità). Cass. civ., Sez. III, ord. 14 maggio 2026, n. 14316 (rent to buy di un albergo; questione processuale). Cass. civ., Sez. III, ord. 23 settembre 2026, n. 25718 (gravi motivi e crisi del singolo punto vendita). Consultate su italgiure.giustizia.it. Cass. civ., Sez. Un., sent. 28 aprile 1999, n. 272 (termine di grazia), letta nel testo integrale pubblicato su Altalex, perché il fondo civile dell'archivio pubblico della Corte decorre dal 2021.

PRASSI E DATI

Agenzia delle Entrate, circolare n. 4/E del 19 febbraio 2015 e circolare n. 2/E del 14 marzo 2025, lette sull'archivio ufficiale. Consiglio Nazionale del Notariato, studio n. 283-2015/C, approvato il 28 maggio 2015, su notariato.it; Comitato notarile del Triveneto, orientamenti in materia di rent to buy. Agenzia delle Entrate e ASSILEA, Rapporto Immobiliare 2026, Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva, pubblicato il 28 maggio 2026, par. 3.5, Tabb. 21, 22, 23, 24 e 26 e nota 13. ISTAT, Prezzi al consumo, settembre 2026, dati definitivi, Prospetto 1, indice FOI senza tabacchi. USEC, Valutazione Immobiliare Personalizzata VIP-V, metodo di stima dell'immobile locato (capitolo 14). Presidenza del Consiglio dei Ministri, comunicato stampa del Consiglio dei Ministri n. 195 del 28 ottobre 2026, sezione Casa, letto su governo.it; il testo del disegno di legge di bilancio 2027 non era pubblicato alla data di chiusura.

INDICE DELLE TABELLE

1 I negozi affittati nel 2025: i numeri ufficiali · Introduzione
2 Tre tempi della stessa materia: oggi, dal 2027, in discussione · Introduzione
3 Codice civile e legge speciale nella locazione non abitativa · cap. 1
4 Ciò che il contratto non può togliere e ciò che può regolare · cap. 1
5 I contratti possibili per i locali delle imprese · cap. 2
6 I motivi di diniego alla prima scadenza (art. 29, L. 392/1978) · cap. 3
7 I gravi motivi nelle decisioni della Cassazione · cap. 4
8 Come si calcola l'aggiornamento, passo per passo · cap. 5
9 Evento straordinario e canone: i rimedi disponibili · cap. 5
10 Le condizioni della grande locazione, una per una · cap. 6
11 Un negozio affittato a 24.000 euro l'anno: le imposte passo per passo · cap. 7
12 Le norme fiscali di oggi e quelle del 2027 · cap. 7
13 Idoneità dei locali: chi risponde di che cosa · cap. 8
14 Attestato energetico e locazione: le sanzioni · cap. 8
15 Chi paga che cosa: la mappa delle spese · cap. 9
16 Cedere il contratto con l'azienda: i passaggi · cap. 10
17 Quanto vale l'indennità: un esempio · cap. 11
18 Prelazione e riscatto: termini e forme · cap. 11
19 Morosità: abitazioni e locali delle imprese a confronto · cap. 12
20 Il rent to buy in sei regole (art. 23, D.L. 133/2014) · cap. 13
21 I negozi affittati nel 2025 nelle otto grandi città · cap. 14
22 Il valore di un immobile affittato: i tre criteri della VIP-V · cap. 14
23 Le criticità e le proposte dell'Ufficio Studi · cap. 15
24 I quattro modelli: quando si usano e che cosa serve prima di compilarli · cap. 17
25 Il Quaderno in otto risposte · cap. 18

AVVERTENZE INTERPRETATIVE

Primo: il testo vigente dell'art. 27, primo comma, L. 392/1978, sostituito nel 2011, non contiene più l'elenco delle attività a cui rinvia l'art. 34; la durata minima di sei anni per le attività commerciali, industriali e artigianali è applicata dalla Cassazione (Cass. n. 23655/2025) e dall'Agenzia delle Entrate, e il difetto resta solo nella lettera della legge. **Secondo**: sui gravi motivi di recesso la decisione più recente valuta la crisi del singolo punto vendita (Cass. n. 25718/2026); la pronuncia del 2022 parlava dell'azienda nel suo insieme. **Terzo**: la legge non regola la grande locazione il cui canone scenda sotto la soglia; il Modello 3 lo regola per contratto. **Quarto**: la Cassazione non si è pronunciata sull'applicazione della L. 392/1978 al rent to buy di locali commerciali; la lettura prevalente del notariato la esclude. **Quinto**: per l'imposta di registro sulla parte di canone imputata al prezzo nel rent to buy fra privati, la circolare del 2015 indica il 3 per cento; dal 2025 commenti notarili ritengono applicabile lo 0,5 per cento previsto per gli acconti dei preliminari, senza una presa di posizione aggiornata dell'Agenzia. **Sesto**: l'estensione della cedolare secca agli immobili commerciali è annunciata nel comunicato del Consiglio dei Ministri del 28 ottobre 2026; il testo del disegno di legge non era pubblicato alla data di chiusura e la misura non è legge. **Settimo**: l'esclusione dell'indennità di avviamento e della prelazione per i contratti dell'art. 42 discende dal rinvio limitato che quell'articolo opera. **Ottavo**: la sentenza delle Sezioni Unite n. 272 del 1999 è stata letta nel testo integrale pubblicato su Altalex, perché l'archivio pubblico della Corte comprende le decisioni dal 2021.

DISCLAIMER

Documento informativo e divulgativo a cura dell'USEC · Ufficio Studi e Analisi Immobiliari, CasainTV Market HUB. Non costituisce parere legale, notarile o fiscale e non sostituisce l'avvocato, il commercialista, il notaio o il tecnico abilitato sul caso concreto. Esempi illustrativi; clausole e modelli da adattare al caso concreto. Riproduzione parziale consentita con citazione della fonte. Quaderni USEC · N.46 · Versione 1.0 · Chiusura redazionale: 29 ottobre 2026 · Integra i Quaderni N.07, N.27, N.38 e N.45.