

CAMERA DEI DEPUTATI N. 1870

PROPOSTA DI LEGGE

d'iniziativa dei Deputati CARCATERRA e DOSI

Annunziata il 9 novembre 1955

Tutela dell'avviamento commerciale

ONOREVOLI COLLEGI! — Numerosi dibattiti e progetti e proposte di legge si susseguono in Italia da un trentennio e più ad oggi, sul tema del così detto avviamento commerciale e della sua tutela. In altri Paesi il diritto vigente ha codificato la materia.

Non v'è dubbio che la categoria dei commercianti è vivamente interessata al problema, anche se non può disconoscersi che ad una soluzione immediata ed equa abbiano contrastato fin oggi interessi e preoccupazioni che meritavano di essere ben considerati.

Una fondamentale obiezione, quella del blocco dei fitti, venuta oggi a cadere quasi del tutto, meritava di essere meditata: non si poteva chiedere al proprietario un indennizzo per l'avviamento commerciale, nel momento stesso in cui gli si imponeva il blocco dei fitti.

È vero che l'indennizzo per l'avviamento commerciale, dovuto dal proprietario, non è risentito, come si vedrà, dal proprietario. Tuttavia almeno la anticipazione dell'indennizzo (il quale viene trasferito poi sul commerciante subentrante, anche questo si vedrà) è sopportata dal proprietario. Dunque: ragioni economiche e politiche non consigliavano di gravare sui proprietari e suggerivano di soprassedere sulla materia.

1. — Per altro, piuttosto che diffondersi sulla esposizione dei motivi ispiratori delle singole norme contenute nella proposta di legge, è necessario soffermarsi a delimitare il concetto economico e giuridico di avvia-

mento commerciale, che si intende riconoscere e tutelare.

Occorre subito precisare che l'avviamento considerato non è quello (ovverossia non è tutto quello) che inerisce ad una azienda. Tuttavia per un concetto di avviamento occorre rifarsi precisamente a quest'ultimo.

Un'azienda avviata, scrisse il Carnelutti, è come un veicolo che corra da sé perchè gli è stata data una spinta. L'avviamento commerciale è per tanto parola felicemente espressiva, perchè denota la forza di inerzia di una azienda. Tecnicamente e realmente esso esiste, ed è economicamente valutabile, per quanto di impreciso possa esservi in ogni valutazione monetaria di un reddito o di un bene che non abbia un mercato corrente.

Diversa cosa appare l'avviamento di cui si chiede, e si propone qui, la tutela. In realtà, il commerciante non può chiedere che gli si riconosca un diritto e che si imponga un obbligo al proprietario dell'immobile, se non nei limiti in cui il bene di cui si tratta — l'avviamento commerciale — inerisce all'immobile stesso. Di più l'operatore mercantile non può chiedere, perchè mancherebbe ogni giustificazione giuridica. L'avviamento di cui si occupa la presente proposta, dunque, è quello che si propone di distinguere col nome di *avviamento commerciale immobiliare*, che, inerendo all'immobile, ne costituisca un miglioramento concreto (*provato*) ed *obiettivo*. Concreto, come si chiarirà meglio attraverso la esposizione

dell'articolo 3, nel senso che esso non può essere mai presunto; deve essere determinato direttamente dall'avviamento dell'azienda, per un obiettivo nesso causale, da provare volta per volta e da misurare con criteri tecnici. La *obiettività* sta ad indicare che l'avviamento deve inerire direttamente all'immobile, in modo da rendere questo, a prescindere da ogni altra causa, di più alto reddito nella sua destinazione all'esercizio di una impresa a tipo commerciale.

Ciò premesso, è da ricercare il fondamento giuridico su cui fondare una tutela.

Intanto giova insistere sul punto, che l'*avviamento commerciale immobiliare* è un bene realmente esistente ed economicamente valutabile. A parte la dimostrazione tecnica, già fornita dalla dottrina, che l'*avviamento commerciale*, in genere, è un bene valutabile, vale la pena di sottolineare che l'*avviamento commerciale immobiliare* ha già ricevuto, nel nostro ordinamento giuridico, specifico riconoscimento. Il regio decreto 3 aprile 1921, n. 391, e più recentemente la legge 23 maggio 1950, n. 253, nell'articolo 4, prevedono un indennizzo a carico del proprietario che si sia avvantaggiato dell'avviamento dovuto ad opera del commerciante uscente.

Ora, il fondamento giuridico che può giustificare un obbligo di indennizzo a carico del proprietario, è quello stesso che presiede alla norma contenuta negli articoli 1633 e 1651 del Codice civile, in tema di migliorie apportate dall'affittuario all'immobile tenuto in locazione.

Di ciò, tuttavia si terrà un più particolare discorso più avanti. Quello che interessava porre subito in evidenza, erano i limiti stessi del concetto di avviamento, al quale i proponenti intendono rivolgere la loro attenzione e quella degli onorevoli colleghi.

2. — Per ovvie ragioni non è possibile tener conto di tutte le obiezioni che sono state mosse ad una tutela dell'avviamento; ma di due non è lecito tacere.

La prima, che è al fondo di quasi tutte, si richiama alla considerazione che quella tutela costituirebbe una ferita gravissima al diritto di proprietà.

Nel prossimo paragrafo i proponenti vorranno prendere in esame, in modo particolare, l'aspetto economico del problema. Qui, invece, si considererà quello giuridico-sociale.

Per altro, i Relatori non si avvarranno delle considerazioni cui solitamente fanno capo i difensori della tutela dell'avviamento, e cioè che la proprietà ha dei limiti, e ne subisce sempre di più.

Il problema, secondo i proponenti, non va posto nel senso che la tutela dell'avviamento è una limitazione del diritto di proprietà (anche se la limitazione potrebbe giustificarsi con motivi di equità e di pubblico generale interesse).

L'obbligo dell'indennizzo fonda, nella presente proposta, sul principio della tutela del lavoro e della proprietà, che il commerciante, per ragioni economiche e giuridiche, ha o deve avere sull'avviamento, considerato, quale è, frutto della sua capacità tecnico-economica e del suo lavoro. Sicché, una tutela dell'avviamento non è affatto un *limite* alla proprietà del locatore, ma è il riconoscimento del diritto naturale del commerciante sul prodotto del *proprio* lavoro. Ma deve allora prendersi in esame un'ulteriore obiezione che può nascere dal momento in cui la impostazione proposta sia accolta.

Si potrebbe, cioè, obiettare: ammesso che l'avviamento è da considerare come frutto dell'opera umana, non ne deriva, allora, che bisogna tutelare tutte le altre categorie sociali (e cioè i piazzisti, i commessi, i dipendenti del commerciante) nei confronti del commerciante stesso? Non sono questi ausiliari i veri creatori, o almeno i cooperatori, dell'avviamento?

L'argomento non può essere accolto.

Certo, i dipendenti e i collaboratori dell'operatore mercantile concorrono a creare l'avviamento: ma questo — né per diritto naturale, né *de iure condendo* — non può essere considerato di proprietà loro.

L'avviamento è un incremento della ditta e della attività commerciale che fa capo, giuridicamente ed economicamente, ad un titolare solo: l'operatore economico titolare della ditta. È evidente, se è vero che l'avviamento è un incremento giuridico della ditta o impresa. Economicamente, poi, è chiaro, che l'attività direttiva, i capitali, il rischio, sono del titolare dell'impresa. In fine, i dipendenti e collaboratori del commerciante sono remunerati apposta per le prestazioni che essi danno.

3. — Motivi economici e giuridici, in vece, vi sono per giungere anche in Italia ad una tutela dell'avviamento.

A quelli che sono di solito avanzati, oggi bisogna premetterne uno: quello della produttività commerciale, che finisce sostanzialmente per comprenderli tutti e ne costituisce il comune denominatore, in termini di attualità.

a) È urgente oggi una tutela dell'*avviamento commerciale immobiliare*.

Nel secolo scorso il problema dell'avviamento commerciale non si poneva. È in questo secolo che esso è diventato pungente. E molte ne sono le cause.

Innanzitutto, l'attività commerciale è diventata, e diventa sempre più, non solo una speculazione, ma un'attività che richiede una sempre maggiore specializzazione tecnica. Il commerciante non è più solo un tramite, un canale; non si richiede da lui solo una intuitiva capacità a comprare (al ribasso, talvolta) per rivendere (al rialzo, talvolta) all'acquirente che si affacci nella sua bottega. Il vendere è diventato un'arte, che richiede capacità e cognizioni molteplici, senza delle quali l'operatore è destinato a fallire.

La concorrenza ha determinato una svolta decisiva nella storia del commercio.

Vi hanno contribuito, anche, il meccanismo e la standardizzazione: sicché, di fronte al prodotto standard, la vendita (la maggiore vendita) è affidata, per ciascuna impresa commerciale, alla abilità del titolare e dei collaboratori, che egli sceglie e dirige.

La variazione e l'affinamento del gusto, l'ampliarsi delle esigenze del cliente hanno da un lato ampliato le attività del commerciante, dall'altra esigono da lui nuove e maggiori capacità, nuove e maggiori spese.

b) Solo quando è concessa la tutela dell'avviamento il commerciante è spronato a migliorare il proprio esercizio.

Ora, in un'epoca in cui la *produttività commerciale* è stata posta all'ordine del giorno, e da essa si attende un miglioramento dei servizi al consumatore e una diminuzione dei costi di gestione e dei prezzi finali, l'argomento acquista maggiore forza di persuasione. E la produttività implica sempre maggiori capacità tecniche dell'operatore economico. Sarebbe, invece, eliminata ogni possibilità del formarsi o dell'affermarsi di quelle capacità se non si desse al commerciante la possibilità di una *continuità* nella sua attività. In effetti, se il commerciante capace fosse costretto ogni anno, o poco più, a mutare la sua sede e a ricominciare da capo, la sua riuscita e il miglioramento tecnico-economico della sua azienda sarebbero resi impossibili. È dunque la *continuità* uno degli elementi essenziali di cui abbisogna l'esercizio di una azienda commerciale moderna, ispirata a criteri produttivistici.

c) L'avviamento è il segno esteriore della capacità tecnica del commerciante.

d) La mancanza di una tutela aggrava i costi, già elevati, soprattutto in Italia, della distribuzione.

E qui vale la pena di spendere una parola per conestare l'asserto.

E valga il vero: allorché manca la tutela di cui qui si parla, ogni commerciante prevede la possibilità giuridica e di fatto di essere estromesso dal locale, sia ciò per mero arbitrio del locatore, sia in quanto il proprietario può essere indotto a preferire altri data la concorrenza e la richiesta di locali, tanto più accese queste quanto maggiore sarà l'avviamento stesso del negozio. In fatti, non dovendo alcun indennizzo, il proprietario sarà indotto a disdettare le condizioni di fitto già pattuite e ad elevare le sue pretese.

D'altra parte, deve anche ipotizzarsi il caso che l'attuale commerciante conduttore cesserà del tutto l'esercizio dell'attività commerciale (per sua decisione, per fallimento o per morte).

Ebbene, di ogni caso (sia mancato rinnovo del fitto, sia cessazione delle attività) il commerciante tien conto economico durante la sua gestione. Egli cioè, valuterà, nei suoi calcoli economici, la ipotesi che debba allontanarsi dal locale (o per fine alla sua attività) e si garantisce contro il danno che verrà a subire. La garanzia assume logicamente la forma di una percentuale di aumento sul prezzo dei prodotti posti in vendita.

Ogni commerciante, in breve, è, si sente, in potenza soggetto a sfratto, e pertanto egli si assicura contro l'eventuale diniego di rinnovo di fitti, imponendo al consumatore di pagare per lui il premio della garanzia. E qui la concorrenza non può nulla, perché il rischio esiste, grava su tutti i commercianti, tranne i pochissimi fortunati che, nelle città, siano proprietari dell'immobile, e sempre che l'immobile non abbiano acquistato quando già vi si eserciva una commercio.

Se, invece, la tutela è concessa, allora l'indennizzo e il maggior fitto che ne consegue, si concretano praticamente solo al momento del diniego. È solo allora che il commerciante subentrante può essere indotto a maggiorare i prezzi. Ma ne sarà distolto dalla pressione della concorrenza, qui presupposta.

Potrebbe sostenersi, contro i proponenti, che è vero il contrario. Cioè: il proprietario o il locatario colpiti dall'obbligo di indennizzo riverserebbero sui consumatori il sacrificio loro imposto.

La obiezione merita di essere presa in considerazione. E ciò i proponenti fanno più avanti in questa stessa Relazione.

4. — Nasce così la urgenza di una tutela dell'avviamento *commerciale immobiliare*, la

quale trova giustificazione anche in sede giuridica.

a) Se questa non fosse attuata, l'esercente uscente sarebbe spogliato del frutto del suo lavoro, con un arricchimento indebito del proprietario dell'immobile.

È certo che chi oggi si rifiuta di riconoscere la esigenza di quella tutela — su qualsiasi motivo appoggi il diniego: politico o giuridico che sia — disconosce una realtà economica viva.

La clientela, l'avviamento, oggi e domani più che mai, non sono solo frutto della sorte (che non è mai assente nelle vicende e nelle affermazioni umane): è il risultato di una attività, di capacità svariate, di un lavoro. È la conseguenza di una volontà e di un ingegno affinato.

Chi nega la tutela di questo « lavoro », di quest'*opus*, non può non prendere atto, che o finisce per attribuire questa ricchezza — creata dall'ingegno umano — ad altri, a un terzo, che non l'ha creata; o ne permette la distruzione. Nell'un caso, come nell'altro, non tutelando il creatore, espropria costui del frutto del suo lavoro.

Invero: allo stato attuale della legislazione vigente, non avviene punto che l'*opus* sia negato al suo creatore e attribuita ad altri (o distrutta) senza una volontà legislativa. Non sono un evento e una forza della natura che negano al creatore la sua opera, o la distruggono. È la applicazione, invece, di un criterio vigente nel sistema giuridico; è la messa in moto di una già vigente norma di diritto, che attribuisce l'avviamento a chi non l'ha creato, o la distrugge.

Dunque è una espropriazione voluta e commessa per legge.

b) I proponenti, dunque, basano la loro proposta, sui principi giuridici stessi che regolano le *migliorie* apportate dall'affittuario ai fondi rustici (articoli 1633 e seguenti del Codice civile). E come in queste ipotesi la presenza di un contratto di locazione non impedisce il sorgere di un rapporto *obbligatorio*, fondato su altra causa, ma sorgente durante e in occasione del contratto di fitto, così nella ipotesi che ci interessa.

5. — A questo punto giova sottolineare un aspetto economico, che è di solito trascurato dagli stessi difensori della tutela.

Ed è duplice: a) l'indennizzo dovuto al commerciante uscente è sostenuto, in definitiva, dal commerciante subentrante; b) esso non sarà trasferito sui consumatori.

I proponenti credono poter dimostrare sia l'uno che l'altro assunto.

a) L'obbligo giuridico dell'indennizzo è da porre a carico del proprietario. È norma costante della legislazione e della stessa dottrina. Ma è ben prevedibile, che l'onere economico è trasferito dal proprietario sul commerciante che subentra nella locazione, a meno che il proprietario intenda demolire il locale, voglia non più adibirlo a negozio, voglia cederlo senza corrispettivo (a familiari, ad esempio), esercitarvi lui stesso una attività commerciale.

Ma in questi casi è bene che l'onere resti fermo sul proprietario, giacché è arbitro lui stesso dei suoi averi e della sua ricchezza. Ma non può l'indennizzo dipendere dal solo suo beneplacito. Libero di dare al locale la destinazione che voglia, egli non può privare il commerciante uscente di una ricchezza che il commerciante ha creata. E valga il vero: in tema di accessioni e di migliorie, anche se esse siano state compiute contro i patti contrattuali, il proprietario che intenda distruggerle non perciò è esente, alla stregua del Codice civile, dall'obbligo di indennizzo.

Quanto al caso normale, in cui il proprietario ceda il locale ad altro commerciante: è evidente che il proprietario richiederà ed otterrà dal nuovo conduttore un maggior fitto. Il fatto stesso di poter dimostrare *per tabulas* che ha dovuto (o deve) versare un indennizzo al commerciante uscente, è la migliore prova che il locale ha un valore aggiunto (il valore dell'avviamento) a quello del puro fitto.

Potrebbe obiettarsi a questo punto che la situazione di mercato può essere tale da non consentire al proprietario di ricavare un fitto maggiore da quello percepito dal commerciante uscente. Cioè, può darsi che nella zona (o nella città) l'incremento di locali per negozi o altre cause abbiano, per effetto di una maggiore offerta rispetto alla domanda di negozi, depresso il valore locativo del locale di cui si tratta. In questo caso, si potrebbe obiettare, il proprietario sarebbe costretto all'indennizzo, ma non potrebbe rivalersene sull'affittuario.

È facile superare la obiezione. Essa fonda su un erroneo concetto di avviamento. Si dirà che, se al momento dell'indennizzo, il valore locativo è in diminuzione, o è nullo (non si trova e non può trovarsi un nuovo affittuario), l'avviamento non sussiste e non è quindi dovuto dal proprietario.

Ma alla obiezione potrebbe darsi una formulazione diversa. Si può, cioè, a seguito della precisazione fornita dai proponenti,

obiettare loro che la situazione di mercato sfavorevole al proprietario può verificarsi negli anni successivi a quello in cui l'indennizzo è stato corrisposto.

Ma anche questa obiezione non può trovare credito. In verità è da sottolineare che nel calcolo dell'indennizzo non si tiene conto che di un limitato numero di anni, cioè quelli nei quali è prevedibile, appunto che non vi sarà inversione di mercato. A meno che la congiuntura economica non lasci prevedere già quella inversione, e allora di essa si terrà conto nella determinazione dell'indennizzo.

In conclusione, non saranno né i proprietari, né i consumatori a sopportare l'onere dell'indennizzo, ma, precisamente i commercianti stessi; cioè il commerciante che subentrerà all'esercente che lascia il locale.

La esperienza di altri paesi è decisiva. Infatti fu approvata in Francia la legge 17 marzo 1909, relativa alla vendita e ai privilegi sui *fonds de commerce*, che consacrava la proprietà professionale commerciale e che dava a questa uno statuto, pur senza riconoscersi un diritto all'indennizzo per l'*achalandage*, cui provvidero molti anni dopo la legge del 30 giugno 1926 e le successive modifiche.

La conseguenza fu: aumento del valore del *fonds de commerce*; aumento dei rifiuti di rinnovare gli affitti. Ma da questa conseguenza derivò l'altra: aumento delle offerte da parte di commercianti per ottenere i locali già adibiti a negozi. L'aumento del prezzo di locazione, poi, è esasperato quando si determini (come oggi avviene) una penuria e una maggiore richiesta di locali per negozi. Fenomeno, quest'ultimo, derivante dall'urbanesimo e dalla sovrappopolazione di determinati quartieri cittadini.

Dunque: i proprietari finiscono per subire soltanto l'onere dell'anticipo dell'indennizzo, pel quale si rivalgono, nella normalità dei casi, sul conduttore subentrante.

E di fatti: se e quanto più il locale sarà stato valorizzato dall'avviamento commerciale; se ed in quanto un accordo fra il proprietario e il commerciante uscente (o una decisione della magistratura fra le parti) avrà consacrato l'obbligo dell'indennizzo; di tanto il locale sarà praticamente valorizzato; di tanto il proprietario può aumentare le sue pretese nei confronti di un nuovo locatario commerciante.

b) Potrebbe sostenersi, allora, che il proprietario riverserà, sì, sul nuovo conduttore l'indennizzo corrisposto al commerciante

uscente, ma che a sua volta il conduttore subentrante riverserà sui consumatori il sacrificio sopportato.

La obiezione, in vero, merita di essere valutata.

È convincimento dei proponenti che in un sistema di economia di mercato l'indennizzo di cui si parla nella presente proposta non potrà avere conseguenze dannose sui prezzi finali.

Innanzitutto, i casi di indennizzo non sono generali. Solo una percentuale delle nuove installazioni di attività mercantili entrerà nell'ambito di applicazione della presente legge, e cioè, solo i casi in cui in un locale succeda ad una ditta altra ditta.

Ancora: la concorrenza indurrà il nuovo esercente, a fissare i suoi prezzi esterni senza riversare sul consumatore il maggior costo del fitto, che da lui avrà richiesto il locatore.

Finalmente: poiché, come si è detto, i casi cui la legge si applicherebbe costituiscono solo una minoranza di fronte agli altri esercenti, e poiché è presupposta una economia di mercato, la traslazione dell'indennizzo dal locatore al conduttore-esercente, o sarà uno sprone per costui alla revisione di tutti i suoi costi generali di esercizio, o lo sacrificherà alla concorrenza stessa, che è il giudice ultimo della capacità degli operatori economici privati.

6. — Ciò premesso, i proponenti si onorano presentare l'attuale proposta, che consta di sette articoli.

Nel primo sono fissati i limiti della legge. Essa si applica agli immobili adibiti all'esercizio del commercio, sia esso al dettaglio che all'ingrosso.

Si è espressamente prevista l'applicabilità agli immobili adibiti ad attività artigianali. Ma si richiede che queste, oltre che alla produzione, siano rivolte anche alla vendita al pubblico, sia nella forma del dettaglio che dell'ingrosso.

L'articolo 2 detta norme per il rinnovo della locazione. Innanzitutto, il locatore deve comunicare entro certi termini, la sua volontà di non rinnovare il contratto, e, in più, deve comunicare le eventuali offerte ricevute da terzi, indicando del terzo generalità esatte ed indirizzo, e ciò, per garantire la verità delle affermazioni. Il locatario ha diritto al rinnovo della locazione, alle stesse condizioni offerte dal terzo.

L'articolo 3 fissa il diritto del locatario, nei confronti del locatore, ad un indennizzo per l'avviamento commerciale procurato all'immobile. Quanto si è precedentemente

detto nei paragrafi 1-5 di questa relazione, chiarisce i limiti e il concetto di avviamento commerciale.

Occorre, per altro, aggiungere che essendosi usate le parole *avviamento procurato all'immobile*, i proponenti hanno inteso stabilire che deve trattarsi di un aumento di valore locativo dell'immobile, derivante, come conseguenza diretta, dall'attività commerciale precedentemente esercitata dall'operatore mercantile uscente e reclamante l'indennizzo.

I proponenti non hanno ritenuto di dover dettare per legge i criteri di misurazione dell'indennizzo. In vero, la dottrina economica, la stessa giurisprudenza estera hanno trovato e oramai consolidati i criteri del calcolo dell'indennizzo. Si vuol tuttavia sottolineare che la proposta parla, a ragion veduta, di *indennizzo*, e ciò perché risultasse la necessità di detrarre dal calcolo gli eventuali vantaggi personali del locatario uscente. Ad esempio: la clientela che potesse seguirlo altrove (in modo particolare per il fatto che egli impianta la stessa attività in prossimità dell'immobile del quale è disdettato); le diminuzioni di fitto avute per legge; e così via.

Ed è chiaro che questi vantaggi, se fossero accertati dopo la corresponsione del-

l'indennizzo, potrebbero far sorgere nel locatore diritto a rimborso.

L'articolo 4 dà diritto al locatario, contro ogni patto contrario, a sublocare, purché con l'immobile venga sublocata l'azienda stessa. Il locatore potrà opporsi solo per gravi motivi.

L'articolo 5 prevede che in caso di espropriazione per pubblica utilità, il locatario ha diritto al valore dell'avviamento. È norma conseguenziale al principio della tutela fissato in questa proposta.

Ed è logico debbano essere tenute distinte le migliorie puramente materiali dallo stesso avviamento (articolo 6).

La legge non avrebbe efficacia se fosse consentito rinunciare con clausole anticipate ai benefici derivanti dalla legge (articolo 7): non vi sarebbe contratto che non imponesse una tale rinuncia.

Onorevoli Colleghi! I proponenti confidano nell'approvazione di questa proposta, che vuole essere un contributo ai problemi della distribuzione in Italia. Essa ha inteso dare una soddisfazione, per quanto possibile meditata e misurata, alla trentennale e sempre rinnovantesi richiesta di una tutela già concessa da altri progrediti ordinamenti giuridici.

PROPOSTA DI LEGGE

ART. 1.

(*Limiti della legge*).

Le disposizioni della presente legge si applicano agli immobili adibiti all'esercizio di un'attività commerciale, o ad un'attività artigianale che abbia rapporti commerciali diretti con il pubblico.

ART. 2.

(*Rifuto a rinnovare la locazione*).

Il locatore che non intenda rinnovare il contratto di locazione è tenuto, a mezzo di raccomandata, con ricevuta di ritorno, ad avvisarne il conduttore almeno 60 giorni avanti la scadenza del contratto o, per i contratti a tempo indeterminato, nel termine stabilito per la disdetta. Ove il locatore intenda locare l'immobile a terzi, dovrà precisare le

offerte ricevute e le generalità e l'indirizzo del terzo offerente.

Il conduttore, entro otto giorni dalla ricezione della raccomandata di cui al comma precedente, deve comunicare al locatore le sue proposte.

Il conduttore, che non sia inadempiente, ha diritto al rinnovo del contratto alle stesse condizioni offerte dal terzo.

ART. 3.

*(Indennizzo per avviamento
commerciale immobiliare)*

Il conduttore, in caso di mancato rinnovo del contratto senza sua colpa, ha diritto verso il locatore ad un indennizzo per l'avviamento procurato all'immobile.

ART. 4.

(Sublocazione)

Il conduttore può sublocare o cedere l'affitto dell'immobile anche senza il consenso del locatore e nonostante patto contrario, quando venga contemporaneamente ceduta o locata l'azienda esercitata nell'immobile stesso; ma il conduttore dovrà darne avviso al locatore, che potrà opporsi per gravi motivi da notificarsi al conduttore entro 15 giorni dalla avuta comunicazione.

ART. 5.

(Indennizzo per espropriazione)

In caso di espropriazione per pubblica utilità, il valore dell'avviamento sarà computato a parte e il conduttore potrà impugnarne la valutazione anche se accettata dal proprietario.

ART. 6.

(Indennizzo per migliorie)

Il conduttore uscente ha pure diritto di ottenere dal locatore un indennizzo per le migliorie apportate all'immobile e per le addizioni irrisparabili che costituiscono un miglioramento.

ART. 7.

(Nullità di rinunce anticipate)

Sono nulle le clausole con le quali il conduttore, in qualsiasi modo e forma, rinunci anticipatamente ai diritti derivantigli dalla presente legge.