

I diritti del conduttore nei contratti di locazione commerciale in caso di vendita a terzo

di [Roberto Molteni](#)

Publicato il 27 Maggio 2025

Cosa accade quando un immobile commerciale locato viene venduto a un terzo, magari interessato a subentrare con un'attività concorrente? Il conduttore ha il diritto di opporsi o rischia di perdere tutto? Tra prelazione, riscatto, indennità e limiti alla disdetta, l'ordinamento prevede una rete articolata di tutele che vale la pena conoscere per proteggere l'attività e l'avviamento costruito negli anni.

Vendita dell'immobile locato e diritti del conduttore: prelazione, disdetta e indennità di avviamento nella locazione commerciale

Questo contributo nasce per fornire una guida al professionista che opera nel settore delle locazioni commerciali, in relazione ad un caso sempre più frequente, ossia quello di **contratto di locazione di immobile commerciale 6 + 6** nel quale è inserita la **clausola di opzione per l'acquisto in favore del conduttore**, da farsi valere entro la fine del secondo anno dalla stipula (del tipo quindi "[rent to buy](#)"). Nel caso che presento, **il diritto di opzione non viene esercitato**, ed in prossimità della scadenza del primo

sessennio, il conduttore viene informalmente a sapere **della volontà del proprietario di vendere l'immobile ad un terzo il quale ha intenzione di ivi impiantare la propria attività commerciale** e che perciò sarebbe interessato nel tempo più breve possibile ad entrare in possesso dei locali liberi da persone e/o cose; da ulteriori informazioni assunte dal locatore, sembrerebbe che questa attività commerciale ricada nel suo stesso settore merceologico.



Locazione commerciale e diritto di prelazione: le regole sulla *denuntiatio*

Quali tutele ha il conduttore in caso di cessione dell'immobile ad un potenziale concorrente? La

prima tutela che l'ordinamento appresta al conduttore, si rinviene nell'art. 38 della Legge n. 392/1978 "Disciplina delle locazioni di immobili urbani" che prevede all'art. 38 la "prelazione", che è istituito del tutto diverso dall'opzione di acquisto comunemente inserita nei contratti "rent to buy". La legge citata dispone che laddove il proprietario dell'immobile intende procedere alla vendita, **è obbligato a darne comunicazione scritta all'inquilino, tramite Ufficiale Giudiziario** od anche con lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, o con Posta Elettronica Certificata, se tali forme di comunicazione scritte sono previste nel contratto, secondo la giurisprudenza più recente.

"Invero la denuntiatio non può essere fatta in qualsiasi forma, ma secondo ben precise formalità espressamente previste nel contratto (nella fattispecie, tramite raccomandata con ricevuta di ritorno)" (Cassazione Civile n. 15709/2013)...

e da ciò ne consegue che, **essendo necessaria la forma scritta a pena di nullità**, tale comunicazione non può essere provata per testimoni. **Si tratta della cosiddetta "denuntiatio" disciplinata sempre dall'art. 38 della Legge n. 392/1978.** Sul contenuto della suddetta comunicazione, per evitare abusi nei confronti del conduttore, che viene inteso come la "parte più debole del rapporto contrattuale" la costante giurisprudenza è particolarmente rigorosa:

"Infatti, ai sensi della L. n. 392 del 1978, art. 38, la denuntiatio deve indicare

Abbonati per poter continuare a leggere questo articolo

Progettato e realizzato da professionisti, per i professionisti, ogni piano di abbonamento comprende:

- contenuti autorevoli, puntuali, chiari per aiutarti nel tuo lavoro di tutti i giorni
- videoconferenza, per aggiornarti e ottenere crediti formativi
- una serie di prodotti gratuiti, sconti e offerte riservate agli abbonati
- due newsletter giornaliere

A partire da 15€ al mese

Scegli il tuo abbonamento