
Lugano, 25 marzo 2022

1559 - GastroDiritto - Valori collaterali aggiuntivi (prezzo di cessione EP)

Abbiamo scritto più volte sul fantomatico valore dell'"avviamento" (goodwill) camuffato da un accresciuto valore dell'inventario e, di regola, non reso credibile sotto il profilo pratico. E abbiamo anche già avuto occasione di spiegare che non esiste un diritto a pretendere un "avviamento", trattandosi di una questione legata alla libera contrattazione.

Oggi vogliamo riprendere però alcuni valori che possono fare parte del "prezzo di cessione". Magari si tratterà anche di questioni di poco valore per il venditore, ma lo possono diventare per il compratore:

- (1) il sito internet
- (2) il numero di telefono e fax
- (3) la pubblicità in corso e quella attiva (es. in ambito turistico)
- (4) i contratti con piattaforme e gruppi di clienti
- (5) elenco dei clienti (**)

Si tratta di valori pratici che hanno prezzo di mercato e che possono essere regolamentati nel dettaglio (es. per evitare che a gestire il sito sia una ditta esterna, ecc.). Questi valori dovrebbero essere indicati nel contratto di cessione. Altrimenti il cedente non è obbligato a fornire nulla.