



NEGOZIAZIONE
Strumenti e Strategie
per Consulenti e Valutatori

RUBRICA E-VALUATIONS

05/03/2025

Rubrica E-Valuations: **NEGOZIAZIONE: Strumenti e Strategie per Consulenti e Valutatori**

A cura dell'Arch. Lorenzo Scaglione

Socio E-Valuations n.1207

La negoziazione – applicazioni pratiche

La rinegoziazione dei contratti e le norme di riferimento

Negli ultimi 15 anni, grazie alla formazione di tecnico valutatore ho avuto modo di rivestire la figura di rinegoziatore di contratti di locazione degli Istituti di credito nazionale, di Poste Italiane, e di compagnie petrolifere, riuscendo a fornire dati oggettivi alle parti coinvolte e dando consulenze tecniche-negoziali, con un success score importante, e pochissimi contratti non rinegoziati positivamente.

Riporto in breve, le principali differenze tra negoziazione e rinegoziazione dei contratti:

1. Punto di partenza

Negoziazione: Avviene prima della stipula di qualsiasi contratto ed è il processo di “creazione” del contratto da zero.

Rinegoziazione: Avviene dopo che un contratto è già in vigore e riguarda la modifica dei termini esistenti ivi riportati.

2. Contesto e scopo

Negoziazione: L'obiettivo è concordare i termini iniziali come prezzo, scadenze o responsabilità, forma, etc.

Rinegoziazione: L'obiettivo è solitamente quello di modificare i termini a causa di mutate circostanze, come ritardi, aumento dei costi o nuove esigenze aziendali.

3. Leva e aspettative

Negoziazione: Entrambe le parti sono solitamente su un piano di parità e possono muoversi liberamente nel condividere quanto da riportare nel contratto o accordo.

Rinegoziazione: Rispetto alla negoziazione c'è meno flessibilità, entrambe le parti sono già vincolate da quanto riportato dal contratto esistente: qualora non si trovasse un accordo ampiamente condiviso a fine rinegoziazione, potrebbero esserci conseguenze legali o relazionali in caso di fallimento delle trattative.

La figura di consulenti tecnici e valutatori, ha come elementi disponibili utili e fondamentali per l'operatività della rinegoziazione le seguenti norme vigenti:

Codice Civile Articolo 1467:

Nei contratti a esecuzione continuata o periodica ovvero a esecuzione differita, se la prestazione di una delle parti divenuta eccessivamente onerosa per il verificarsi di avvenimenti straordinari e imprevedibili, la parte che deve tale prestazione può domandare la risoluzione del contratto, con gli effetti stabiliti dall'Articolo 1458 (att. 168).

La risoluzione non può essere domandata se la sopravvenuta onerosità rientra nell'alea normale del contratto.

La parte contro la quale domandata la risoluzione può evitarla offrendo di modificare equamente le condizioni del contratto (1375, 1623, 1664).

Codice Civile Art. 1375: Stabilisce che il contratto deve essere eseguito secondo buona fede.

Il principio di buona fede nell'esecuzione del contratto legittima l'insorgenza in ciascuna parte dell'affidamento che, anche nell'esecuzione di un contratto a prestazioni corrispettive ed esecuzione continuata, ciascuna parte si comporti nell'esecuzione in buona fede. Ciò implica il rispetto del correlato generale obbligo di solidarietà che impone a ciascuna delle parti di agire in modo da preservare gli interessi dell'altra, anche a prescindere tanto da specifici obblighi contrattuali, quanto dal dovere generale del "neminem laedere".

Codice Civile Art. 1623: Modificazioni sopravvenute del rapporto contrattuale

Se, in conseguenza di una disposizione di legge, di una norma corporativa o di un provvedimento dell'autorità riguardanti la gestione produttiva, il rapporto contrattuale risulta notevolmente modificato in modo che le parti ne risentano rispettivamente una perdita e un vantaggio (1), può essere richiesto un aumento o una diminuzione del fitto ovvero, secondo le circostanze, lo scioglimento del contratto.

Sono salve le diverse disposizioni della legge, della norma corporativa o del provvedimento dell'autorità.

Codice Civile Articolo 1664: la revisione dei prezzi negli appalti privati.

Se a causa di circostanze imprevedibili si verificano aumenti o diminuzioni nel costo dei materiali o della mano d'opera superiori al decimo del prezzo complessivo convenuto, l'appaltatore o il committente possono richiedere una revisione del prezzo. Inoltre, se durante l'opera si manifestano difficoltà di esecuzione non previste, l'appaltatore ha diritto a un equo compenso.

Questi capisaldi normativi danno le indicazioni di cosa e come poter intervenire (e anche grazie ai temi affrontati nei precedenti articoli della presente rubrica!) **Ri-Negoziando** i contratti in essere regolarmente registrati, vigenti e sottoscritti dagli attori... con successo!

Stay tuned on E-Valuations!