


Il key money trova spazio nel bilancio di esercizio

 Modulo24 Bilancio | 13 ottobre 2022 | n. 3 | p. 36 | di **Alessandro Savoia**

Premessa

Per le imprese operanti nel settore della moda, ma anche per altri operatori economici operanti nel settore del lusso, la presenza di punti vendita nelle vie di maggiore prestigio e a maggiore vocazione commerciale nelle principali città italiane ed estere è una scelta determinante, se non obbligata anche per questioni di ritorno di immagine e di pubblicità.

Le vie del lusso sono appannaggio di tutti i *brand* più rinomati e, per questo motivo, accade sovente che sia difficile avere la possibilità di stipulare *ex novo* un contratto di locazione con il proprietario dell'immobile.

Talvolta è più facile **negoziare direttamente con il precedente conduttore** del negozio, quando questi decide di lasciare il punto vendita, un **corrispettivo per il trasferimento del contratto di locazione**, che, nella prassi commerciale, viene chiamato “buonuscita” o *key money*.

Il *key money*, come meglio indicato dalla dottrina, rappresenta proprio quella somma che il cessionario di un contratto di locazione corrisponde al cedente a titolo di corrispettivo per la cessione di quello specifico contratto di locazione.

Il valore della location

Rimanendo nell'ambito del settore della moda, è innegabile che, per talune aziende, la rete dei punti di vendita costituisca un *asset* imprescindibile per lo sviluppo e l'affermazione del proprio *brand*.

Alcune *maison* si affermano nel mercato attraverso negozi immagine di grandi dimensioni in città ad alto traffico e nelle vie della moda (i cosiddetti *flagship store*), altre sviluppano vere e proprie catene di negozi monomarca in *location* diversificate, come centri storici, centri commerciali di pregio, aeroporti e *outlet*.

Proprio per tale motivo, è riconosciuto in dottrina il fatto che, nella valutazione economica di un'impresa commerciale fortemente orientata al canale *retail*, si debba tenere in considerazione tanto l'avviamento della stessa, quanto il valore dell'immobile (o degli immobili) nel quale viene svolta l'attività.

Non sempre, tuttavia, gli immobili in questione sono di proprietà delle imprese che vi esercitano all'interno la propria attività, motivo per cui assume particolare importanza la **valorizzazione della localizzazione**, o **location**, dei punti vendita.

La localizzazione riguarda l'**ubicazione** del punto vendita in una determinata zona geografica, il suo posizionamento all'interno di un'area specifica: si pensi, ad esempio, al "quadrilatero della moda" di Milano, o a determinati centri commerciali, a *mall* presenti nelle grandi metropoli, capaci di attrarre un numero ingente di potenziali clienti. Allo stesso tempo, essa riguarda anche la **visibilità** dello stesso punto vendita conseguente alla specifica posizione: si pensi al negozio all'angolo, alla vicinanza ad altre attività commerciali di forte attrazione, od ancora alla continuità di messaggio commerciale con negozi limitrofi.

La *location* rappresenta un elemento così **importante** che, **in taluni settori economici**, può condizionare sia la valutazione dell'avviamento di un'impresa, sia quella dell'immobile nel quale viene esercita l'attività.

Attraverso il **pagamento del *key money*, subentrando nel contratto di locazione stipulato dal precedente inquilino**, l'impresa può pertanto entrare nella **disponibilità di un determinato immobile che gode di una determinata localizzazione**.

Si tratta, come affermato in dottrina, di un costo che non esaurisce, di norma, la sua utilità nell'esercizio di sostenimento. È evidente in tal caso che, al di là di tutte quelle remote ipotesi in cui interviene una drastica e improvvisa perdita di immagine del quartiere in cui è inserito l'immobile, l'esborso sostenuto per disporre del punto vendita dovrebbe consentire all'impresa di beneficiare di un vantaggio competitivo anche negli esercizi successivi a quello della sua acquisizione. Si può ravvisare, in altri termini, nel *key money* una manifesta capacità di produrre **benefici economici futuri** in termini sia di maggiori vendite, sia di incremento di immagine per l'impresa stessa.

Il trattamento contabile del *key money* nella disciplina civilistica

Il tema della corretta contabilizzazione del *key money* riguarda i vari operatori interessati alla corretta predisposizione e al controllo del bilancio di esercizio e merita alcune riflessioni.

Il *key money* presenta infatti le **caratteristiche tipiche delle immobilizzazioni immateriali** previste dall'OIC 24, il quale, al par. 4, precisa che tali poste «sono attività normalmente caratterizzate dalla mancanza di tangibilità. Esse sono costituite da costi che non esauriscono la loro utilità in un solo periodo ma manifestano i benefici economici lungo un arco temporale di più esercizi».

Tuttavia, ancorché il *key money* abbia le caratteristiche di un'attività intangibile, il trattamento di questa particolare posta **non è espressamente previsto dall'OIC 24**.

È assodato, peraltro, che, nella realtà, si possano verificare i più svariati fatti aziendali la cui rappresentazione contabile non necessariamente è trattata né dalle disposizioni di legge, per definizioni generiche, né dai principi contabili nazionali.

Dell'impossibilità di disciplinare tutte le più ampie casistiche che possono interessare le operazioni aziendali ha consapevolezza pure l'Organismo Italiano di Contabilità, il quale, proprio per tale motivo, nell'ambito dell'OIC 11, indica, al **par. 4**, che «nei casi in cui i principi contabili emanati

dall'OIC non contengano una disciplina per fatti aziendali specifici, la società include, tra le proprie politiche contabili, uno specifico trattamento contabile sviluppato facendo riferimento alle seguenti fonti, in ordine gerarchicamente decrescente:

a) in via analogica, le disposizioni contenute in principi contabili nazionali che trattano casi simili, tenendo conto delle previsioni contenute in tali principi in tema di definizioni, presentazione, rilevazione, valutazione e informativa;

b) le finalità ed i postulati di bilancio».

Il redattore di bilancio è quindi tenuto a verificare se esistono **fattispecie simili cui riferirsi in via analogica**, per tutto quanto concerne gli aspetti afferenti a definizioni, presentazione, rilevazione, valutazione e informativa.

Ove non dovessero esistere fattispecie simili, il redattore di bilancio dovrà fare riferimento alle **finalità e ai postulati di bilancio**.

A queste indicazioni della prassi contabile si aggiunga inoltre che, nell'interpretazione delle norme di legge e delle regole tecniche contenute nei principi contabili, il redattore di bilancio deve inoltre fare riferimento, se disponibili, anche alle **indicazioni della migliore dottrina** e agli **orientamenti giurisprudenziali**.

Ciò rientra nell'ambito del postulato della correttezza, facente parte delle clausole generali previste dall'art. 2423 Codice civile, alle quali deve fare sempre riferimento il redattore del bilancio. Al punto tale che egli dovrà derogare anche all'applicazione dei principi generali di redazione del bilancio, o ad altre norme, se ciò dovesse essere essenziale per la salvaguardia della chiarezza, della verità e della correttezza dell'informativa di bilancio.

Come evidenziato in dottrina, la correttezza, nello specifico, nell'accezione di "correttezza tecnica", si estrinseca nell'applicazione delle norme indicate dal Codice civile, interpretate senza errori e in modo puntuale sulla base delle indicazioni della tecnica e della prassi contabile, delle quali il redattore del bilancio dovrà avere, a ben vedere, conoscenza e capacità di utilizzo.

Provando ora a **classificare il key money** nel novero delle voci che compongono la sottoclasse delle **immobilizzazioni immateriali** presente nella sezione dell'attivo di stato patrimoniale, è da **escluderne** – a parere di scrive – **l'assimilazione ai costi di impianto e ampliamento**. Questi, infatti, rappresentano (par. 41 dell'OIC 24) «costi che si sostengono in modo non ricorrente in alcuni caratteristici momenti del ciclo di vita della società, quali la fase pre-operativa (cosiddetti costi di *start-up*) o quella di accrescimento della capacità operativa». Non ravvisando nel *key money* i connotati dei costi di impianto e ampliamento, ne consegue che non troveranno applicazione neppure quelle specifiche forme di controllo e di tutela previste dall'art. 2426, comma 1, n. 5, Codice civile e rappresentate da:

- › iscrizione all'attivo di bilancio subordinata al consenso preventivo del collegio sindacale, ove esistente;
- › limitazione della durata del periodo di ammortamento a un lasso di tempo non superiore a cinque anni (salvo per i costi di sviluppo per i quali sia possibile documentare una diversa e più lunga vita utile);

- › limitazione alla distribuzione di dividendi, salvo che non vi siano riserve disponibili di importo sufficiente a coprire l'ammontare dei costi non ancora ammortizzati.

La più corretta qualificazione del *key money* porterebbe invece a classificare la posta in esame nella voce “7) altre” della sottoclasse “B.I. Immobilizzazioni immateriali”, ossia in quella particolare voce di chiusura che svolge una funzione residuale, ove confluiscono tutti quei costi aventi natura pluriennale che non presentano caratteristiche tali da ricondurli alle altre specifiche immobilizzazioni immateriali previste dal legislatore. In tale voce, nello specifico, il par. 31 dell’OIC 24 prevede che si possano iscrivere, nei limiti di volta in volta meglio previsti dallo stesso principio contabile, «eventuali costi capitalizzabili che, per la loro differente natura, non trovano collocazione in altre voci appartenenti alla voce BI», quali, a titolo esemplificativo:

- › il costo corrisposto per acquisire l’usufrutto su azioni;
- › il costo per la realizzazione interna di un *software* applicativo “non tutelato”;
- › i costi sostenuti per migliorie e spese incrementative su beni di terzi (ossia senza un'autonoma funzionalità);
- › i costi per il trasferimento e il riposizionamento di cespiti.

Ed è guardando ai **costi per migliorie e spese incrementative su beni di terzi** che si può individuare il trattamento contabile della fattispecie più affine ai costi per *key money*.

La disciplina dell’OIC 24 è applicabile in particolare ai costi, sostenuti su beni presi in locazione dall’impresa (anche in *leasing*), che sono capitalizzabili e iscrivibili tra le altre immobilizzazioni immateriali, in quanto non separabili dai beni stessi (par. A.22 dell’Appendice A dell’OIC 24). Si deve trattare, in altre parole, di costi che non possono avere una propria autonoma funzionalità, in quanto, diversamente, dovrebbero essere iscritti tra le immobilizzazioni materiali, nella specifica voce di appartenenza.

Per quanto concerne l’**ammortamento** delle migliorie sui beni di terzi, il par. 76 dell’OIC 24 prevede inoltre che questo intervenga «nel periodo minore tra quello di utilità futura delle spese sostenute e quello residuo della locazione, tenuto conto dell'eventuale periodo di rinnovo, se dipendente dal conduttore».

Applicando il suddetto trattamento al *key money*, il redattore del bilancio – dopo averne verificato l’**attitudine a produrre benefici economici futuri** – procederà pertanto a capitalizzare il costo sostenuto nella voce che accoglie le altre immobilizzazioni immateriali e lo ammortizzerà quindi nel periodo minore tra quello di utilità futura della spesa sostenuta e quello residuo del contratto di locazione, considerando anche l’eventuale periodo di rinnovo, laddove tale opzione dovesse essere nella disponibilità del conduttore.

Un’**ulteriore e diversa impostazione contabile** potrebbe evincersi dall’esame del trattamento contabile di un’altra fattispecie che presenta alcune affinità con il *key money*.

Un’impresa può infatti entrare nella disponibilità di un determinato immobile caratterizzato da una specifica *location* anche in altri modi. Ad esempio, diventando utilizzatore dell’immobile

nell'ambito di un contratto di *leasing*, quale originario contraente del contratto stesso, o quale subentrante in un contratto già stipulato da altri.

Quest'ultima fattispecie, in particolare, è stata oggetto di attenzione anche della prassi professionale (CNDCEC, *Profili contabili della cessione dei contratti di leasing finanziario*, documento del 23 novembre 2011), la quale è intervenuta per fornire indicazioni in merito al trattamento contabile da riservare al corrispettivo versato per l'acquisizione del contratto di *leasing*.

In tale ambito, assume, ai nostri fini, particolare interesse la fattispecie dell'**acquisizione di un contratto di leasing finanziario con finalità di mero godimento**, ossia di quel peculiare contratto tramite il quale l'utilizzatore si assicura il godimento del bene oggetto di *leasing* per tutta la durata del contratto, senza tuttavia avere alcuna finalità di addivenire al successivo trasferimento.

In tal caso, l'unica ragione che induce un soggetto a subentrare in un contratto di *leasing* di godimento è individuabile nell'ottenimento della disponibilità del bene per il periodo di durata residua del contratto. Si tratta, a ben vedere, di una fattispecie che presenta aspetti di affinità con il *key money* pagato per subentrare in un contratto di locazione.

Per questa fattispecie, la prassi professionale, dopo aver evidenziato che il **corrispettivo** pagato è, per la sua totalità, un costo correlato al godimento del bene, precisa che lo stesso è da imputare a costo «proporzionalmente al tempo lungo la durata residua del contratto». In tal caso, la tecnica contabile utilizzata per la ripartizione del costo nel corso del tempo è quella del risconto pluriennale, in luogo del processo di ammortamento.

Ancorché, ai fini della determinazione del risultato dell'esercizio, i due approcci portino sostanzialmente allo stesso effetto (in linea teorica, un importo di 100 ammortizzato in 4 anni, o riscontato sulla base di un periodo di 4 anni, porta ad addebitare a conto economico sempre un costo di 25), si ritiene **preferibile la classificazione del key money nell'ambito delle immobilizzazioni immateriali**.

Ciò in considerazione anche di quanto avviene nella prassi contabile internazionale.

Guardando all'esperienza dei principi contabili internazionali, si evince infatti come i costi di *key money* nei primi anni di vigenza degli IAS/IFRS venissero qualificati alla stregua di attività immateriali, talvolta a vita utile indefinita. Da assoggettare ad ammortamento, nel solo caso di quelle a vita utile definita, e in generale al procedimento dell'*impairment test* previsto dallo IAS 36.

Ancor oggi l'evidenza empirica ci mostra che, in taluni bilanci di imprese IAS/IFRS *adopter*, il *key money* trova tuttora autonoma indicazione in bilancio tra le attività non correnti alla stregua di marchi e avviamenti, ancorché l'introduzione del nuovo IFRS 16 porterebbe ora a ricomprendere tali costi nell'ambito dei costi iniziali sostenuti dal locatario previsti a incremento del valore del c.d. "diritto di utilizzo" (par. 24 dell'IFRS 16).

Senza addentrarci nelle peculiarità della prassi contabile internazionale e rimanendo nella disciplina codicistica, è del tutto evidente come il *key money*, in ambito contabile, debba essere

considerato alla stregua di un fattore produttivo a utilizzo durevole, e non già un risconto attivo, da iscrivere quindi nell'attivo immobilizzato, e da assoggettare al processo di ammortamento e, laddove ve ne siano i presupposti, alla procedura dell'*impairment test*.

©Contenuto esclusivo *Modulo24* **Bilancio e non financial reporting**