



REPUBBLICA ITALIANA
IN NOME DEL POPOLO ITALIANO
Tribunale di Milano
Sezione QUINTA

Il Tribunale, nella persona del giudice unico Dott. Enrico Consolandi
ha pronunciato la seguente

SENTENZA

nella causa civile di I Grado iscritta al N. 47735/2015 R.G. promossa da:
STUDIO VILLA CHIGI S.R.L. (c.f. 07394261007), con il patrocinio degli avv. ANGELINI
ANGELO e FISCHETTI CLARA ;

ATTORE;

contro:

PROFESSIONE CASA S.P.A. (C.F. 11069070156), con il patrocinio degli avv. SIDOTI ROBERTO
PIETRO e SIDOTI AGRIPPINO;

CONVENUTO

con l'intervento di

CRISTIANO DI PASQUALE (c.f. DPSCST75D29H501J), con il patrocinio di avv. ANGELINI
ANGELO,

TERZO CHIAMATO

CONCLUSIONI

PARTE ATTRICE:

1. In via principale: per tutti i fatti dedotti in parte narrativa, accertare e dichiarare nulli i contratti di franchising conclusi *inter partes* e, per l'effetto, condannare la società convenuta a restituire alla società attrice tutte le somme da questa versate a titolo di royalties e di canoni etc. per Euro 20.921,00;
2. In via subordinata, nella denegata ipotesi in cui non dovessero essere ravvisati profili di nullità nei contratti per cui è causa, accertare che la società convenuta, in persona del suo legale rappresentante p.t., non ha adempiuto alle proprie obbligazioni contrattuali meglio descritte nella parte narrativa del presente atto introduttivo e per l'effetto: dichiarare risolti i contratti de quibus, dichiarare che nulla è dovuto per alcun titolo alla società convenuta e condannarla a risarcire i danni quantificati in Euro 120.921,00 ovvero in quella diversa somma che sarà ritenuta comunque equa e di giustizia;
3. In via ulteriormente subordinata: nella denegata ipotesi in cui dovesse essere accertata la sussistenza in capo alla convenuta del diritto ad ottenere somme a qual-sivoglia titolo, non escluse quelle per penali, ridurre queste ultime ad equità e di-chiarare giudizialmente compensati i rispettivi crediti sino alla loro concorrenza, condannando la convenuta al pagamento della somma eccedente in favore dell'at-trice.
4. **Vinte le spese di lite.**

PARTE CONVENUTA:

IN VIA PRINCIPALE, NEL MERITO:

1. – rigettare le domande proposte da Villa Chigi e Cristiano Di Pasquale per i motivi di cui agli atti di causa;

IN VIA RICONVENZIONALE, NEL MERITO:



2. - dichiarare che i Contratti di Franchising e i Contratti Treeplat sono risolti a partire dal 30 dicembre 2014, o dalla diversa data accertata in giudizio, in seguito all'esercizio della clausola risolutiva espressa da parte di Professionecasa, per fatto e colpa di Villa Chigi;

3. - accertare l'adempimento di Professionecasa e gli inadempimenti di Villa Chigi illustrati negli atti di causa e, per l'effetto condannare:

(i) Villa Chigi al pagamento in favore di Professionecasa dell'importo complessivo di Euro 99.374,88 (di cui Euro 45.714,88 per le Fatture Franchising; Euro 3.660,00 per le Fatture Treeplat; Euro 25.000,00 per ciascuno dei Contratti di Franchising a titolo di penale per risoluzione ai sensi dell'art. C.14.4, primo comma, delle condizioni generali dei Contratti di Franchising), o la diversa somma che, comunque, sarà ritenuta di giustizia, oltre interessi moratori dal dovuto al saldo;

(ii) il Signor Cristiano Di Pasquale, in qualità di garante di Villa Chigi, al pagamento in favore di Professionecasa - in solido con l'Affiliata e senza il beneficio della preventiva escussione di quest'ultima - dell'importo complessivo di Euro 95.714,88 (di cui Euro 45.714,88 per le Fatture Franchising; Euro 25.000,00 per ciascuno dei Contratti di Franchising a titolo di penale per risoluzione ai sensi dell'art. C.14.4, primo comma, delle condizioni generali dei Contratti di Franchising) o la diversa somma che sarà ritenuta di giustizia, oltre interessi moratori dal dovuto al saldo;

IN VIA SUBORDINATA, NEL MERITO:

4. - nel denegato caso di condanna di Professionecasa a pagare alcunché all'attrice, dichiarare la compensazione giudiziale dei rispettivi crediti condannando Villa Chigi al pagamento della somma eccedente in favore di Professionecasa;

5. - nel denegato caso di annullamento dei Contratti di Franchising, accertare che Villa Chigi ha utilizzato fino al dicembre 2014 il Marchio Professionecasa e, per l'effetto, condannare ai sensi dell'art. 2041 cod. civ. Villa Chigi al pagamento in favore di Professionecasa dell'importo di Euro 500,00 al mese per ciascuna zona o alla diversa somma che sarà accertata in giudizio o ritenuta di giustizia;

IN OGNI CASO:

6. - condannare Villa Chigi e il signor Cristiano Di Pasquale al pagamento delle spese e delle competenze di lite, oltre accessori di legge (spese generali, i.v.a. e c.p.a.).

PARTE TERZA CHIAMATA:

Rigettata ogni diversa istanza, eccezione o domanda proposte, accertare e dichiarare che nulla è dovuto, per alcun titolo dal Sig. Cristiano Di Pasquale alla Professionecasa Spa.

Con vittoria di spese diritti ed onorari di giudizio e con riserva di mezzi istruttori.

Concisa esposizione dei motivi in fatto e in diritto

Studio Villa Chigi, agenzia immobiliare sita in Roma, citava in giudizio, Professionecasa spa, domandando al Tribunale l'accertamento negativo del credito vantato da questa. Tra le parti, a partire dal 2003, tramite una serie di stipule, s'instaurava un rapporto di affiliazione commerciale (franchising) nel settore dell'intermediazione immobiliare.

In particolare, parte attrice rassegnava conclusioni nelle quali domandava la nullità di due contratti conclusi tra le parti nel 2012, uno relativo alla zona di Roma denominata "Libia" l'altro alla zona, sempre di Roma, denominata "Trieste", con i quali Studio Villa Chigi si affilia, rectius proseguiva la precedente affiliazione, alla rete di Professionecasa; tale società risultava controllata per



oltre il 90% da Tree Real Estate srl, a sua volta integrata nel gruppo Gabetti in base ad una ricostruzione degli assetti societari pacifica tra le parti. In subordine, l'attrice domandava la condanna ad euro 131.500,93 a titolo di danno per inadempimento contrattuale imputabile al Franchisor ed, in via ulteriormente gradata, la riduzione ad equità delle penali di complessivi euro 50.000,00, richieste da Professione Casa.

Alla base delle domande attoree venivano posti una serie di inadempimenti del Franchisor, che andavano dalla mancata consegna delle copie del contratto e delle informative di cui all'art 4 della l. 129/2004, circostanza che titola, secondo l'attore all'azione di nullità in base a tale normativa - che in realtà prevede all'art. 8 l'annullamento - all'inadeguata formazione ed al mancato rispetto della zona di esclusiva da parte dell'affiliante: secondo Studio Villa Chigi, infatti, in una via adiacente alla propria sede, si trovava un'agenzia ad insegna Gabetti, il che determinerebbe la violazione del patto di esclusiva di cui all'art. B1 del contratto di Franchising.

La difesa di Professionecasa negava recisamente ogni inadempimento, ritenendo pertanto valida solamente la risoluzione esercitata da parte sua con la missiva del 30-12-14 (doc 7 di parte convenuta) ed addebitandola alla morosità di controparte. Parte convenuta formulava inoltre chiamata in giudizio di Cristiano Di Pasquale, in qualità di fideiussore per le obbligazioni assunte da Studio Villa Chigi ai sensi dell'art 6.1 delle condizioni generali di contratto.

Rispetto agli inadempimenti degli obblighi previsti dalla legge settoriale sul franchising, quali mancata consegna delle copie contrattuali e delle informative, le testimonianze riferiscono che il contratto, dopo la stipula, fu inviato a Milano per la sottoscrizione del legale rappresentante e poi consegnato, seppur dopo parecchio tempo. Di conseguenza non si ravvisano gli estremi per accogliere la domanda di nullità del contratto, anche perché il vizio deducibile sarebbe al più l'annullamento.

Gli obblighi contrattuali legati alla formazione risultano, all'esito dell'istruttoria, correttamente eseguiti. I testimoni infatti riferiscono tutti della presenza di corsi di formazione, comprovati altresì dalla produzione da parte della convenuta di un foglio di presenze, e della messa a disposizione del know-how del Franchisor. Ciò avveniva mediante la consegna di un manuale, nonché mediante la visita trimestrale di consulenti formatori, così che non può dirsi che Professionecasa abbia mancato di fornire, oltre che lo sfruttamento dell'insegna, anche la conoscenza maturata nel settore in cui il Franchisor esercita, la quale rappresenta tratto connaturato alla tipologia di affiliazione commerciale, di pari dignità rispetto allo sfruttamento del marchio.

Inoltre non risulta adempiuto l'onere della prova circa la correlazione tra la diminuzione su base nazionale o regionale delle agenzie ad insegna Professionecasa e del giro d'affari di Studio Villa Chigi. L'aumento delle agenzie sotto insegna Gabetti, infatti, rappresenta solamente una scelta imprenditoriale



del Gruppo, non sindacabile in questa sede e che non pare avere conseguenze dirette sull'immagine, il nome o l'avviamento del marchio della società attrice; Anzi, parte convenuta sottolinea un'importante pubblicità svolta al Gruppo su reti nazionali e giornali ed imputa la riduzione del giro di affari, e di parte delle agenzie, alla flessione del mercato negli anni cui i fatti risalgono: il fenomeno non avrebbe riguardato solo Professionecasa e si nega che questa volutamente oscurata per dare risonanza al marchio Gabetti. La suddivisione degli agenti fra le due reti è irrilevante.

Infine, sulle questioni circa la mancata messa a disposizione da parte del Franchisor di strumenti finanziari da proporre ai clienti, la questione non rileva ai fini del corretto adempimento di Professionecasa, poiché l'art C4 del contratto prevede che il franchisee “dovrà” consentire l'accesso alle sedi ai consulenti di tree finance: si tratta, quindi, di un obbligo dell'affiliato e non un diritto di questi.

Le questioni dirimenti sono altre.

Occorre preliminarmente ricordare che i contratti stipulati tra le parti erano 2, uno relativo ad una zona denominata “Libia” ed un altro relativo alla zona denominata “Trieste”; pertanto è su questi due binari che dovrà esser condotta l'analisi dei più rilevanti inadempimenti contestati.

Per quanto attiene al contratto relativo alla zona “Libia”, parte attrice sostiene la violazione dell'art B1 dell'accordo, in base al quale il Franchisor concede lo sfruttamento in via esclusiva della zona. Come già ritenuto in consimili casi da questo giudice (si veda sentenza 9549 del 2018 nell'archivio accessibile tramite PST), il patto di esclusiva è una clausola di grande rilevanza nel regolamento negoziale cui afferisce la tipologia dell'affiliazione commerciale, poiché ha forte peso specifico nell'equilibrio sinallagmatico: essa costituisce una maggior prospettiva di guadagno per il franchisee ed incide sulla misura economica della controprestazione che questo rende. L'inadempimento di un simile patto appare serio e idoneo a titolare la risoluzione del contratto.

La stessa parte convenuta ammette, a pagina 18 della comparsa di costituzione e risposta, la presenza nella zona di esclusiva di Studio Villa Chigi, di un'agenzia a marchio Gabetti, sostenendo, però, che il fatto non costituisca inadempimento della clausola B1 dell'accordo, stante la diversità soggettiva di Gabetti rispetto a Professionecasa.

Tuttavia, altrettanto pacifico è che Gabetti risulti società controllante di Professionecasa, a mezzo della partecipazione sociale in Tree Real Estate, che detiene la quasi totalità delle quote di Professionecasa, come risulta da visura versata in atti. In questo senso, le tre società fanno parte del medesimo gruppo, operante nello stesso ambito commerciale, nelle forme dell'affiliazione.

Di conseguenza, si ravvisa un inadempimento da parte del Franchisor nel rapporto dedotto in giudizio: questi, attraverso una cattiva distribuzione della rete commerciale, ha determinato una lesione delle disposizioni pattizie che lo vincolavano ad un affiliato, ha violato, cioè la clausola di esclusiva.



Il contratto di affiliazione commerciale, del resto, non costituisce negozio di mero scambio, che vede il pagamento di royalties come contropartita allo sfruttamento di una certa formula ed immagine commerciale, la sua natura, al contrario è fortemente caratterizzata dalla collaborazione. Si tratta, cioè di una tipologia in cui l'affiliante, per il tramite delle filiali, ottiene una maggior penetrazione territoriale per la vendita dei suoi prodotti o servizi, a fronte dell'ottenimento di una formula commerciale collaudata da parte dell'affiliato: entrambi perciò mirano ad instaurare un rapporto collaborativo di durata volto a generare reciproci profitti.

Un siffatto rapporto, ancor più rispetto ad un contratto di mero scambio, deve essere improntato alla buona fede ex art 1175 c.c. e 1375 c.c., nel momento genetico, ma ancor più in quello funzionale, che implica l'obbligo dell'affiliante a predisporre una rete commerciale equilibrata sul territorio al fine di garantire, da un lato, nel proprio interesse, una più efficace penetrazione dello stesso, dall'altro, nell'interesse di controparte, onde evitare una concorrenza intestina tra affiliati. Ciò è confermato dall'art 4, lettere d ed e della L. 129/2004, il quale prevede tra gli obblighi dell'affiliante quello di consegna della lista degli affiliati e la comunicazione annuale sulle variazioni.

Questo ancor più ove siano stati stipulati patti per lo sfruttamento in via esclusiva di una zona territoriale: in tal caso il Franchisor deve garantire lo sfruttamento al proprio affiliato, impedendo che il medesimo bacino di clienti venga attinto da parte di altri franchisee.

Tale obbligo vale anche nell'ambito di un gruppo di società. Cioè l'obbligo di esclusiva e, più in generale, la prevenzione di concorrenza interna, deve intendersi riferito al gruppo, interamente considerato. Infatti, la considerazione di parte convenuta circa la diversità soggettiva tra Professionecasa e Gabetti risulta solo formale e comunque non vale a vincere una responsabilità di gruppo, in forza del principio della corretta gestione societaria evidenziato dall' art 2497 c.c., anche in forza di una lettura di buona fede: sostanzialmente la controparte dell'attore risulta essere il Gruppo, di cui Professionecasa è parte e cui Gabetti fa capo, in quanto titolare del medesimo know-how e della medesima organizzazione, che, con due società del medesimo gruppo ciascuna con una rete, vengono venduti due volte sul medesimo territorio.

Infatti, al di là della diversità di insegna, l'esercizio nello stesso settore presuppone un know-how comune all'intero gruppo che è stato sviluppato ed esteso alle società satellite; pertanto l'azione concorrenziale esercitata da una agenzia Gabetti nella zona di esclusiva di Professionecasa non costituisce concorrenza esterna, perpetrata lecitamente da altra rete, traducendosi piuttosto in una lotta intestina al medesimo circuito e condotta con le stesse armi, per accaparrarsi l'ultimo immobile disponibile in zona, mentre l'affiliante percepisce due volte le royalties.



L'esito di queste considerazioni, superata un'impostazione meramente formale legata a quale società risulti firmataria dell'accordo con Studio Chigi, è la violazione del patto di esclusiva da parte del gruppo; ciò comporta un inadempimento, come detto, grave e la risoluzione del contratto con addebito al Franchisor, con la conseguente legittimità della comunicazione di recesso di parte attrice recata nella missiva 05-06-2014.

Questo anche in virtù del fatto che invece il franchisee ha, dal canto suo, correttamente eseguito l'obbligo di rispetto della zona, stante la produzione di molteplici “segnalazioni di affari” ad altri affiliati da parte di Studio Villa Chigi, relativi a immobili siti in zone di competenza altrui, come previsto ex art C1 dell'accordo.

Passando ad esaminare il contratto relativo alla zona “Trieste”, parte attrice formula eccezione di pagamento. A pagina 5 dell'atto di citazione, infatti, Studio Villa Chigi riferisce che, a fronte della chiusura dell'agenzia di “Trieste”, cessazione di attività confermata dalle prove costituenti di controparte (membro del CDA di Professionecasa), ha tuttavia continuato a versare le royalties “*e ciò malgrado la progressiva esposizione anche nei confronti dell'Erario*”. Queste affermazioni non risultano specificamente contestate ex art 115 cpc da controparte, che sostiene un'esposizione complessiva di Studio Villa Chigi per 45.000 euro, senza differenziare tra le debenze relative ai due accordi; l'esposizione debitoria ammessa da Studio Villa Chigi (pagina 9 atto di citazione) può esser quindi relativa al contratto della zona Libia, imputandosi i pagamenti eseguiti all'altro contratto.

Perciò l'eccezione di pagamento non viene vinta dal Franchisor, che avrebbe dovuto specificare quali somme erano richieste per il contratto relativo alla zona Trieste, a fronte della affermazione del debitore di aver pagato tutto il dovuto.

Inoltre, la chiusura della filiale di “Trieste” ha comportato la cessazione dello sfruttamento remunerativo del marchio e del know-how dell'affiliante, pertanto viene a mancare la contropartita contrattuale che regge la causa sinallagmatica, giustificando l'obbligo di versamento delle royalties.

Infine può dirsi anche sussistere un collegamento causale tra i due contratti relativi rispettivamente alla zona “Trieste” e “Libia”, poiché firmati lo stesso giorno, il 31-07-2012 (doc 24 parte attrice), e relativi alla stessa attività; in sostanza Studio Villa Chigi intendeva svolgere il proprio progetto imprenditoriale con l'apertura di due agenzie per una maggiore presenza sul territorio, pertanto è come se il rapporto con l'affiliante fosse unitario, svolto in un'area data dalla sommatoria delle due zone, ottenendo una fetta di competenza esclusiva più ampia. Stante il collegamento, quindi, può dirsi che la violazione dell'esclusiva sulla zona Libia colpisce l'intera area di riferimento di Villa Chigi, riflettendo l'inadempimento di un rapporto sull'altro. In definitiva si compromette globalmente il rapporto tra franchisor e franchisee.



Un focus a sé merita la domanda di oltre 3.000 euro a titolo di compensi per l'utilizzo della piattaforma Treeplat.

L'articolo B8 prevede la *possibilità* per l'affiliato di utilizzare una piattaforma di gestione integrata che si interfacciava con tutte le agenzie della rete e che consente di pubblicare le proprie proposte immobiliari online, con tanto di foto e descrizione dell'unità immobiliare. Inoltre l'art C8 prevede che questi “*si impegna ad utilizzare i servizi informatici di cui al precedente art B8 messi a disposizione dal Franchisor tramite una società dallo stesso indicata (...) si obbliga a sottoscrivere il contratto di fornitura della piattaforma digitale integrata*” a pubblicarvi annunci e tenere funzionante gli hardware.

Ecco che quella che viene prevista come mera possibilità e servizio ulteriore per il franchisee, si tramuta, in realtà in un obbligo che, attraverso il rinvio interno al contratto operato dall'art C1, rende poco evidenti i costi aggiuntivi che il franchisee dovrà sopportare.

Per altro la piattaforma de qua, pur se presentata come particolarmente innovativa, altro non è che uno strumento con il quale le agenzie immobiliari, anche con possibilità di interscambio tra i vari affiliati, caricano in rete le inserzioni relative all'attività di base da queste esercitata. Si tratta perciò di uno strumento assolutamente necessario allo svolgimento dell'attività stessa e che, proprio per la sua natura, deve essere fornito dal Franchisor quale essentialia della prestazione di questi.

Non sarebbe immaginabile che un'agenzia svolga l'attività inserzionistica senza avvalersi del potente strumento di internet poiché, nell'era digitale, ciò la taglierebbe fuori dal mercato concorrenziale; né si ritiene possibile che, qualora l'agenzia sia inserita in una rete di franchising, non sia l'affiliante a fornire uno strumento basilare ed indefettibile, come tale piattaforma è. Si tratta di una prestazione essenziale, al pari del know-how e della formazione, per l'esercizio d'impresa: pertanto il Franchisor deve mettere nelle condizioni il Franchisee di esercitare l'attività oggetto dell'affiliazione commerciale con tutti gli strumenti e le dotazioni di base.

Alla luce di quanto detto appare perciò quantomeno particolare che un obbligo del Franchisor venga assolto a mezzo della necessaria conclusione a carico del franchisee di un ulteriore contratto con una società terza (presumibilmente appartenente al gruppo). Tuttavia, nonostante la censurabile modalità di redazione del contratto, che si presta a celare costi ulteriori, si ritiene questo tipo di schema ammissibile. Ciò che si verifica, in sostanza, è una delegazione di pagamento.

In sostanza, il Franchisor esternalizza la funzione essenziale di fornitura della piattaforma de qua in capo ad altra società e richiede che il franchisee paghi un canone annuale di utilizzo a questa, in luogo di domandare una maggiorazione delle royalties da destinare poi a tale società fornitrice. Tuttavia i 3660 euro domandati, stante, lo ripetiamo, la natura essenziale del servizio fornito, altro non sono che



una parte del corrispettivo di affiliazione: una percentuale delle royalties denominata diversamente e destinata, per delegazione, a terzi.

Semplicemente si instaura un rapporto contrattuale diretto con l'outsorcer, trattandosi tuttavia di rapporto dipendente e collegato Professionecasa domanda essa stessa l'adempimento. Proprio questo collegamento fa sì che l'inadempimento del contratto principale si rifletta sull'accessorio, comportandone la risoluzione.

Del resto le testimonianze sono concordi nel giudicare malfunzionante la piattaforma de qua, riferendo di cattiva estrazione di dati: venivano inseriti prezzi errati, descrizioni delle unità non coerenti con le fotografie e richiesto l'inserimento di dettagli, quantomeno, inutili, come il sesso del venditore.

All'esito di ciò, il contratto di utilizzazione della piattaforma non risulta correttamente adempiuto sia per i problemi riscontrati circa la funzionalità del servizio, sia poiché travolto dall'inadempimento del principale: esso risulta risolto a causa di inadempimento del Franchisor, con la conseguente liberazione dall'obbligo di versamento dei canoni in questa sede domandati.

I contratti relativi alle due zone dunque, con tutti gli eventuali negozi accessori, risultano dunque risolti a partire dalla data d'esercizio del recesso da parte di Studio Villa Chigi con missiva del 05-06-2014, poiché, stanti gli inadempimenti di controparte, il recesso di carattere impugnatorio risulta legittimamente esercitato.

Riassumendo Professionecasa domandava la somma di euro 99.374,88 di cui 50.000 a titolo di penale e 45.000 a titolo di royalties insolute. Anzitutto si rileva l'incompatibilità delle due domande svolte, dal momento che non può cumularsi la richiesta di adempimento della prestazione contrattuale (o eventualmente di risarcimento per inadempimento commisurato alla prestazione ineseguita) con quella di pagamento della penale, stante la natura di risarcimento forfettario dell'istituto di cui all'art 1382 c.c..

Tuttavia né l'una né l'altra possono accogliersi, giacché da un lato non si ravvisa l'inadempimento a carico del Franchisee, circostanza che rende inapplicabile la penale, dall'altro, invece risulta l'inadempimento del patto di esclusiva imputabile al Franchisor, che libera dal rendere la controprestazione, cioè dal versare le royalties.

Tuttavia non si ravvisano i presupposti per la liquidazione di un danno ulteriore in favore di Studio Villa Chigi. L'attrice, infatti, svolgeva richiesta di risarcimento domandando la somma di euro 131.500,93, di cui 31.500,93 corrispondenti alle royalties versate da inizio rapporto, a titolo di danno emergente e 100.000 quale somma equitativamente individuata per il lucro cessante.

Le royalties versate non possono essere rifuse all'attrice poiché, a fronte del rigetto della domande di nullità dei contratti, essi sono rimasti in vigore fino all'intervenuto recesso e, nei rapporti di



durata, gli effetti della risoluzione (in questo caso dell'assimilato rimedio del recesso impugnatorio) non retroagiscono sulle prestazioni perfezionate ex art 1458 c.c..

Per quanto concerne, invece la somma di euro 100.000,00 non risulta provato nello specifico il danno patito dall'affiliato. O meglio, è chiaro che il danno risulta in *re ipsa* dall'aver chiuso due agenzie con avviamento commerciale pluriennale ma si ritiene che questo risulti adeguatamente compensato dal non dover versare somme di sorta al Franchisor, anche alla luce dei bilanci (doc 8 e seguenti di parte attrice), che mettono in evidenza una situazione non particolarmente florida del franchisee, già in anni precedenti al 2012, quando cioè ha sottoscritto l'accordo con il gruppo Gabetti.

Diversamente parte attrice non prova alcun danno ulteriore, quale, per esempio, la sottrazione di affari determinati e delle relative provvigioni da parte dell'agenzia Gabetti presente nella zona di esclusiva, che possa esser suscettibile di autonoma valutazione economica.

Pertanto l'istanza risarcitoria è in toto da rigettarsi.

In chiusura, stante la natura accessoria del contratto di fideiussione, devono rigettarsi, all'esito di quanto esposto, le domande anche nei confronti del terzo chiamato.

Le spese di lite sono a carico di Professionecasa, secondo soccombenza e sono calcolate in base al Dm 55/14, con aumento del 10% per la difesa di più parti:

Le spese di lite vengono liquidate secondo i valori di parametro medi dello scaglione "Da € 52.000,01 A € 260.000,00" con scostamento del 10% per la fase di studio della controversia, del 10% per la fase introduttiva del giudizio, del 10% per la fase istruttoria e/o di trattazione, del 10% per la fase decisionale, e quindi in totale € 14773+IVA e CPA e spese forfettarie del 15%

P.Q.M.

Il Tribunale, definitivamente pronunciando, ogni diversa istanza disattesa o assorbita, In accoglimento della domanda di parte attrice, accerta che Studio Villa Chigi srl nulla deve a Professionecasa srl, non esistendo il credito relativo all'obbligazione dedotta in giudizio. Rigetta le domande tutte di parte convenuta, anche nei confronti del terzo chiamato. Condanna altresì la parte convenuta a rimborsare alla parte attrice ed al terzo chiamato, in solido, le spese di lite, che si liquidano in €14.773,00 oltre IVA, CPA e rimborso forfetario 15%. Così' deciso in data 10/01/2019 dal TRIBUNALE ORDINARIO di Milano.

il Giudice
Dott. Enrico Consolandi

