



INVESTIRE NEGLI USA
**PRINCIPALI MODALITÀ DI
INVESTIMENTO**

SOMMARIO DEI CONTENUTI

Uno degli obiettivi cardine di ciascuna impresa consiste nel suo sviluppo e crescita in termini economici, numerici, di espansione territoriale, ecc.

A tal fine, uno degli strumenti ampiamente utilizzati dalle aziende che investono in uno stato estero consiste nel ricorso alle M&A, *Mergers and Acquisitions*, ovvero, **fusioni ed acquisizioni**.

Le imprese molto spesso scelgono tale tipo di percorso anziché basarsi esclusivamente su una crescita di tipo interno.

Gli obiettivi che vengono perseguiti da una impresa mediante l'acquisizione di un'azienda negli Stati Uniti possono essere tra i più vari: dalle acquisizioni di tipo **strategico** che sfruttano le sinergie tra società acquirente e la c.d. target, al fatto che l'acquisizione può costituire un ottimo **strumento di ingresso nel mercato** statunitense, cioè tramite l'acquisizione di un'azienda già avviata e con una struttura commerciale preparata alle realtà del mercato locale.

Qualunque siano le finalità, le tecniche impiegate nelle acquisizioni negli Stati Uniti sono riconducibili a tipologie piuttosto simili, seppure con notevoli variazioni nei singoli casi concreti. Con l'acquisizione, l'acquirente generalmente **acquista il controllo**, cosa che potrebbe non accadere con una fusione.

La crescita aziendale potrebbe importare la locazione di un immobile più spazioso o locato in un'area considerata maggiormente favorevole al tipo di attività svolta ovvero, ancora, procedere al suo acquisto.

1.1. Acquisizioni e fusioni (*M&A, mergers and acquisitions*)

Gli Stati Uniti rappresentano per molti operatori un mercato di elevato interesse, in quanto in grado di offrire notevoli opportunità di investimento. Ciò è dovuto non soltanto alla forza e al dinamismo dell'economia statunitense, alla presenza di infrastrutture tecnologiche ed economiche di avanguardia, ma anche alla disponibilità di notevoli risorse finanziarie che favoriscono operazioni di fusione, acquisizioni e *joint ventures* di vario tipo.

Gli obiettivi perseguibili mediante l'acquisizione di un'azienda negli Stati Uniti possono essere tra i più vari: dalle acquisizioni di tipo strategico che sfruttano le sinergie tra società acquirente e la società c.d. *target*, al fatto che l'acquisizione può costituire un ottimo strumento di ingresso nel mercato statunitense, cioè tramite l'acquisizione di un'azienda già avviata e con una struttura commerciale preparata alle realtà del mercato locale.

Qualunque siano gli obiettivi perseguiti, le tecniche impiegate nelle acquisizioni negli Stati Uniti sono riconducibili a tipologie piuttosto simili, seppure con notevoli variazioni nei singoli casi concreti. È bene chiarire che l'acquisizione e la fusione sono due concetti giuridici molto diversi con effetti economici e societari diversi. Con l'acquisizione, l'acquirente generalmente acquista il controllo, cosa che potrebbe non accadere con una fusione.

1.1.1. Il ruolo del Financial Advisor

Un'azienda interessata all'acquisto di una società statunitense, può necessitare dell'assistenza di un consulente finanziario ai fini dell'individuazione e valutazione di potenziali *target*. Ciò accade soprattutto con riferimento ad acquisizioni di un certo rilievo economico quando è necessario ricercare il capitale. Il consulente finanziario può anche fornire utili informazioni che riguardano il settore industriale nel quale si intende investire.

Al fine di realizzare un'acquisizione, la prassi americana prevede la firma di una lettera d'incarico (c.d. "*engagement letter*") ovvero un contratto tra il consulente e il cliente. Quest'ultimo, dovrà stabilire i servizi che il consulente dovrà fornire, i compensi, le esclusività, la riservatezza, ecc..

Poiché solitamente la lettera d'incarico è predisposta dal consulente, è importante farla esaminare dal legale statunitense di fiducia, prima della sua firma.

1.1.2. La lettera di intenti

È essenziale che le parti si facciano assistere da un *corporate attorney* con esperienza nel settore M&A. Le parti di un'acquisizione o fusione sottoscrivono spesso una lettera di intenti (c.d. "*letter of intent*" o "*term sheet*"), contenente i termini principali dell'operazione in questione. Questa consente alle parti di fissare i termini commerciali (c.d. "*business terms*") del loro accordo. Talvolta, essa può anche essere utile ai fini della predisposizione di un finanziamento necessario per l'operazione.

È da notare, inoltre, che in qualche caso l'operazione - se ha certe dimensioni - potrebbe essere soggetta all'esame delle autorità *antitrust* ed i termini per l'inizio di tale esame decorrono a partire dalla firma dell'accordo (in questo caso la lettera di intenti).

Vi sono, tuttavia, dei casi in cui la trattativa per una lettera di intenti può inutilmente rallentare l'operazione. Le parti dovranno comunque successivamente stipulare un contratto definitivo dettagliato, costituendo anche quest'ultimo oggetto di estenuanti trattative.

Le lettere di intenti sono normalmente di natura "non vincolante" e ciò va specificato in modo molto chiaro e per iscritto nel testo stesso della lettera, affinché questa non venga considerata come un contratto vincolante, almeno fino al momento in cui la versione dettagliata del contratto venga negoziata e sottoscritta. Questa diviene un'esigenza ancor più sentita quando si desidera mantenere una sufficiente flessibilità nell'ipotesi in cui le parti non siano completamente certe dell'opportunità dell'affare o non ne conoscano ancora tutti i dettagli.

Ciò nonostante, vi sono alcune disposizioni che devono essere incluse nella lettera d'intenti e che devono essere indicate espressamente come vincolanti, anche nell'ipotesi in cui l'operazione non venga conclusa; fra queste, ad esempio, la disposizione sulla riservatezza delle informazioni che le parti si scambiano durante le trattative, oppure quella sull'obbligo di esclusività, che impedisce ad un venditore di negoziare con altri potenziali compratori durante la vigenza della lettera di intenti.

1.1.3. Struttura dell'acquisizione

Di fondamentale importanza è il compiere un'adeguata analisi della struttura commerciale, giuridica e fiscale più appropriata per l'operazione di acquisto o di fusione.

La scelta di una struttura piuttosto che un'altra può avere conseguenze significative non soltanto in termini commerciali, ma anche rispetto al trattamento fiscale dell'operazione stessa. Negli Stati Uniti, tale analisi viene compiuta dal c.d. *business lawyer*, che ricopre molte di quelle funzioni che in Italia vengono svolte dal commercialista. Il vantaggio è che l'avvocato è l'unico che possa garantire anche la confidenzialità delle informazioni scambiate.

Per quanto riguarda l'impatto fiscale della struttura prescelta, naturalmente vi sono impostazioni che favoriscono maggiormente l'acquirente e viceversa. Si tratta quindi di individuarne una che soddisfi gli interessi di entrambe le parti.

Nell'ipotesi di un'acquirente straniero, dovranno prendersi in considerazione non solo gli aspetti fiscali americani, ma anche quelli del paese di provenienza dell'acquirente.

Molto spesso, l'acquisizione verrà effettuata mediante una società statunitense creata appositamente; ciò è determinato frequentemente da esigenze di carattere fiscale, cioè dalla necessità di tutelare maggiormente l'acquirente straniero dal punto di vista della responsabilità giuridica e fiscale. Tale struttura è anche utile ove si desideri adottare la struttura di una *holding* che detiene varie società operative distinte per settore commerciale oppure per territorio. A tal riguardo, è importante notare come l'ordinamento statunitense attribuisca notevole rilevanza all'autonomia patrimoniale tra la società madre e quella partecipata, purché vengano rispettate le formalità societarie richieste dalla legge e che la società partecipata sia sufficientemente capitalizzata.

La maggior parte delle acquisizioni di società non quotate riveste la forma dell'acquisto di azioni (c.d. "*stock purchase*") oppure della cessione dei beni d'azienda (c.d. "*asset purchase*"). Va osservato che le differenze tra le due forme summenzionate possono essere notevoli: con uno *stock purchase*, l'acquirente subentra nella situazione giuridica-commerciale del venditore, salvo pattuizioni tra le parti in materia di responsabilità per fatti anteriori alla vendita e sul risarcimento dei danni relativi, ecc.; l'*asset purchase* consente invece all'acquirente di individuare specificamente i beni aziendali che desidera acquistare e di escluderne altri limitando le responsabilità a monte.

L'*asset purchase* può offrire anche un notevole vantaggio dal punto di vista fiscale all'acquirente, ove siano presenti determinati requisiti.

1.1.4. La Due Diligence

Una volta delineati i termini essenziali dell'operazione di acquisizione, le parti procederanno alla fase della c.d. *due diligence*. La *due diligence* consiste in un esame, piuttosto dettagliato e approfondito, della società oggetto dell'acquisizione, sotto i profili commerciale, economico-contabile, fiscale e giuridico. Tale analisi viene condotta dall'*accountant* e dai legali dell'acquirente in coordinazione tra loro. La *due diligence* ha importanza fondamentale ai fini della preparazione del contratto di acquisto ed in particolare, per quanto concerne le "*representation and warranties*", ovvero le dichiarazioni contrattuali che il venditore rende sulle condizioni economiche, giuridiche e commerciali della società; per tale ragione, è importante che la maggior parte della *due diligence* venga svolta prima della stesura e della firma del contratto d'acquisto.

1.1.5. Il contratto d'acquisto

Terminata la fase della *due diligence*, le parti procedono alla negoziazione del contratto di acquisto. È una fase complessa ed articolata per la necessità di negoziare gli aspetti di maggior dettaglio dell'operazione, dall'accollo delle responsabilità, alla determinazione degli aspetti pratici e fiscali del post-acquisizione, alle *representations and warranties*. Lo stesso vale con riferimento alle condizioni sospensive del contratto (c.d. "*closing conditions*"), mancando queste, infatti, le parti sono libere da ogni obbligo e l'affare non viene concluso, e le condizioni relative al risarcimento del danno nelle ipotesi di violazione di dichiarazioni contrattuali (c.d. "*indemnification*").

1.2. Restrizioni ed incentivi agli investimenti esteri

Gli Stati Uniti hanno sempre favorito gli investimenti diretti esteri (FDI), riconoscendo agli imprenditori stranieri impegnati in tali attività negli USA un trattamento equo e non discriminatorio, salvo poche eccezioni limitate a settori "sensibili".

Tuttavia, le crescenti preoccupazioni circa il rischio di perdita del "primato" degli Stati Uniti nei settori più innovativi, ma anche di possibile esportazione delle tecnologie verso Paesi "non amici" stanno sempre di più rafforzando le resistenze all'accesso di individui e imprese "stranieri" alle conoscenze tecnologiche americane.

Allo stesso tempo, l'accesso al mercato USA di prodotti realizzati all'estero espone in maniera crescente alla concorrenza internazionale anche le aziende americane che sono radicate in settori ritenuti strategici. Ciò vale in particolare per quei comparti, quali la meccanica di precisione e l'industria aerospaziale, caratterizzati da una possibile applicazione anche militare.

La normativa USA (*Section 721 of the Defense Production Act, meglio conosciuta come "Exon – Florio Amendment"*) che, in un contesto complessivo di apertura agli investimenti esteri, ne limita nei casi di *national security* l'afflusso, è applicata dal *Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS)*, comitato presieduto dal Segretario al Tesoro.

La legge conferisce all'*Intelligence* potere di scrutinio e, di conseguenza, la possibilità di condurre investigazioni sulle transazioni che riguardano l'acquisto di "*critical infrastructures*" da parte di entità partecipate da governi stranieri.

Le norme della Exon – Florio dispongono che il Presidente degli Stati Uniti può sospendere o proibire qualsiasi acquisizione o fusione di imprese americane da parte di società estere, nel caso sia appurato che la società straniera che assume il controllo possa intraprendere azioni che minaccino la sicurezza nazionale.

La Exon-Florio, per consentire tale controllo al Presidente, dispone che il CFIUS, delegato in tal senso dal Presidente stesso, riceva informazione scritta dell'acquisizione o fusione di una azienda nazionale da parte di una società estera. A seguito di tale notifica, il CFIUS attiva, a seconda dell'operazione, un attento esame della transazione che viene condotta in maniera riservata. Al fine di non rallentare eccessivamente l'attività dell'azienda coinvolta, tutto il procedimento non può protrarsi oltre i 90 giorni. La Exon-Florio elenca i fattori che il Presidente o i suoi delegati possono tenere in debita considerazione nel determinare gli effetti che una fusione o acquisizione straniera può avere per la sicurezza nazionale.

I fattori sono i seguenti: settori industriali la cui produzione sia necessaria per programmi di sicurezza nazionale, in cui ci sia il rischio di pericolose "fughe d'informazioni" su tecnologie, materiali e risorse umane; operazioni che possano agevolare nazioni che sovvenzionano il terrorismo, la proliferazione nucleare o gli armamenti chimici e batteriologici; attività che in ogni modo possano influire negativamente sulla competenza tecnologica statunitense in tema di sicurezza.

1.2.1. Antitrust

Il diritto *antitrust* USA, regolato dallo *Sherman Act*, è costituito da tutto quel complesso di norme il cui fine ultimo consiste nel garantire il regolare svolgimento della concorrenza fra le imprese, al fine di tutelare gli interessi dei consumatori e quelli delle aziende che operano all'interno del mercato.

Ogni tentativo posto in essere da parte degli operatori economici, volto a provocare restrizioni del libero scambio, come, ad esempio, la costituzione di cartelli al fine di stabilizzare, abbassare ovvero innalzare i prezzi, l'abuso di posizione dominante o ancora la segmentazione accordata dei mercati, giusto per citare alcuni esempi, sono considerati illegittimi. Le pene previste dallo *Sherman Act*, nei confronti di coloro che violino la normativa in questione, sono molto severe.

Negli Stati Uniti, gli organi competenti a limitare gli abusi e le violazioni antitrust sono la *Federal Trade Commission* e lo *US Department of Justice (DOJ) Antitrust Division*, i quali agiscono mediante una stretta collaborazione, al fine di prevenire e reprimere tali condotte sleali.

1.3. Immobili residenziali e commerciali: acquisto e locazione

L'acquisto di un immobile negli Stati Uniti, per chi non conosca questo mercato, può trasformarsi in un evento abbastanza singolare. Per tale ragione si consiglia di avvalersi, fin dalle prime trattative, del supporto di un legale il quale possa opportunamente assistere l'acquirente nel confrontarsi con i venditori, e di un agente immobiliare che lo assista nella negoziazione dei termini economici e che svolga ulteriori incombenze.

1.3.1. Commenti Generali

Ogni operazione immobiliare commerciale presenta peculiarità legate al tipo di proprietà oggetto della compravendita. Leggi, regolamenti statali e locali trovano applicazione in diverse modalità, ivi inclusi gli aspetti fiscali relativi ai mutui ed imposte di trasferimento, registrazioni, piani regolatori, regolamenti condominiali e norme ambientali.

1.3.2. *Proprietà piena o parziale*

Quando il bene posseduto non ha limitazioni e vincoli in capo al proprietario si parla di acquisto “*in fee*” o “*fee simple*”, stando a significare che il proprietario può godere e disporre dell’immobile in modo pieno ed esclusivo.

La proprietà in usufrutto si chiama “*life estate*” dove il titolo sulla proprietà immobiliare viene trasferito ad un terzo in vita ed il concedente mantiene un interesse residuale (c.d. “*remainder interest*”) che lo fa rientrare nel diritto di proprietà, al momento della morte dell’usufruttuario.

1.3.3. *Tipi di Titoli di Proprietà o “Deed”*

Un contratto d’acquisto e vendita di un’immobile o di un terreno include il titolo di proprietà, cioè il documento che ne attesta la proprietà (c.d. “*deed*”).

I “*deed*” variano a seconda del tipo di vendita (cioè della qualità del titolo che ci si aspetta dal venditore) e dello Stato in cui è situato l’immobile. Essi sono di diverso tipo e vanno dal più semplice, il c.d. “*quit claim deed*”, che consiste nella semplice rinuncia del venditore al diritto di proprietà sull’immobile, qualunque sia tale diritto, così conferendo garanzie minime all’acquirente, al più complicato titolo con garanzia, c.d. “*bargain and sale deed with covenant against grantor’s acts*”, che contiene la garanzia del venditore di non aver compiuto nulla che possa interferire con il trasferimento della piena proprietà all’acquirente.

1.3.4. *Title insurance: polizza assicurativa sulla qualità del titolo di proprietà*

Il “*deed*”, cioè il titolo di proprietà oggetto della compravendita dell’immobile, viene solitamente trascritto nel registro della proprietà immobiliare presso la contea in cui è situato l’immobile. Nonostante un contratto di compravendita sia idoneo di per sé a trasferire validamente il diritto di proprietà su un immobile, anche se non registrato, è la sola trascrizione del titolo di proprietà all’interno del registro immobiliare a valere come notifica ai terzi dell’avvenuta vendita; ne consegue, quindi, che qualora, per esempio, il venditore venda a più parti, la trascrizione protegge l’acquirente da eventuali rivalse di terzi che abbiano comprato dopo la trascrizione. Per questo ed altri motivi, nonché al fine di proteggersi da eventuali ipoteche o rivalse di terzi, l’acquirente farà bene ad ottenere *title insurance* che garantisca la qualità del titolo di proprietà.

1.3.5. Finanziamento dell'acquisto

Più che altrove, negli USA l'acquisto di un'immobile è solitamente finanziato da banche ed altri investitori istituzionali. L'ambito dei mutui e di altri tipi di finanziamenti immobiliari è comprensibilmente molto vasto e difficilmente riassumibile.

Tale gamma comprende i più comuni, destinati ad esempio, a proprietà per uso abitativo, fino a prestiti molto elaborati che sono in grado di coinvolgere anche numerosi soggetti.

1.3.6. Acquisto di un immobile residenziale a New York

Punto di partenza è ingaggiare un avvocato, il quale sarà colui che preparerà la documentazione di rito (i beni immobili non sono venduti tramite notaio come in Italia). La proprietà immobiliare ha avuto a New York uno sviluppo unico.

Le forme più comuni di immobili, diversi da unità unifamiliare o edificio di piccole dimensioni ad uso monofamiliare, sono essenzialmente due: la proprietà in condominio (meglio conosciuto come "condo") o in cooperativa (detta più semplicemente "co-op").

Un condominio, non differentemente dall'Italia, garantisce all'acquirente la proprietà dell'appartamento e di una percentuale pro indiviso (in caratura millesimale) delle parti comuni. Questa è la forma di proprietà immobiliare preferibile per un non-residente. È, altresì, la forma più comune di proprietà in America per un appartamento.

Nel caso del "co-op" (tipico di NYC), una società "cooperativa" acquista la proprietà dell'intero edificio, che poi suddivide in unità abitative e per ciascuna unità emette delle quote azionarie. Le quote sono poi vendute ad acquirenti che diventano così azionisti e proprietari. Ad ogni azionista viene dato in locazione l'uso esclusivo dell'unità abitativa fino a quando sia titolare delle azioni.

Sia condominio che co-op implicano diritti ed obblighi comuni a tutti i comproprietari o azionisti. Le co-op richiedono notoriamente un processo di approvazione dell'acquirente più rigoroso e complesso rispetto ai condomini.

In entrambi i casi, sia che si tratti di co-op sia che si tratti di condomini, l'acquirente deve dimostrare di poter provvedere al mantenimento dell'immobile, al pagamento delle spese condominiali e delle tasse immobiliari.

Una domanda di approvazione ad un condominio o di accettazione di una co-op richiede l'assistenza di un agente immobiliare e si compongono di vari parti, ma in particolare di una dichiarazione finanziaria dell'acquirente, di una copia delle più recenti dichiarazioni dei redditi e di lettere di presentazione di istituti bancari.

Chi acquista per la prima volta un immobile in grandi città degli Stati Uniti, come ad esempio, in particolare, a New York, sottovaluta spesso l'esborso necessario per comprare (o vendere) un immobile.

Tra le spese si devono includere le tasse immobiliari, le imposte di trasferimento (o "imposte sul trasferimento di immobili"), la "*flip tax*" (che non è una vera e propria tassa, ma l'ammontare che il venditore deve pagare alla co-op per il trasferimento delle azioni), l'imposta su immobili di valore superiore al milione di dollari (c.d. *mansion tax*, tipica di New York, non presente in tutte le città), i costi di finanziamento, la commissione all'agente immobiliare, la polizza assicurativa (*title insurance*) per assicurare la qualità del titolo di proprietà (che garantisce il valido ed effettivo trasferimento della proprietà all'acquirente), ricerche relative ad eventuali ipoteche o altri vizi del titolo di proprietà, spese legali ed ulteriori esborsi di minor rilievo. Un avvocato che abbia familiarità con la materia immobiliare è in grado di prospettare all'acquirente tutte le spese imprescindibili ed i criteri di valutazione più appropriati. È altresì compito dell'avvocato far svolgere gli accertamenti sul titolo, sulla congruità delle spese condominiali, ecc.

L'acquisto immobiliare avviene solitamente in due momenti separati: la firma del contratto di compravendita o compromesso, che spesso include ulteriori formalità (finanziamento, polizza assicurativa, risoluzioni di eventuali problemi con il titolo di proprietà, ecc.) e, successivamente, la "chiusura" o rogito, cioè il momento in cui il titolo di proprietà viene effettivamente trasferito all'acquirente. Il contratto di compravendita è solitamente composto da un modello standard e prestampato, e da un addendum (c.d. " *rider* ") che contiene i punti negoziali di maggior rilievo.

Mentre non è necessario che il contratto di compravendita venga firmato contemporaneamente, o nello stesso luogo, il rogito, invece, richiede la presenza di entrambe le parti, o dei loro rappresentanti legali muniti di valida procura speciale, e deve redigersi conformemente alla normativa dello Stato presso il quale si trova l'immobile.

Una volta ultimata la compravendita, sia di un condominio che di una co-op, vanno pagate mensilmente le spese condominiali e, nelle co-op, le tasse immobiliari.

1.3.7. Acquisto di un immobile commerciale

L'acquisto di un immobile commerciale richiama, nella sostanza, quanto indicato (inclusa l'imposta di trasferimento e le norme sulla trattenuta) per gli immobili residenziali, benché ovviamente esso non sia destinato ad uso abitativo.

In generale, l'acquisto di un immobile commerciale ruota attorno alle competenze di un insieme di professionisti del settore, quali avvocati con esperienza in materia immobiliare, agenti immobiliari, periti, agenti assicurativi, architetti, appaltatori e consulenti vari che s'interfacciano con gli uffici amministrativi locali, statali o, più spesso, con i cittadini. Così come avviene per gli immobili residenziali nei centri urbani, anche gli immobili commerciali talvolta sono gestiti come proprietà in cooperativa o in condomini.

1.4. Locazioni commerciali

La maggior parte degli edifici adibiti ad uffici, negozi o a centri commerciali sono acquistati e venduti in base alla loro capacità di generare utili. La proprietà immobiliare commerciale è uno dei motori dell'economia e finanza statunitense e quindi, soprattutto nelle grandi città, i contratti di locazione sono negoziati dai legali delle parti fin nei minimi dettagli.

La materia locativa commerciale è sostanzialmente lasciata alla negoziazione delle parti, da qui ne derivano i lunghi contratti. Gli elementi fondamentali di un contratto di locazione commerciale sono:

- la precisa descrizione dell'area in cui si trova l'immobile;
- la durata del contratto;
- l'ammontare pattuito per la locazione;
- le destinazioni d'uso dei locali permesse dal locatore;
- i servizi da fornirsi da parte del locatore (pulizie, acqua, riscaldamento, ventilazione ed aria condizionata, ascensore, etc.);
- il regolamento sulla fornitura di elettricità, cioè se fornita dal locatore che ha il controllo dei contatori e se il locatario contratterà direttamente con la società fornitrice;

- il regolamento in materia di lavori di ristrutturazione dei locali, incluso un eventuale periodo durante il quale l'inquilino non dovrà pagare l'affitto durante i lavori di ristrutturazione iniziali (altrimenti detta "allowance");
- gli obblighi di effettuare riparazioni;
- la subordinazione della locazione ai diritti di locatori precedenti o prestatori d'ipoteca;
- l'obbligo di dotarsi di e mantenere una polizza assicurativa che includa come beneficiario il locatore;
- i diritti delle parti nell'eventualità di sinistro o esproprio per pubblica utilità;
- il diritto o meno dell'inquilino di cedere il contratto di locazione o subaffittare ad una parte terza;
- il deposito cauzionale;
- i rimedi nell'ipotesi di inadempimento da parte del conduttore di pagare l'affitto od effettuare le prestazioni a cui è tenuto da contratto;
- le conseguenze nel caso di inadempimento o bancarotta del conduttore.

Una volta che locatore e conduttore abbiano perfezionato il contratto sono vincolati da quanto in esso previsto. Qualora gli affari del conduttore non vadano come previsto ed il conduttore intenda risolvere il contratto, la mera riconsegna delle chiavi non sarà sufficiente ad evitare la responsabilità per inadempimento. Talvolta i contratti di locazione di locali commerciali consentono al conduttore di inserire una clausola detta "kick-out", che permette al conduttore di risolvere il contratto qualora le vendite non raggiungano una determinata soglia. Più frequentemente, al fine di risolvere anticipatamente un contratto di locazione, si conviene il pagamento di una somma di denaro al locatore. Poiché il contratto di locazione comporta obblighi a lungo termine, si consiglia di prestare molta attenzione a chi - persona fisica o giuridica - figurerà come conduttore nel contratto di locazione. I locatori esigono un deposito cauzionale, il cui ammontare solitamente può variare dalle tre alle sei mensilità. Tuttavia, nel caso di società di nuova costituzione o controllate da società estere o comunque che non abbiano negli Stati Uniti un valutazione di credito controllabile dal locatore, il deposito può arrivare ad un anno o anche due di affitto.

Il locatore può tuttavia chiedere una garanzia della casa madre in cambio di una diminuzione del deposito o, in alternativa, una lettera di credito in "stand-by", cioè pagabile su richiesta del locatore.