

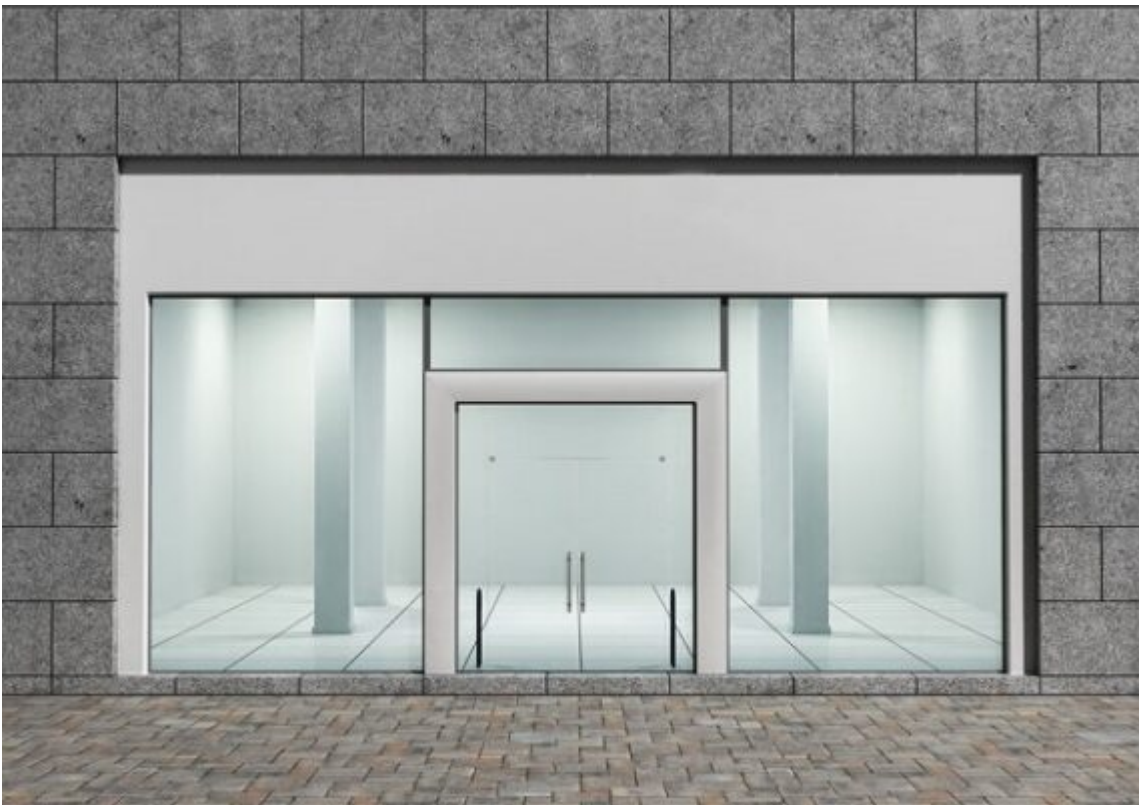


LA LEGGE PER TUTTI

INFORMAZIONE E CONSULENZA LEGALE

Come fare per aprire un negozio

Autore: Sabrina Mirabelli | 05/02/2020



L'apertura di una nuova attività commerciale prevede un iter preciso da seguire sia se si tratta di un negozio fisico sia di uno online.

Camminando per strada, capita di frequente, di accorgersi dell'apertura di nuove attività commerciali. In particolare, in alcuni periodi, si assiste ad una vera e propria proliferazione di negozi appartenenti ad una determinata categoria. Ad esempio, nel boom dell'avvento dei telefoni cellulari, sono stati numerosi i nuovi

esercizi aperti per la vendita di tali articoli così come più di recente, è stata registrata una crescita di quelli dedicati ai prodotti biologici.

Come fare per aprire un negozio è quanto si chiedono coloro che intendono intraprendere per la prima volta la strada del commercio. Va ricordato che accanto ai negozi fisici, ivi compresi quelli in franchising, esistono anche i negozi online, che rappresentano un'opportunità di ingresso nel mondo del lavoro soprattutto per i più giovani.

Cosa bisogna valutare prima di aprire un negozio

L'iter per **aprire un negozio** è stato semplificato a seguito dell'entrata in vigore del così detto **decreto Bersani [1]**.

Grazie a questa normativa non è più necessario essere in possesso di una **licenza**, salvo casi specifici. Tuttavia, bisogna rispettare apposite regole e presentare determinati requisiti.

Fondamentale ad ogni iniziativa è comunque la **scelta del tipo di negozio** da aprire. Bisogna, perciò, selezionare il prodotto che si intende vendere, valutare bene la posizione in cui dovrà essere ubicata l'**attività commerciale**, compiere un'analisi del mercato locale in termini di competizione e di guadagni.

Ad esempio, se si intende aprire un negozio di articoli per la danza, la vicinanza ad una scuola di ballo potrebbe essere fondamentale così come l'apertura di un negozio nel centro pedonale di una città o in un posto dove non ci sono altre attività dello stesso tipo presenta molte più possibilità di successo rispetto a quella di un negozio in una strada decentrata o dove esistono già negozi simili.

Quando non è richiesta la licenza per aprire un negozio

Dal 2006, non occorre più richiedere la licenza per **aprire un'attività** quando:

- la stessa di svolge in una struttura la cui superficie di vendita non supera i 250 metri quadrati nei comuni con una popolazione superiore ai 10.000

mila abitanti;

- oppure si svolge in una struttura la cui superficie di vendita non supera i 150 metri quadrati nei comuni con meno di 10.000 mila abitanti.

Unica eccezione alla regola è rappresentata dalle **tabaccherie**, per le quali rimane l'obbligo della licenza, in quanto destinate alla vendita di prodotti soggetti al monopolio statale.

Quali sono le modalità per aprire un negozio senza licenza

Nei casi sopra elencati, quindi, per aprire un negozio non serve più la licenza, ma è sufficiente una **segnalazione certificata di inizio attività** (Scia) da inviare al Comune di riferimento.

In altre parole, occorre semplicemente **comunicare al Comune** che si sta aprendo un negozio nel rispetto di tutte le normative che regolamentano il settore, senza attendere alcuna autorizzazione.

La **Scia** deve essere inviata almeno **30 giorni** prima dell'inizio dell'attività e va inoltrata allo **Suap** (Sportello unico delle attività produttive), istituito presso il proprio Comune.

L'invio può avvenire **telematicamente** attraverso l'apposito programma che si trova sul sito del Comune interessato.

Quando occorre la licenza per aprire un negozio

La **licenza del Comune**, invece, è obbligatoria **quando si intende aprire un negozio**:

- con una superficie maggiore a 1.500 metri quadrati nei comuni più piccoli;
- con una superficie maggiore a 2.500 metri quadrati nei comuni più grandi.

In questi casi, vige la regola del **silenzio-assenso** per cui se il Comune non risponde nel termine di **90 giorni** dall'invio, la licenza si intende concessa e si può procedere con l'apertura dell'attività commerciale.

Quanti tipi di attività commerciali esistono

Le **attività commerciali** si distinguono in **tre differenti tipologie**:

- **esercizi di vicinato**, che presentano una superficie di vendita non superiore ai 250 metri quadrati;
- **medie strutture di vendita**, che hanno una superficie di vendita inferiore ai 2.500 metri quadrati;
- **grandi strutture di vendita**, con una superficie di vendita superiore ai 2.500 metri quadrati.

Le regole sopra enunciate cambiano a seconda della superficie ma anche in base alla normativa regionale e comunale. Pertanto, è consigliato informarsi bene prima di procedere con l'apertura dell'esercizio.

Come vengono classificate le attività commerciali

Il decreto Bersani ha eliminato le tabelle merceologiche e, pertanto, attualmente, le **attività** vengono classificate in **alimentari** e **non alimentari**. Per l'apertura di queste ultime non è più necessaria l'iscrizione al **Rec** (Registro esercenti di commercio), che prima era prevista per ogni tipo di attività previa frequentazione di uno specifico corso di formazione.

Viceversa, per le **attività di ristorazione** (bar, albergo, ristorante, ecc.) sono obbligatorie:

- l'iscrizione al Rec;
- la frequentazione di un corso Sab (Corso di somministrazione alimenti e bevande), organizzato dalla Camera di commercio;
- in alternativa al corso l'aver lavorato per almeno due anni negli ultimi cinque, presso un'attività di vendita o di produzione alimentare.

Quali sono i requisiti per aprire un'attività commerciale

Sia per l'**apertura di un'attività alimentare** sia per l'**apertura di una attività non alimentare** sono comunque necessari determinati **requisiti**.

Nello specifico, non bisogna:

- essere stati dichiarati falliti;
- essere stati riconosciuti delinquenti abituali;
- avere subito condanne che prevedono un periodo di detenzione superiore a tre anni.

Per l'apertura di un negozio occorre l'**autorizzazione dell'Asl** (Azienda sanitaria locale) per ciò che concerne l'agibilità dei locali mentre non vi sono più **distanze minime** da rispettare tra attività commerciali concorrenti. Va comunque detto che alcuni Comuni continuano a fare osservare tali distanze minime oltre ad imporre **altri vincoli** per quanto riguarda l'area dove si intende aprire l'esercizio commerciale.

Altro elemento da considerare per l'apertura è quello relativo alla **destinazione d'uso** del locale. Infatti, se la stessa dovesse essere diversa da quella commerciale, andrà valutata la possibilità di effettuarne un cambio.

Quali i permessi necessari per aprire un'attività commerciale

Appositi permessi sono richiesti per l'apertura di un'attività commerciale.

Più precisamente, bisogna iscriversi:

- alla **Camera di commercio**;
- all'**Inps**, al fine del pagamento dei contributi previdenziali;
- all'**Inail**, per essere assicurati contro gli infortuni sul lavoro.

Inoltre, occorre aprire una propria posizione fiscale o meglio bisogna aprire una **partita Iva**.

Ultimo adempimento richiesto per l'apertura di un'attività commerciale è l'invio di una **comunicazione unica** al **Registro delle imprese** presso la Camera di commercio che, a sua volta, provvederà a inoltrarla a tutti gli altri enti interessati.

Quali costi comporta l'apertura di un negozio

I **costi** connessi all'apertura di un negozio possono variare a seconda del **tipo di attività**, delle dimensioni del locale ma anche dell'ubicazione.

Per qualsiasi attività commerciale vanno comunque considerate le **spese** relative a:

- **affitto** dell'immobile. Se, invece, si intende acquistarlo occorre considerare l'eventuale mutuo da pagare;
- **arredo** del negozio;
- **prima fornitura** della merce;
- **allaccio** delle utenze (luce, gas, acqua);
- **Pos**, per i pagamenti elettronici.

A queste spese vanno aggiunti:

- l'**onorario del commercialista**, che deve gestire le pratiche costitutive dell'attività oltre a tenerne la contabilità durante l'anno;
- l'**iscrizione alla Camera di commercio**, all'**Inps** ed all'**Inail**;
- l'eventuale **assicurazione scoppio, incendio e furto**.

In altre parole, il costo stimato dovrebbe aggirarsi tra i 15.000 e i 20.000 euro per le piccole attività e non meno di 50.000 per quelle più grandi.

Come è possibile aprire un negozio in franchising

Se si vuole aprire un negozio utilizzando un **marchio già conosciuto**, si può valutare l'ipotesi di un **franchising**.

A tal fine, si possono richiedere dei finanziamenti per franchising oppure si può scegliere di usufruire del pagamento rateale proposto solitamente dalla stessa

azienda alla quale ci si è rivolti per l'apertura del negozio.

Nel franchising gli impianti, l'attrezzatura, i prodotti di rifornimento vengono forniti direttamente dal proprietario del marchio. A quest'ultimo, però, vanno pagati:

- una somma iniziale per la concessione del marchio e per il rifornimento dell'attrezzatura/merce;
- una percentuale annuale sui guadagni.

Nella maggior parte dei casi, l'**apertura di un negozio in franchising** riduce i costi ed il rischio d'impresa.

Come è possibile aprire un negozio online

Come per un **negozio fisico** anche per uno **online**, preliminare all'apertura è l'individuazione del prodotto da vendere.

Successivamente, bisogna scegliere una piattaforma specifica a cui appoggiarsi per compiere l'operazione. Va, quindi, comprato un **dominio online**, cioè l'indirizzo (url) del sito web, sempre avvalendosi di una delle apposite piattaforme. Per assicurarsi la proprietà del dominio è necessario pagare un **canone mensile**.

Inoltre, c'è bisogno di un **autoresponder**, lo strumento che consente di tenere la lista dei possibili acquirenti oltre ad inviare automaticamente delle mail promozionali.

L'attività di **vendita online** deve considerare anche la **consegna** e la **logistica** della merce. Perciò, se non si dispone di un proprio magazzino, è possibile appoggiarsi a società esterne che offrono il servizio di drop shipping.

Altro aspetto fondamentale è quello relativo alla **promozione** della nuova attività e all'applicazione del **remarketing** anche a chi ha visitato il sito ma non ha acquistato alcun prodotto, abbandonando il carrello. Quindi, tutta l'attività di comunicazione pre, durante e post lancio di un articolo vanno attentamente studiate a tavolino.

L'alternativa alla creazione di un proprio sito è quella di vendere online tramite **eBay** o **Amazon**, che sono gli e-commerce più famosi presenti sul mercato. Pertanto, bisogna registrarsi e seguire la procedura guidata per creare il negozio

online all'interno dell'uno o dell'altro. Su ogni vendita l'e-commerce trattiene una percentuale.

Va precisato che per vendere online occorre essere registrati presso l'**Agenzia delle Entrate**, possedere una partita Iva, avere una posizione Inps ed **isciversi alla Camera di commercio**.

Note

[1] D.lgs. n. 114/1998 del 31.03.1998.