Tentori
Tax & Legal
Solutions

Via Giacomo Leopardi 7/D — 22036 Erba (CO)
info@tentoritls.it · www.tentoritls.it
P.IVA 04247490131

BOZZA

Per imprese e imprenditori
Finance, startup e venture capital

RISORSA

N. 70/2026
Aggiornata al 15/10/2026
10 punti di controllo

Bozza di lettera d'intenti per la cessione d'azienda o di quote

Un testo di partenza per fissare i termini essenziali di una vendita d'azienda o di quote, distinguendo con chiarezza ciò che vincola subito da ciò che resta da negoziare, con le note per compilarlo.

La lettera d'intenti è il primo documento scritto di una vendita: fissa perimetro, prezzo indicativo e meccanismo di calcolo, tempi della due diligence ed esclusiva. Questa bozza contiene il testo di una lettera inviata dall'acquirente e controfirmata dal venditore, divisa in una parte non vincolante sul merito dell'affare e una parte vincolante sulle regole della trattativa, con note di compilazione dopo ogni gruppo di clausole.

Perché ogni clausola conta, e che cosa il venditore non dovrebbe concedere, lo spieghiamo nell'articolo lettera d'intenti nella vendita dell'azienda: cosa firmare e cosa no.

01 Come usare questa bozza

La bozza si usa quando acquirente e venditore hanno concluso i primi incontri e l'acquirente è pronto a formulare un'offerta subordinata alla due diligence. È scritta in forma neutra e vale sia per la cessione di quote (o azioni) sia per la cessione dell'azienda o di un ramo: le alternative sono indicate tra parentesi quadre.

- Non copre: offerte vincolanti o contratti preliminari, operazioni con più offerenti in asta competitiva (che seguono una lettera di procedura), operazioni che richiedono autorizzazioni pubbliche o notifiche alle autorità della concorrenza o per i poteri speciali dello Stato, acquisizioni nell'ambito di procedure di crisi.
- Chi deve intervenire: il professionista di ciascuna parte, che negozia il testo; il consulente fiscale, perché la scelta tra quote e azienda e un'eventuale rideterminazione del costo delle quote vanno decise prima della firma del contratto definitivo; nella cessione d'azienda con dipendenti, il consulente del lavoro (sezione 3).
- Va adattata al caso: una lettera troppo dettagliata e senza riserve rischia di essere letta come un contratto; una troppo generica non protegge nessuno. Il punto di equilibrio dipende da chi è l'acquirente e da quanto la trattativa è avanzata.

> **Attenzione.** La qualificazione della lettera dipende dal suo contenuto, non dal titolo. Se le parti si accordano su tutti gli elementi essenziali senza riserve, il documento può essere qualificato come contratto preliminare, che deve avere la stessa forma del definitivo (art. 1351 c.c.). La clausola dell'art. 9 serve a escluderlo in modo esplicito.

02 Intestazione e premesse

Intestazione

[Luogo, data]. Spett.le [venditore o venditori: dati anagrafici o societari] (il «Venditore»). Oggetto: lettera d'intenti relativa all'acquisizione [opzione A: dell'intera partecipazione / del …% del capitale di … S.r.l. / opzione B: dell'azienda / del ramo d'azienda … di … S.r.l.] (la «Società»; l'«Operazione»).

Premesse

a) [acquirente: denominazione, sede, codice fiscale] (l'«Acquirente») ha esaminato le informazioni sulla Società ricevute in base all'accordo di riservatezza del [data] (l'«Accordo di Riservatezza») e i dati sintetici elencati in allegato;

b) con la presente lettera le parti intendono fissare i principali termini sulla base dei quali sono disposte a proseguire le trattative e le regole che le disciplinano.

> **Nota di compilazione.** Se un accordo di riservatezza non è già stato firmato, la riservatezza va inserita nella parte vincolante (art. 10) prima di consegnare qualsiasi dato. Le premesse devono dire su quali informazioni l'offerta è costruita: se in due diligence i numeri risultano diversi, è da lì che si misura lo scostamento che giustifica la revisione del prezzo.

03 Parte non vincolante: oggetto, prezzo e struttura

Art. 1 – Oggetto e perimetro

[Opzione A, quote: L'Operazione ha per oggetto il …% del capitale della Società, libero da vincoli. / Opzione B, azienda: L'Operazione ha per oggetto l'azienda / il ramo d'azienda … composto dai beni, contratti e rapporti di lavoro indicati in allegato, con esclusione di … ; restano a carico del Venditore i debiti …]

Art. 2 – Prezzo indicativo e meccanismo

2.1 Sulla base delle informazioni ricevute, l'Acquirente indica un prezzo di € [importo] (il «Prezzo Indicativo»), determinato su un valore dell'impresa di € [importo] [eventuale: pari a … volte l'EBITDA dell'esercizio …].

2.2 [opzione A, locked box: Il prezzo sarà fisso, determinato sulla situazione patrimoniale al …; dalla data di riferimento al closing il Venditore farà in modo che non vi siano distribuzioni di utili o riserve, pagamenti straordinari a soci o parti correlate o altre estrazioni di valore. / opzione B, closing accounts: Il prezzo sarà rettificato in funzione della posizione finanziaria netta e del capitale circolante netto alla data del closing rispetto ai valori di riferimento di € … e € …, secondo criteri contabili da allegare al contratto definitivo].

2.3 [eventuale, earn-out: Una parte del prezzo, fino a € …, sarà corrisposta se … [metrica: EBITDA / ricavi] dell'esercizio … raggiungerà € …, calcolata secondo i principi contabili applicati nel bilancio …].

2.4 Il prezzo sarà pagato [per € … al closing e per € … entro …, assistito da …].

Art. 3 – Due diligence

3.1 L'Acquirente svolgerà, a proprie spese, una due diligence contabile, fiscale, legale e giuslavoristica `[eventuale: ambientale, tecnica]` sulla base dei documenti messi a disposizione in una data room entro `[numero]` giorni dalla sottoscrizione, secondo il calendario allegato.

3.2 L'Acquirente comunicherà entro `[data]` l'esito della due diligence e se conferma il Prezzo Indicativo o le specifiche ragioni, documentate, per cui ne propone la revisione.

Art. 4 – Contratto definitivo e condizioni

4.1 Il contratto definitivo, di cui l'Acquirente invierà una prima bozza entro `[data]`, conterrà dichiarazioni e garanzie del Venditore usuali per operazioni di questo tipo e un sistema di indennizzi con franchigia, tetto massimo pari al `[percentuale]` % del prezzo e durata di `[numero]` mesi, salvo le garanzie fiscali, contributive e sulla titolarità `[eventuale: garantito da escrow / trattenuta di € …]`.

4.2 L'esecuzione dell'Operazione sarà subordinata a: esito soddisfacente della due diligence; `[rinuncia alla prelazione statutaria degli altri soci / liberazione delle garanzie personali del Venditore / consenso delle controparti dei contratti con clausola di cambio di controllo / altre condizioni]`; approvazione degli organi dell'Acquirente `[eventuale]`.

Art. 5 – Ruolo del Venditore dopo il closing

`[Il Venditore resterà nella Società come … per un periodo di … mesi, con compenso da concordare / Il Venditore si impegnerà a non svolgere attività concorrente per … anni nel territorio di …]`.

Art. 6 – Tempi

Le parti intendono sottoscrivere il contratto definitivo entro il `[data]` e procedere al closing entro il `[data]`.

Nota di compilazione. Il Prezzo Indicativo non vincola, ma il meccanismo dell'art. 2.2 di fatto sopravvive alla trattativa: va scelto qui. L'earn-out va descritto già con metrica, esercizio e criteri contabili, altrimenti verrà riscritto da chi ha più forza dopo la due diligence (vedi earn-out: quando il prezzo si guadagna dopo). Scrivere già i limiti degli indennizzi (art. 4.1) è nell'interesse del Venditore: dopo la due diligence sarà più difficile ottenerli. L'obbligo di motivare le richieste di revisione del prezzo (art. 3.2) evita che ogni elemento emerso diventi uno sconto.

> **Attenzione.** Cessione d'azienda con dipendenti. Se il trasferimento riguarda un'azienda o un ramo in cui sono complessivamente occupati più di quindici lavoratori, cedente e cessionario devono darne comunicazione scritta alle rappresentanze sindacali aziendali e ai sindacati di categoria (in mancanza di rappresentanze aziendali, ai sindacati di categoria comparativamente più rappresentativi) almeno venticinque giorni prima che sia perfezionato l'atto da cui deriva il trasferimento o che sia raggiunta un'intesa vincolante tra le parti, se precedente (art. 47, comma 1, L. 428/1990). Una lettera d'intenti che vincola le parti sull'Operazione può anticipare quel termine: è un motivo in più per mantenere non vincolante la parte sul merito (art. 9) e per inserire la comunicazione nel calendario. La norma riguarda il trasferimento d'azienda, non la sola cessione di quote.

04 Parte vincolante: le regole della trattativa

Art. 7 – Esclusiva

7.1 Dalla sottoscrizione e fino al [data, di solito 45-90 giorni] (il «Periodo di Esclusiva»), il Venditore si impegna a non sollecitare, avviare o proseguire trattative con terzi per la cessione della Società o di sue partecipazioni, aziende o rami, e a far sì che la Società e i suoi amministratori si comportino allo stesso modo.

7.2 L'esclusiva cessa anticipatamente se l'Acquirente: a) non invia la comunicazione dell'art. 3.2 entro il termine; b) propone una riduzione del Prezzo Indicativo superiore al [percentuale] % non fondata su fatti emersi dalla due diligence; c) non invia la bozza del contratto definitivo entro il termine dell'art. 4.1. Il Periodo di Esclusiva può essere prorogato solo per iscritto.

7.3 [eventuale: In caso di violazione dell'esclusiva il Venditore pagherà all'Acquirente, a titolo di penale, € …, salvo il danno ulteriore / a copertura dei costi documentati di due diligence fino a € …].

Art. 8 – Gestione della Società durante le trattative

Fino alla cessazione della presente lettera il Venditore farà in modo che la Società sia gestita in modo ordinario e coerente con il passato, informerà l'Acquirente di ogni fatto rilevante e [eventuale: non compirà, senza consenso scritto, le operazioni elencate in allegato].

Art. 9 – Natura della lettera

9.1 Ad eccezione degli artt. 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 e 14, che sono vincolanti per le parti, la presente lettera non costituisce proposta contrattuale, contratto preliminare o impegno a concludere l'Operazione; gli obblighi relativi all'Operazione sorgeranno solo con la firma del contratto definitivo.

9.2 Ciascuna parte può interrompere le trattative in qualsiasi momento, nel rispetto del dovere di comportarsi secondo buona fede.

Art. 10 – Riservatezza

[opzione A: Resta fermo l'Accordo di Riservatezza, che si applica anche all'esistenza e al contenuto della presente lettera. / opzione B: Le parti si impegnano a mantenere riservate e a usare solo per valutare l'Operazione le informazioni ricevute, nonché l'esistenza e il contenuto della trattativa, per … anni dalla sottoscrizione; in caso di interruzione l'Acquirente restituirà o distruggerà i documenti ricevuti].

Art. 11 – Non sollecitazione

Per [numero] mesi dalla sottoscrizione l'Acquirente si impegna a non assumere né sollecitare dipendenti o collaboratori della Società conosciuti in ragione della trattativa e a non contattare clienti o fornitori della Società in relazione all'Operazione senza il consenso del Venditore.

Art. 12 – Costi

Ciascuna parte sostiene i costi dei propri consulenti, anche se l'Operazione non si conclude, [salvo: …].

Art. 13 – Durata

La presente lettera cessa i propri effetti alla prima tra: la scadenza del Periodo di Esclusiva senza proroga scritta; la firma del contratto definitivo; la comunicazione scritta di una parte di non voler proseguire. Restano fermi gli artt. 10, 11, 12 e 14 per il periodo ivi indicato.

Art. 14 – Legge e foro

La presente lettera è regolata dalla legge italiana. Per ogni controversia è competente in via esclusiva il Foro di `[città]`.

Per accettazione: `[firma del Venditore]` – `[firma dell'Acquirente]`.

Nota di compilazione. L'esclusiva è la clausola che l'Acquirente vuole di più e quella su cui il Venditore cede la sua leva principale, la concorrenza tra offerenti: va limitata nel tempo, non rinnovabile in automatico e legata a tappe (art. 7.2). La penale è dovuta senza prova del danno, ma il giudice può ridurla se manifestamente eccessiva (artt. 1382 e 1384 c.c.). La clausola di non vincolatività non autorizza comportamenti scorretti: le parti devono comportarsi secondo buona fede nelle trattative (art. 1337 c.c.), e chi interrompe senza giusta causa una trattativa avanzata, dopo aver generato un ragionevole affidamento, può rispondere del danno, di regola limitato alle spese sostenute e alle occasioni perse; chi conosce una causa di invalidità del contratto e la tace risponde verso chi ha confidato nella sua validità (art. 1338 c.c.). Se la lettera include un impegno di non concorrenza del Venditore, nel contratto definitivo dovrà essere scritto, circoscritto e non superiore a cinque anni (art. 2596 c.c.).

05 Mini-checklist prima della firma

- [ ] Accordo di riservatezza firmato prima della consegna di dati o richiamato nella lettera
- [ ] Perimetro definito: quote o azienda, percentuale, beni e debiti inclusi o esclusi
- [ ] Scelta tra quote e azienda e opportunità di rideterminare il costo delle quote valutate con il consulente fiscale
- [ ] Meccanismo di prezzo scelto (locked box o closing accounts) e, se c'è, earn-out con metrica, esercizio e criteri contabili
- [ ] Limiti degli indennizzi indicati già nella lettera
- [ ] Esclusiva con durata breve, scadenza certa e cause di decadenza legate alle tappe
- [ ] Clausola espressa sulla natura non vincolante della parte di merito
  artt. 1337 e 1351 c.c.
- [ ] Statuto letto: prelazione, gradimento e covendita inseriti tra le condizioni
- [ ] Cessione d'azienda con più di quindici lavoratori: comunicazione sindacale calendarizzata almeno venticinque giorni prima dell'atto o dell'intesa vincolante
  art. 47 L. 428/1990
- [ ] Clausole vincolanti che sopravvivono alla cessazione della lettera indicate espressamente

RIFERIMENTI NORMATIVI E DI PRASSI

Artt. 1337, 1338, 1351, 1382, 1384, 2596 c.c.

L. 29 dicembre 1990, n. 428, art. 47

Una lettera d'intenti *che tiene fino al closing*

Leggiamo o scriviamo con voi la lettera d'intenti: perimetro, meccanismo di prezzo, esclusiva e passaggi fiscali da decidere prima della firma.

Tentori TLS · www.tentoritls.it/prenota · info@tentoritls.it · +39 031 547 8406

Documento informativo di carattere generale, aggiornato alla data indicata. Non costituisce parere professionale e non sostituisce l'esame del caso concreto: norme, prassi e scadenze possono cambiare dopo la data di aggiornamento.