

Immobiliare. Non solo mattone: servono team multidisciplinari per «proteggere» il capitale impiegato
 Town planning e attrazione di investimenti stranieri sono i nuovi driver della crescita del settore

La finanza domina il real estate

Marta Casadei
Valeria Uva

Un tempo il focus era l'investimento immobiliare in sé e per sé; oggi ogni acquisizione è concepita come un progetto e accompagnata da uno sguardo più ampio che analizza le prospettive di sviluppo economico e urbanistico del luogo e arriva alla gestione del bene messo a reddito, passando per la scelta del partner finanziario (o la creazione di uno strumento ex novo) e la due diligence.

La sfera di competenza del real estate, a conti fatti, è lievitata ben oltre il concetto di proprietà tout court e, di pari passo, è cresciuto il livello di complessità dell'assistenza legale in questo settore. Un'assistenza oggi multidisciplinare, con un orientamento sempre più internazionale. E che necessita di competenze iper specializzate, di rapidità ed efficienza.

Multidisciplinarietà

«Un avvocato che lavora nel settore immobiliare oggi deve capire la fiscalità e la finanza di base. La sfida, infatti, è strutturare un progetto solido anche dal lato fiscale e finanziario», spiega Olaf Schmidt, head of real estate international di Dla Piper, tra gli studi segnalati nell'indagine che Statista ha realizzato per il Sole 24 Ore. Le parole di Schmidt fanno emergere la tendenza nel suo aspetto più concreto, quello della trasversalità delle competenze che «convivono» se non nel singolo soggetto, almeno nel team dedicato. «Quando un avvocato lavora all'acquisto di asset nel portafogli di Npl, magari occupando-

si della due diligence sugli immobili dal punto di vista urbanistico e amministrativo, deve avere accanto a sé colleghi esperti di finanza strutturata», conferma Federico Barbàra, partner dello studio legale Santa Maria e responsabile della practice real estate. Che segnala: «Sta nascendo persino la specializzazione in locazioni di grandi immobili, per seguire i pre-contratti di affitto».

Internazionalizzazione

La complessità dei progetti dipende anche dal fatto che, oggi, le grosse operazioni, anche in Italia, coinvolgono soprattutto soggetti esteri. «Dai clienti stranieri arriva il 50% del nostro fatturato - dice Donato Silvano Lorusso, fondatore di Blblex - e la spinta decisiva al nostro sviluppo è arrivata proprio dalla Cina». Lo studio, fondato nel 2008, cinque anni fa ha stretto una partnership con una *firm* di Shenzhen: «Attraverso di loro abbiamo intercettato capitali che si spostavano verso l'Europa e affiancato gli investitori cinesi anche in operazioni real estate. In futuro, complice il documento bilaterale sulla Via della Seta, ci saranno opportunità anche nelle infrastrutture», chiosa Lorusso.

Relazionarsi con un investitore internazionale aggiunge complessità al lavoro degli studi legali, chiamati quasi a prendere per mano il cliente: «Gli stranieri hanno bisogno di assistenza a 360 gradi e su misura. Spesso cominciamo fornendo una serie di informazioni sullo sviluppo della città nella quale sono intenzionati a investire: il town planning, secondo noi, è uno strumento decisivo per cogliere le opportunità migliori», conferma Luigi

Croce, partner e capo della divisione real e estate dello studio legale Nctm. C'è poi chi, invece, fa il percorso inverso, accompagnando investitori italiani (che rimangono attivi, specialmente gli «istituzionali»: fondi, casse di previdenza, assicurazioni) oltre confine. È il caso di Dla Piper: «Abbiamo sedi in paesi strategici, un vantaggio competitivo che ci permette, per esempio, di poter contare su un team di 100 avvocati in Lussemburgo, dove si creano i fondi immobiliari» dice Olaf Schmidt.

Focus su Milano

Dove investono e cosa vogliono i clienti, stranieri e non, quando si parla di real estate? Tutti gli studi intervistati convergono su una città: Milano. «È più vicina a Londra che al resto d'Italia perché è una città in cui si riescono a sviluppare progetti» dice Federico Barbàra dello studio Santa Maria.

Se la competitività internazionale del capoluogo lombardo è in crescita, lo sguardo degli investitori potrebbe non fermarsi lì. Lo segnala Francesco Assegnati, con Roberto Brustia partner di Cba a capo del team di 20 avvocati che si occupa di real estate: «Prima erano Milano e il Nord Est. Ora l'attività è nazionale; abbiamo appena concluso un investimento in un centro commerciale in Sicilia. Gli obiettivi stanno cambiando e il nostro compito è tenerci al passo». In futuro, secondo Assegnati, a fronte di uno scenario sempre più globalizzato, si verranno a creare partnership di studi in grado di gestire operazioni cross-border: «Non vedo competitor, ma alleati: costruire una divisione real estate da un giorno all'altro è impossibile. La nostra lavora insieme da 20 anni».

LE SEGNALAZIONI

Studi legali dell'anno 2019 dell'area "Immobiliare"

BLB Studio Legale	www.blblex.it
CBA Studio Legale	www.cbalex.com
CDRA - Comandè Di Nola Restuccia	www.cdra.it
Chiomenti	www.chiomenti.net
Christoph Perathoner & Partner	www.perathoner-partner.com
Dentons	www.dentons.com
DLA Piper	www.dlapiper.com
Gitti and Partners	www.grplex.com
Mandico & Partners	www.avvocatomandico.it
NCTM Studio Legale	www.nctm.it
PwC TLS	www.pwc-tls.it
Studio Legale Associato Santa Maria	www.studiosantamaria.it
Studio Legale Avv. Maurizio Sala	www.sala.it

Fonte: Statista per Il Sole 24 Ore

LE NUOVE COMPETENZE RICHIESTE

FEDERICO BARBÀRA

Guida la practice Real estate di Santa Maria



Il contratto in inglese

In questo campo occorre saper scrivere i contratti in inglese. E i clienti stranieri vogliono essere assicurati su ogni rischio: persino se si cambia il colore della facciata

OLAF SCHMIDT

A capo del Real estate international per DLA Piper, basato a Milano



Un approccio strutturato

La pianificazione di un processo oggi è la regola: più che la creatività è richiesta l'organizzazione. E la trasparenza nella comunicazione

FRANCESCO ASSEGNATI

Partner di Cba che ha un team da 20 avvocati dedicato al real estate



Nuove culture in studio

Conoscere le lingue non basta più: assumiamo giovani avvocati madrelingua che conoscano la cultura del Paese. Stiamo strutturando un *chinese desk*

DONATO SILVANO LORUSSO

Con Alessandro e Mario Benedetti ha fondato Blblex



La flessibilità sui fusi orari

Chi lavora con l'Asia deve mettere in conto di essere disponibile alle 6-7 del mattino, quando in Cina è pieno giorno. E se poi si opera anche in Usa, l'incrocio è quasi impossibile

Non basta l'apporto di colleghi: l'«avvocato del mattone» deve conoscere fisco e finanza strutturata

Gli sviluppatori sono tutti concentrati su Milano; altrove attraggono gli investimenti turistici

