

IN EVIDENZA



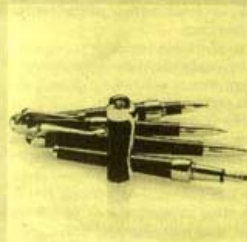
Il Real Estate scommette sulla ripresa. Grandi movimenti negli studi legali dei dipartimenti che si occupano del settore. La crisi del mattone costringe le law firm a riorganizzarsi e a guardare le nuove opportunità
alle pagg. I, II e III

Tutti i «figli di» che sono a studio. AvvocatiOggi è entrato nei maggiori studi italiani e racconta in quali di questi sono impiegati i figli dei vertici delle maggiori imprese italiane
a pag. IV



Il successo si fa con la squadra. Massimiliano Danusso, senior partner dello studio Allen&Overy, si racconta ad AvvocatiOggi. E spiega come si parla con le banche, anche quando c'è la crisi
a pag. V

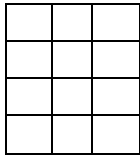
Adr, tutti gli strumenti per chiudere fuori dell'aula. Conciliazione, mediazione, negoziazione e transazione: piccolo vocabolario degli strumenti di risoluzione stragiudiziale delle controversie
alle pagg. VI e VII



Le penne per una firma di prestigio. Anche ai tempi del computer la stilografica non perde il suo fascino per gli avvocati, che la usano ogni giorno più che come status symbol, come un prezioso strumento di lavoro
a pag. IX

Le spese di rappresentanza si fanno in quattro. Si moltiplicano i regimi fiscali per il trattamento delle spese di vitto e alloggio sostenute dallo studio e dai singoli avvocati. Ecco cosa cambia
a pag. XII





Pagine a cura
di **DUOLIO LUI**

Il mercato del *real estate* è in ginocchio: i fondi immobiliari e le grandi banche d'investimento, che negli anni scorsi avevano riversato sul settore quantità di denaro come mai si erano viste prima, hanno chiuso i rubinetti. Così per gli studi d'affari, che avevano prosperato all'ombra del boom immobiliare, si è aperta una nuova fase. In cui cresce la concorrenza per accaparrarsi i pochi progetti di rilievo aperti e diventa necessario ridurre i costi anche a costo di allearsi con i concorrenti. Ma anche caratterizzata dal ritorno ai progetti di sviluppo di medio termine e dall'intervento della mano pubblica, che promette di offrire ossigeno al comparto.

Transazioni ridotte e tempi più lunghi

La crisi ha operato in maniera circolare sul mercato immobiliare. La prima fase di caduta delle Borse ha preso

l'avvio proprio con l'emergere dei buchi nei mutui *subprime*, che hanno mandato in tilt il mercato delle case statunitense prima ed europeo poi. Da lì ha preso il via una profonda crisi che si è estesa all'economia reale, spingendo i soggetti finanziari a ridurre sensibilmente i finanziamenti, con la conseguenza di bloccare numerosi progetti di sviluppo in corso e congelare la partenza di nuove iniziative. In questo scenario, le operazioni di natura immobiliare hanno subito una forte contrazione», commenta **Luigi Croce**, socio di *Nctm*, che rappresenta lo scenario di pessimismo in cui si muove il settore: «Gli operatori, che fino a qualche tempo fa agivano sul mercato con la consapevolezza di poter difficilmente perdere e comunque di poter conseguire un rendimento, sono oggi molto più cauti e attenti. Operazioni che prima erano concepite e realizzate in tempi molto ristretti, oggi sono molto più dilatate nel tempo».

Non solo: il crollo della fiducia agisce anche sul fronte delle con-

troparti: «Capita spesso di avviare trattative con aziende che successivamente vengono coinvolte in una procedura concorsuale e questo impone un'ulteriore complicazione alle operazioni già avviate». Così, sottolinea Croce, la crisi del mercato impatta sul business degli studi legali su diversi fronti: «Innanzitutto c'è una riduzione del numero di *real estate transactions* gestite. Quindi, sta cambiando la tipologia delle operazioni trattate: sempre più spesso, infatti, le dimissioni preludono a vere e proprie operazioni di restructuring. Infine,

c'è un aumento del contenzioso sulle operazioni». Croce ha lavorato su uno dei dossier più importanti tra quelli che si sono conclusi negli ultimi mesi: la cessione del complesso immobiliare «Sporting Mirasole» a Opera (Milano) da parte di *Colliers Elite* e *Fondazione Enpam* (Ente Nazionale di previdenza e assistenza dei medici e degli odontoiatri) che ha visto impegnati anche *Ashurst* (**Maura Mangiocalda e Alessandra De Cantellis**), *Craca, Pisapia Tatzzi* (**Alfredo Craca**) e *Chiomenti* (**Paolo Fedele**).

Meno trading, più progetti di sviluppo

La crisi non ha colpito tutti i segmenti del real estate allo stesso modo: «Se il trading immobiliare è praticamente fermo, lo stesso non vale per i progetti di sviluppo, che puntano su una rivalutazione di medio periodo», osserva **Fabrizio Magri**, partner dello studio *Ennio Magri e Associati*, che ha seguito il progetto *World Join Center*, un intervento immobiliare nell'area

del Portello (Milano) composto da due palazzi, una grande piazza centrale e un'area di verde per un totale di 25mila metri quadri. «Negli ultimi mesi molti grandi risparmiatori scottati dagli investimenti in Borsa si stanno riavvicinando al settore immobiliare», aggiunge Magri, «e questo costituisce un fattore importante per far ripartire il mercato». Sulla stessa linea di pensiero è **Andrea Sgalla**, partner dello studio *Dewey & LeBoeuf*, che di recente ha seguito l'acquisizione di due palazzi a «Milanofieri Nord» (Assago) da parte del *Fondo Polis* (valore 91 milioni di euro): «Stanno terminando sul mercato le grandi famiglie imprenditoriali, che investono con un'ottica da immobilaristi classici, senza puntare al rendimento di breve periodo».

Una situazione che muta anche il lavoro richiesto ai legali: «Il lavoro con i privati è diverso rispetto a quello richiesto dal fronte istituzionale», aggiunge, «con l'attenzione che deve essere rivolta a tutte le implicazioni sul patrimonio familiare». **Paolo Pettinelli**, *name partner* dello

Il Real Estate ma si prepara



Il risanamento per il complesso di Milano-Santa Giulia

Alcune tra le principali operazioni seguite dalle law firm in Italia negli ultimi mesi del 2008

| OPERAZIONE | VALORE | STUDI COINVOLTI | PROFESSIONISTI |
|--|---------------------|--|--|
| Riqualificazione urbanistica a Teramo per la realizzazione di un polo residenziale, universitario e alberghiero | 50 milioni di euro | LexJus Sinacta | Gianluca Santilli Franco Casarano |
| Shopping centre localizzati in Emilia Romagna e Friuli-Venezia Giulia | 100 milioni di euro | De Berti Jacchia Franchini Forlani | Gianni Forlani |
| Acquisizione di due palazzi a «Milanofieri Nord» (Assago) da parte del Fondo Polis | 91 milioni di euro | Dewey & LeBoeuf | Andrea Sgalla |
| Cessione del complesso immobiliare «Sporting Mirasole» nel Comune di Opera da parte di Colliers al Fondo SEI - Fond Portafoglio | 138 milioni di euro | Nctm Ashurst Craca, Pisapia Tatzzi Chiomenti | Luigi Croce Maura Mangiocalda e Alessandra De Cantellis Alfredo Craca Paolo Fedele |
| Ristrutturazione del finanziamento a Risanamento per il complesso di Milano-Santa Giulia | 600 milioni di euro | Legance | Giandomenico Ciaramella e Carmelo Reale |
| Finanziamento da parte di un pool di banche a Unicredit Real Estate S.p.A. per l'apporto di un portafoglio immobiliare al fondo Fimit Sgr | 900 milioni di euro | Legance Grimaldi e associati | Alberto Giampieri, Giandomenico Ciaramella, Claudia Gregori, Marco Mastroianni, Marco Iannò Roberto Cappelli |
| Finanziamento da parte di un pool di banche in favore del fondo Eracle | 500 milioni di euro | Legance Pavesi Gitti e Verzoni Bonelli Erede Pappalardo Chiomenti | Alberto Giampieri, Emanuele Esposito e Francesca Tirrito Carlo Pavesi, Francesco Selogna, Alessandro Cipriani e Annalisa Asaro Carlo Montagna e Chiara Anneschi Umberto Borzi |
| Finanziamento da parte di un pool di banche a in favore di Terme di Montecatini | 34 milioni di euro | Ughi e Nunziante | Giuseppe de Falco e Maria Chiara Cieri |
| Acquisizione da parte di Real Venice di un portafoglio immobiliare dal Gruppo Starwood Hotels | 146 milioni di euro | Simmons & Simmons Pirola Pennuto Zei e Agnoli Bernardi. | Fabrizio Dotti, Alessandro Elasio, Alberto Ferrario, Paolo Dominis, Andrea Vignozzi e Michele Natalucci Gianluca Saccoccia |
| Creazione del World Join Center a Milano | 30 milioni di euro | Ennio Magri & Associati | Fabrizio Magri |
| Contratto di concessione per la progettazione, costruzione e gestione del Nuovo Padiglione Jona dell'ospedale di Venezia da parte dell'Azienda Ulss 12 Veneziana | 39 milioni di euro | Dla Piper | Giorgia Romitelli e Francesco Ferrari |



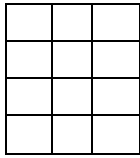


IMAGE
BUILDING



Italia Oggi Sette
2 febbraio 2009

tira il freno, alla ripartenza

studio Pettinelli, vede «una sostanziale tenuta della consulenza specialistica, con alcuni legali specializzati in segmenti di nicchia che registrano una conferma dei trend registrati negli anni passati», insieme con «i grandi progetti che hanno resistito alla tempesta finanziaria e si apprestano a entrare nella fase esecutiva».

Le alleanze e gli sviluppi futuri

In presenza di questo scenario, per gli studi è diventato fondamentale agire sul fronte dei costi. Alcuni hanno accorpato i dipartimenti real estate e amministrativo, anche in vista di una maggiore interazione del comparto se arriverà il tanto sospirato intervento pubblico, con l'avvio delle grandi opere. Altri hanno battuto la strada delle alleanze, con accordi tra



Le strategie degli studi sono di riorganizzarsi, ridurre i costi e stringere alleanze in vista della ripresa del settore

Davide Apollo e i suoi collaboratori sono andati a rafforzare il dipartimento real estate di Dla affidato al partner **Olaf Schmidt**, portando il numero di profes-

boutique specializzate e law-firm internazionali. Emblematico in questo senso l'accordo tra **Apollo & Associati** e **Dla Piper**. Così

sionisti nella divisione a quota 24 (pochi giorni fa **Francesco Sanna** è stato nominato partner della practice Real Estate dello studio Dla Piper). Le alleanze spesso si spingono anche al di là dell'ambito legale. «Negli ultimi mesi stiamo stringendo accordi con altri player del settore, come studi di architettura, società di consulenza e banche specializzate nel real estate con l'obiettivo di rispondere al nuovo scenario



Sopra e a fianco: il progetto del World Join Center nell'area del Portello a Milano

di mercato», commenta **Gianluca Santilli**, managing partner di **LexJusSinacta**. «Il mercato immobiliare è stato quello più colpito dal *credit crunch*, ma sarà anche tra i primi a tirarsi fuori dalle difficoltà. Non ci sarà più la leva finanziaria di un tempo e ciò favorirà, selezione, qualità dell'offerta e competenza dei protagonisti del real estate».

L'integrazione deve partire dall'interno secondo **Giovanni Nardulli**, socio di **Legance**. «Il mercato oggi è particolarmente complesso e questo impone una continua interazione tra gli avvocati che si occupano di real estate corporate, di real estate finance, gli amministrativisti, gli specialisti di *project finance* e *fiscalisti*». Nardulli prevede una via d'uscita più rapida per «gli studi che riusciranno a co-ordinare le varie professionalità

offrendo un servizio efficiente». Secondo **Gianni Forlani**, responsabile per il real estate dello studio **De Berti Jacchia Franchini Forlani**, «in questa fase è fondamentale puntare sui mercati che stanno risentendo meno della crisi finanziaria o che sono nelle condizioni migliori per tornare a correre, come la Russia». Sul fronte interno, infine «nuove prospettive si aprono sul fronte retailing, con un ritorno di interesse per gli *shopping centre*».

Avvocati
Oggi
a cura
di **ROBERTO MILIACCA**
rmiliacca@class.it