

Mercoledì 13 Maggio 2009

MERCATI GLOBALI

MF 17

LA BOUTIQUE SPECIALIZZATA CONFLUISCE NELLA STRUTTURA GUIDATA DA PAOLO MONTIRONI

Ecco perché Nctm e Ds&P sono sposi

Lo studio avrà ora 312 avvocati e un fatturato di circa 77 milioni di euro. Riccardo Delli Santi, che passa alla guida del dipartimento immobiliare, spiega il senso dell'operazione e le potenzialità che ora si aprono

DI ANTONIO SATTA

Dal primo giugno lo studio legale Delli Santi & Partners, specializzato in diritto immobiliare, confluirà in Nctm, andando a integrare la divisione immobiliare di quest'ultimo studio, che sarà guidata proprio da Riccardo Delli Santi, mentre sua figlia Valentina continuerà a occuparsi anche nella nuova struttura di due diligence legale. Nctm, che nella scorsa settimana si era fuso con Janni Fausta, diventa così il primo studio italiano per numero di avvocati (312 professionisti) insieme a Chiomenti, mentre il fatturato si attesterà sui 75-77 milioni di euro. «È il momento delle fusioni, degli accorpamenti», spiega in quest'intervista Riccardo Delli Santi, «la crisi non spinge in questa direzione solo il mercato dell'auto».

Domanda. Avvocato, l'immobiliare sembra in fase regressiva. Per esempio è rimasto solo un gruppo di facility management. Che accade?

Risposta. Siamo entrati in una fase di ristrutturazione: negli anni passati c'è stato un grande boom che ha permesso guadagni facili. Aumentando costantemente i prezzi, tutti riuscivano a

portare a casa buoni risultati. Oggi non è più così. Solamente i più bravi sopravviveranno.

D. Basta coi furbetti...

R. Sì. Ci saranno però grandi opportunità per chi sarà in grado di coglierle. Oggi chi sa ristrutturare ha davanti a sé occasioni d'oro. E parlo di ristrutturazioni edilizie e finanziarie. Prendiamo il caso di Risanamento, che conosco bene perché ci riguarda.

D. In che senso?

R. Guardi, ho letto che la ristrutturazione l'ha ideata Guido Rossi. No, l'idea è nostra e l'avevamo proposta a Banca Intesa per conto di Limitless, il gruppo arabo. Eravamo stati noi a proporre di mettere gli immobili in un fondo, di capitalizzare quest'ultimo, magari d'investirci ulteriormente in un secondo tempo...

D. Le hanno scippato l'idea?

R. Potevano farlo, era una delle condizioni della trattativa, mi basta il riconoscimento che l'idea vincente era nostra. Che poi è il sistema con il quale si sono risolte molte crisi: negli anni Novanta negli Stati Uniti il mercato immobiliare si è ripreso grazie ai Reits, che sono fondi comuni d'investimento immobiliare.

D. Torniamo a voi. Perché questa fusione con Nctm?

R. Nctm ha una grande esperienza nel campo delle ristrutturazioni finanziarie e ha un portafoglio di clienti industriali veramente notevole. Li segue in ogni campo, un po' meno in quello immobiliare. Però non esiste ristrutturazione di un

grande gruppo industriale che non metta in conto operazioni sugli immobili, anche solo per far leva. Noi, invece, in questo settore abbiamo 80 anni d'esperienza. Dino Delli Santi, mio nonno, aprì lo studio di famiglia negli anni Trenta, da allora ci siamo sempre occupati di immobili. Mio padre è stato per 10 anni il presidente di Confedilizia, io sono il responsabile del comitato Iniziative normative di Assoimmobiliare e mia figlia prosegue la tradizione familiare nello studio. Restando solo agli ultimi 10 anni Ds&P è stata presente in tutte le grandi operazioni, dalle cartolarizzazioni (come Scip), ai fondi pubblici (Fip e Patrimonio), dalle grandi privatizzazioni (Telecom Italia ed Enel), alle grandi operazioni immobiliari. Siamo i referenti dei grandi fondi sovrani arabi. Questo è il patrimonio di esperienze che portiamo e che spazia dalla contrattualistica, all'urbanistica, dai servizi, alle gare e agli appalti pubblici, ai merger tra i fondi. La prima fusione in questo settore, quella tra Beni Stabili e Metropolitan, l'abbiamo fatta noi.

D. Si dice che le norme sulle Siiq le abbia scritte lei.

R. Diciamo che noi del comitato Iniziative normative di Assoimmobiliare abbiamo avuto un ruolo attivo.

D. Cesare preferiva essere il primo in un villaggio che il secondo a Roma. Lei era il primo nel suo studio. E ora?

R. Continuerò a essere il primo nel mio villaggio, nel senso che la mia squadra resta unita, con le integrazioni che ci saranno, perché abbiamo eliminato tutte le possibili sovrapposizioni.

D. Però, come dire, prima aveva il nome in ditta, ora non più.

R. Ho rinunciato volontariamente a quest'opportunità per un'altra a cui tengo di più. Nel contratto c'è una clausola che riguarda il sostegno alla fondazione Dino Delli Santi,

che sponsorizzerà il primo master universitario in diritto immobiliare sostenendo negli studi anche alcuni studenti meritevoli ma con poche risorse. Le prime borse di studio le offriremo a studenti abruzzesi. Come vede il nome Delli Santi resterà.

D. Su quali business intendete orientarvi?

R. Il mercato della previdenza pubblica e obbligatoria è molto promettente. Ci sono ingenti patrimoni immobiliari che aspettano di essere razionalizzati e messi a frutto, poi c'è tutto il discorso dell'edilizia sociale. Se si riesce a far partire questo mercato sarà un volano formidabile. E poi c'è il mondo delle Siiq, che non è ancora decollato. Li pensiamo di impegnarci moltissimo, perché il mercato delle locazioni è quello più arretrato.

D. Di cartolarizzazioni nessuno parla più, lo Stato non ha soldi da investire. Come pensa si possano finanziare tutte queste attività?

R. Bisogna lavorare sulle regole. Siccome i soldi sono pochi bisogna dare agli investitori più certezze, solo così si possono abbassare le aspettative di reddito. Se so che rischio poco, posso anche accettare che il mio investimento sia meno remunerativo.

D. E come si fa?

R. Prevedendo tutele differenziate. Non è accettabile che il colosso della grande distribuzione abbia le stesse tutele del piccolo artigiano con bottega in centro storico. Lo sa che nel nostro Paese è possibile abbandonare un contratto di locazione per indeterminati «gravi motivi»? Provi a spiegare a un inglese o a un americano

che un contratto liberamente stipulato può essere stracciato, senza penali, per «gravi motivi».

D. Questo richiede una consapevolezza della politica. Qui, invece, nemmeno si mettono d'accordo sulla cedolare secca al 20% sugli affitti.

R. Se per quello c'è anche il problema dell'Iva. Diamo incentivi dal 20 al 36% e poi manteniamo l'Iva, che annulla l'incentivo o lo dimezza. Che senso ha? Il guaio è che la Ragioneria per paura del mancato gettito blocca operazioni che se non partono di gettito non ne producono proprio.

D. Appunto. E che speranza c'è che si possa invertire la rotta?

R. Resto ottimista. Proprio la penuria di risorse può spingere il legislatore a levare gli ostacoli agli investimenti privati. Le faccio un esempio: le caserme.

D. Sono decenni che se ne parla, ma restano sempre inutilizzate.

R. Perché si pensa a quegli spazi solo come aree fabbricabili, che richiedono, quindi, investimenti ingenti. Invece partiamo dalla destinazione originaria: sono nate per ospitare temporaneamente giovani di leva. La loro funzione, dunque, era quella di garantire accoglienza temporanea per un'esigenza sociale. Al posto dei soldati mettiamo gli studenti o gli immigrati e abbiamo case dello studente o residenze temporanee per lavoratori extracomunitari. L'adeguamento delle strutture costerebbe poco.

D. Sì, ma l'investitore privato che cosa si guadagnerebbe?

R. Se quella caserma la prende in affitto l'università come casa dello studente, le assicuro che i fondi saranno felicissimi di acquistare l'area e ristrutturarla.

D. Insomma, è il momento dei fondi?

R. Non c'è dubbio, ed infatti il nuovo studio vuole giocare un ruolo fondamentale nei fondi tematici: fondi di sviluppo che possono poi confluire nelle Siiq per lo sfruttamento degli immobili in locazione, (riproduzione riservata)



Andy Schleck, Team Saxo Bank

TU SAI COSA SERVE PER VINCERE...

SAXO BANK

THE SPECIALIST IN TRADING & INVESTMENT

...ANCHE NOI

Saxo Bank, sponsor ufficiale di una delle squadre ciclistiche più forti del mondo, il Team Saxo Bank, mette a tua disposizione tutta la flessibilità della sua pluripremiata piattaforma di trading on-line. Collegati 24 ore su 24, da qualsiasi computer o telefono cellulare/PDA con accesso a Internet, e assicurati sempre una posizione vincente.



Lanciati nel trading sul sito www.saxobank.it oppure chiama 800.870.265