

Team tecnici e team legali: due attori sempre più in sinergia per la definizione di operazioni immobiliari complesse

L'unione delle diverse competenze risulta essenziale per affrontare con successo gli aspetti legali e urbanistici dei deal e per ridurre i rischi di investimento

*di Luigi Novazzi, Managing Director Technical Services di Kroll REAG
e Massimiliano Rossetti, Director Technical Services di Kroll REAG*

L'evoluzione del mercato immobiliare ha visto lo sviluppo di figure professionali sempre più interconnesse tra loro e con competenze sovrapposte tra ambito tecnico e legale.

Nel mercato immobiliare attuale, le competenze richieste per la strutturazione di deal complessi sono sempre più ampie e sempre più specifiche e sono lo strumento essenziale per il buon esito degli investimenti nonché per la miglior garanzia di venditori ed investitori. Nel mix funzionale si sono create così aree di lavoro strettamente legate tra team legali e team tecnici. Di fatto, le competenze in ambito urbanistico sono da considerarsi da un lato delle normative di procedimento amministrativo strettamente di tipo legale, dall'altro l'evoluzione urbanistica dei territori, la pianificazione urbana e sovra urbana, la definizione delle linee guida degli insediamenti e la regolamentazione delle costruzioni risultano di competenza dei team tecnici.

La collaborazione dei team tecnici e legali nel contesto attuale del settore immobiliare

Il confronto dei due punti di vista legale e tecnico, la condivisione dell'interpretazione delle norme, regolamenti e documenti tecnici, consente di fornire agli operatori del settore Real Estate una garanzia nell'ambito degli investimenti sia per immobili a sviluppo che per edifici esistenti.

Basti pensare all'intricato percorso di convenzioni urbanistiche, piani attuativi di sviluppo, realizzazioni di opere di urbanizzazione, nonché all'interlocuzione con gli uffici tecnici comunali, dove la conoscenza tecnico normativa è di fondamentale importanza per un confronto costruttivo e che scongiuri l'incagliarsi degli sviluppi immobiliari o degli investimenti nelle pieghe normative o nei lacunosi iter burocratici.

Restando nell'ambito della cooperazione e completamento consulenziale fornito dai team tecnici e legali, gli spazi di collaborazione si estendono alle tematiche di diritto privato, focalizzate alle aree di titolarità dei beni e di diritti reali di godimento. In quest'ambito la cooperazione ed il confronto tra i due gruppi di lavoro risulta di fondamentale importanza. Nel caso specifico l'area legale risulta l'interprete di quanto definito dal codice civile e dalle leggi di disciplina vincolistica, che si rapporta con i riscontri rispetto allo stato fisico e materiale degli immobili eseguito dal gruppo di lavoro tecnico, che di fatto funge da connettore tra lo stato effettivo dei beni e lo stato giuridico degli stessi.

Si potrebbero elencare ed esemplificare diversi ed ulteriori ambiti di cooperazione tra i due team di lavoro, che di fatto cooperano sull'interpretazione di norme relative alla locazione

degli immobili, ai diritti di terzi e diritti di prelazione e all'applicazione della normativa sia fiscale che tributaria.

La presenza abbinata dei team legali e tecnici è divenuta ormai una prassi consolidata nelle operazioni immobiliari, fungendo, di fatto, da guida e da orientamento nello sviluppo dei principi e della regolamentazione dei contratti di compravendita nonché degli accordi ancillari definiti tra le parti.

La cooperazione tra i due team costituisce al giorno d'oggi l'elemento essenziale per la buona riuscita delle operazioni immobiliari, in quanto oltre ad essere funzione regolatrice delle componenti contrattuali essenziali, costituiscono anche la parte interpretativa della negoziazione commerciale tra le parti.

Un'ulteriore parte fondamentale del lavoro dei team è la riduzione dei rischi di investimento, che sono regolamentati e contenuti negli accordi specifici, cuciti in modo sartoriale secondo le esigenze e caratteristiche della singola operazione, dove la conoscenza tecnica dell'immobile permette di regolamentare l'effettiva importanza del rischio.

Il futuro delle sinergie tra le due figure

Già in parte sperimentati, si potrebbero definire gruppi di lavoro consolidati tra le due aree di specializzazione che, ingaggiati dal mercato e dai clienti come unico interlocutore e attore nell'ambito delle operazioni immobiliari, potrebbero essere i facilitatori nelle contrattazioni commerciali.

Insieme, i gruppi di lavoro così costituiti, sarebbero inoltre parte attiva nel fornire un'interpretazione univoca di leggi e regolamenti, e idealmente anche promotori di leggi e norme sicuramente più attuali ed aderenti alle esigenze del mercato immobiliare.