

Il Real Estate Internazionale e le possibilità legate al territorio

di Paolo Zagami*

Il territorio calabrese risulta particolarmente appetibile per l'investitore straniero, tanto che si tratti di un privato che decida di comprare una "second home" con la finalità di rivendita successiva, di locazione o più semplicemente di abitazione quanto che sia una società di real estate che intenda ad esempio costruire complessi residenziali turistici destinati all'insediamento di nuclei attratti dai vantaggi che l'intera regione offre.

Sono infatti molte le positività della Calabria che ai residenti sfuggono per la loro ovvietà ma che agli occhi del potenziale "buyer" appaiono come determinanti nella scelta. Per citarne solo alcune basti pensare che la Regione detiene il 10% dell'intero patrimonio costiero dell'Italia (715,7 km); vanta un enorme patrimonio storico-artistico (su tutti i Bronzi di Riace conosciuti nel mondo intero) ed il suo mare per molti tratti incontaminato la fa considerare come un patrimonio naturalistico; è servita da ben tre aeroporti (Reggio Calabria, Lamezia Terme e Crotona) ed è posizionata nel centro del Mediterraneo, porta di accesso privilegiata per l'Italia e ponte ideale tra Europa e Nord Africa; ed infine e soprattutto ha costi altamente competitivi tanto che il prezzo medio

al metro quadro di un immobile residenziale e/o commerciale risulta essere spesso di gran lunga inferiore a quello dei principali "competitor" quali la Sicilia e la Puglia.

Per i motivi di cui sopra negli anni appena trascorsi il brand "Calabria" ha riscontrato un larghissimo successo nel settore del Real Estate Internazionale. Secondo una stima al ribasso, tra il 2007 ed il 2010 sono state infatti perfezionate circa 1.500 transazioni immobiliari riguardanti unità residenziali dislocate su territorio in oggetto per un volume di affari di circa 270 milioni di euro.

Tuttavia tale enorme flusso di denaro è stato purtroppo spesso gestito in modo non consapevole così da creare molte preoccupazioni negli investitori futuri. Infatti la crisi mondiale del settore del Real Estate, le cui origini secondo gli analisti devono essere fatte risalire alla azzardata concessione dei mutui americani cosiddetti "sub-prime", ha inciso pesantemente anche nel sud Italia e molti dei progetti venduti sulla carta, le c.d. "off-plan properties", non sono stati poi realizzati e/o comunque totalmente alienati; ciò a causa, da un lato, della mancanza di fondi per il completamento dei buildings e, dall'altro, per il difficile ottenimento di ulteriori finanziamenti da parte dei privati stranieri. Ciò nonostante gli analisti hanno preannunciato una forte ripresa del mercato immobiliare internazionale dovuta alla sfiducia negli investimenti azionari ed in questa prospettiva sarà opportuno che la Calabria tragga spunto dalle esperienze passate per potere "vendere" il suo prodotto con maggiore accortezza.

In questa ottica va sempre tenuto presente che l'investitore straniero, sia esso Russo, Spagnolo, Nord Europeo, Americano o Britannico, nel momento di acquistare un immobile in Italia si relaziona con un sistema giuridico totalmente diverso dal suo e

per questo pretende ancora maggiori garanzie. Con riferimento, in particolare, agli investitori di lingua inglese va assolutamente considerato che il sistema giuridico di "common law" si caratterizza per presupposti giuridici totalmente diversi dal nostro di "civil law". Tanto precisato, è da evidenziare come il compratore di lingua inglese che si appropria al mercato immobiliare italiano esige che il suo investimento venga curato secondo la prassi utilizzata nel suo paese e dunque, sommariamente, attraverso i vari passaggi della "due diligence", della "purchase proposal", della "reservation form", del "preliminary agreement" ed infine del "deed of sale". In questa prospettiva solo una assistenza legale di matrice "anglosassone" potrà invogliare l'investitore ad immettere fondi nel mercato del real estate calabrese.

Inoltre, nel caso di off-plan properties sarà in particolare necessario rispettare i termini di consegna e comunque prestare valida fideiussione (peraltro obbligatoria ai sensi e per gli effetti del D.lgs. 122/2005) a copertura di eventuali situazioni di crisi di finanziaria; ed opportuna sarà anche una certa flessibilità nella negoziazione del prezzo relativo ad un terreno o ad una casa in quanto deve sempre essere tenuto a mente che una società straniera dovrà sopportare un regime di tassazione che ad esempio è molto superiore a quello statunitense e comunque di gran lunga tra i più rigidi d'Europa.

Ad ogni modo, e tornando agli aspetti strettamente economici, l'obiettivo deve essere non soltanto quello di sviluppare ulteriormente l'"industria" del turismo (la cui crescita è peraltro già certificata dai numeri dei passeggeri transitati presso i tre aeroporti calabresi che in 10 anni sono quasi raddoppiati passando dai 1.376.383 del 2000 ai 2.568.663 del 2010) ma altresì anche quello di potenziare gli insediamenti stabili che avranno effetti positivi in un largo orizzonte. Non bisogna dimenticare infatti che il buyer straniero riempirà i supermercati, i ristoranti, i negozi, creando benefici per l'intera economia della Regione. In questa ottica l'Assessorato alla Internazionalizzazione, nella attuazione del suo programma operativo, certamente svolgerà una grande funzione con la sua strategia di intervento ed in particolare con la realizzazione degli investimenti già pianificati per lo sviluppo del territorio anche mediante la valorizzazione all'estero del brand "Calabria".

Come già accennato, i vertici dirigenziali di Bank of America (tra le Top 10 banche più importanti del mondo) prevedono una rapida ripresa del mercato immobiliare e dunque anche del real estate interna-

zionale, dovuta alla sfiducia crescente in altre forme di investimento, su tutte quella nei mercati azionari. Ci sarà dunque una ripresa ed anche la Calabria dovrà essere pronta ad affrontare un nuovo flusso di investitori: i presupposti perché la nostra Regione diventi una meta ambita e prestigiosa come ad esempio la vicina Costa del Sol spagnola ci sono tutti; sarà semplicemente opportuno pianificare gli investimenti, promuovere con iniziative mirate il marchio "Calabria" (che ad oggi gode comunque di un discreto successo) ed ispirare fiducia negli investitori anche dal punto di vista legale dell'operazione.

A causa anche della sempre maggiore riduzione delle distanze fisiche e virtuali dovuta all'esplosione delle compagnie "low cost" ed al consolidamento delle moderne tecnologie informatiche, una nuova "ondata" di potenziali buyers stranieri è dunque pronta ad investire in Italia ed anche in Calabria. Per fare un esempio nel solo 2009 gli investimenti russi per l'acquisto di beni immobili nei vari Paesi stranieri ha raggiunto la cifra piuttosto significativa di 11,3 miliardi di dollari ed oggi molte banche russe si sono inventate programmi speciali per l'acquisto di proprietà d'oltremare.

Nella Regione, specie lungo le due coste tirrenica ed ionica, ad oggi sono già stati progettati grandi e piccoli complessi turistico-residenziali (che aspettano solo di essere completati) ed altri dovranno essere progettati. L'auspicio è che tutti questi immobili vengano realizzati con il fine ultimo di creare un circuito di denaro e di facilitare l'ingresso di capitali stranieri, prendendo coscienza della "mentalità", del diverso sistema giuridico e delle legittime aspettative dell'investitore straniero che intenda creare uno stabilimento in Calabria per piacere o per business al fine di diversificare i rischi per il suo capitale. •

*Avvocato
Studio Legale Internazionale Zagamilaw



Paolo Zagami