

Le law firm presenti negli Emirati lavorano al fianco delle imprese per far ripartire gli investimenti

# Dubai, come uscire dalla bolla

## La ripresa dell'immobiliare passa dalla verifica dei contratti

Pagina a cura  
di MARIA BUONSANTO

**D**opo anni di crescita economica, anche Dubai ha avuto il suo crollo. La bolla immobiliare è scoppiata e i danni per l'Emirato, soprattutto dal punto di vista dell'immagine, sono stati incalcolabili. È al Dubai World, il cuore finanziario del paese, che fa capo il 70% dell'intero debito statale, quantificabile in 59 mld di dollari.

Nel 2008 Dubai aveva attratto ben 342 progetti, risultando la prima città del mondo per investimenti diretti esteri; 21 mld di dollari era stato il valore degli investimenti per immobilizzazioni, 58 mila i posti di lavoro creati. Un mercato che sembrava non potesse crollare. Eppure, è stato proprio l'artefice principale di questo sviluppo a frangere, il Dubai World. Il gruppo che, attraverso il developer governativo Nakheel sta costruendo le famose «tre palme», pensile create artificialmente nel Golfo Persico, la cui forma richiama quella dell'omonimo albero simbolo di vita e di fertilità.

Diversi i motivi che hanno contribuito allo scoppio della bolla immobiliare. Innanzitutto una buona percentuale degli investitori si sono dimostrati essere degli speculatori e quindi con l'arrivo della crisi finanziaria mondiale non sono stati più in grado di rivendere nel breve termine i loro acquisti. Incapaci di onorare i pagamenti rateali dovuti nel progresso delle costruzioni, hanno messo a rischio il proseguo del progetto stesso per mancanza di mezzi finanziari.

Dall'altra parte, non tutti gli immobilizzatori si sono dimostrati all'altezza della situazione. Alcuni di loro non erano muniti della dovuta esperienza professionale oppure non erano sufficientemente coperti finanziariamente.

Il paese si è trovato, inoltre, quasi sprovvisto di adeguata regolamentazione legale del mercato immobiliare. Il che rendeva possibile, per esempio, che i costruttori vendessero i disegni delle abitazioni e con quei soldi acquistassero altri terreni.

Ma la crisi ha fermato la giostra. Travolta dallo scoppio della bolla, Dubai ha pagato inizialmente un prezzo molto alto, rischiando di rimanerne schiacciata, dopo che il valore delle case era sceso di ben il 47% rispetto al 2008. Le conseguenze non hanno tardato a farsi sentire né per gli investitori né per gli studi legali, le cui pratiche negli ultimi mesi si sono moltiplicate.

Il settore contenzioso è sicuramente quello che ha subito la più forte accelerazione. Molti clienti (i cosiddetti *end users*) che avevano investito nel settore immobiliare in progetti che, a seguito della crisi, sono stati sospesi o cancellati, hanno necessitato di assistenza legale sia davanti alle Corti di Dubai che davanti al Dubai inter-

national arbitration center della camera di commercio (Diac).

«Lo scoppio della bolla immobiliare ha creato notevoli problemi agli acquirenti italiani poiché molti progetti sono stati sospesi se non addirittura, di fatto, cancellati», dice ad Avvocato Oggi Stefano Meani, fondatore dello Studio Dubai Legal. «Molti clienti italiani si stanno rivolgendo a noi per verificare la conformità dei contratti al diritto locale e poi per assisterli nella gestione dei rapporti con il venditore e/o il costruttore. La nostra filosofia è quella di evitare, per quanto possibile, il ricorso all'azione giudiziale, assai costosa, e di portare avanti trattative dirette con i costruttori per raggiungere soluzioni stragiudiziali».

Per ogni cliente che si rivolge alla Corte di giustizia di Dubai, infatti, ce ne sono centinaia che non ricorrono alle vie legali a causa dei costi elevati. In ragione di ciò, con riferimento ai progetti bloccati dallo scoppio della bolla, secondo Paola Petti, consulente legale presso lo studio Dar Al Bayan di Dubai e partner di Dubai Legal, «occorre analizzare con attenzione tutta la documentazione contrattuale e, quando possibile, parlare direttamente con il costruttore sul posto al fine di trovare delle soluzioni accettabili per l'investitore. Per quanto concerne, invece, i potenziali acquirenti», prosegue la Petti, «possiamo consigliare di acquistare solo immobili finiti e, sempre e comunque, di farsi assistere da un legale esperto della normativa locale. Purtroppo molte delle difficoltà che stanno vivendo gli investitori italiani dipendono non tanto e non solo dal mercato locale, ma anche da una contrattualistica a volte davvero inadeguata se non addirittura in contrasto con la legge locale».

A tutela degli acquirenti, le autorità di Dubai sono corse ai ripari imponendo ai costruttori di iscriversi in un registro, di essere proprietari del terreno su cui deve sorgere l'immobile e di costruire il 20% dell'edificio prima di poter sottomettere al vaglio della Rera (Real estate regulatory authority) la possibilità di iniziare a vendere sulla carta.

Il pagamento da parte dell'acquirente deve, inoltre, essere vincolato alla progressione dei lavori e l'anticipo massimo che può chiedere il developer, proprietario dell'area ricadente nella zonizzazione di sviluppo assegnatagli per contratto dalle autorità locali, non deve superare il 20% del prezzo dell'immobile.

Già da alcuni anni il governo aveva iniziato dei cambiamenti in materia immobiliare: la *Freehold Property Law n. 7 del 2006*; la *Escrow Account Law n. 8 del 2007*; la *Rental Law n. 26 del 2007*; la *Strata Law n. 27 del 2007*; l'*Off-Plan Property Law n.*

13 del 2008; il *Mortgage Law n. 14 del 2008*.

Come ricorda Meani, però, «purtroppo non sempre tali leggi sono state applicate come si sarebbe potuto e dovuto attendere».



The Dubai Palm

Proprio in questi giorni si parla dell'imminente promulgazione di una normativa che dovrebbe tutelare con maggiore incisività gli acquirenti di unità «sulla carta», riconoscendo loro una serie di diritti nel caso di progetti in ritardo o addirittura completamente fermi».

A parlarci della normativa in materia di vendite off-plan è Ottavia Molinari dello Studio di Consulenza legale Molinari che opera nell'Emirato dal 1999: «Il governo è intervenuto con vigore con diversi decreti a tutela degli acquirenti in cui si impone per esempio di fare i versamenti rateali per chi acquista direttamente dall'immobilizzista solo in un conto corrente bancario certificato dal governo (cosiddetto *escrow account*) e operato solo dietro autorizzazione dello stesso per coprire i costi di costruzione».

Il solo rimedio dell'obbligatorietà del deposito delle somme dell'investitore-acquirente in un *escrow account*, però, non risponde alle ipotesi di inadempimento contrattuale del developer perché si limita a congelare il deposito, ma non garantisce affatto il completamento dell'opera, né tanto meno la restituzione delle somme. «D'altra parte», continua la Molinari, «nel caso in cui siano invece gli investitori in colpa per non ottemperare all'obbligo di pagamento delle rate dovute per il proseguo della costruzione, mettendo a rischio il progetto stesso, si avrà la cancellazione del contratto di acquisto dell'immobile in questione con perdita di una percentuale del valore dello stesso che diviene sempre più alta man mano che la costruzione arriva al suo stadio finale. È stato anche costituito un comitato specializzato presso il tribunale per dirimere le controversie nate nel settore immobiliare».

Grazie a questi primi interventi e all'intraprendenza che contraddistingue l'Emirato, in pochi mesi

la situazione è già cambiata. «I prezzi sono ritornati ai livelli del 2006-2007», dice Ottavia Molinari, «e quindi con valori di acquisto di grande interesse che variano in aree di prestigio da circa 2000 euro al metro quadrato in su a seconda delle finiture e del pregio architettonico, sia per il residenziale che per il commerciale».

Certo dei cambiamenti si sono registrati, come lo spostamento del mercato immobiliare dalle vendite off-plan a quello del prodotto finito. «In tal caso l'investitore può tranquillamente scegliere l'immobile di suo gradimento», continua la Molinari, «tuttavia probabilmente gli verrà richiesto di pagare il valore dell'immobile totale in assenza di accordi con istituti finanziari».

Con l'inaugurazione del Burj Dubai, il grattacielo più alto al mondo con i suoi oltre 828 metri, Dubai è riuscita a ritornare a cavalcare mercati ed immaginari internazionali. D'altronde, sono state proprio le costruzioni e i progetti faraonici su larga scala a rendere Dubai, la città dai forti contrasti futu-

ristici e tradizionali, una delle megalopoli a maggiore sviluppo del mondo.

Tra i maggiori successi, il porto di Dubai, annoverato tra i 4 porti più potenti al mondo, e l'aeroporto, che vanta la più grande rete di collegamenti dell'area. In virtù del fatto di godere di una naturale posizione strategica nel territorio Dubai è, inoltre, una porta di accesso non solo al Medio Oriente ma anche all'Africa ed Estremo Oriente. «Tutt'ora gli incentivi fiscali, i ridotti costi di impresa (lavoro, energia, trasporti) e la posizione strategica rendono gli Emirati un hub attraente per gli imprenditori italiani intenzionati ad espandersi in quest'area del mondo», conclude Paola Petti. «In questo momento vi è grande interesse al made in Italy poiché, dopo un primo periodo di sola attenzione ai prezzi, ci si sta rendendo sempre più conto dell'importanza che riveste anche la qualità del prodotto». Pur non negando gli effetti della crisi, quindi, gli Emirati offrono ancora numerose opportunità da sfruttare per le imprese italiane ed una maggiore regolamentazione per poterlo fare al meglio.

© Riproduzione riservata

# Avvocati

## Oggi

**Il primo settimanale dedicato ai professionisti della giustizia**

**OGNI LUNEDÌ CON**

**ItaliaOggi**

INFORMAZIONI TUTTE LE DOMANDE DI PUBBLICITÀ E LE AZIENDE PER LE PULIZIE COMPRA

**UN ANNO DI ABBONAMENTO SOLO € 84,50 ANZICHÉ € 130,00**

**PER INFORMAZIONI E ABBONAMENTI**

Numero Verde **800-822195**

abbonamenti-italiaoggi@class.it