

La complessità del sistema cinese spesso necessita di sinergie con studi locali



Renzo Cavalieri

Pappalardo, che affianca questa struttura alla presenza di un of counsel a Pechino, come spiega **Renzo Cavalieri**.

«Abbiamo una presenza leggera in Cina, che si fonda anche sulla collaborazione con alcuni studi locali», spiega. «Quello cinese è un mercato caratterizzato da una fortissima competizione, soprattutto sui prezzi, una scarsa specializzazione

con il subire il paese piuttosto che approfittare delle possibilità che esso offre», sottolinea Bendi.

Il quale attribuisce questo limite a varie ragioni, come «la difficoltà che le istituzioni italiane spesso incontrano nel supportare in maniera coordinata e/o efficace le esigenze dell'investitore italiano all'estero», nonché alla difficoltà di quest'ultimo di «pianificare e porre in essere politiche aziendali di lungo periodo».

La maggior parte degli studi, comunque, segue il mercato del Dragone dall'Italia, attraverso un China desk. È il caso, ad esempio, di **Bonelli Erede**



Stefano Beghi

per materia (e una minor valorizzazione della qualità tecnico-giuridica in sé) e un forte accento sull'attività di marketing e su aree di consulenza marginali e non strettamente giuridiche»,

L'opportunità delle free trade zone

A rendere attrattivo il mercato del Dragone è anche la presenza di aree a fiscalità agevolata, come la Pilot Free Trade Zone di Shanghai. «Si tratta di una grande opportunità per gli studi legali, dal momento che vedremo crescere i flussi di investimenti in entrata e in uscita e, di conseguenza, aumentare le attività di assistenza legale in un mercato altamente competitivo», sottolinea **Carlo Montella**, partner responsabile del dipartimento italiano di Energy & Infrastructure di **Orrick**. «Proprio per sfruttare le oppor-



Carlo Montella

tunità date dalla crescita cinese lo studio ha creato practice reciprocamente integrate, che puntano a ridurre le distanze culturali e linguistiche, che inevitabilmente pesano sugli affari. Orrick è presente in Asia con cinque uffici, di cui uno a Pechino, uno a Shanghai e uno a Hong Kong, con oltre 110 avvocati impegnati nella practice China. L'Italia coordina un team europeo che comprende 5 persone dallo Stivale, due avvocati inglesi a Londra, una a Hong Kong e agisce tramite un desk stabile in Cina.

aggiunge.

Il ponte di Hong Kong

Lo studio **Gianni, Origoni, Grippo, Capelli** ha preferito optare per una sede a Hong Kong. «Il mercato cinese è molto dinamico, con gli studi locali che si stanno organizzando per offrire assistenza alle aziende cinesi anche all'estero», spiega il partner responsabile della sede, **Stefano Beghi**. «Abbiamo deciso di seguire

questo mercato da Hong Kong, che è una realtà molto competitiva, con regole di mercato chiare, players sofisticati e una domanda di servizi a valore aggiunto. Attualmente lo studio conta su tre professionisti, con un quarto che dovrebbe arrivare a completare il team nei prossimi mesi. L'attività è svolta in collaborazione con il China Desk in Italia, composto da altri tre professionisti. Tra gli altri, lo studio ha affiancato il Fondo Stra-

tégico Italiano nella cessione di partecipazioni in Ansaldo Energia a Shanghai Electric e China National Petroleum Corp nell'acquisizione di alcuni asset in Mozambico da Eni.

Supplemento a cura di **ROBERTO MILIACCA** rmiliacca@class.it e **GIANNI MACHEDA** gmacheda@class.it

IL MADE IN ITALY, NON SOLO NELLA MODA, È SEMPRE PIÙ SPESSO NEL MIRINO DI FONDI CINESI

Caccia aperta al know-how italiano

Berloni, Krizia, Ferretti. Sono alcune delle aziende italiane finite negli ultimi tempi in mani cinesi. A dimostrazione di come il made in Italy continui a risultare attraente all'estero, nonostante i problemi noti della burocrazia asfissiante e dell'incertezza del diritto. Per quanto riguarda le grandi aziende quotate, il trend prevalente è acquisire piccole partecipazioni quotate come si è visto nel caso di Enel, Snam, Terna, Telecom e Fca-Fiat. Un'operazione, quest'ultima, che si inquadra in una logica di diversificazione dei grandi portafogli, ma suona anche come segnale di amicizia verso il nostro paese.

Giorgio Mondini dello **Studio Mondini Rusconi** (che affianca una società cinese specializzata nella strutturazione di investimenti immobiliari in Europa per i cinesi facoltosi), ricorda che «gli investimenti consentono ai cinesi di acquisire i permessi di permanenza sul territorio dell'Unione Europea, in modo da poter soggiornare e viaggiare liberamente nel Vecchio Continente, per periodi più lunghi di quelli consentiti da un visto turistico Schengen». Il requisito principale per l'ottenimento di un visto di residenza elettiva in Italia è quello reddituale: il cittadino straniero che fa richiesta di tale documento deve dimostrare di disporre di una rendita (reddito proveniente da fonte diversa dal lavoro subordinato) superiore a circa 31mila euro all'anno. «Nel caso in cui il citta-

dino cinese sia proprietario di un immobile situato in Italia, l'ambasciata d'Italia a Pechino ritiene soddisfatto il requisito reddituale nei limiti del minimo», aggiunge. Gli investitori cinesi sono prevalentemente interessati a due tipologie di immobili residenziali: «Da una parte quelli di qualità media e di circa 60/70 mq, per uso personale/familiare», spiega. «Dall'altra gli immobili di alta qualità e di lusso di circa 100 mq.



Giorgio Mondini

si ad acquisire imprese e competenze in diversi settori del nostro mercato, dai macchinari per l'edilizia e la meccanica, per giungere alla moda e alla nautica da diporto, volendo citare solo alcuni esempi recenti», aggiunge **Gabriele Capecchi**, partner di **Legance**. «È probabilmente ancora troppo presto per poter individuare un vero e proprio trend di acquisizioni mirate a uno specifico segmento industriale,

e anzi credo si debba attendere ancora qualche tempo prima di capire se le acquisizioni di questi ultimi anni siano di carattere estemporaneo o rappresentino l'avanguardia di un più ampio ciclo di investimenti».

«I clienti cinesi sono interessati come accennato ai marchi italiani nel settore della moda e del food in particolare, al nostro know how e quindi a contratti di cessione di tecnologia ovvero vol-



Gabriele Capecchi

In entrambi i casi sono preferite le ubicazioni nelle zone centrali delle principali città italiane.

«Vediamo un notevole interesse di operatori cinesi ad insegnare ai tecnici cinesi l'uso di macchinari complessi», aggiunge Pisacane. «Recentemente si nota un interesse anche per il real estate in aree strategiche come vigneti ad alta redditività». Affinché le trattative di business vadano in porto, è fondamentale conoscere le diverse caratteristiche dei negozianti. «I cinesi sono molto cinici e pragmatici», spiega Pisacane. Hanno sempre ben chiaro il loro obiettivo e sono pronti in ogni modo a realizzarlo, ma spesso abbiamo visto anche saltare operazioni importanti per mere questioni



Luca Giacomuzzi

di principio. Non è facile gestire con loro operazioni complesse e occorre una grande esperienza per gestire correttamente con loro il business».

Luca Giacomuzzi, name partner dello **studio Giacomuzzi**, ha un dipartimento di diritto dell'arte (specializzato nella compravendita di opere d'arte di rilevante valore). «I cinesi sono tra i più interessati a questo ambito, dato che considerano l'arte un bene rifugio». Così, a differenza di ciò che accade nel Vecchio Continente, dove a fare il mercato è soprattutto l'obiettivo speculativo di trarre profitto dal trading, in Cina parecchie persone acquistano arte anche per avere uno status-symbol. «È essenziale che questo tipo di investimento sia disciplinato da un idoneo contratto di compravendita di opere d'arte, che andrà modellato, come un abito sartoriale, secondo le esigenze del caso concreto e, dunque, ideando la medesima clausola in termini differenti a seconda che si debba tutelare l'interesse del venditore o dell'acquirente», aggiunge Giacomuzzi. «Lo impongono il valore del bene acquistato e la specificità dell'oggetto».

Quanto alle possibilità di investimento nel nostro Paese, Giacomuzzi rileva uno spiccato interesse: «Da un lato vi sono investitori cinesi che acquistano artisti italiani (specie 'post-war'); dall'altro coloro che ricercano nel nostro Paese arte cinese, da riportare in patria. Molto apprezzate, in particolare, le statue in terracotta policroma delle dinastie Han e Tang; sono un vero e proprio must-have».