

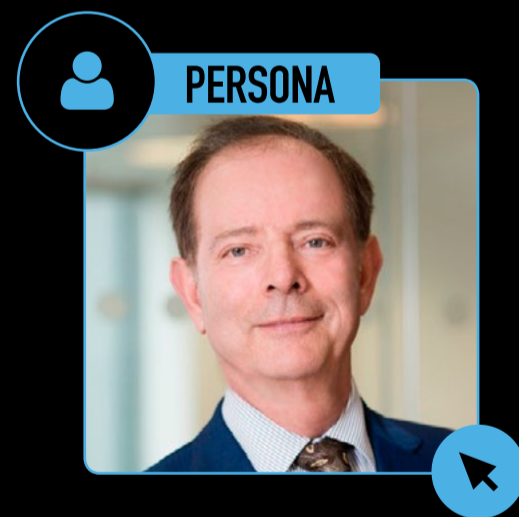
# 10 BUONI MOTIVI PER UNA POLIZZA DICHIARAZIONI E GARANZIE

*Un'assicurazione che aiuta gli investitori  
nel concludere le acquisizioni immobiliari*

*di Jean-Bernard Wurm*

Dal momento che negli ultimi anni la propensione al rischio nel campo delle acquisizioni immobiliari è diminuita, investitori istituzionali e finanziatori pretendono che la due diligence sia particolarmente scrupolosa e dettagliata, affinché vengano messi in luce anche i rischi più esigui. Di conseguenza, una volta analizzate e descritte le problematiche, legali e notai si aspettano che gli assicuratori le coprano. Se negli USA o nel Regno Unito polizze di tipo "Title Insurance" o "Legal Indemnity" sono diffuse da lungo tempo, in Europa occidentale aumenta la richiesta di coperture dei rischi "identificati", anche note come "Assicurazione contro i rischi legali immobiliari".

In concomitanza con la diffusione di questo tipo di copertura, si assiste anche a una crescente richiesta di polizze assicurative a copertura delle Dichiarazioni e Garanzie. Conosciuta in inglese con il nome di "Reps & Warranties Insurance", tale assicurazione



**JEAN-BERNARD  
WURM**



è il naturale complemento alle "Assicurazioni contro i rischi legali immobiliari", poiché è stata creata per rispondere ai rischi legati alla vendita non solo di singoli beni immobiliari, ma anche di operazioni di portafoglio o M&A. Perché gli investitori decidono di sottoscrivere una polizza a copertura delle Dichiarazioni e Garanzie? Abbiamo deciso di elencarvi 10 buoni motivi:

**1. Va oltre le Dichiarazioni e Garanzie.** L'ADG può essere combinata a un'"Assicurazione per i rischi legali immobiliari" e coprire così i rischi legali "identificati", individuati dal notaio o dagli avvocati nel corso della due diligence (errori, documenti mancanti o irreperibili, non-conformità al piano regolatore generale o problemi legati ai permessi conferiti, ecc).

**2. Scadenza prolungata e tetto assicurativo più elevato.** Le Dichiarazioni e Garanzie negoziate nel contratto di compravendita hanno un limite temporale e un tetto ben definiti. Al momento della stipula di un'ADG, l'acquirente può optare per un periodo di validità più esteso e un limite assicurato maggiore rispetto a quelli che sono stati negoziati nelle Dichiarazioni e Garanzie originali.

**3. Quando si ha a che fare con un venditore o un sistema giuridico non conosciuto.** Se l'acquirente deve trattare con un venditore di cui non ha informazioni precise, oppure se i beni immobiliari in questione si trovano in una giurisdizione a lui nuova, l'esperienza e le conoscenze dell'assicuratore sono una garanzia in più che mitiga i rischi assunti dall'acquirente.

**4. Copre i rischi inerenti alla transazione per l'acquirente.** Anche l'acquirente può scegliere di sottoscrivere questa polizza in modo da assicurare i rischi



**SECURE LEGAL TITLE**



*Secure Legal Title è la prima società abilitata ad emettere in Europa, per conto dei Lloyds, polizze assicurative contro i rischi legali in ambito immobiliare.*





legati alla transazione. Nel caso in cui vi siano diversi offerenti, un'ADG dell'acquirente può fare la differenza. Tale polizza, infatti, rende più appetibile l'offerta dell'acquirente potenziale poiché riduce i costi a carico del venditore e non lo obbliga a negoziare Dichiarazioni e Garanzie nel contratto di compravendita.

**5. Protegge il venditore da eventuali contenziosi.** Il venditore può decidere di sottoscrivere questo tipo di polizza per proteggersi dal rischio di eventuali contenziosi legati alle Dichiarazioni e Garanzie fornite. L'ADG mette, infatti, azionisti, investitori e dirigenti al riparo da rischi di questa natura. Il venditore, inoltre, può decidere di attribuire la polizza all'acquirente, riducendo, così, i rischi a carico di quest'ultimo e agevolando la transazione.

**6. Sostituisce le Dichiarazioni e Garanzie.** Qualora la società proprietaria dell'immobile venduto sia in bancarotta o in liquidazione, l'amministratore può rifiutarsi di fornire Dichiarazioni e Garanzie o spesso non ne ha il diritto.

**7. Sostituisce le garanzie bancarie.** L'ADG fa sì che il contraente non debba ricorrere a garanzie bancarie che si rivelano spesso molto costose e compromettono la capacità di indebitamento della società stessa.

**8. Non occorre fornire note esplicative sul bilancio.** Sottoscrivendo una polizza sulle Dichiarazioni e Garanzie, le società quotate in borsa non dovranno rendere pubbliche passività potenziali iscritte a bilancio.

*Secure Legal Title è attiva in Italia nel campo dell'assicurazione dei beni di origine donativa in collaborazione con AON e Titolo Sicuro, con cui ha ideato la polizza "Donazione Sicura". Secure Legal Title è inoltre tra i fondatori e azionisti di Titolo Sicuro*





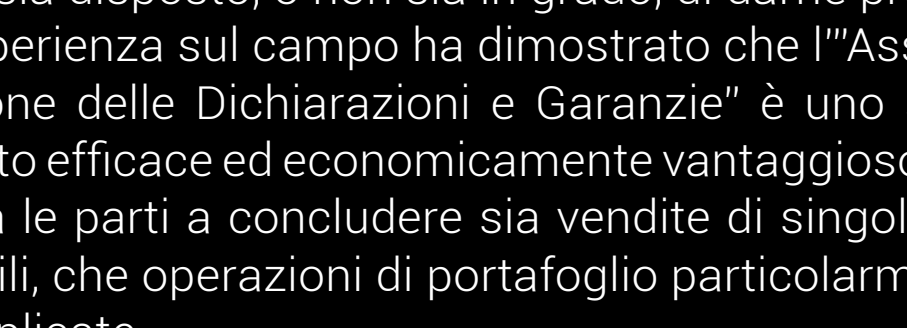
Non saranno inoltre tenute a fornire note esplicative che potrebbero destare sospetti di investitori o analisti.

**9. Se il venditore è una “società veicolo” (SPV).**

Questa tipologia di assicurazione viene sottoscritta nei casi in cui il venditore sia una “Società veicolo” (Special Purpose Vehicle) che vuole, o deve, ridistribuire i ricavi della vendita senza richiedere garanzie ai propri investitori o aprire un conto di garanzia per coprire le Dichiarazioni.

**10. Genera forza creditizia.**

Il valore delle Dichiarazioni e Garanzie, anche se negoziate e redatte nei minimi dettagli, è direttamente proporzionale alla stabilità finanziaria della parte contraente, ossia quella che si impegna a pagare un indennizzo nel caso in cui non vengano rispettate. L'assicurazione delle Dichiarazioni e Garanzie copre le Dichiarazioni e Garanzie del contratto di compravendita. Se emessa da un assicuratore il cui rating è comprovato, questa assicurazione aumenta la forza creditizia del venditore ed è, dunque, particolarmente utile laddove quest'ultimo non sia disposto, o non sia in grado, di darne prova. L'esperienza sul campo ha dimostrato che l'“Assicurazione delle Dichiarazioni e Garanzie” è uno strumento efficace ed economicamente vantaggioso che aiuta le parti a concludere sia vendite di singoli immobili, che operazioni di portafoglio particolarmente complicate.



*“Le Dichiarazioni e Garanzie sono una delle clausole più spinose in un contratto di vendita”,  
afferma Jean-Bernard Wurm.*

