

L'AVVOCATO DEL GIORNO

Stefano Fracassi, partner di AFBN Studio Legale

(Lex24)

14 settembre 2011



L'avvocato Stefano Fracassi è uno dei soci fondatori di "AFBN Studio Legale", con sede a Genova (dove ha due uffici) e a Massa. La sua competenza, come più in generale quella dello Studio in cui opera, si concentra sul *real estate*, con prevalente approccio stragiudiziale. È nato a Genova nel 1976 ed opera nello Studio (originariamente fondato con l'Avv. Alex Acquarone e denominato "Acquarone&Fracassi Studio Legale") fin dalla sua creazione.

LA FORMAZIONE

Quando sono nati il Suo interesse per il diritto e la consapevolezza di intraprendere la carriera di avvocato? Mio padre era laureato in legge, ma non esercitò mai la professione, preferendo per tutta la vita fare il dirigente d'impresa. Forse è da questo senso di "incompiuto" che è nata la mia voglia di fare l'avvocato.

Quali sono stati i Suoi studi giuridici? Ho sempre pensato che le competenze legali fossero importanti e che, non averle, fosse come decidere di giocare un gioco senza conoscerne le regole. La nostra società è disciplinata da queste regole e, qualsiasi gioco si decida di giocare... meglio aver letto prima le istruzioni. Con questa convinzione, mi sono

iscritto alla Facoltà di Giurisprudenza di Genova, dopo aver frequentato il liceo scientifico. A dire la verità, tra la maturità e l'inizio dell'Università, mi sono concesso un lungo soggiorno negli Stati Uniti, dove, per alcuni mesi, ho frequentato (come ospite straniero) la "Washington and Lee University" a Lexington (Virginia). E' stata l'occasione per dare un'occhiata alla realtà universitaria americana e rendermi conto dell'importanza di guardare sempre oltre i nostri confini. Dopo la laurea mi sono formato nell'ambiente notarile, il solo, nella nostra realtà, ad offrire la possibilità di approfondire ad alto livello il "real estate" e le materie ad esso più strettamente collegate. E' così che decisi di frequentare alcune tra le migliori scuole notarili del nostro Paese. Affiancai naturalmente a tutto ciò anche la formazione forense, superando l'esame di Stato a Genova nel 2003 e indirizzando subito la mia attenzione professionale al diritto immobiliare.

L'ATTIVITÀ PROFESSIONALE

Qual è il Suo settore di specializzazione? La passione per il diritto immobiliare sviluppata negli studi e nella formazione post universitaria è stata presto affiancata da una constatazione "di mercato": in Italia (diversamente da quanto avviene nella gran parte del resto del mondo, soprattutto di tradizione anglosassone) gli studi legali con stretta specializzazione nel *real estate* sono pochissimi, benché la necessità di assistenza - principalmente a favore di clienti professionali - sia in realtà elevata. E' proprio da queste considerazioni e dalla condivisione della passione per l'applicazione del diritto al mondo immobiliare, che con l'Avv. Alex Acquarone abbiamo fondato nel 2006 "Acquarone&Fracassi", antesignano dell'odierno "AFBN Studio Legale", che ne conserva la filosofia e il DNA, pur presentandosi oggi con una struttura allargata e con una pluralità di uffici.

Quale ruolo ricopre e quali attività svolge attualmente all'interno dello Studio?

Attualmente lo Studio si compone di quattro soci, tutti con formazione ed esperienza nel *real estate*. Personalmente mi occupo in prevalenza di operazioni di *short trading* mediante cessione di contratti preliminari, di creazione di strumenti associativi tra privati ed imprenditori e della cura degli statuti societari. Sono inoltre impegnato negli aspetti di diritto successorio correlati alla materia immobiliare e in quelli tributari inerenti a tutte le operazioni seguite. In qualità di "socio anziano", ho anche il compito di offrire una supervisione complessiva sulle impostazioni strategiche delle varie pratiche al fine di garantire sempre al cliente una prestazione professionale uniforme e coerente con le linee guida dello Studio.

Un successo e una difficoltà professionale che non dimenticherà mai? Il nostro Studio ha una prevalente (anche se non esclusiva) vocazione stragiudiziale che si traduce nella predisposizione degli strumenti contrattuali più efficaci per l'esigenza del Cliente, ma anche nella redazione di pareri "pro veritate" volti ad offrire una previsione ponderata dei rischi e delle opportunità dei vari deal. Tali pareri nascono normalmente per un "uso interno": il Cliente se ne avvale al fine di decidere se intraprendere o meno un'operazione ovvero per scegliere la forma in cui svilupparla. E' tuttavia capitato, con soddisfazione, che una simile relazione sia stata condivisa dal nostro Cliente con la propria controparte al fine di mostrare l'infondatezza delle pretese di quest'ultima e indurla a non dare seguito alle azioni giudiziarie già minacciate. La mossa, forse azzardata, è stata però premiata ed ha svolto una funzione di "prevenzione del contenzioso" che neppure noi ci saremmo aspettati. La soddisfazione si è incrementata quando l'originaria controparte ha ritenuto di rivolgersi a noi per ottenere assistenza su un'altra operazione immobiliare di sviluppo.

IL RAPPORTO CON LA CLIENTELA

Per soddisfare le esigenze dei clienti, quali servizi offre lo Studio? Come già accennato, nella realtà nazionale italiana la nostra “nicchia di competenza” non è molto diffusa. La forza del nostro Studio risiede nella capacità di offrire questa competenza, unitamente ad un rapporto sempre molto personale e diretto con il Cliente. Le nostre dimensioni ci consentono di mantenere una “filiera” molto corta, in cui il Cliente si interfaccia sempre con uno dei Soci, che lo segue per tutta la pratica, pur affiancato da collaboratori che ne integrano l'attività. L'assistenza offerta non si limita mai ad una visione circoscritta della problematica, ma mira sempre ad allargarsi ad una visione complessiva della vicenda. Così, nell'ambito dell'impostazione giuridica dell'operazione immobiliare, si offre sempre una consulenza integrata dal profilo fiscale. Lo studio dell'impatto fiscale e della razionalizzazione dei relativi costi è spesso fondamentale anche nel compiere le scelte più strettamente giuridiche.

In questo periodo ci sono maggiori richieste in uno specifico settore? In un momento in cui le congiunture economiche non sono delle migliori, i Clienti sono molto attenti a non affaticare la propria impresa di sovrastrutture: è così che abbiamo avuto un incremento di utilizzo degli strumenti “para associativi” (come i contratti di associazione in partecipazione e di cointeressenza impropria) in luogo della costituzione di società ad hoc per singole operazioni.

LA PROFESSIONE DOMANI

Nelle vesti di Ministro della Giustizia come interverrebbe sulla riforma della professione forense? Quello che manca in Italia è la valorizzazione dei giovani e dei loro entusiasmi. Troppo spesso il percorso formativo di abilitazione alla professione sembra avere il compito di “stancare” piuttosto che di selezionare e far emergere le eccellenze. Meno attenzione su problemi della previdenza e più energie nel garantire un sano ricambio generazionale.

Quale istituto giuridico avrebbe bisogno di una regolamentazione più moderna?

Forse molti e forse nessuno: purtroppo spesso il legislatore “moderno”, nell'aggiornare gli istituti originariamente pensati dagli autori codicistici, ne ha travisato il senso e l'equilibrio, creando equivoci e incertezze. Reputo comunque che una revisione “agevolativa” del regime fiscale in materia immobiliare (particolarmente per i “soggetti impresa”) sia auspicabile: troppo spesso le società immobiliari si vedono svantaggiate nei confronti della persona fisica che, dietro i panni del privato, svolge in realtà un'attività di trading immobiliare professionale.

PER I GIOVANI

Oggi, conoscere una lingua straniera e svolgere una esperienza formativa e anche professionale all'estero sono indispensabili per un giovane aspirante avvocato?

Forse non sono presupposti indispensabili, ma certamente sono elementi utili. Al di là dell'aspetto tecnico (il parlare una lingua straniera), ciò che più conta è “l'apertura mentale” che deriva dal conoscere realtà estere differenti dalle nostre. Per questo mi è capitato di guardare con maggior interesse il curriculum di un giovane laureato che aveva vissuto per due anni in Lapponia rispetto a quelli che fanno menzione della solita esperienza formativa a Londra.

Che consiglio si sente di dare a un giovane avvocato che vuole specializzarsi nel settore del *real estate*? Sicuramente di avvicinarsi al mondo notarile, il solo in grado (almeno ad oggi) di offrire una formazione nella materia.

DIETRO LA TOGA...

Una passione che coltiva fuori dall'aula? Adoro i bonsai e, essendo un po' meno filosofici, mi piace il *trading* finanziario, in particolare sul mercato delle valute (c.d. *forex*).

Una vacanza che ricorda con piacere? Naturalmente il mio viaggio di nozze: un mese e mezzo a spasso tra Stati Uniti e Polinesia!