

ABSTRACT

1. Italiano

Obiettivo del lavoro di tesi è stato quello di offrire una panoramica dei principali aspetti legali e contrattuali nei quali ci si potrebbe imbattere operando nel settore immobiliare. Questo non per consentire al lettore di rinunciare al sempre indispensabile supporto dei propri avvocati, ma per metterlo in condizione, ad esempio, di negoziare al meglio, fin dalle prime battute quando i legali non sono ancora scesi in campo, le scritture che necessariamente ci si troverà a dover sottoscrivere, nonché di individuare gli aspetti critici o addirittura le mancanze di contratti già siglati che ci può trovare ad analizzare, sempre a scopo esemplificativo, in fase di *Due Diligence* acquisitiva.

Infatti la sottoscrizione di qualunque tipo di documento potrebbe generare obblighi giuridicamente vincolanti in capo a chi lo ha firmato ed un comportamento non conforme a buona fede in sede di trattative può generare, obblighi risarcitori da responsabilità precontrattuale.

Inoltre tutto ciò che non verrà definito attraverso la libera negoziazione tra le parti, verrà normato in base alle disposizioni del legislatore, che potrebbero rivelarsi, se ignorate, alquanto sfavorevoli per una delle parti.

Infine, riveste fondamentale importanza conoscere ciò che invece non può essere liberamente negoziato tra le parti, questo sia per non sottoscrivere accordi nulli facilmente impugnabili da controparte sia per non dare valore a clausole che, anche se inserite in contratti già siglati, difficilmente potranno svolgere la loro funzione con efficacia.

Nel lavoro di tesi, in particolare, verranno analizzate le varie tipologie di norme, i contratti e le obbligazioni, i contratti di locazione e d'affitto d'azienda, i contratti d'appalto e di mediazione, le operazioni di *Merger and Acquisition*.

2. English

Aim of the thesis was to provide an overview of the main legal and contractual issues in which a professional might come across working in the Real Estate industry. This has been done not to allow the reader to proceed in his activity without the vital support of lawyers, but to give him the tools necessary, for example, to negotiate at best, right from the beginning of negotiations when lawyers have not yet taken the field, the documents he will have to sign, and to identify critical aspects or even lacks of contracts already signed, that he will have to analyze, again as an example, during the *Due Diligence* process.

In fact, negotiation itself can generate obligations of indemnification from pre-contractual responsibilities and signing any kind of document, independently by its name, can create legally binding obligations.

Again, everything that will not be negotiated by parties, will be standardized under the provisions of the legislator, which may be, if ignored, quite unfavorable to either party.

Finally, it is of crucial importance to know what cannot be freely negotiated between parties: this is necessary to avoid the risk of signing or overestimating agreements that can be easily challenged by the opposing party.

In the dissertation, in particular, have been analyzed the different kind of laws, contracts and obligations, leases agreements, contract works, brokerage agreements, *Merger and Acquisition* operations.
