

Dubai

Dar Al Bayan – Advocates &
Legal Consultant
Al Masraf Tower,
21st Floor Off. No. 2108
Baniyas Street, Deira
Dubai (EAU)

Mobile: +971.50.919.47.46
Tel. +971.422.12.494
Fax +971.422.12.899

Milan

Studio Legale Radice
Member of I.G.A.L. -
Intercontinental Grouping of
Accountants and Lawyers
Via Santa Maria Valle, 4
20123 Milan (ITALY)

Tel. +39.02.86.30.85
Fax +39.02.89.00.769
Mobile (IT): +39.333.57.90.155
Mobile (EAU): 971.55.32.62.351
Skype: stefano.meani

Turin

Studio Legale Petti Lupo
Via G. Collegno, 38
10138 Torino (ITALY)

Tel. +39.011.43.41.451
Fax +39.011.197.90.919
Skype: paola.petti (avvocato)

Website: www.DubaiLegal.it

■ BUSINESS: Internazionalizzare negli Emirati Arabi Uniti

Si segnala che è presente on-line sul sito www.formeeting.it/canali.html il web seminario tenuto dall'Avv. Meani nel mese di maggio 2011 in tema di opportunità e modalità di investimento negli Emirati Arabi Uniti.

Sul nostro sito, nella sezione articoli e video, è altresì presente il link al sito web mglobale.it ove è possibile visionare l'intervento sempre in tema di Emirati Arabi Uniti svolto nel dicembre 2010 dall'Avv. Meani nell'ambito dell'iniziativa "i giovedì dell'internazionalizzazione" organizzato da Promos-Camera di Commercio di Milano.

■ BUSINESS: L'impatto sul contenzioso in tema di agenzie commerciali della risoluzione n. 3/2011, avente ad oggetto il Comitato sulle Agenzie commerciali

Il Governo degli Emirati Arabi Uniti ha emesso lo scorso marzo la Risoluzione n. 3/2011, avente ad oggetto il "Commercial Agency Committee" (di seguito, solo il comitato), che integra e completa la legge federale n. 2 del 2010 in tema di agenzia.

La risoluzione riguarda la formazione del comitato, le sue riunioni, la presentazione delle domande di risoluzione delle controversie e il processo per la cancellazione dei contratti di agenzia registrati.

La risoluzione stabilisce i criteri per la nomina dei membri del comitato e prevede che il presidente convochi le riunioni del comitato "ogni volta che sorga la necessità". La risoluzione definisce la procedura per la presentazione delle domande aventi ad oggetto la soluzione di vertenze in tema di agenzia e prescrive un'imposta pari ad AED 6,000 per la registrazione. Una volta registrato il caso, il comitato deve fissare una data per l'esame della controversia entro sessanta giorni.

Il Comitato è autorizzato a chiedere l'assistenza di un esperto per lo svolgimento dei suoi compiti. Ha anche il diritto di richiedere alle parti la presentazione di ulteriori informazioni ed il deposito di tutta la documentazione relativa alla controversia.

Ai sensi della risoluzione, il comitato è autorizzato ad astenersi dal comporre una controversia laddove ritiene opportuno che sia decisa immediatamente dal Tribunale ordinario. Si stabilisce poi che la decisione del Comitato debba comprendere una sintesi della questione e l'indicazione dei motivi su cui il Comitato ha basato la propria scelta.

La decisione della commissione può essere contestata e portata all'esame del Tribunale competente entro trenta giorni dalla data di ricevimento della notifica della decisione. Se l'agente impugna la decisione del Comitato (che ha stabilito la cancellazione del contratto di agenzia), deve presentare al Ministero dell'Economia, entro 1 settimana dalla scadenza del termine per l'impugnazione, la prova che ha impugnato la risoluzione del Comitato avanti il Tribunale. In tal caso, il Ministero dell'Economia non può registrare un nuovo contratto di agenzia a favore di terzi se non dopo che il Tribunale ha emesso la propria sentenza sulla vertenza.

Al momento, dato che i membri del Comitato non sono ancora stati nominati, le controversie, in materia di contratti di agenzia registrati, sono ancora sottoposti all'esame del Ministero dell'Economia degli Emirati Arabi Uniti. Una volta che i membri del comitato saranno nominati ai sensi della risoluzione, il comitato inizierà subito l'esame di tali controversie e sarà importante vedere di quali fattori la commissione terrà conto per decidere la cancellazione di un contratto di agenzia commerciale registrato.

■ **IMMOBILIARE: L'uso della clausola di "forza maggiore" nei contratti di compravendita immobiliare**

Una clausola di poche parole, sepolta nella maggior parte dei contratti di compravendita immobiliare, è oggi al centro di controversie per miliardi di Dirham negli Emirati Arabi Uniti.

Storicamente, il concetto di "forza maggiore" (in inglese il termine è "force majeure") è stato applicato con riferimento a inondazioni, terremoti e altri disastri naturali imprevisti che impediscono ad una delle parti di onorare i propri obblighi assunti contrattualmente.

Negli ultimi anni il concetto di forza maggiore è stato invocato come scusa per giustificare i ritardi nella costruzione dei progetti che sono in fase di stallo.

Questo ha permesso ai costruttori di respingere le richieste degli investitori che sperano di ottenere la restituzione dei loro soldi a seguito del mancato rispetto del termine di completamento dell'opera.

La clausola di forza maggiore è stata invocata dai costruttori in una vasta gamma di ipotesi, tra cui l'assenza di collegamenti alle utenze idriche ed elettriche per colpa del Master Developer o la crisi finanziaria globale.

Definire e interpretare le clausole di forza maggiore è fonte di polemiche ed oggetto di ampio dibattito nella comunità giuridica locale.

Sebbene il concetto di "forza maggiore" si rinviene in quasi tutte le giurisdizioni, la sua applicazione varia a seconda dell'ordinamento giuridico in cui è invocata.

Alcuni tribunali adottano un approccio letterale, consentendone l'uso solo in ipotesi di calamità naturali. Altri accettano una definizione più aperta, consentendone l'applicazione alle circostanze ritenute indipendenti dalla volontà delle parti contrattuali.

A Dubai, la definizione e l'ampiezza della clausola di forza maggiore è una questione centrale in numerose controversie, a cominciare quelle tra i proprietari ed i costruttori, come nel caso del progetto Jumeirah Golf Estates.

In tale progetto ci sono molte abitazioni completate o quasi completate, ma gli acquirenti non sono stati in grado di prenderne possesso perché il Master Developer, Nakheel, non ha finito le infrastrutture.

Pertanto i singoli costruttori hanno invocato la causa di forza maggiore, evidenziando che Nakheel ha problemi finanziari, come un'ipotesi "al di là del loro controllo" che impedisce di ritenerli inadempienti all'obbligo di consegnare le unità.

In altri casi, i costruttori hanno invocato la crisi del credito e il grande numero di acquirenti insolventi come motivo di "forza maggiore" tale da giustificare l'estensione della data di completamento prevista per i loro progetti.

Il codice civile degli Emirati Arabi Uniti non tratta specificamente l'ipotesi di forza maggiore, ma fornisce un margine di discrezionalità al giudice per ridurre, in presenza di circostanze attenuanti, gli obblighi eccessivamente onerosi a carico delle parti.

La crisi finanziaria globale non può però qualificarsi come "circostanza attenuante", dato che è un evento pur sempre prevedibile per un imprenditore.

La clausola di forza maggiore non dovrebbe essere utilizzata per coprire le falle nel modello di business adottato dai costruttori e dagli imprenditori in generale.

La crisi del credito, la carenza di domanda, gli scioperi sono tutti eventi che un imprenditore deve tenere presente allorché definisce il business plan del suo progetto.

Del resto, se si accettasse l'interpretazione secondo cui la clausola di forza maggiore comprende qualsiasi evento al di fuori del controllo dell'imprenditore,

quali gli eventi naturali, politici o finanziari, allora non ci sarebbe un limite alle giustificazioni che potrebbe invocare un imprenditore a fronte del suo inadempimento agli obblighi contrattualmente assunti.

Inoltre, dovrebbe quantomeno porsi un limite di tempo per l'invocazione della forza maggiore quale giustificazione all'inadempimento, poiché, prima o poi, i contratti devono essere onorati.

In alcuni recenti casi, le Corti degli Emirati Arabi Uniti si sono schierate con gli investitori, dichiarando che i costruttori non possono invocare la crisi finanziaria quale ipotesi di forza maggiore che giustifica il loro inadempimento all'obbligo di consegnare nei tempi stabiliti l'unità immobiliare.

Va peraltro detto che nel sistema emiratino non esiste la regola – di stampo anglosassone – del valore vincolante dei precedenti giurisprudenziali, per cui non vi sono garanzie che altre vertenze possano concludersi nel medesimo modo.

Per cercare di prevenire i conflitti, molti costruttori stanno ora modificando i contratti, elencando nella clausola di "forza maggiore" una serie di circostanze avverse, tra cui gli incendi e il mancato adempimento da parte di sub-appaltatori.

Se entrambe le parti concordano sul testo del contratto e lo firmano, potrà essere poi difficile contestare successivamente l'operatività della clausola qualora si verifichi un evento ivi espressamente elencato.

Difatti, in tal caso il Giudice non può intervenire laddove le parti erano state d'accordo sulla definizione della forza maggiore. Occorre pertanto prestare la massima attenzione allorché si sottoscrive un contratto di compravendita immobiliare.

(il presente intervento è tratto da un articolo apparso recentemente sul quotidiano on-line thenational.ae)

■ **IMMOBILIARE: Negoziare un contratto di affitto negli Emirati Arabi Uniti**

Nell'ultimo periodo si stanno affacciando sul mercato immobiliare di Dubai un gran numero di nuove unità, sia ad uso residenziale che ad uso commerciale o ufficio, e quindi coloro che sono interessati ad un affitto hanno un ampio ventaglio di scelte.

L'aumento dell'offerta rende la posizione dei possibili inquilini molto più forte nelle trattative con i proprietari per cui possono ora spuntare condizioni assai favorevoli.

Qui di seguito verrà svolta una breve panoramica sulle principali clausole dei contratti che possono essere oggetto di trattative tra le parti.

Durata del rapporto: Il proprietario di solito preferisce stipulare un contratto con una durata assai lunga, di modo da avere una rendita garantita per un lungo periodo di tempo. D'altro canto l'inquilino deve essere consapevole che dopo alcuni anni è probabile che si possano trovare offerte migliori sul mercato. Pertanto, potrebbe cercare di negoziare il diritto di poter risolvere il contratto dopo un periodo di tempo non troppo lungo ovvero stipulare fin da subito un contratto per una durata non troppo estesa, garantendosi il diritto di poter rinnovare automaticamente il contratto alla scadenza alle medesime condizioni precedentemente pattuite.

Pagamento del canone di locazione: in precedenza i proprietari richiedevano che l'inquilino consegnasse al momento della firma del contratto una serie di assegni post datati recanti l'intero importo dovuto a titolo di affitto per l'intero periodo. Tenuto conto delle implicazioni legali conseguenti al protesto di assegni, gli inquilini sono sempre più restii ad acconsentire a questa modalità di pagamento. Un possibile compromesso potrebbe essere quello di consegnare assegni post-datati solo per la successiva annualità e non per l'intero periodo, con l'impegno del proprietario di restituirli se la locazione termina in anticipo.

Riparazioni: Il proprietario si aspetta che l'inquilino a) riconosca che i locali sono in buono stato manutentivo alla data di entrata b) mantenga i locali nel medesimo stato durante il corso della locazione c) restituisca i locali così come li ha ricevuti. Sul punto l'inquilino potrebbe prevedere che i costi per le eventuali riparazioni determinati dall'usura e dal tempo siano a carico del proprietario.

Assicurazione: quando i locali affittati fanno parte di un più grande immobile di proprietà del locatore, quest'ultimo usualmente desidera riservarsi il diritto di stipulare tutte le necessarie assicurazioni, dividendo però il costo tra i vari inquilini. A fronte del pagamento del premio assicurativo, gli inquilini dovrebbero però specificare nel contratto che sia il proprietario ad effettuare le riparazioni che sono conseguenza di danni coperti dall'assicurazione.

Modifiche: di norma il contratto di locazione contiene una previsione che impedisce all'inquilino di apportare modifiche ai locali senza il previo consenso del proprietario. Per evitare ritardi in caso sia necessario apportare delle modifiche prima dell'entrata nei locali, si dovrebbe specificare nel contratto di locazione quali opere possono essere svolte dall'inquilino senza la previa autorizzazione del proprietario. Si dovrebbe inoltre chiarire se l'inquilino, al termine del contratto, è tenuto a rimuovere le modifiche per riportare i locali allo stato originario o se abbia diritto ad un compenso per eventuali migliorie.

Diritto di sub affitto: uno degli elementi più importanti per il proprietario nel caso di contratti di affitto è la capacità dell'inquilino di pagare il canone e di rispettare gli impegni assunti nel contratto. Durante il rapporto, l'inquilino

potrebbe trovarsi nella condizione di non avere più convenienza a proseguire nella locazione. In questo caso il contratto dovrebbe prevedere l'eventuale diritto dell'inquilino di cedere il contratto a terzi o di subaffittare i locali.

■ **IMMOBILIARE: I costruttori utilizzano sempre più spesso gli swap per trovare un accordo con gli investitori**

Come si legge in un recente articolo pubblicato su ArabianBusiness, negli Emirati Arabi Uniti i costruttori stanno sempre più spesso offrendo agli investitori l'opportunità di passare da progetti in ritardo a progetti finiti, anche se collocati in Emirati diversi.

A seguito della flessione del mercato immobiliare locale, che ha visto un calo dei prezzi fino al 60 per cento e quasi la metà dei progetti messi in naftalina, i Developer e le autorità stanno cercando di spostare gli investitori da progetti in fase di stallo a quelli che appaiono più vitali.

"Un aumento del numero di simili consolidamenti è in realtà un riflesso di un mercato in maturazione e l'avvenuta comprensione da parte di entrambe le parti che una situazione di stallo non serve a nessuno", ha detto Matthew Green, consulente della società CB Richard Ellis.

Alcuni costruttori di progetti in Ajman sono in trattative per consolidare gli investitori dai progetti in fase di stallo a quelli attualmente in costruzione.

"Stiamo costruendo due progetti in Ajman e sono venduti al 50 per cento. Cercheremo di dare in affitto le nostre unità rimanenti quando gli edifici saranno completati, ma siamo anche in trattativa con altri sviluppatori, che non stanno andando avanti con i loro progetti, per spostare i loro clienti sui nostri progetti", ha detto Christina Cabading, presidente di Infrastrutture BSEL Realty FZE.

La tendenza di spostare gli investitori su progetti che hanno ottenuto la luce verde si estende anche oltre i confini del singolo Emirato, ha detto Paul Musson, direttore delle vendite di Better Homes.

"Ci sono alcuni Developer che offrono un pacchetto per spostare le somme versate per progetti in Ajman per l'acquisto di unità a Dubai" ha proseguito.

Tuttavia, il procedimento di swap spesso non è semplice e le nuove unità sono offerte a prezzi troppo cari e superiori a quelli dell'unità originale.

Il processo di swap è comune tra i costruttori di grandi dimensioni. Per esempio Nakheel di recente ha offerto agli investitori nel progetto Palm Jebel Ali, in stallo, di passare ad unità sulla Palm Jumeirah o su altri progetti già completati.

"Tuttavia, per i costruttori più piccoli lo swap a volte non può essere una opzione perché non hanno progetti finiti da offrire e comunque le negoziazioni risultano"

più vincolate", ha aggiunto Green.

(Fonte arabianbusiness.com 20.05.2011)

■ **IMMOBILIARE: Nuovi siti web presso il Land Department di Dubai**

Il Dubai Land Department (DLD), lancerà presto www.Simsari.com, il suo sito ufficiale per la compravendita e l'affitto di proprietà immobiliari.

"Il sito è pronto e sarà lanciato ufficialmente nei prossimi giorni. Solo gli intermediari approvati dal DLD potranno inserire unità, sia completate che in corso di costruzione, ai fini della locazione o della vendita" ha dichiarato a Emirates 24/7 Khalifa Al Suwaidi, CEO di Emirates Real Estate Solutions.

L'annuncio sul sito è gratuito e rinnovabile ogni 30 giorni.

Simsari era un portale immobiliare fondato nel 2006 da Tamweel e Tejari. Il marchio è stato acquisito dal Dubai Land Department.

Al Suwaidi ha rivelato che stanno lavorando anche per lanciare un ampliamento del sito web che riporta l'avanzamento e lo stato dei progetti. *"Il sito è pronto per il lancio ... offrirà molte più informazioni per aiutare le parti ad avere informazioni dettagliate e dati dei propri progetti"*, ha aggiunto.

(Fonte Emirate 24/7, 10.05.2011)

■ **BUSINESS: Dubai o Doha - quale è un mercato del lavoro migliore?**

Dubai rimane la meta preferita dato lo stile di vita, la libertà, le infrastrutture e le opportunità che offre.

Dopo anni di crescita apparentemente inarrestabile, Dubai sembrava il luogo preferito per gli espatriati in cerca di un lavoro nella regione del Golfo. A seguito della crisi, gli altri contendenti, come Doha, in Qatar, ricca di enormi riserve di gas, hanno iniziato ad attrarre talenti stranieri lontano da Dubai. Tuttavia, ancora oggi Dubai, se confrontata con il mercato del Qatar, è più ambita da chi cerca lavoro, secondo quanto dichiarano gli esperti.

"Dubai è ancora la destinazione più gettonata per la maggior parte di coloro che cercano lavoro nell'area, dato il suo stile di vita, libertà, infrastrutture e opportunità. Il Qatar potrebbe competere su tutta la linea ma al momento è ancora in fase di sviluppo e costruzione, mentre Dubai è già consolidata" ha detto a Emirates 24/7 Hasnain Qazi, Middle East Business Manager di Huxley Associates.

Lo stile di vita che Dubai può offrire rappresenta un fattore decisivo per la scelta

che devono compiere gli stranieri che intendo lavorare nella regione. *"Dubai, o in generale gli Emirati Arabi Uniti, sono il luogo preferito dagli espatriati, poiché la qualità della vita è molto confortevole e piacevole"*, ha aggiunto Konstantina Sakellariou, Partner, Marketing & Operations Director di Stanton Chase.

Secondo i siti web specializzati nel mercato del lavoro (Gulf Talent), mentre gli Emirati Arabi Uniti rimangono la destinazione più attraente per i professionisti, il Qatar si sta comunque avvicinando velocemente verso la vetta della classifica. I fattori chiave di questo risultato sono una rapida crescita economica e l'abbondanza di opportunità di lavoro, salari più alti in offerta, la diminuzione del costo della vita, così come continui investimenti del governo nello sviluppo del suo marchio a livello internazionale. Si pensi alla recente assegnazione della Coppa del Mondo di Calcio del 2022.

Tuttavia, oltre ad essere la preferita nella scelta iniziale dei candidati, Dubai rimane al primo posto anche quando si tratta di mantenere i suoi residenti.

"Le maggiori opportunità nel trovare un nuovo lavoro aiutano Dubai anche a mantenere i residenti di lungo termine", secondo Gulf Talent. Il Qatar si trova molto indietro agli Emirati Arabi Uniti su questo punto specifico. *"Questo è in parte dovuto alle leggi per evitare il cambiamento di datore di lavoro da parte degli espatriati, ma anche perché le infrastrutture del paese non sono ancora all'altezza del brand proiettato all'estero ed il Qatar è ancora molto indietro rispetto a ciò che è disponibile negli Emirati Arabi Uniti, in particolare a Dubai"*.

(Fonte Emirates 24/7, 18.05.2011)