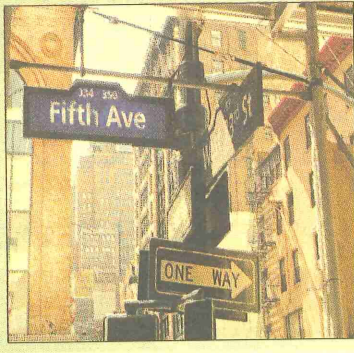


L'acquisto area ex Falck

Hanno assistito la cordata di investitori guidata Bizzi & Partners per subentrare a Risanamento nel progetto di sviluppo industriale nell'ex area Falck. Un'operazione da 400 milioni di euro



Un grattacielo sulla 5th av.

Lo studio ha seguito la costruzione e realizzazione di un grattacielo a New York. In particolare, è stato definito un finanziamento da 520 milioni di dollari erogato da un pool di banche italiane



Con l'iPad sotto braccio

Utilizza molto il tablet di Apple per lavorare ma anche per leggere i suoi libri preferiti in lingua originale. Nel caso di dubbio c'è sempre un vocabolario online disponibile

Federico Barbàra, socio fondatore di 4Legal, racconta la sua carriera professionale

Piccolo e personalizzato è bello

Puntiamo su societario e real estate, stando vicino ai clienti

Pagina a cura
DI LORENZO MORELLI

4Legal ha due caratteristiche non comuni nel mondo degli studi legali italiani. È uno studio giovane fatto da giovani. Fondato nel 2009 da Federico Barbàra e Silvia Enrico, oggi conta su una decina di professionisti in media sotto i 40 anni, la cui filosofia è quella di seguire il cliente a 360 gradi. «Nei prossimi anni puntiamo certamente a crescere nel valore, ma i volumi vanno bene così. Questa è la nostra dimensione ideale per continuare a occuparci personalmente dei clienti», spiega **Federico Barbàra**.

L'avvocato, laureato in giurisprudenza cum laude presso l'Università La Sapienza di Roma, racconta la sua idea di servizio legale sulla base dell'esperienza. In passato infatti ha conosciuto la realtà delle grandi law firm, dal 2003 al 2009 è stato nello studio Lombardi Molinari e Associati dove nel 2006 è diventato junior partner. Dal 2001 al 2003, ancora fresco di studi, ha collaborato con Chiomenti.

«Le mie esperienze precedenti sono fondamentali per capire le esigenze di chi sta dall'altra parte del tavolo. Nel mercato la professionalità è data per scontata, quindi il valore aggiunto viene solo dalle persone e dalla capacità di seguire un caso dalla A alla Z. Questo tipo di approccio permette non solo di conoscere tutti i dettagli del caso, ma anche di evitare perdite di tempo. Alle volte le operazioni sono seguite da diversi collaboratori, anche più giovani, e

non si trova subito la persona che cura un particolare aspetto. I giorni passano e i costi aumentano. Noi vogliamo lavorare in presa diretta. Vogliamo che le persone si possano fidare».

Barbàra si occupa di diritto societario e commerciale, in prevalenza di operazioni di acquisto o vendita di società e aziende, Mbo, Lbo, acquisition finance e altre operazioni straordinarie sul capitale. Inoltre ha una significativa esperienza nel settore Real Estate: trading, sviluppo, fondi immobiliari e nei finanziamenti.

Tra le operazioni seguite dallo studio spicca l'acquisizione dell'ex area Falck di Milano progettata da Renzo Piano.

In particolare 4Legal è stato advisor di una cordata guidata da Bizzi & Partners che ha rilevato da Risanamento l'area per un valore compreso tra i 340 e i 400 milioni di euro.

«L'aspetto più delicato dell'operazione è stato quello connesso al tema delle bonifiche ossia al fatto di tutelarsi qualora, a seguito dell'acquisizione, fossero emerse problematiche specifiche connesse alle bonifiche. Questo problema è stato superato introducendo una serie di clausole contrattuali che scattano nelle ipotesi in cui vi siano problemi futuri di bonifiche».

Interessante anche l'esperienza americana a New York. «In questo caso siamo stati advisor sempre di Bizzi & Partners nell'acquisizione, nel finanziamento e nello sviluppo immobiliare di un'area sita sulla Fifth Avenue. Il valore dell'opera-

zione è stato di 500 milioni di euro. Lo sviluppo immobiliare prevede la costruzione e realizzazione di un grattacielo. In particolare, è stato definito un finanziamento da 520 milioni di dollari erogato da un pool di banche italiane. Il problema maggiore connesso all'operazione è stato quello connesso all'erogazione del finanziamento da parte del pool di banche italiane trattandosi di un'operazione sviluppata sul mercato americano e quindi soggetta alle technicalità del mercato stesso».

Il tempo libero di Barbàra è dedicato ad una grande passione: la Roma. «Il calcio mi piace anche se non ho più tanto tempo per andare allo stadio. Tra le mie passioni c'è anche la lettura, dopo una settimana di lavoro mi piace rilassarmi con cose semplici, come andare al mare e rilassarmi leggendo un buon libro. Ho da poco finito Freedom di Jonathan Franzen».

Mi piace leggere sull'i-Pad in inglese perché, oltre alla praticità del trasporto, c'è un'applicazione molto utile che permette di tradurre la singola parola istantaneamente. Siccome i miei autori preferiti sono per lo più stranieri, questo sistema mi permette di godermi la lettura in lingua originale senza dover girare con il vocabolario sotto braccio!».

© Riproduzione riservata

«Lo studio vuole mantenere una dimensione tale da poter seguire il cliente in presa diretta»

Federico Barbàra

nato a Roma il 14 agosto 1973

IL PROFESSIONISTA

Avvocato, fondatore, nel 2009, dello studio 4Legal. In precedenza è stato nello Studio Lombardi Molinari e Associati come junior partner. Dal 2001 al 2003 ha collaborato con lo Studio Chiomenti. Oggi si occupa di real estate, diritto societario e commerciale, in prevalenza di operazioni di acquisto o vendita di società e aziende, ed altre operazioni straordinarie sul capitale

Lo Studio

4Legal è una boutique specializzata nella consulenza legale per le Aree Corporate, Financing, Real Estate, Private Equity, Venture Capital ed Energy. Il modello con cui 4Legal si propone alla clientela è quello di offrire una consulenza che sappia coniugare i vantaggi del rapporto diretto con professionisti senior all'esperienza maturata nelle grandi law firm internazionali. Ha sede a Milano e impiega dieci professionisti, tre dei quali sono soci

Fatturato 2010: n.d.



Foto: Chiara Babini