

Il sale-and-manage back dell'Hotel The Gritti Palace

Il ruolo di Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners

Tra il giugno 2014 e il maggio 2015, abbiamo assistito la catena Starwood Hotels & Resorts Worldwide Inc. nell'operazione di dismissione e contestuale sottoscrizione di un *hotel management agreement* relativa al leggendario e recentemente rinnovato Hotel The Gritti Palace di Venezia, uno dei *trophy hotel* più noti e ambiti del mondo. Il soggetto acquirente del Gritti, e "Owner" nell'ambito del MA, è stato il gruppo qatariota Nozul Hotels & Resorts.

Come *advisor* legali di Starwood, ci siamo occupati in primo luogo di strutturare l'operazione da un punto di vista societario, coordinandoci con il relativo *advisor* fiscale. Una volta stabilita la struttura dell'operazione, abbiamo quindi predisposto la prima bozza di *Purchase and Sale Agreement*, da cui è poi scaturita la negoziazione con l'Acquirente. Esaminato gli aspetti di diritto italiano relativi al testo di MA utilizzato da Starwood, destinato a regolare, successivamente al perfezionamento dell'operazione di cessione del Gritti, i rapporti tra Starwood, in veste di operator e l'Acquirente in veste di *owner*. Seguito e completato l'operazione di *restructuring* societaria interna a Starwood propedeutica al successivo conferimento in natura della parte aziendale del Gritti. Infine, portato a esecuzione l'operazione, come descritta e concordata nel PSA, mediante una struttura "a doppio closing" meglio dettagliata qui di seguito.

Il Gritti è uno storico palazzo nobiliare veneziano del XV secolo affacciato sul



**MASSIMILIANO
MACAIONE**

Canal Grande, che deve il suo nome alla figura del Doge Andrea Gritti. Già residenza ufficiale della famiglia Gritti, quindi dimora degli ambasciatori pontifici, fu convertito in albergo nel XIX secolo. Dato questo *pedigree* storico, non stupisce quindi che il Gritti sia un immobile vincolato ai sensi della previgente L. 1089/39 sin dal 1958.



Proprio la presenza di questo vincolo sull'immobile ha giocato forza spinto a strutturare il processo di cessione in due *step* diversi:

1. il c.d. "Primo Closing", che ha coinciso con la stipula dei due atti notarili di cessione tanto della parte immobiliare quanto del veicolo conferitario della parte aziendale, negozialmente collegati tra di loro; più dettagliatamente, l'atto di cessione dell'immobile era soggetto alla condizione *legale* ex art. 60 del D.Lgs. 42/2004, mentre l'atto di cessione del veicolo conferitario era stato *volontariamente* condizionato dalle parti ai sensi dell'art. 1353 c.c.. Il collegamento negoziale tra i due atti prevedeva che il secondo non sarebbe mai potuto divenire efficace se non lo fosse divenuto anche il primo.
2. Il c.d. "Secondo Closing", che è stato celebrato, in ossequio al combinato disposto degli artt. 59 e 61 del D.Lgs. 42/2004, solo una volta decorso il termine di 60 giorni previsto per l'eventuale esercizio della prelazione dello Stato, evento costituente la condizione *legale* di efficacia dell'atto di cessione immobiliare.

Al Secondo Closing sono stati quindi stipulati due ulteriori atti con i quali le parti hanno riconosciuto l'avveramento delle due condizioni dedotte negli atti stipulati al Primo Closing; immediatamente dopo, Starwood e l'Acquirente hanno sottoscritto il MA, il cui testo era già stato precedentemente negoziato *inter partes* ed allegato al PSA.

L'Hotel The Gritti Palace è uno dei trophy hotel più noti e ambiti del mondo; il soggetto acquirente e Owner nell'ambito del MA, è stato il gruppo qatariota Nozul Hotels & Resorts

