

rapporto Investimenti immobiliari a New York e Miami

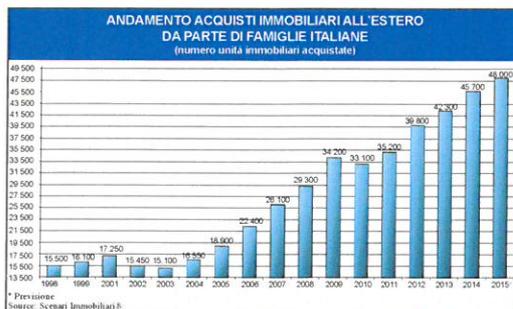
Sono sempre di più gli italiani a investire in immobili, in particolare a New York e Miami

SI PUNTA SULL'EAST COAST

Appreziate la solidità economica e la tutela del diritto

PAGINA A CURA
DI VITTORIO ZIRNSTEIN

La febbre del mattone non ha abbandonato gli investitori italiani. Negli ultimi anni, però, la temperatura si misura sempre più spesso in gradi fahrenheit piuttosto che nella continentale scala Celsius. Nel cuore degli italiani, infatti, il real estate oltreoceano si sta facendo largo, con quello a stelle e strisce protagonista in particolare quando l'acquisto è a scopo d'investimento. Solidità dell'economia, certezza del diritto e tutela della proprietà, una fiscalità chiara e costante nel tempo, assieme a rendimenti interessanti sia per affitti sia in prospettiva di aumenti dei prezzi sono i fattori che spingono molti italiani a guardare sulla costa atlantica Usa per investire nel mattone. In particolare in città di primissimo piano come New York e Miami, che sebbene non geograficamente vicinissime lo sono nelle scelte economiche, facendo parte dell'immaginario comune di chi è nato in Occidente. Secondo dati elaborati dall'Istituto di ricerche indipendenti



Scenari Immobiliari, le unità immobiliari acquistate all'estero da parte di italiani sono passate da poco più di 40 mila nel 2012, quando già era stato segnato un aumento dell'11,4% rispetto all'anno precedente, a 42.300 nel 2013, mentre il dato 2014 dovrebbe superare quota 45 mila e la stima sul 2015 crescere fino a 48 mila unità. Non si tratta più, quindi, di una sparuta nicchia. Ciò che emerge chiaramente è il trend, che conferma la crescita del fenomeno. Gli acquisti all'estero aumentano, di poco ma con costanza. Per contro, in

Italia, il mercato della casa fatica a uscire dalle secche dove è finito. Dai picchi del biennio 2007-2008, quando passarono di proprietà circa 800 mila abitazioni le compravendite di case sono sprofondate nei successivi anni di crisi fino a 370 mila unità circa. Un livello che, secondo alcuni esperti, potrebbe costituire la nuova normalità per un lungo periodo di tempo. I motivi di tale disaffezione sono molteplici. Alcuni discendono dalla congiuntura economica generale, altri riguardano più nello specifico dinamiche e problemi

del mercato immobiliare. Tra i primi si contano la crisi economico-finanziaria, che proprio dall'immobiliare è partita e si è propagata per il mondo contagiando diversi settori dell'economia sino a mettere in crisi la stabilità dell'euro: il lungo periodo durante il quale le banche hanno tenuto la cinghia tirata concedendo mutui con il contagocce; la disoccupazione crescente che riduce il reddito disponibile e pertanto la capacità di spesa e di risparmio; e il perdurante senso di insicurezza che tutti questi fattori si portano appresso.

Tra le motivazioni poggiate direttamente sul mattone pesa sicuramente la variabile fiscale. Non solo l'aumento costante delle imposte, che già di per sé basterebbe a scoraggiare qualsivoglia forma di investimento, ma anche l'incertezza. Districarsi nel ginepraio di sigle e delle regole sempre nuove connesse, che dall'Ici hanno portato attraverso l'Imu alla Tari e Tasi farebbe venire il mal di testa a un santone zen. In più le aliquote ballerine e la base imponibile variabile rendono difficile la pianificazione di un

qualsiasi investimento. Vi è poi un fattore culturale da aggiungere: «La casa, come sta succedendo per l'auto, sta perdendo buona parte del suo valore iconico per le nuove generazioni», aveva spiegato Aldo Mazzocco, presidente di Assoimmobiliare e amministratore delegato di Beni Stabili. «Inoltre il contenimento dell'inflazione a seguito dell'entrata nell'euro (sfociato ora addirittura in possibile deflazione, ndr) ha ridotto la funzione di salvaguardia della ricchezza familiare», che era tipica degli anni durante i quali i prezzi correvano a velocità a doppia cifra.

Selettività e razionalità, soprattutto quando si parla di casa e di mattone, sono quindi diventate linee guida dell'investimento, che razionalmente si rivolge a mercati con migliori prospettive di crescita e di tenuta, anche regolamentare e fiscale. Come succede ora negli Usa, ormai non più una frontiera lontana, ma sempre più vicini grazie all'evoluzione di trasporti, mezzi di comunicazione e di trasferimento di redditi e patrimoni. (riproduzione riservata)

La grande mela offre più stabilità, mentre in Florida c'è maggiore volatilità

Gli Usa sono ufficialmente usciti dalla prima (e si spera ultima) grande recessione del ventesimo secolo. La notizia non cade proprio come un fulmine a ciel sereno, con il pil che nel terzo trimestre del 2014 ha messo a segno un balzo verso l'alto del 5% non c'è bisogno di interpellare Nostradamus per vaticinare sull'avvenuto superamento della crisi. Ma a completare di dignità, ufficialità e importanza la notizia è stato direttamente il presidente degli Stati Uniti. Barack Obama sarà pure un'anatra zoppa, come viene chiamato il capo dell'esecutivo Usa quando si ritrova contro la maggioranza di entrambi i rami del parlamento, ma ha voluto comunque volare alto durante il suo sesto (e ultimo) discorso sullo Stato dell'Unione, assicurando di «voltare pagina» e puntare diritto sulla crescita per un futuro di prosperità. Non è un caso, peraltro, che la disamina della situazione economica, che ha occupato tutta la prima parte del discorso presidenziale, sia partita proprio dalla ricostruzione del mercato immobiliare. Obama lo ha fatto a suo modo, da presidente che pronuncia un discorso davanti al Congresso, ma che deve arrivare a tutto il Paese. Lo spunto è una lettera in cui una coppia, Rebekah e Ben

Erler di Minneapolis, che raccontano la propria Odissea dal 2007 con perdita della casa causa incapacità di far fronte al mutuo, con la reazione rimboccandosi le maniche, sino alla riscossa finale culminata nel riacquisto della casa dei sogni. C'è molta retorica in questo trucchetto della lettera, ma la sostanza è chiara: il settore immobiliare, e in particolare il comparto della casa da cui tutto è iniziato, è fuori dalla palude della crisi e ha posato le fondamenta su cui è stata costruita la ripresa dell'economia americana.

La solidità del mercato è il primo presupposto per l'investimento. E quello nel mattone Usa parte ben corazzato in questo senso. «Per scegliere la meta dove investire in abitazioni fuori dall'Italia bisogna però tenere ben presenti tutta una serie di fattori», spiega Angelo Cinel, presidente e amministratore delegato di Wire Consulting, società di consulenza specializzata

nel real estate internazionale. Fattori che il mercato americano presenta, «anche se non dappertutto» puntualizza. Non bisogna commettere l'errore di considerare il mercato della casa Usa come un unicum.

«Attrattori per chi arriva dall'estero sono soprattutto alcune grandi città, a cominciare da New York, che è la prima location a livello globale», dice il numero uno di Wire Consulting. E con un profilo di rischio un po' più elevato va tenuta a portata di radar anche Miami.

Lo scenario economico americano, come detto, mostra buone aspettative. Così come l'andamento storico del mercato immobiliare offre un quadro positivo. Non ci si deve infatti limitare ad analizzare il trend in corso, ma guardare i movimenti dei prezzi su periodi più lunghi. Da questo punto di vista New York è come un assegno circolare, mentre il mercato della casa nella città della Florida è storicamente più volatile, e

quindi leggermente più rischioso.

Bisogna poi tenere conto del fatto che gli americani, a differenza degli europei per esempio, fanno ancora figli e l'andamento demografico positivo è una mezza assicurazione che la domanda resterà consistente nel tempo. New York e Miami, inoltre, beneficiano di forti e costanti flussi di aspiranti possessori di case in entrata «sia dagli Usa sia da tutto il resto del mondo», dice Massimo Nicastro, broker immobiliare residente negli Usa, dove ha fondato Nicastro Group, che si occupa di intermediazione e anche di sviluppo. «L'afflusso continuo di nuovi ricchi da ogni angolo del mondo che vogliono comprare casa qui è un altro buon sostegno alla crescita dei prezzi nel tempo», aggiunge il broker.

A completare il quadro di un mercato maturo giocano poi il fattore regolamentare, «negli Usa la proprietà, anche immobiliare, è ipertutelata, per esempio nel caso di morosità degli inquilini», conclude Piermassimo Picchiara, brokerage office manager e chief real estate agent per East Coast Immobiliare, «e inoltre la certezza del peso fiscale rende maggiormente certo calcolare il ritorno di piani di investimento». (riproduzione riservata)



Il mercato, il primo ad uscire dalla grande crisi del 2008, è solido e meno volatile di altri A NEW YORK CONVIENE INVESTIRE

Il budget medio di acquisto varia tra 600 mila e 2 mln di dollari

DI VITTORIO ZIRNSTEIN

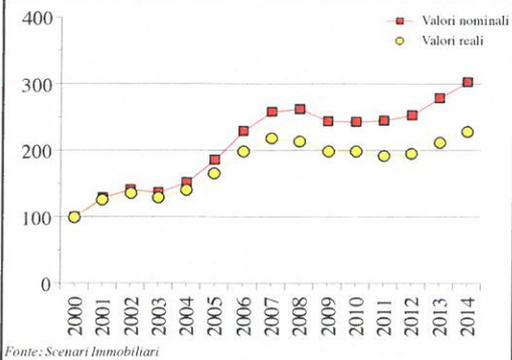
Comprare casa a New York City? Un sogno per qualcuno, un mito per altri. Ma andando al sodo comprare casa nella città «che non dorme mai» è anche un affare per chi vuole investire nel mattone e ha individuato negli Stati Uniti la meta dove dirigersi.

Il mercato residenziale della Grande mela, effettivamente, è quello che più in fretta si è scrollato di dosso incertezze e acciacchi causati dalla crisi del 2008, ricominciando a macinare risultati positivi sia in termini di vendite sia di incremento dei prezzi. «Investire in immobili a New York è un po' come investire in un lingotto d'oro», sintetizza con un'efficace immagine Richard Tayar, ceo di Columbus Immobiliare. In effetti, negli ultimi 10 anni i prezzi medi dei piedi quadrati abitabili sono quasi raddoppiati. Secondo le stime il guadagno rispetto al 2005 è stato dell'87% circa. E si deve tenere ben presente che, durante questi due lustri, si è sviluppata tutta la crisi finanziaria partita con l'esplosione della bolla subprime e che ancora si trascina in Europa. «L'eventuale problema è che difficilmente si riesce a investire in appartamenti a Manhattan con budget al di sotto degli 800 mila dollari», puntualizza Gianluca Santacaterina, ceo di Luxury & Tourism. Quello newyorkese, in effetti, non è un mercato di facile abbordaggio per quanto riguarda l'importanza dell'investimento. Ma se si guarda alle serie storiche il gioco sembra comunque valere la candela. In pratica il mercato immobiliare della città risulta in crescita addirittura da cent'anni. Certo con fasi di discesa ciclica. Ma quello che salta fuori è comunque il disegno di un trend solido e caratterizzato da livelli di volatilità dei prezzi nettamente inferiori rispetto a molte altre città: americane e non solo.

Anche la rapidità con cui il comparto è uscito dalle secche della crisi è un'ulteriore conferma della peculiarità del mercato newyorkese. «A seguito della crisi e dell'abbandono di numerose realtà finanziarie di migliaia di metri quadrati molti uffici sono stati convertiti in residenziale, rendendo il Financial district un nuovo polo di attrazione per capitali in cerca di investimento», dice Tayar. Non solo, la corsa dei colossi hi-tech come Google o Apple ad accaparrarsi vetrine e mega uffici dove prima c'erano banche, assicurazioni e istituti finanziari testimonia ulteriormente la grande capacità di rinnovarsi della città e di attrarre grandi realtà economiche sempre nuove. «La presenza di fondamentali economici così consolidati e



ANDAMENTO DEI PREZZI DEGLI IMMOBILI RESIDENZIALI DI ALTO LIVELLO NELLE ZONE CENTRALI DI NEW YORK (2000=100)



Fonte: Scenari Immobiliari

solidi è una delle caratteristiche principali che bisogna prendere in considerazione quando si intende fare un investimento immobiliare», spiega Angelo Cinel, presidente e amministratore delegato di Wire Consulting.

«La previsione per New York è di un incremento dei prezzi tra l'8 e il 10% questo e il prossimo anno». Più contenuto è invece il rendimento da affitti, che in me-

budget medio d'acquisto varia tra 600 mila e 2 milioni di euro, con punte verso l'alto superiori anche di alcuni multipli. Mentre per tipologia la scelta che va per la maggiore è un appartamento con una stanza da letto e con vista. Gli italiani cercano cioè anche un po' di atmosfera, che li immerga in quello che è l'immaginario collettivo della città che ognuno ha, anche se New York dal vero non l'ha mai vista.

I condomini nuovi o completamente restaurati e rimessi praticamente a nuovo sono forse l'opzione migliore. Offrono le cosiddette amenities, ossia servizi che vanno dalla piscina alla palestra, passando per terrazze con zone per fare grigliate in compagnia, sale relax e portiere 24 ore su 24. Inoltre risultano mediamente più facili da affittare con formule di breve periodo, che in media garantiscono rendimenti migliori rispetto alle formule più



dia difficilmente supera il 4% netto. Se però si somma ad esso l'effetto rivalutazione il risultato finale è tutt'altro che disprezzabile. Anzi.

Da quest'insieme di caratteristiche nasce il forte interesse degli investitori italiani, sempre meno attaccati alla tradizionale idea che il buon investimento sia quello del mattone, ma se fatto a un tiro di schioppo da casa. Il

tradizionali.

«Una delle operazioni più interessanti, secondo me, è la condo-conversion di edifici d'epoca che da una parte conduce al loro recupero storico e dall'altra dà nuova anima a questi maestosi immobili, con un'operazione curata dal punto di vista del design, ma dotata anche di una forte identità», suggerisce Veronica Mainetti, presidente di Sorgente Group of America, che in questo tipo di operazioni è attiva dal 2007, quando con il progetto 32-34 Greene Street sono stati riqualificati due edifici nel quartiere di Soho. «Due anni fa abbiamo scelto di concentrarci su un altro quartiere, che ora sta vivendo una stagione d'oro: Tribeca», aggiunge Mainetti. «Il triangolo sotto Canal Street riserva alcuni splendidi palazzi ottocenteschi in ghisa con dettagli in stile classico».

Passando alle zone, quella più ambita tra gli italiani si trova a Midtown, con un occhio di riguardo per tutta la zona dello shopping, in particolare nel cosiddetto triangolo italiano, compreso tra l'Apple store all'angolo sud orientale di Central Park, il negozio di gioiellerie Tiffany e quello di Abercrombie, Tribeca e Soho, seguite da Noho e Nolita sono le più cool, ma sono forse le zone più costose di Manhattan. Anche l'Upper East side, offre buone occasioni. Mentre la mitica Brooklyn, cuore dell'immigrazione italiana dal 1800, ha ormai raggiunto quotazioni da zona di lusso. (riproduzione riservata)

L'andamento del tasso di cambio euro-dollaro rallenta gli acquisti dall'Italia

È l'andamento del tasso di cambio tra euro e dollaro l'unica variabile che può intaccare la voglia di mattone a stelle e strisce degli investitori italiani. Da un mese a questa parte, dicono gli operatori, si è effettivamente assistito a un rallentamento delle decisioni d'acquisto di case e appartamenti a New York da parte di acquirenti provenienti dal Belpaese. Non si tratta di veri e propri ripensamenti, quanto piuttosto di pause di riflessione che i potenziali compratori decidono di concedersi in attesa di capire da che parte andrà il cambio tra le due valute e quindi, in definitiva, di capire quanto in effetti dovranno pagare l'appartamento o l'abitazione americana.

Le cause del rafforzamento del dollaro e la diffusione di un certo grado di incertezza sono da ricercare nell'ufficializzazione da parte del presidente della Banca Centrale Europea, Mario Draghi, del via a un'operazione di alleggerimento quantitativo (il quantitative easing) attraverso la quale il sistema finanziario europeo verrà inondato di denaro di fresca stampa. In tutto il piano prevede acquisti di titoli di vario genere da parte della Bce per 1.140 miliardi di euro, pari a 60 miliardi al mese per 19 mesi. Lo scopo è quello di evitare un avvistamento

dell'economia continentale in un periodo di deflazione (riduzione prolungata dei prezzi) alimentando al contrario l'inflazione buona e la ripresa del sistema economico. Ma se questi effetti desiderati non sono certi né immediati, mentre immediata è la reazione del tasso di cambio rispetto alle principali monete internazionali. Così l'euro, nei confronti del dollaro, è scivolato in meno di una settimana da quota 1,16 dollari sino a 1,12 dollari, erodendo di un poco la convenienza ad acquistare immobili in dollari da parte di investitori europei.

Vista la caratteristica dei mercati di anticipare le notizie, però, ora non sono più attesi grandi scossoni del tasso di cambio nel breve periodo. Peraltro l'investimento immobiliare va considerato su un periodo medio-lungo, a meno che chi lo faccia sia un trader abile nell'individuare e realizzare investimenti di tipo speculativo. Le variazioni del tasso di cambio hanno quindi un effetto relativamente contenuto sul successo dell'investimento sull'intero arco temporale. Inoltre va tenuto conto che gli affitti vengono pagati in dollari, rendendo quindi il rendimento annuale dell'investimento più redditizio rispetto a quanto non succedesse prima dell'indebolimento dell'euro rispetto alla valuta americana.