

REAL ESTATE

# Affari sulla East Coast

*L'immobiliare a Miami punta a rivalutazioni importanti, ma la vera cassaforte a lungo termine è New York. Ecco i quartieri dove comprare è ancora conveniente*

Di Floriana Liuni

**M**iami e New York si sono lasciate alle spalle la crisi e i prezzi degli immobili sono tornati a correre. E comprare casa qui può essere un investimento interessante, sia per l'euro forte sia per i rendimenti decisamente interessanti. Secondo la società di consulenza immobiliare **Wireconsulting**, l'anno scorso sono stati 43mila gli italiani che hanno acquistato una proprietà all'estero, di cui il 20% negli Usa e di questa quota, l'80% ha scelto proprio New York o Miami.

**Angelo Cinel**, amministratore delegato di Wireconsulting spiega il tratto comune di due città molto diverse: «New York è una vera e propria cassaforte per gli investimenti a lungo termine. Nell'ultimo secolo, nonostante le diverse crisi finanziarie, il valore degli immobili si è sempre rivalutato di almeno il 90% ogni dieci anni. Miami», prosegue Cinel, «mostra invece un andamento dei prezzi con picchi e discese che si ripetono nel tempo. Poiché gli ultimi massimi si erano registrati nel 2006, il calo di tre anni dopo in realtà era in parte strutturale. Oggi anche qui la ripresa è già in atto, ma nessuna bolla

è in arrivo: c'è ancora un margine di rivalutazione del 20% e oltre prima di tornare ai prezzi del 2006».

## IMMOBILI IN PORTAFOGLIO?

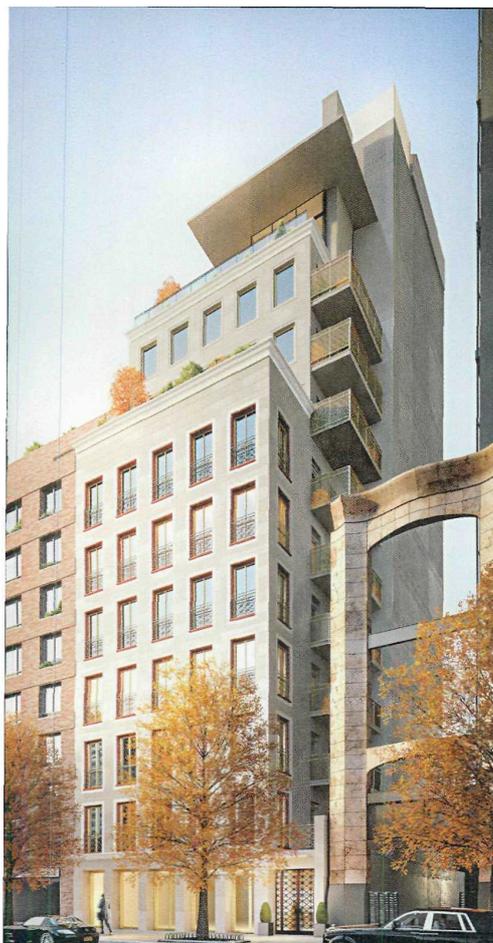
Consigliare un immobile newyorkese per diversificare il portafoglio? Secondo **Richard Tayar**, dirigente di **Keller Williams Realty**, «assolutamente sì. Anche perché a differenza di molti altri mercati deregolati, il sistema di brokeraggio a New York offre la massima trasparenza di informazioni al compratore». Il sistema di acquisto e vendita di immobili negli Usa avviene infatti tramite un sistema in rete che raccoglie tutti i dati riguardanti ogni immobile sul mercato: non solo prezzo e ubicazione, ma anche dati sui proprietari, vendite precedenti, numero di giorni sul mercato ecc. Grazie a questo sistema, l'incontro tra domanda e offerta è più facile. Secondo **Platinum Property Group**, un immobile a New York resta invenduto per una media di soli 77 giorni. Anche la dinamica degli affitti è molto snella e veloce: i contratti durano in genere 6 o 12 mesi, e al loro scadere nel giro di poche settimane si trova un nuovo inquilino. I

**Richard Tayar**,  
broker nel board  
dell'agenzia  
**Keller Williams  
Realty**

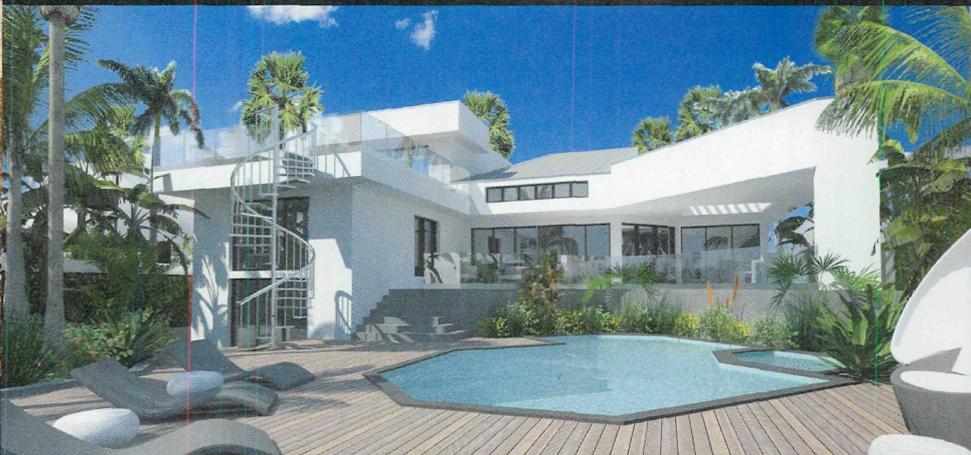


canoni di locazione seguono così il mercato evitando inefficienze e costituendo un investimento interessante per il lungo periodo. Stessa cosa per Miami, dove il mercato è in grande ripresa.

«Prima della crisi i mutui venivano concessi con molta leggerezza, coprendo anche oltre il 100% del valore di un immobile», spiega **Giovanni Tosi di Tosi Real Estate**. «Nel dopo Lehman le norme federali si sono fatte più prudenti: ai mutuatari americani viene chiesto di contribuire almeno per il 25% del valore del mutuo, agli stranieri per il 40/50%, e la richiesta di credenziali da parte delle banche è diventata molto stringente. La quasi totalità delle compravendite avviene comunque in contanti, il che rende sano il mercato, in assenza di leva finanziaria».



Rendering del palazzo in West 24th Street N.Y.C.



Miami, Flamingo Classic 2 e Flamingo Contemporary 1 (sopra) progetti di ville unifamiliari di Massimo Nicasro



Gli interni del palazzo in West 24th Street N.Y.C.



Angelo Cinel, amministratore delegato di Wireconsulting

**RENDIMENTI INTERESSANTI**

Quale ritorno ci si può attendere da un investimento in immobili a Miami o New York? Gli aspetti da tenere presenti, secondo **Nicola Pedrazzoli**, amministratore delegato di **Platinum**, sono almeno tre: la presenza di spese per lo più deducibili, il regime fiscale (vedi box nella pagina seguente), e il cambio con il dollaro. Al

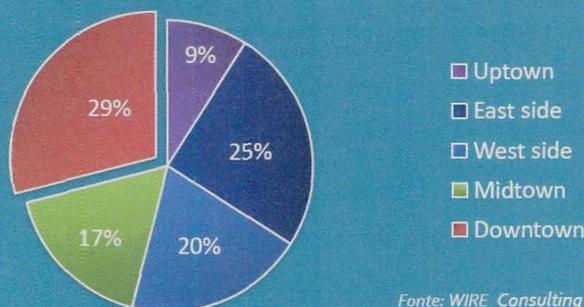
netto di queste voci, i rendimenti sono interessanti. «Molti nostri clienti italiani con proprietà a Manhattan», spiega Pedrazzoli, «hanno avuto rivalutazioni del 48% in soli due anni. Negli ultimi 10 mesi le rivalutazioni sono state in media del 16,5%. A Miami invece l'incremento del valore degli immobili ha toccato il 23,1%, mantenendosi in costante aumento. Nessuna bolla, il merito è delle solide condizioni economiche delle due città, che si pongono sul mercato come due delle location più esclusive del mondo». Per quanto riguarda i rendimenti annui sugli affitti, per Pedrazzoli a Miami ci si può avvicinare al 10% mentre a New York si parla di circa del 4% netto.

**LE ZONE DA COMPRARE A N.Y.C.**

Quali sono i quartieri più interessanti? Tenendo conto che il valore di un acquisto varia sia a seconda delle zone sia della tipologia di edificio, chi è alla ricerca di un appartamento di lusso, secondo Richard Tayar, può trovare in New York il mercato ideale. «Sorprensamente, la Big Apple si trova solamente all'ottavo posto nella classifica delle città più ▶▶

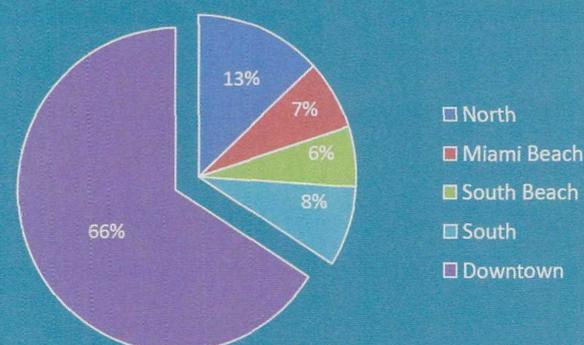
## REAL ESTATE

## NEW YORK - Percentuali di vendite per zona



Fonte: WIRE Consulting

## MIAMI - Percentuali di vendite per zona



Fonte: WIRE Consulting

## NEW YORK - Prezzo medio degli appartamenti



Fonte: WIRE Consulting

costose al mondo», nota Tayar, «il che significa che con 1 milione di dollari ci si può permettere appartamenti di 145mq nel segmento ultra lusso, un vero affare considerando che per lo stesso prezzo a Montecarlo o a Hong Kong si possono comprare rispettivamente 63 e 52mq. Al momento l'immobile più costoso è una townhouse di 6.100mq tra Fifth Avenue e Madison al prezzo di 114milioni dollari». Prezzi del genere incontrano la domanda? Ne è sicuro **Fabrizio Arengi Bentivoglio**,

presidente di **Fidiafin** che cura nel quartiere di Chelsea un progetto importante. Si tratta di un condominio di lusso di otto piani al 560 West 24th Street pensato con l'obiettivo di soddisfare le esigenze e il gusto dei collezionisti d'arte, che hanno iniziato a popolare la zona dell'High Line, parco sopraelevato di Manhattan, a partire dagli anni 90.

Per chi invece desidera non una residenza ma un investimento che si rivaluti nel tempo, **Jacopo Civelli**, manager di **First The**

## Tasse e sgravi fiscali

Per acquistare un immobile negli Usa bisogna innanzitutto affidarsi a un professionista del settore. «Il 90% del lavoro dell'agente immobiliare inizia dopo consegna delle chiavi», spiega **Giovanni Tosi di Tosi Real Estate**. «Il cliente, soprattutto se risiede all'estero, ha bisogno che qualcuno segua per lui la manutenzione dell'appartamento, la gestione delle spese, le questioni burocratiche, legali e fiscali. L'agente quindi non è solo il venditore, è il consulente di riferimento».

Gli oneri fiscali riguardano innanzitutto la tassa sull'acquisto dell'immobile, che ammonta a circa l'1% del suo valore. C'è poi la property tax, l'equivalente dell'Imu, che varia tra l'1 e il 2% del valore catastale dell'unità, e il cui importo si conosce con almeno un anno di anticipo dipendendo da valori stabiliti ogni anno dal comune di riferimento. Esiste comunque la possibilità di un tax abatement, uno sgravio fiscale disposto dal governo federale per spingere l'urbanizzazione di determinate zone, come avviene a New York nel Financial District in costruzione intorno alla nuova Freedom Tower. Se l'immobile viene affittato si possono dedurre dalla income tax i costi di gestione, le spese condominiali, eventuali interessi passivi e l'ammortamento del prezzo di acquisto in 27 anni (3,7% annuo), rendendo così l'imponibile basso. Grazie agli accordi Italia-Usa contro la doppia imposizione fiscale, inoltre, le tasse pagate all'estero vanno a credito d'imposta in patria. La property tax va quindi a compensare l'aliquota dello 0,76% dovuta al fisco italiano come tassa sugli immobili all'estero. I redditi da affitto provenienti dagli Usa concorrono invece al normale reddito della persona (o della società) e sono soggetti al normale trattamento fiscale in Italia (al netto di quanto già versato in Usa).



**Fabrizio Arengi Bentivoglio**, presidente di Fidiafin

**Real Estate** consiglia

di tenere d'occhio a Brooklyn la zona di Williamsburg, in crescita già da tre anni, quartiere di moda e rifugio di artisti e intellettuali scappati da Manhattan per i prezzi di locazione troppo alti (l'affitto di un monolocale può toccare anche i 5mila dollari al mese). «Ma le vere promesse sono Brooklyn Heights e Vinegar Hill», aggiunge Civelli. «Anche nella vecchia Harlem si possono trovare buone performance con prezzi accessibili» ➤



Central Park a New York, tra le zone più ricercate



Il rendering di un palazzo avveniristico a Coconut Grove, Miami



N.Y.C. uno dei progetti di Platinum Property Group



Miami, al 200 Biscayne Blvd il costo è di oltre 7mila euro/mq

MIAMI - Prezzo in dollari per piede quadrato (30 cm <sup>2</sup> )					
	Q4 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013
Miami	212	225	245	212,5	211
North	234	255	255,5	262,5	289
Downtown	251,5	249	193	290	345
South	224,5	249,5	264	220	271
Miami Beach	416,5	411,5	494,5	434,5	448
South Beach	619,5	625	752	605,5	592

Fonte: WIRE Consulting



**Massimo Nicastro, broker immobiliare indipendente**

di poco superiori ai 6mila dollari al mq, rispetto alla East Harlem che ha toccato soglie ormai comparabili ai quartieri alti della città». Altre zone interessanti sono il Financial District, da Wall Street alla zona circostante la nuova Freedom Tower, che si sta rapidamente trasformando in zona residenziale, grazie anche agli sgravi fiscali del governo federale.

**MIAMI, ECCO DOVE INVESTIRE**

Quanto a edifici d'alto profilo Miami non ha nulla da invidiare alla città sulle rive dell'Hudson. I dati di **Remax** confermano che ben 60 condomini di lusso sono in costruzione, di cui diversi in partnership con brand famosi come Armani Casa (il 20 Pine) o Porsche. Il City Center di Brickell

sempre secondo la multinazionale immobiliare, ha visto i prezzi triplicare in 34 mesi, un trend che non si è esaurito e che rende la location ancora attraente. «L'area del Bayfront davanti al Museum Park si è convertita in continuità con Brickell», spiega **Federico Maria Ionta**, fondatore di **First The Real Estate**. «Uptown e Midtown Miami e il quartiere di Edgewater, stanno vivendo un enorme sviluppo con progetti di qualità lungo tutto il fronte baia. Il centro del real estate di valore è comunque South Beach; per vedere prezzi più bassi bisogna arrivare a Hollywood. Le ville sulle isole private, come Sunset Island o Palm e Hibiscus Island sono diventate oggetto del desiderio internazionale con prezzi dai 9mila ai 20mila dollari al mq».

«A South Beach si è visto l'incremento maggiore di transazioni (+50%)», aggiunge **Alessio Trombin**, manager di **Sasco Realty**, «Soprattutto per il segmento super luxury, oltre i 10 milioni di dollari, quasi completamente nella zona conosciuta come Sofì (South of Fifth). Con un prezzo medio al metro quadro di circa 12mila dollari, questa è la zona che racchiude i grattacieli più pregiati e richiesti di tutta Miami, e le previsioni indicano che i prezzi non potranno che aumentare tra questo e il prossimo anno». Il valore di un edificio di lusso sul mare, secondo il broker indipendente **Massimo Nicastro**, può raggiungere i 1.000/2.000 dollari al piede quadrato, 6/700 per un edificio art déco, mentre basta allontanarsi dal mare per trovare anche occasioni da 500 dollari.