

COVER

SCENARI

Il nuovo baricentro è la zona intorno al Flatiron

NEW YORK

Gli investitori italiani cercano la Grande mela «ispirata» ai film celebri

Marco Valsania

■ Gli italiani cercano sicurezza nel mattone americano, anzi, di Manhattan. E si spingono oltre i confini delle tradizionali mecche immobiliari, le zone di prestigio

attorno a Central Park e Midtown, guardando con interesse a quartieri in ascesa ma meno noti quali il Flatiron, ex area industriale e commerciale che prende il nome dal Flatiron Building.

È, di sicuro, una zona che ha conosciuto grandi cambiamenti e sviluppo negli ultimi anni: a sud costeggia Union Square, a nord un altro parco, il Madison Square Park. A ovest è fiancheggiata dalla Sesta o Settima Avenue e a est da Lexington e Gramercy Park. Oggi è ricca di ristoranti e alberghi d'avanguardia e

ha visto di recente l'avvento di Eataly, tempio della gastronomia italiana. Proprio Madison Square ne è diventata il cuore: un tempo sonnacchioso e un po' decadente, è stato interamente ristrutturato dal 2001. Di qui passa il corridoio hi-tech di Manhattan e l'area ha assunto progressivamente un carattere più residenziale. Un esempio di quanto il Flatiron sia cambiato lo dà Francesco Cirillo di **Vivaldi Real Estate**: cita il caso dello Skyhouse, all'11 East 29^a Strada, costruito nel 2008, dove gli

appartamenti ritornano sul mercato al prezzo medio di 1.250 dollari al piede quadrato, in linea con i prezzi medi di Manhattan.

Il Flatiron può attrarre una tipologia di investitore che cerca valore e costi relativamente bassi oltre alla facilità di affittare l'abitazione. Richard Tayar, responsabile di Italian property services per **Keller Williams Realty**, concorda sull'avvento di un maggior numero di investitori italiani con budget da mezzo milione in su. «Ho ricevuto un terzo

in più di richieste negli ultimi mesi» stima. La zona più gettonata, però, resta a suo avviso ancora quella attorno a Central Park, perché considerata a prova di recessione e ideale per riscuotere elevati affitti. «Gli italiani – conclude – vogliono la Manhattan che conoscono dai film: un appartamento in un palazzo ben tenuto, a piani alti e possibilmente con ottimi servizi». Idealmente, un bilocale da 60-70 mq, tra i 700mila dollari e gli 1,2 milioni. E con vista sul parco.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Costi a confronto

Confronto tra prezzi di acquisto, costi di acquisizione e imposte, costi di mantenimento e tasse annue a New York, Miami, Parigi e Barcellona (tutti i prezzi sono espressi in euro)

FASCIA	NEW YORK		MIAMI		PARIGI		BARCELONA	
	BASSA	ALTA	BASSA	ALTA	BASSA	ALTA	BASSA	ALTA
PREZZO	324.000	761.900	151.000	600.300	300.000	800.000	312.000	730.000
Location	Financial District, Pine Street, 16° piano	Midtown West, 150 West 56 th Street, 44° piano	Miami Beach, Pennsylvania avenue, 1° piano	Miami Beach, Aventura, su tre livelli piani 7-8-9	Jussieux 5° arrondissement, 4° piano	Rue des Boulets, 11° arrondissement, 4° piano	Sagrada Familia, attico, 6° piano	Sagrada Familia, attico, 4 camere, 5° piano
Metri quadrati	40	80	43	275	21	94	80	143
Servizi e dettagli	Portineria 24 ore, concierge, palestra, sala feste, cinema e business center, internet wifi	portineria 24 ore, palestra, piscina, sauna, terrazza panoramica, lounge e sala per feste	Portineria	Piscina, centro benessere, sala yoga, campi tennis, marina privata, sala giochi, cinema, sicurezza 24 h, wifi eccetera	Portineria, ascensore	Portineria, cantina	Grande sala e 2 terrazze, direzione del mare, portineria	Finiture lusso, nuovo, portineria e garage
Costi d'acquisto	5.300 circa (esclusa società)	7.800 circa (esclusa società)	Dai 3.000 ai 4.500 (esclusa società)	Dai 12.000 ai 18.000 (esclusa società)	31.100 (con 7% agenzia)	68.148 (con 5% agenzia)	6.240 + costi intermediazione. Fino max 4% +15.600/24.960 ltp	14.600 + costi intermediazione. Max 4% +36.500/58.400 ltp
Costi di mantenimento mensili	568	590	210	990	< 100	intorno a 100	60-70	60-70
Imposte e tasse annue	1.440	7.500	3.000	12.000	7,8%*	7,8%*	2% del valore catastale	2% del valore catastale

NOTE: *in base alla situazione fiscale del nucleo familiare
 FONTE: elaborazione di Casa24 Plus su dati Domus New York, First the real estate Miami, First the real estate Parigi, First the real estate Barcellona, agenzie locali e Miami Dade County Association of realtors

Tutte le spese per i proprietari

A causa dei forti prelievi locali, la nuova tassa sugli immobili esteri crea un credito d'imposta

Evelina Marchesini

■ Effetto boomerang è dir poco. Quella che nelle intenzioni doveva essere una misura fiscale disincentivante, in pochissimo tempo si è trasformata in una forte spinta all'acquisto negli Usa. E non lo sostengono gli uffici studi italiani, ma gli operatori in loco: New York e Miami corrono, trainati dai timori dei molti italiani benestanti spaventati dall'eventuale baratro-euro e dalle misure drastiche in corso nel nostro Paese. Un mercato, quello Usa, peraltro agevolato anche dal punto di vista dei costi e delle tasse da pagare, considerando che la temuta imposta sulle case all'estero si trasforma, tenuto conto delle tasse annuali da pagare in loco, in un credito d'imposta in Italia e che i prelievi sugli immobili in vigore in Europa sono alti.

«Mai visti così tanti italiani in cerca

di belle case come dall'inizio dell'anno. Anche se il cambio è meno favorevole rispetto al passato, il fatto che il mercato di Manhattan ha ampiamente superato i massimi precedenti la crisi e i crescenti timori dei connazionali sul futuro del nostro Paese hanno innescato la ricerca di appartamenti in cui venire a vivere o dove mandare i propri figli – spiega Giampiero Rispo, titolare della **Domus New York**, che da tempo assiste vip e meno vip nella ricerca di immobili a Manhattan –. La tassa sulle proprietà all'estero è stata la miccia: i clienti arrivano quasi scappando dall'Italia e in cerca di un porto sicuro per i propri capitali e per il futuro dei figli».

La nuova tassa non incide poi dal punto di vista finanziario: poiché la tassazione sulle proprietà immobiliari a New York è dell'1,1%, rispetto allo 0,76% della tassa sulle proprietà all'estero, si crea un credito d'imposta. «A New York da inizio 2010 – aggiunge Rispo – è iniziato un nuovo boom immobiliare, perché la crisi ha fermato le nuove costruzioni ma la richiesta di immobili nelle buone location non si è arrestata». Anzi, il fatto che la domanda arrivi da tutto il mondo ha fatto convogliare qui richieste

da tutti i Paesi che hanno avuto qualche difficoltà, dal Nord Africa all'Europa. Ora si aggiungono i brasiliani e i russi: i valori delle nuove costruzioni sono aumentati dell'11% ed è stato battuto il record assoluto di prezzo al piede quadro. «Al Plaza – dice ancora Rispo – una delle ultime vendite è stata fatta per 8mila dollari al piede, in Park West a 13mila dollari».

E le spese? Per l'acquisto, di avvocato e notaio si pagano 2-3mila dollari, visure e assicurazioni sul titolo di proprietà incidono per lo 0,5-0,75% del valore, al condominio si versano 750 dollari per la revisione della pratica, mentre l'intermediazione è a carico di chi vende. Se l'importo è superiore al milione di dollari, l'acquirente deve pagare una tassa dell'1% al rogito, mentre annualmente l'equivalente della nostra Ici corrisponde all'1,1% del valore della proprietà.

L'altra meta statunitense ormai classica per gli acquirenti di case all'estero è Miami, dove la situazione è speculare a quella di New York, con l'intero mercato cittadino in decisa ripresa. «Dopo l'introduzione della property tax abbiamo visto un aumento delle richieste di acquisto a Miami – dice Federico Maria Ionta,

IN PILLOLE

Usa

LA VIA PREFERITA

Gli italiani che acquistano a New York e Miami preferiscono costituire una società, con costi medi da 1.500 a 4mila dollari, a cui si aggiungono 2-4mila dollari di avvocati. Tutte le spese, anche di viaggio, vengono poi imputate alla società.

Francia

AGENTI PROTAGONISTI

A Parigi il mercato non ha sofferto, in numero di transazioni, come in molte altre città ed è quindi difficile bypassare questi costi. Più facile a Barcellona, dove la crisi – come in tutta la Spagna – ha drasticamente ridotto l'attività degli agenti immobiliari, con cui ora si può contrattare la commissione fino a scendere all'1 per cento. Ma attenzione: l'acquisto delle seconde case costa caro in termini di imposte e tasse annuali, che sono anche parametrare all'età dell'acquirente.

© RIPRODUZIONE RISERVATA