

I VOSTRI SOLDI

# Nel Mattone

L'investimento in case, negozi, uffici, fondi immobiliari & c.

PROPRIETÀ  PRIVATA

DI TERESA CAMPO

## Da CleanBnB nuovi servizi per la gestione immobiliare

Cresce il mercato delle locazioni a breve termine. In questo contesto si inserisce CleanBnB, startup innovativa con oltre 200 immobili in gestione in tutta Italia a giugno 2017 che punta a semplificare la vita i proprietari. Il tutto grazie alla formula di servizi differenziati. L'offerta prevede il Pacchetto Full, cioè servizio completo, inclusi adempimenti burocratici e copertura assicurativa, e il Pacchetto Base, ovvero gestione della visibilità dell'immobile, flusso di prenotazioni e commissioni. Il settore delle locazioni brevi nel 2016 ha registrato un aumento di redditività del 30% rispetto all'anno precedente. Tra il primo e il secondo trimestre del 2017, CleanBnB ha più che quadruplicato il giro d'affari grazie all'aumento del numero di appartamenti gestiti e all'entrata a regime di quelli già in gestione. Dopo l'esperienza di crowdfunding nel 2016, con l'ingresso di decine di nuovi soci, si sono conclusi nella prima metà del 2017 due ulteriori round di aumento di capitale, per un valore di 200 mila euro. Tra i nuovi soci anche Shark Bites, venture capital italiano focalizzato sulle startup, da sempre attento all'hospitality.

## Per Sidief gli immigrati rilanceranno il mattone tricolore

Potrebbero essere gli immigrati l'asso nella manica del mattone italiano: negli ultimi dieci anni hanno acquistato 850 mila abitazioni, per lo più nell'hinterland o nelle periferie urbane, di piccola taglia, circa 50 metri quadri, del costo medio di 120 mila euro. E quanto emerge da uno studio condotto da Sidief, società immobiliare controllata da Banca d'Italia, con Nomisma e Censis. Certo, la crisi ha pesato: «negli ultimi anni, anche a causa delle difficoltà a ottenere un mutuo, gli acquisti sono scesi a 50 mila l'anno, meno della metà rispetto al 2007-2008», spiega Mario Breglia, presidente di Sidief. «Tuttavia oggi gli stranieri sono in prima fila nella ricerca di una casa da acquistare. Si stima che almeno un milione abbia un reddito sufficiente per pagare un mutuo». Lo studio però mette in evidenza che oggi tra gli stranieri solo il 19,1% vive in una casa di proprietà. Il 64,7% risulta invece in affitto, l'8,9% abita presso il luogo di lavoro e un altro 7,3% da parenti, amici o connazionali.

## Anche Parigi avrà il Bosco Verticale Boeri vince il concorso Marne Europe

Anche Parigi avrà il suo Bosco Verticale: La Forêt Blanche, questo il nome del progetto di Stefano Boeri Architetti e promosso dalla Compagnie de Phalsbourg, sarà una torre alta 54 metri con strutture interamente in legno. Le facciate della Forêt Blanche saranno ricoperte da 2 mila tra alberi, arbusti e piante, con una superficie verde equivalente a un ettaro di foresta, dieci volte la superficie del lotto su cui sorge l'edificio. La Forêt Blanche ospiterà appartamenti ai piani alti, uffici e servizi commerciali nella parte inferiore. (riproduzione riservata)

**New York** Alternativa principale a Manhattan, l'area è tra le preferite da famiglie giovani e stranieri. Prezzi in ascesa

# RITORNO A BROOKLYN

## I PREZZI NELLE PRINCIPALI ZONE DI MANHATTAN

Prezzi in dollari

Zone	Prezzo Mediano One Bedroom	Prezzo Mediano Two Bedroom
◆ CHELSEA	1.168.000	2.695.000
◆ FINANCIAL DISTRICT	1.265.000	1.993.000
◆ LOWER EAST SIDE	950.000	2.172.000
◆ EAST VILLAGE	799.000	1.754.000
◆ WEST VILLAGE	1.100.000	3.095.000
◆ HUDSON YARDS*	n/d	5.098.000
◆ SOHO	1.635.000	3.700.000
◆ TRIBECA	1.980.000	3.475.000
◆ HARLEM	659.000	957.000
◆ UPPER EAST SIDE	825.000	1.849.000
◆ UPPER WEST SIDE	847.000	1.700.000

\* Un solo new development sul mercato

GRAFICA MILANO FINANZA

Fonte: Streeteasy-Samuel Miller-Ubiq NY

di Teresa Campo

**È** di nuovo la più amata dagli italiani, ma anche dagli stranieri in genere e speso dagli stessi newyorkesi. Si tratta di Brooklyn, la zona proprio di fronte a Manhattan cui è collegata tramite il famoso ponte che, da ex quartiere popolare, un po' Little Italy, è passato ormai da anni tra gli emergenti per poi rientrare tra i luoghi più ambiti dove andare ad abitare. Il tutto mentre il mercato immobiliare della Grande Mela continua a crescere, evidenziando però segnali di fine corsa, o meglio di sta-

bilizzazione, e qua e là perfino un po' di stanchezza. In realtà, secondo i dati dei primi nove mesi dell'anno, le transazioni continuano a correre: +13% rispetto a settembre 2016 e +7% rispetto al trimestre precedente. Le quotazioni invece parlano ancora di crescita se si fa riferimento al cosiddetto prezzo mediano (il prezzo più frequente all'interno del totale delle transazioni), mentre calano di diversi punti se si guarda al prezzo medio, dato dalla media matematica. In ogni caso la corsa è sempre più selettiva: da un lato infatti la fascia media, le case dal costo tra 1,7 e 2,5 milioni di dollari (che a Manhattan

corrispondono a un appartamento per famiglie di non più di 100 metri quadrati), continuano a vendersi bene e a mantenere le quotazioni. Le classiche Chelsea, West Village, Soho non conoscono crisi, anche se i compratori se le strappano un po' meno di mano rispetto a qualche anno fa. Più debole, e di minor pregio il Financial District, quartiere emergente da anni che però non ha raggiunto il livello dei precedenti. «In generale tiene bene il Lower East Side», spiega Francesco Cirillo, fondatore di Ubiq NY, società di consulenza, gestione e intermediazione immobiliare, «mentre un po' più fiacco è l'Upper West Side. Arranca in par-

## I VOSTRI SOLDI NEL MATTONI

**COSTI A BROOKLYN**  
Prezzi in dollari

Zone	Prezzo Medio One Bedroom	Prezzo Medio Two Bedroom
◆ BUSHWICK	549.000	849.000
◆ BED-STUY	695.000	894.000
◆ BROOKLYN HEIGHTS	685.000	1.685.000
◆ COBBLE HILL	549.000	849.000
◆ CARROL GARDENS	549.000	1.350.000
◆ DUMBO	999.000	1.675.000
◆ FORT GREEN	549.000	1.350.000
◆ GREENPOINT	858.000	1.385.000
◆ SUNSET PARK	399.000	524.000
◆ WILLIAMSBURG	893.000	1.375.000

Fonte: Streeteasy-Samuel Miller-Ubiq NY

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

## La differenza tra co-op e condo

Per chi non avesse chiara la differenza tra co-op e condo, quest'ultimo corrisponde all'appartamento in condominio come si intende in Italia, dove il compratore acquista la proprietà dell'abitazione praticamente senza limiti di utilizzo (salvo il rispetto delle regole condominiali). Nella co-op è invece il compratore a acquistare quote della società che possiede l'immobile e si vede assegnato l'appartamento in forma di proprietary lease (una sorta di comodato d'uso). Le regole variano da co-op a co-op. «La più rilevante è che spesso viene permesso solamente l'uso personale e dunque fatto divieto di affittare l'appartamento», spiega Francesco Cirillo di Ubiq Ny. «Ma alcune co-op vanno addirittura oltre imponendo al proprietario di risiedere a tempo pieno nell'unità, escludendo così di fatto i compratori in cerca di un pied-a-terre. È spesso inoltre molto articolato e invasivo il processo previsto per presentarsi al board della cooperativa, la quale può rigettare il candidato senza nemmeno l'obbligo di motivazione». Per

tutti questi motivi l'acquisto di appartamenti in co-op viene in genere sconsigliato a chi compra per investimento. Ma attenzione, non tutte le co-op sono uguali dicevamo. Molte di esse hanno regole ben più permissive e consentono di affittare con piccole limitazioni o fee o addirittura illimitatamente. In alcuni casi non c'è bisogno nemmeno del tanto temuto board approval. «Un broker esperto potrà indicare i palazzi dove è possibile comprare per investimento. Ma quel che è il vantaggio di comprare in una coop? «Il primo è il prezzo: costano sensibilmente di meno, in media dal 15 fino al 30%», prosegue Cirillo. «Il secondo è che essendo molto più numerose dei condo, si ha più scelta. Nel West Village ad esempio i condomini sono pochissimi e carissimi». Quanto ai rendimenti, una one bedroom in cooperativa oggi può costare circa 700 mila dollari (590 mila euro) e si affitta senza limitazioni intorno a 3.300 dollari al mese. Sottratte le spese di 850 dollari al mese si ottiene un ritorno del 4%.

ticolare la fascia top del mercato, quella formata da quartieri e abitazioni di superlusso.

La spiegazione delle due velocità è presto detta e viene da lontano. «Negli anni scorsi, spinte da una forte domanda, le nuove costruzioni hanno spiccato il volo, soprattutto nel segmento super lusso, il più gettonato dai nuovi ricchi di tutto il mondo e da molti europei a caccia di investimenti alternativi all'euro, complice un cambio vantaggioso rispetto al dollaro», prosegue Cirillo. «Molti dei cantieri sono stati però completati a boom terminato, creando così quell'eccesso di offerta che oggi deprime le quotazioni». Molte le vittime illustri: il prestigioso edificio Steinway 111 West 57 all'incrocio la 57esima e la 7 Avenue, nella parte sud di Central Park, pronta a lanciarsi sul mercato da più di un anno, la proprietà ancora tentenna per non doverne sacrificare troppo il prezzo di vendita. O ancora

l'altrettanto prestigiosa torre al 157 West 57: completata e interamente venduta da due anni, si è rivelata un pessimo affare per chi ha acquistato. Un magnate asiatico che ha provato a rivendere un appartamento pagato 50 milioni, ha dovuto lasciarne sul terreno ben 20. «In sintesi gli appartamenti dai 5 milioni in su, vale a dire con quotazioni da capogiro da 40 mila fino a 80 mila dollari al metro quadro», conferma Cirillo, «oggi non hanno mercato, e non è chiaro quanto i prezzi dovranno ridimensionarsi prima di poter ripartire». Nel breve solo il drastico taglio fiscale promesso dall'amministrazione Trump potrebbe muovere questa fascia del mercato, anzi secondo gli addetti ai lavori l'aspettativa di una misura in questo senso potrebbe aver avviato una fase attendista e frenato finora gli acquisti.

Proprio Brooklyn e l'adiacente Williamsburg, ormai considerate un tutt'uno, appaiono invece

tra le aree più promettenti di New York, ambite anche dagli acquirenti esteri che in passato si concentravano invece solo sulla prospiciente Manhattan. Non solo: anche le giovani coppie americane che lavorano nel Financial District spesso preferiscono vivere qui che non nelle adiacenti zone di Manhattan, più care e soprattutto meno accoglienti.

Anche qui infine sono arrivati i ristoranti e gli hotel di lusso, quasi assenti fino a pochi anni fa, mentre ormai se ne contano parecchi. «A New York Brooklyn rimane la migliore alternativa a Manhattan», conferma Cirillo, «sia per viverci sia per chi acquista per investimento, anche se rispetto a qualche anno fa in alcune vie le quotazioni sono quasi raddoppiate. Le occasioni insomma non mancano. Una per esempio potrebbe essere offerta a Williamsburg dalla linea L della metropolitana che nel 2019 ver-

rà chiusa per 18 mesi, che anche qui c'è il rischio che raddoppino. Le case nelle vicinanze potrebbero risentirne, diventando quindi un po' più appetibili, mentre quelle accanto alle altre due linee che tagliano l'area, la G e la M, potrebbero apprezzarsi già nei prossimi mesi». Un'altra opportunità è data dalle nuove torri che stanno costruendo sulla riva dell'Hudson, a Greenpoint, praticamente a pelo d'acqua, con vista su Manhattan: sono destinate a rivalutarsi in fretta proprio per la vista di cui godono e, i prezzi all'inizio, quando si avvia la costruzione, sono convenienti, per salire man mano che gli appartamenti vengono venduti. La vista inoltre è assicurata, perché davanti non si può costruire più nulla, e gli spazi di questo genere ancora disponibili sono pochi.

Gli acquirenti italiani infine sono molto interessati anche agli acquisti per locazione, specie indirizzate all'affitto breve. Secondo un recen-

te report di Reis, società di analisi dei mercati immobiliari, il tasso di sfritto nelle principali aree di New York (Manhattan, Brooklyn, Queens, Bronx e Staten Island), da inizio 2017 è stato inferiore al 4%. Non solo: gli affitti brevi raddoppiano quasi la redditività, che supera in genere il 3% netto. «In quest'ottica a Bedford-Stuyvesant, a ridosso di Williamsburg, può essere interessante l'acquisto delle cosiddette townhouse, piccole palazzine di tre-quattro piani per un totale di 300 metri quadri», conclude Cirillo. «Costano sui 5 mila dollari al metro quadro e sono da ristrutturare, ma prestano alla locazione così come a essere rivendute in fretta con un buon margine».

Tra i quartieri emergenti ma un po' più rischiosa non va infine dimenticata East Harlem, mentre la parte a ovest è già pienamente affermata, grazie anche alla presenza della Columbia University. (riproduzione riservata)

## Primo semestre 2017 sprint per gli immobili destinati alla logistica

di Teresa Campo

Nel primo semestre 2017 trend molto positivo per il mercato immobiliare logistico. Gli operatori non solo incrementano la locazione di magazzini, con tagli superiori a 5 mila mq, ma puntano anche sullo sviluppo di nuovi immobili, nell'80% dei casi costruiti su misura, i cosiddetti built-to-suit. In crescita anche l'assorbimento degli spazi, il tutto trainato dall'innovazione e dall'e-commerce che si confermano conduttori del cambiamento della filiera, che da supply chain passa a demand chain. È quanto emerge dall'ultimo Borsino Immobiliare della Logistica, redatto da World Capital con il patrocinio di Nomisma e la partecipazione di Assologistica. Nel primo semestre invariati i canoni di locazione rispetto al semestre precedente, eccezione fatta per

gli immobili nuovi (costruiti nell'ultimo decennio o riqualificati) situati al Nord che hanno invece visto una crescita del 4%.

A emergere in questo scenario, oltre a città come Genova (62 €/mq/anno), è Milano (55 €/mq/anno), seguite da Roma (56 €/mq/anno) e Catania (46 €/mq/anno). Per quanto riguarda la locazione degli immobili usati, invece, i canoni medi più alti si riscontrano a Firenze e Milano (50 €/mq/anno), Roma (48 €/mq/anno) e Genova (47 €/mq/anno). Gli operatori cercano soprattutto spazi di oltre i 5 mila mq (53%), e poi quelli tra 1.000 e 5 mila mq (35%), mentre soltanto il 12% richiede immobili sotto i 1.000 mq. «Il mercato immobiliare logistico si conferma in continua crescita, con investimenti per circa 700 milioni di euro in Italia», spiega dichiara Neda Aghabegloo, responsabile del diparti-

mento di ricerca e advisory di World Capital. «Calano invece i rendimenti, compresi dal crescente interesse degli investitori e dall'accesa competizione per gli asset migliori. Le variazioni più significative si registrano a Milano e Genova. I rendimenti lordi di Milano, infatti, nei primi sei mesi del 2017 vanno dal 6% al 7,2%, mentre a Genova dal 6,4% al 7,5%».

Ma World Capital ha proceduto anche alla mappatura dello stock immobiliare logistico, in Italia, scoprendo che copre una superficie totale di 26 milioni di mq. Il 64% è situato al Nord d'Italia, in particolare al Nordovest con un totale di 11,7 milioni di mq, seguito dal Nordest con 6,1 milioni di mq. Il restante dello stock si trova al Centro con ca 4,6 milioni di mq, al Sud con 2,7 milioni di mq e infine nelle Isole con 800 mila mq. Con 9 milioni di mq (39%) la Lombardia si conferma la regione

con maggior superficie destinata a uso logistico. Assieme a Emilia-Romagna, Lazio, Piemonte e Veneto ospita il 74% del totale stock nazionale. Analizzando gli immobili destinati a uso logistico su scala provinciale, tra le Top30 province risulta in vetta quella di Milano, che registra il dato più interessante coprendo il 16% dello stock immobiliare logistico. «Infine, grazie all'ausilio dell'Appeal Index di World Capital, strumento che fornisce una valutazione della appetibilità e della qualità dell'investimento in relazione ai parametri socio-economici e geografici, World Capital ha realizzato una Mappa delle opportunità di investimento», conclude Aghabegloo. «Sul podio i comuni di Segrate e Arese per la Lombardia, Venezia e Villorba per Venezia, Gravellona Toce per il Piemonte e Villesse per il Friuli-Venezia Giulia». (riproduzione riservata)