

Insero a cura  
di Gian Marco Giura

# 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 oltreconfine 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 indipendente



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 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, ed 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. Lo scenario economico americano mostra, infatti, 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 assicu-

razione 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. 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. 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 Picchiura, 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)

Rispetto ai picchi del 2007 sono calati anche del 50% per poi recuperare la metà di quel valore

# A MIAMI I PREZZI SONO INTERESSANTI

## Leggi a tutela della proprietà e fiscalità chiara tra i vantaggi

DI VITTORIO ZIRNSTEIN

Con gli Stati Uniti ufficialmente fuori dal pantano della crisi l'investimento immobiliare a Miami è tornato un'interessante opportunità. Anche per chi, provenendo dall'Italia, ha dovuto giocoforza abbandonare il tradizionale favore attribuito all'investimento in case e appartamenti in patria, mantenendo sì l'atavica fiducia per l'investimento nel mattone, ma trasferendola all'estero.

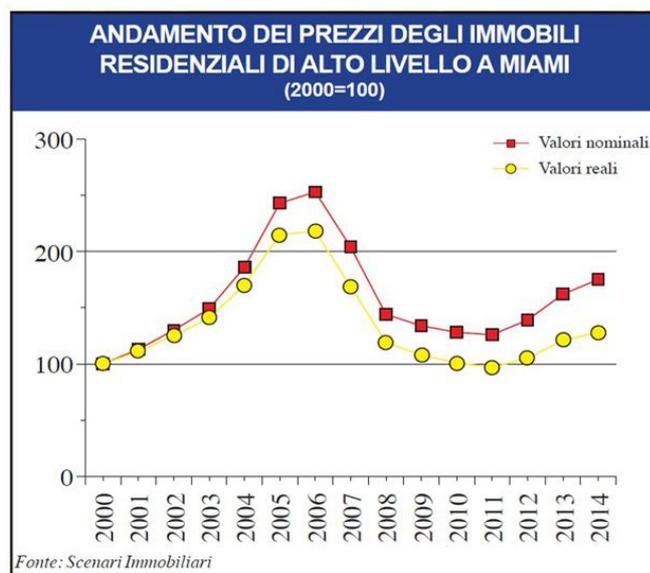
Quello di Miami è un mercato vivace, che è uscito dai periodi più bui della crisi immobiliare diventando più maturo, trasparente e tutelante per chi acquista. In effetti durante la crisi il mattone di Miami ha subito parecchi contraccolpi, con prezzi che rispetto ai picchi del 2007 sono calati anche del 50%, recuperando poi la metà abbondante del terreno perduto. A dettare le opportunità di investimento non è però solo il livello da saldo dei prezzi. Anzi, molto spesso chi si rivolge ad un consulente immobiliare, oltre a essere affascinato dal clima e dalla bellezza del posto, è interessato a investimenti di medio lungo periodo. Immobili cioè da mettere a reddito, potendo contare su leggi fortemente orientate alla tutela dei diritti del proprietario - entro 30 giorni dalla dichiarazione di morosità interviene lo sceriffo a far sloggiare l'inquilino che non paga - e su un carico fiscale certo nel tempo. Per esempio la patrimoniale sugli immobili in Florida c'è e si aggira intorno al 2% ma è a questo livello da qualche decennio. Insomma, nessuna sorpresa. L'investimento appare interessante anche tenendo conto dei costi accessori.

«I costi di rogito e delle poche incombenze amministrative variano tra l'1 e il 2% - interviene Pier Massimo Picchiura, brokerage office manager e chief real estate agent per EastCoast Immobiliare - mentre la commissione da riconoscere all'intermediario viene pagata solo dal venditore», come appare giusto, visto che l'agenzia immobiliare viene da quest'ultimo incaricata e lavora quindi per chi vende.

A conti fatti il rendimento medio da affitto di un immobile a Miami Beach, al netto di tasse e spese varia tra il 4 e il 4,5%. Se a ciò si aggiunge anche il valore generato dalla rivalutazione dei prezzi, che in ottica di lungo periodo è stato pari a una media del 6% l'anno, il rendimento complessivo che è lecito attendersi da una casa a Miami è del 10% annuo circa.

Molto importante, per ottenere rendimenti interessanti, è la qualità degli immobili che si decide di comprare. Scegliere abitazioni centrali, nuove, meglio se già arredate e da realtà organizzate e serie resta sempre una mossa vincente. Anche la vecchia crisi di mercato di 6-7 anni fa ha dimostrato come se si acquista in zone davvero interessanti quanto più vicine a Lincoln Road - che è la zona pedonale di South Beach con decine e decine di ristoranti, negozi, locali ecc. - si può contare su una migliore tenuta dei prezzi. Oltre alle caratteristiche costruttive, peraltro, sulla capacità di generare rendimenti conta molto anche la posizione dell'immobile. Tra un appartamento con la vista sull'Oceano e una soluzione di pari dimensioni e qualità, ma posta verso l'interno, il rendimento netto da affitto può variare anche del 50%.

Per quanto riguarda la portata dell'investimento, Miami offre opportunità per molte tasche. La media degli investimenti effettuati dagli Italiani nella città della Florida varia tra 500 e 800 mila euro. Un bilocale a Miami Beach, però, può essere acquistato anche con cifre leggermente inferiori. Quanto alle location tra le zone emergenti spiccano quella di Brickell, dove sono in corso enormi progetti di sviluppo che muteranno il volto di questa parte della città, l'area del Bayfront che guarda a Museum Park, che in base ai progetti in corso muterà la skyline della città nei prossimi 5 anni. In forte ascesa l'interesse dei compratori anche per Uptown e Midtown. Qui in particolare lo sviluppo del Design District rappresenta già una realtà. La calamita per gli investimenti resta comunque South Beach, con le sue ville e isole private, come Sunset Island, Palm, e Hibiscus Island, che rappresentano il top con valutazioni anche superiori a 20 mila dollari al metro quadrato, e con il limitrofo Art Déco District, dove vengono rimesse a nuovo ville anni 20, che tanto pare piacciono proprio agli investitori italiani. (riproduzione riservata)



eastCoast  
IMMOBILIARE

cameradoppla.com | the idea company

# Compra Casa a Miami Beach: un Investimento Facile e Sicuro.

Esperienza, professionalità e trasparenza per realizzare un investimento su misura.

Con 15 anni di attività nell'immobiliare a Miami e uno staff di 12 collaboratori, ci prendiamo cura del vostro investimento.

Dalla selezione dell'immobile all'acquisto, dalle pratiche fiscali a quelle finanziarie, dalla ricerca del miglior inquilino al report di rendimento, siamo sempre al vostro fianco.

I nostri obiettivi, come i vostri, sono redditività e qualità!

## EastCoast Immobiliare

1680 Michigan Ave, suite 910  
Miami Beach FL 33139 USA  
tel: +1 (786) 331-1119

staff@immobiliareusa.it

via Maserati, 5  
40128 Bologna, Italia  
tel: +39 051-0567956

immobiliareusa.it

**Max Picchiura**

Brokerage Office Manager & Chief Real Estate Agent

