

In aumento gli italiani

PERCHÉ IL MONDO CERCA ANCORA CASA NELLA GRANDE MELA

FRANCESCO SEMPRINI

Non c'è crisi che tenga, la Grande Mela si conferma tra le piazze più corteggiate del Pianeta nel settore immobiliare, nonostante lo tsunami finanziario abbia, in alcuni momenti, dato la sensazione che la forza di attrazione della City vacillasse. «La domanda è tornata a essere quella dei tempi migliori», spiega Richard Tayar, guru di Keller Williams, tra i principali operatori del real estate locale.

«Bisogna fare una distinzione - è la sua premessa - tra il mercato del lusso e il mercato regolare»: nel primo caso si è registrata una tenuta anche nei momenti difficili, e infatti oggi, navigando nei listini di fascia alta, si trovano offerte stratosferiche, come la «penthouse» (attico a 360 gradi) del Pierre Hotel proposta a 125 milioni di dollari.

Ma anche per chi non vuole o può volare alto, New York è tornata a essere meta ambita, «vista la durata con la quale gli immobili rimangono sul mercato e la disponibilità di appartamenti liberi dell'1%», sottolinea Tayar.

La Grande Mela, specie in tempi ancora incerti, è ancora un buon investimento, se non altro per avere una riserva di valore solida. Si va dal mezzo milione di dollari, magari per uno studio (monocale in gergo americano) ai tre o quattro milioni. Il

30-35% degli acquirenti è stra-

**«Si investe per affittare,
con l'idea di mandare
i figli a scuola qui, o di
trasferirsi in pensione»**

niere, con un rilevante aumento di cinesi e latino-americani. «Comprano per diversificare, - dice Tayar - nella gran parte dei casi affittano, con l'idea magari un giorno di mandare i figli a studiare qui, o viverci loro una volta in pensione», in altri casi ristrutturano e rivendono.

Ma non di sola casa vive il rinvigorito interesse per l'eldorado immobiliare newyorkese: «Stiamo assistendo a una grande vivacità del settore commerciale», ci dice Stephen Bellwood, vice direttore di Cassidy Turley. Il fiuto per l'affare spinge gli investitori più strutturati a scommettere su uffici a prezzi che oscillano da tremila a i cinquemila dollari per «square foot».

Al contempo sono schizzate anche le richieste per i negozi, in particolare ristoranti, con affitti che per un locale a Midtown con 25 tavoli gravitano intorno ai 20-25 mila dollari al mese.

E gli italiani? A guidarci in viaggio sulla sponda tricolore dell'immobiliare newyorkese è

Guido Pompilj, amministratore delegato di Vivaldi Real Estate. «A ottobre 2012 si è toccato il tipping point», ci spiega il navigato operatore, il quale chiarisce subito: «Chi ha comprato prima della crisi e ha avuto la

lungimiranza di tenere l'immobile vendendolo solo ora, mediamente ha guadagnato il 30% tra affitti riscossi, plusvalore di vendita e cambio valuta».

Poi tratteggia l'identikit dell'italiano infatuato di New York:

«Tendenzialmente giovane, pronto a investire sino a tre milioni di dollari, disposto a ristrutturare e con l'obiettivo di affittare, perché in cerca di una riserva di valore produttiva che in patria, a suo giudizio, latita».

Il finanziamento avviene attraverso concessione di mutuo da parte di banche italiane (averlo da istituti Usa è complicato per i non residenti) con un sostanzioso anticipo dovuto, sovente, alla vendita di asset in patria. Insomma, a far scattare la molla è la «diversificazione sicura» oltre a una tassazione ragionevole e una pratica gestione a distanza, resa attuabile grazie a società che oltre alle fasi di compravendita si occupano delle attività ordinarie dell'immobile (riscossione affitti, lavori di manutenzione, pagamenti). Investimento blindato e sonni tranquilli: New York che passione!