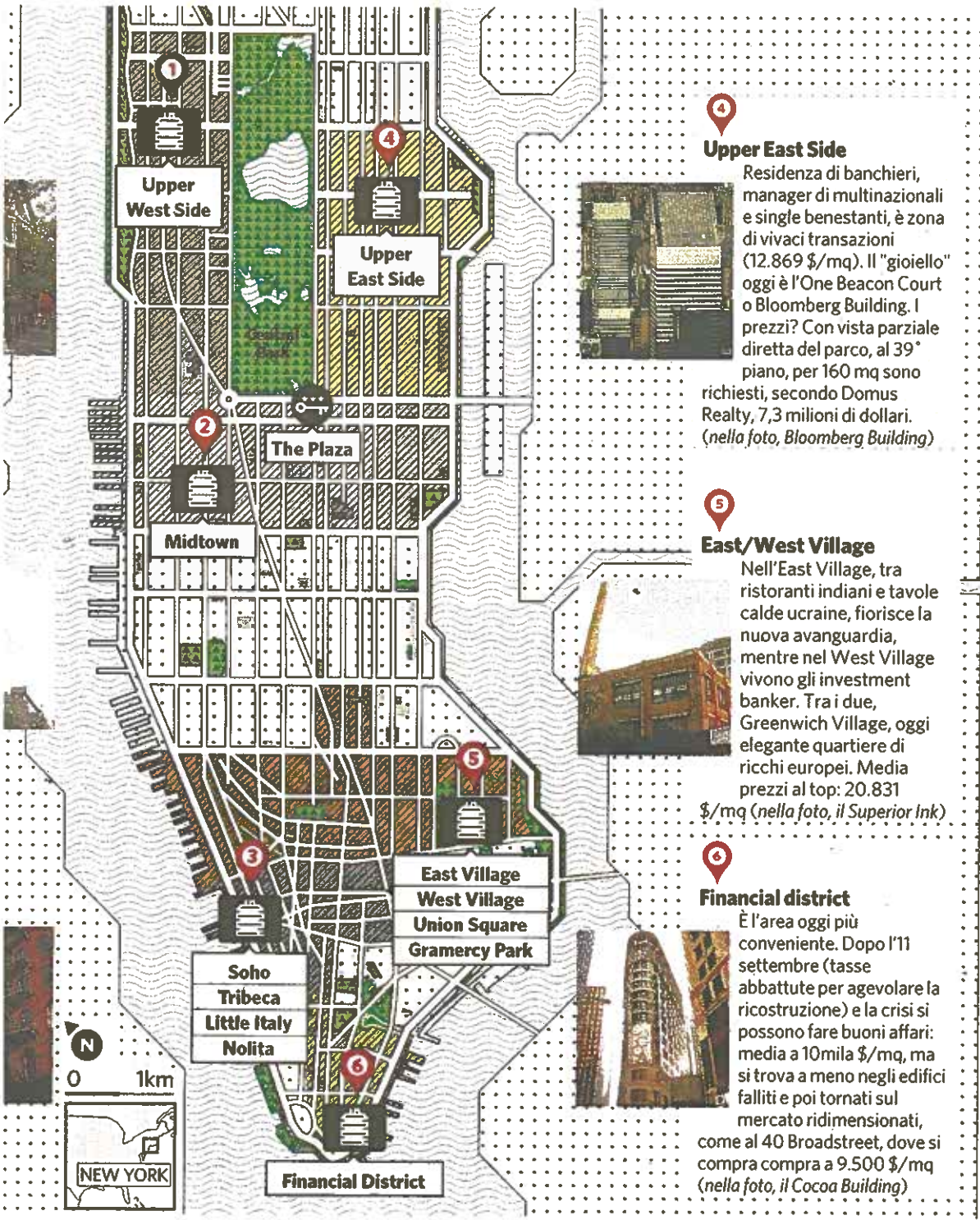


Manhattan



4 Upper East Side
Residenza di banchieri, manager di multinazionali e single benestanti, è zona di vivaci transazioni (12.869 \$/mq). Il "gioiello" oggi è l'One Beacon Court o Bloomberg Building. I prezzi? Con vista parziale diretta del parco, al 39° piano, per 160 mq sono richiesti, secondo Domus Realty, 7,3 milioni di dollari. (nella foto, Bloomberg Building)

5 East/West Village
Nell'East Village, tra ristoranti indiani e tavole calde ucraine, fiorisce la nuova avanguardia, mentre nel West Village vivono gli investment banker. Tra i due, Greenwich Village, oggi elegante quartiere di ricchi europei. Media prezzi al top: 20.831 \$/mq (nella foto, il Superior Ink)

6 Financial district
È l'area oggi più conveniente. Dopo l'11 settembre (tasse abbattute per agevolare la ricostruzione) e la crisi si possono fare buoni affari: media a 10mila \$/mq, ma si trova a meno negli edifici falliti e poi tornati sul mercato ridimensionati, come al 40 Broadstreet, dove si compra compra a 9.500 \$/mq (nella foto, il Cocoa Building)

Le fasi di acquisto passo per passo

LE DIFFERENZE
La Title insurance «sostituisce» il notaio
Alte le tasse quando si vende

■ Nello Stato di New York la vendita di un immobile avviene attraverso più passaggi. La firma del Contract of sale è il primo di questi ed è paragonabile al compromesso in Italia. La firma del Contract of sale viene normalmente accompagnata dal pagamento da parte dell'acquirente di un anticipo pari al 10% del prezzo di acquisto concordato a titolo di caparra. Questa somma però non viene consegnata al venditore, ma viene versata su un Escrow account (conto fiduciario) gestito dal proprio avvocato, il quale girerà la somma al venditore solo al momento della stipula dell'atto di passaggio di proprietà. A meno che non si stia comprando direttamente dal costruttore, il passaggio successivo alla firma del Contract of sale consiste nella presentazione da parte dell'acquirente dell'Application al Condominio con cui l'acquirente chiede la rinuncia al diritto di prelazione sull'appartamento che desidera acquistare.

L'assicurazione sulla piena proprietà del bene compravenduto e l'assenza di ipoteche, riserve fiscali o altro, che in Italia è garantita dall'intervento del notaio, negli Stati Uniti si ottiene acquistando una Title insurance: è un titolo assicurativo preparato da una compagnia di assicurazioni la quale, dopo aver fatto tutte le verifiche nei pubblici registri di cui in Italia si occupano i notai, assicura l'acquirente per l'intero ammontare del prezzo di acquisto contro il rischio di evizione. Con questo sistema l'acquirente ottiene una doppia garanzia: da un lato la Title insurance

certifica la piena proprietà del bene e la libertà dello stesso da debiti, ipoteche o altri vincoli; dall'altro lato funziona come un normale contratto assicurativo con cui la compagnia che l'ha rilasciata si impegna ad indennizzare l'acquirente. Il costo della Title insurance nello Stato di New York varia tra lo 0,50% e lo 0,75% del prezzo di compravendita. L'ultima fase nella compravendita di un immobile consiste nel Transfer of deed dal venditore all'acquirente.

Le imposte che normalmente ricadono su un investimento immobiliare a New York sono cinque. La Transfer tax (simile all'imposta di registro) viene pagata dall'acquirente solo quando a vendere è un costruttore. Negli appartamenti rivenduti (Preowned) l'importo, comprensivo di tassazione locale, statale e federale è di circa l'1,85% sul prezzo di acquisto. La Mansion tax è dovuta quando il bene compravenduto è scambiato ad un prezzo uguale o superiore al milione di dollari: l'importo è pari all'1% del prezzo di vendita ed è dovuta dall'acquirente al momento della stipula. La Real estate tax (la nostra Ici) è un'imposta locale pagata semestralmente dal proprietario dell'immobile: «In media le tasse immobiliari in un palazzo di lusso variano tra i 90 e i 120 \$/mq per anno», dicono da Vivaldi Re. Da non sottovalutare, la tassazione sul capital gain in caso di rivendita: si pagano tasse federali del 15% per le persone fisiche e del 28% per le persone giuridiche, più altre tasse statali e cittadine che sommate incidono di un ulteriore valore pari a circa il 14% della plusvalenza. In Italia, se l'immobile è detenuto come persona fisica, va segnalato nel quadro Rw del 730. Le commissioni di brokeraggio o intermediazione vengono pagate solo da chi vende. — Ev.M.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

UNA CASA NEXITY. L'UNICO INVESTIMENTO SICURO CHE PAGA SUBITO.

È **VANTAGGIOSO** perchè Nexity offre "residenze per investimento con locazione garantita", che vi assicurano un **rendimento certo** generato dalla locazione (fino al 3.5% annuo), oltre ad una **plusvalenza** sul valore finale.

È **COMODO** perchè è Nexity ad occuparsi della **completa gestione dell'immobile** per tutta la durata dell'investimento: ricerca dell'inquilino, riscossione dei canoni di locazione, pagamento delle spese condominiali e pratiche amministrative.

È **SICURO** perchè insieme all'immobile sarà fornito un **pacchetto assicurativo**, che copre dai rischi di mancato pagamento del canone e dai danni all'immobile causati dall'inquilino.

È **NEXITY**, il **primo operatore immobiliare europeo**, quotato alla Borsa di Parigi con un'esperienza trentennale nel mercato immobiliare, con 6.500 dipendenti e un **giro d'affari** nel 2010 di **1.732 milioni di euro**.

ESEMPIO DI RENDITA APPARTAMENTI NEXITY

Residenza Zaffiro
Filiale di Torino
investimento €80.000
rendita €3.000 annui

Residenza Zodiaco
Filiale di Milano
investimento €99.500
rendita €3.720 annui

800 019 318

Nexity 1° operatore immobiliare europeo
www.nexityresidenziale.it

nexity
Residenziale