

**IN REGALO**  
«BRAND DESIGN»  
COME CAMBIA IL MARKETING

**CASA ALL'ESTERO**  
MEGLIO NEW YORK O LONDRA?

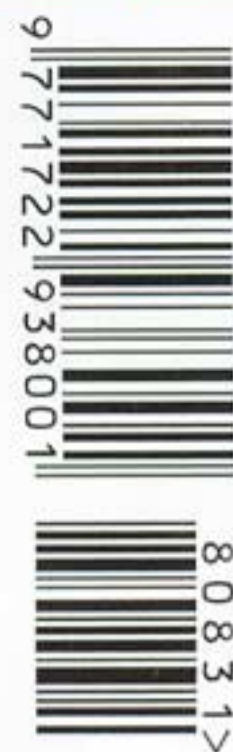
**CONTI CORRENTI**  
GLI ITALIANI NON SI SPOSTANO

**MULTIUTILITY**  
IL «RISIKO» RIPARTE DAL VENETO

ANNO VI | NUMERO 31 | 30 LUGLIO 2008 | SETTIMANALE | 2,50 EURO

# Economy

IL BUSINESS MAGAZINE DI MONDADORI



## & OLIMPIADI ECONOMIA

Per la prima volta da 11 anni il Pil salirà meno del 10%. Prezzi e inquinamento sono alle stelle e crescono le tensioni sociali.

Così, all'appuntamento con i GIOCHI, Pechino arriva fuori forma.

# CINA

## Quanto resisterà?





MERCATO ANCORA IN CRESCITA  
Una veduta di Manhattan. Nelle vie più note di New York, i prezzi nei primi tre mesi del 2008 sono cresciuti del 35%.

MERCATI IMMOBILIARI - NEW YORK

# GRANDE MELA FORMATO TRICOLORE

HOUSE FOR SALE

**Migliaia di italiani puntano sugli Stati Uniti, aiutati dal dollaro debole. Anche se nella metropoli i prezzi sono sempre alti. Ecco qualche consiglio per gli acquisti.**  
di Ilaria Molinari - da New York

■ Altro che piroscafi a Ellis Island, con quindici giorni di viaggio in mare e successiva quarantena prima di sbarcare sulla terraferma e cercare fortuna lungo le strade di Manhattan. Oggi gli italiani che atterrano all'aeroporto Jfk prendono un taxi, se ne vanno in albergo e poi iniziano a cercare appartamenti e immobili da acquistare. In sei mesi, l'hanno fatto almeno in 3 mila.

Secondo uno studio dell'istituto indipendente di ricerche **Scenari Immobiliari**, nel primo semestre del 2008 gli italiani hanno realizzato all'estero 12.600 compravendite di immobili e di queste il 23% ha avuto luogo negli Stati Uniti (erano soltanto il 3% nel 2003, poi salite al 7% nel 2004 e al 10% nel 2006). E per la fine dell'anno è previsto il raddoppio, con New York come meta preferita.

La debolezza del dollaro sull'euro consente di comprare con uno «sconto» del 60% rispetto a quando le due valute erano in parità. Un elemento importante per-

ché a Manhattan i prezzi delle case non hanno risentito del crollo del mercato immobiliare americano, dove dal 2006 - malgrado la crisi innescata dai mutui subprime - i prezzi sono scesi in media del 15% (dati Case-Shiller). Nel cuore della Grande Mela, invece, solo negli ultimi tre mesi sono cresciuti del 35%.

Tra i compratori c'è chi si limita a cercare un bilocale e chi, con ambizioni maggiori e un portafoglio più capace, compra anche interi piani di grattacieli in ristrutturazione, da frazionare e poi mettere in affitto: un bilocale a Manhattan rende almeno il 5% l'anno e con i 4 mila dollari al mese di canone la rata del mutuo è ben ripagata.

Ma acquistare casa a New York è un po' più complicato che farlo in Italia. Innanzitutto c'è il problema della lingua e non a caso molti preferiscono affidarsi a intermediari italiani, come **House&loft** o **John Taylor**. Per chi ha bisogno di un mutuo, poi, la strada si

complica: le banche italiane non erogano finanziamenti per comprare casa all'estero. Per questo bisogna rivolgersi a istituti americani, fatta eccezione per il **Monte dei Paschi di Siena**, che ha aperto una sede a New York proprio per cavalcare questa fase del mercato.

Ma per chi avesse voglia di fare da sé, non c'è che da scegliere. I prezzi raggiungono anche i 30 mila dollari al metro quadrato ma, in media, per un bilocale di 70 metri quadrati si può pagare 1 milione di dollari, circa 600 mila euro. Esistono poi una serie di spese fisse che, come viene dettagliato nella tabella in basso, nel caso di un appartamento nuovo acquistato direttamente dal costruttore,

ammontano a circa 23 mila dollari all'anno, a cui si aggiungono costi di chiusura dell'operazione per circa 44 mila dollari. Per un appartamento di questo tipo, infatti, sarà necessario pagare circa 7 mila dollari di tasse ogni anno, a me-

no che non si trovi nell'estremo sud di Manhattan, a Downtown, dove queste imposte non si pagano per dieci anni dal momento dell'acquisto.

«È un incentivo stabilito dallo Stato di New York» spiega Andrea Fiocchi, avvocato dello studio legale **Reinhardt LLP** con sede a Wall Street, «per supportare la riqualificazione dell'area che sorge intorno a Ground Zero (dove sorgevano le **Torri gemelle**, ndr)».

Ogni mese, poi, si pagano le spese condominiali (le cosiddette *common charges*) che ovviamente variano in base ai servizi nell'immobile: se si dispone, per esempio, di un centro fitness, di una palestra o di un ristorante si può arrivare a pagare anche fino a 1.300 dollari al mese.

Al momento del rogito, invece, il compratore dovrà farsi carico di una serie di costi una tantum per un totale, nel caso in esame, di circa 44 mila dollari. Le spese più particolari sono la *mansion tax*, una sorta di patrimoniale che si versa solo in presenza di immobili con un valo-

INVESTIMENTO

5

PER CENTO

È il rendimento medio annuo di un bilocale a New York.

## UN MILIONE DI DOLLARI PER 70 METRI QUADRATI, E POI...

Le spese per comprare un appartamento nuovo di 70 metri quadrati da 1 milione di dollari a Manhattan. L'esempio si riferisce a una casa in un palazzo con intrattenimenti: ristorazione, spa, biblioteca. Chi compra deve pagare anche una quota della parcella dell'avvocato del venditore e una serie di imposte (le ultime quattro) che assicurano il diritto di proprietà. A destra, i quartieri dove investire a New York.

VALORE BILOCALE 70 MQ	1.000.000 dollari
TASSE IMMOBILIARI ANNUE	7.000 dollari
SPESE CONDOMINIALI (COMMON CHARGE) MENSILI	fino a 1.300 dollari
COSTI DI CHIUSURA OPERAZIONE (UNA TANTUM)	44.000 dollari
di cui:	
MANSION TAX	10.000 dollari
NEW YORK CITY TAX	14.500 dollari
NEW YORK STATE TAX	4.000 dollari
WORKING CAPITAL CONTRIBUTION	2.600 dollari
PARCELLA DEL LEGALE DEL VENDITORE	2.000 dollari
PARCELLA DEL LEGALE DEL COMPRATORE	5.000 dollari
DEPOSITO (1 MESE) PER LE SPESE CONDOMINIALI	1.300 dollari
TITLE INSURANCE	3.000 dollari
RECORDING FEES	500 dollari
SEARCHES	500 dollari
TITLE CLOSER ATTENDANCE	300 dollari



► re uguale o superiore al milione di dollari ed è pari all'1% del prezzo di acquisto, una quota della parcella dell'avvocato del venditore e, qualora non sia stata inclusa nel prezzo di acquisto (come nel nostro esempio) e ce ne sia bisogno, anche una percentuale del costo dell'appartamento in cui risiederà il manager del palazzo.

Ci sono poi quattro voci di costo (*title insurance, recording fees, searches, title closer attendance*) che costituiscono l'equivalente degli atti notarili (che negli Usa non esistono) e assicurano che la proprietà venga riconosciuta come tale. Infine, una consulenza di base di un avvocato, per chi compra, costa circa 5 mila dollari.

**TRE VIE PER L'ACQUISTO.** L'acquisto può essere realizzato in tre modi diversi: come persona fisica, con una società immobiliare americana di proprietà del singolo o con una società immobiliare americana controllata da un'altra società, per esempio, italiana. Nel primo caso, il vantaggio è che si pagano meno tasse sulla plusvalenza in caso di vendita dell'immobile, circa il 25%-30% rispetto al 40% previsto negli altri due casi, ma l'imponibile sarà più alto perché le deduzioni fiscali sono limitate. Il bene, inoltre, sarà soggetto alla tassa di successione e sarà necessario presentare la dichiarazione dei redditi negli Usa.

Se, invece, si compra con una società americana controllata da una persona fisica, i vantaggi sono la garanzia dell'anonimato, visto che negli Usa non si può sapere chi sono gli azionisti di una società non quotata, la possibilità di fare maggiori deduzioni e dunque abbassare l'imponibile ai fini fiscali mentre, in caso di successione, saranno le azioni della società a esservi soggette, non il singolo immobile, con costi spesso inferiori.

La terza opzione, invece, «è la più efficace per chi già possiede una società immobiliare» spiega Fiocchi. «Protegge dalla tassa di successione, dato che la società americana è di proprietà di un'altra società e non di un privato, e offre maggiori opzioni nel momento in cui l'investitore desidera vendere l'immobile, come la possibilità in certi casi di deferire il pagamento di quanto dovuto sulla plusvalenza». 