

Cilio: così New York è tornata competitiva



di Luigi dell'Olio

La crisi dei mutui subprime è ormai un lontano ricordo negli Stati Uniti, dove è proprio il mercato immobiliare a trainare la ripresa.

Una situazione che crea interesse tra gli investitori italiani interessati alla diversificazione e attratti dalla forza del super-euro.

Ne abbiamo parlato con l'avvocato Bruno Cilio, founding partner di Cilio & Partners Law Firm.

D: Come va il mercato immobiliare a New York?

R: A Manhattan nell'ultimo trimestre le compravendite sono risultate del 40% superiori a un anno fa.

La forte domanda e la disponibilità limitata hanno fatto salire i prezzi rispetto al 2012.

Il costo medio per piede quadrato è aumentato per ogni categoria di appartamento sia per i condomini, che per le cooperative, generando un rialzo complessivo medio dei prezzi del 13% per i primi, e del 22% per le seconde.

I limiti dell'offerta hanno anche ridotto il numero medio di giorni di permanenza dell'immobile sul mercato, e sconti da "last ask" alla vendita.

D: Cosa cambia tra condomini e cooperative?

R: Queste ultime rappresentano circa il 70% di tutti gli appartamenti sul mercato.

Invece di diventare proprietari dell'appartamento, si diventa soci della cooperativa che possiede tutto l'edificio e si acquista il diritto a vivere nell'appartamento *uti dominus* con la sottoscrizione delle quote corrispondenti.

Per un non residente, la differenza maggiore tra condominio e cooperativa consiste nella libertà di disporre dell'immobile.

Mentre in un condominio si è liberi di affittare o vendere l'appartamento a terzi, nelle cooperative occorre il permesso del board, una sorta di consiglio di amministrazione del palazzo, e l'inquilino/acquirente deve essere letteralmente intervistato e approvato.

Il board ha totale discrezionalità e non ha l'obbligo di motivare le sue decisioni.

In passato ha fatto notizia il caso di Madonna, alla quale è capitato di essere rifiutata più di una

volta come acquirente.

D: Com'è l'imposizione fiscale sugli immobili?

R: Negli Usa si paga la real property tax, che è una tassa che si impone sull'immobile sulla base del valore catastale dello stesso al netto delle deduzioni, e che viene imposta dalle autorità locali. L'importo varia pertanto da contea a contea e da città a città.

A titolo esemplificativo si pensi che una proprietà da 1,2 milioni di dollari al centro di Manhattan oggi comporta una spesa circa 216 dollari al mese di real estate tax.

D: Ha qualche consiglio da dare a chi sta considerando l'ipotesi di comprare un immobile nella Grande Mela?

R: Innanzitutto stare molto attenti alle spese di gestione.

A New York alcuni condomini sono dotati di comfort notevoli, come piscine, palestre e centri benessere.

Ovviamente tutto questo ha un costo che si riflette nelle common charges (spese condominiali) mensili.

Se la motivazione dell'acquisto è principalmente fare un investimento, potrebbe essere meglio puntare su condomini -anche se eleganti- non eccessivamente lussuosi.

Inoltre è meglio non attendersi grandi sconti, considerato che il ribasso medio del prezzo degli appartamenti rispetto alla prima offerta è tra il 5 e il 10%.

D: Esiste ancora una fiscalità agevolata sulle nuove case?

R: Alcuni edifici di nuova costruzione offrono per chi compra un sostanzioso sconto fiscale per i primi dieci anni dall'emissione del certificato di agibilità.

In alcuni casi però, dietro queste agevolazioni si può nascondere una brutta sorpresa.

Fintanto che l'agevolazione è in corso, non è sempre possibile stimare con precisione quali saranno le tasse finali, e alla fine del periodo di sconto queste potrebbero risultare molto più elevate di quanto originariamente preventivato.

D: Quindi cosa conviene fare?

R: Suggesto di farsi assistere da professionisti del settore.

I broker, in possesso di regolare licenza, hanno accesso a tutte le esclusive sul mercato e possono proporre al loro cliente ogni appartamento in vendita.

Essere assistiti da un esperto non aumenta i costi della transazione.

La commissione infatti è pagata in misura fissa dal venditore e non cambia se l'acquirente è assistito da un proprio esperto.

Infatti, è il broker del venditore che è obbligato a dividere la commissione con il broker dell'acquirente.

D: Quali implicazioni ha la mancanza della figura notarile come la conosciamo in Italia?

R: Negli Stati Uniti il ruolo di garanzia è per gran parte svolto dal proprio avvocato che assiste l'acquirente o il compratore in tutte le fasi, dalla negoziazione e stipula del contratto preliminare, al closing.

L'avvocato inoltre, attraverso una *title agency*, si occupa delle visure e dei rilievi necessari a proteggere l'investimento dell'acquirente e a garantirgli l'acquisto di un immobile privo di gravami.