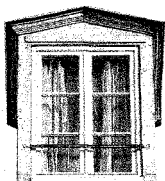


CASA&CASE

ABITARE COMPRARE VIVERE INVESTIRE NEL MATTONO



Direttore responsabile
Gianni Riotta

a cura di
Evelina Marchesini

Un tipico abbaio
di un palazzo di Parigi

Egitto. Le ripercussioni della rivolta
su ville e appartamenti - pagina 38

Qui Parigi. Arriva il "cacciatore" di case - pagina 38
Bergamo. In Val Seriana il pieno in estate - pagina 39

Mondo Immobiliare. Ripartono i cantieri
e torna l'interesse per gli hotel - pagine 43-47

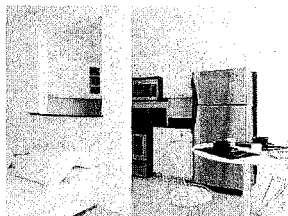
ALCUNI ESEMPLI

Molto richiesta la vista sull'oceano

Ecco alcuni esempi di investimento: 1) unità acquistata per 90mila dollari in pieno centro a South Beach e gestita da Mikisole, sta per



essere ri-arredata per essere affittata per le vacanze a circa mille dollari la settimana; 2) First On Lincoln, junior suite commercializzata da First the real estate nel Deco district di Miami Beach. La Suite 105 - primo livello - di tipologia junior



one bed per una superficie di 39,58 mq costa 178.865 dollari, con l'arredamento; 3) alcune unità per le vacanze comprate a 300mila euro affittate a 2mila dollari la settimana e gestite da Mikisole sulla spiaggia di Sunny Isles, con vista sull'oceano.



SUL WEB

Casa24

La Florida immobiliare in passerella

Oggi su Casa24, il canale del sole24ore.com dedicato all'abitazione, è presente una photogallery con le opportunità di investimento a Miami. In particolare a South Beach, isola vibrante di Miami con molti appartamenti situati in lussuosi condomini, spesso firmati: come nel caso della torre residenziale Icon South Beach, con una luminosa lobby creata da Philippe Starck. Sempre a South Beach c'è il Deco district, la zona preferita dagli italiani.

.com

www.casa24.ilssole24ore.com

Il metodo. Se si acquista con una società si ha la possibilità di detrarre tutte le spese

Deco District a 4mila dollari al metro

«Fino a un paio di anni fa trattavamo, su Miami, solo il settore del lusso, con un prezzo medio di 997mila dollari al pezzo. Oggi viaggiamo nettamente al di sotto, a 250mila dollari a unità, ma ogni investitore compra in media 4,1 appartamenti». A parlare è Federico Maria Ionta, a.d. di First the real estate, che continua: «L'anno scorso abbiamo fatto un'acquisizione di un intero edificio il 27 maggio e terminato le vendite il 23 di settembre, con 24 unità vendute a una media di 209mila dollari». Perché tanto successo?

First the real estate compra gli immobili dalle banche e recupera l'edificio. Poi si occupa della vendita e, volendo, della

gestione. «Abbiamo creato una catena alberghiera che si chiama First Residence Hotel, che affitta per brevi periodi e a uso vacanziale gli appartamenti acquistati dagli investitori, che vanno in media dai 40 ai 90 mq o 130 per le penthouse. Il rendimento varia dal 7 fino al 15% e oltre, già tassato». Funziona così. Per avere questi rendimenti basta costituire una persona giuridica negli Usa (pro-

LA FILIERA

First the real estate di Milano acquista dalle banche, ristruttura e affitta gli appartamenti tramite la sua catena di hotel

cedura assai semplice) alla quale viene conferito l'immobile. La costituzione della società, con tanto di amministratore, costa intorno ai 700 dollari. L'acquirente potrà poi legalmente detrarre tutte le spese dalla società (biglietti aerei, spese condominiali etc...) oltre la quota annua di svalutazione dell'immobile (negli Stati Uniti viene infatti fiscalmente considerato il deprezzamento per usuramento dell'edificio, per esempio su 200mila dollari si tratta di circa 8mila dollari l'anno). In questo modo, scaricando i costi dalle entrate per affitto, non si paga quasi nulla di tasse e in Italia nulla è dovuto fino a quando non si vende l'immobile e non si reimpatriano i capita-

li. In questo caso si paga solo il differenziale di imposta non sull'intero capitale ma solamente sul plusvalore realizzato.

«Funziona talmente bene che ora offriamo anche la possibilità di darci in gestione annuale l'appartamento - dice Ionta - e noi garantiamo, con un contratto annuale, il 7% netto». Naturalmente è possibile anche gestire e affittare in proprio l'immobile, purché si rispettino le regole imposte dal condominio, severe in tutela della qualità del soggiorno. E le commissioni d'acquisto? «Non ci sono - dice Ionta - perché sviluppiamo noi».

Ev. M.

eyelina.marchesini@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I MUTUI DELLA SETTIMANA

Profilo. Impiegato 35 anni, durata mutuo 25 anni. Importo mutuo € 100.000, valore immobile € 200.000

Tasso variabile (%)

2,18

Migliore

432€
rata mensile

2,40

Medio

444€
rata mensile

Tasso fisso (%)

4,69

Migliore

567€
rata mensile

5,21

Medio

597€
rata mensile

Fonte: MutuiOnline

IL TREND DEL RESIDENZIALE



Box

Richiesto nelle vicinanze della casa



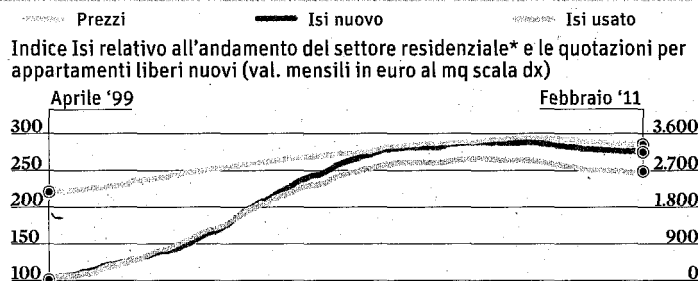
Terrazzo

Meno apprezzato se di ridotta superficie



Giardino

È più versatile se ben attrezzato



* Variazione dei canoni di locazione, rendimenti e volumi scambiati

La storia. Parla Michela Guarini

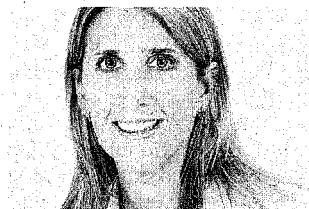
Gestione a distanza da 60 euro al mese

Enrico Bronzo

Swizzera, ingegnere, dipendente della General Electric a Losanna, tutti potenziali ingredienti per una vita brillante. Poi, a seguito di una vacanza due anni fa a Miami, il fiuto per il business ha spinto Michela Guarini a dare le dimissioni e a diventare imprenditrice. «Molti amici di famiglia (suo papà è amministratore delegato di Gme, Gestore dei mercati energetici, ndr) - racconta - mi parlavano di una gestione negativa relativa ai propri investimenti immobiliari: come si assicura un appartamento; come si incassano i soldi dell'inquilino; chi si manda a riparare i guasti, chi tiene la contabilità per le tasse; come si pagano. Qui tutti pagano in contanti impedendo le verifiche; noi, per intenderci, facciamo transitare tutto per carta di credito». Inoltre, a Miami le società immobiliari gestiscono solo appartamenti venduti da loro e quasi nessuno accetta di gestire appartamenti affittati all'anno o per le vacanze (si veda scheda a lato).

«Gestisco 80 immobili - racconta Guarini - e conto di arrivare a 200 entro l'anno. Nello staff della mia società, la Mikisolé property management, ci sono tre persone. In caso di guasto, al sopralluogo abbiamo la denuncia all'assicurazione che abbiamo aiutato l'investitore a sottoscrivere». Il costo del servizio completo della gestione a distanza va dai 60 al 100 euro al mese (al cambio attuale), in base all'entità del patrimonio immobiliare - alcuni clienti hanno una decina di appartamenti - e ai servizi richiesti. Ogni mese si riceve il dettaglio delle attività svolte con la documentazione e il guadagno da locazione. Guarini parla anche del fenomeno in espansione delle società immobiliari che la contattano per gestire i beni da loro venduti a clienti che però hanno l'impressione che sia la società immobiliare ad effettuare la gestione. In media Mikisolé stipula un contratto d'affitto alla settimana e offre la possibilità di avere una consulenza per l'acquisto. Guarini ha ottenuto le licenze di

real estate agency e condominium association manager della Florida. «I principali investitori - racconta - in questo momento sono i canadesi, sudamericani ed europei, soprattutto italiani e francesi, che in alcuni casi riescono ancora a comprare a prezzi inferiori rispetto ai costi di costruzione. Ma i valori ora stanno risalendo». Agli acquirenti viene consigliata la costituzione di una società locale,

**Michela Guarini, 29 anni****CAMBIO VITA**

Ingegnere di Losanna due anni fa si è dimessa da General Electric per vivere in Florida: ora si occupa di immobili per conto terzi

una Llc (limited liability and corporation), che sottrae tutti i beni personali ad azioni di responsabilità civile e legale.

Le società pagano un'imposta del 15% sul guadagno netto a cui si arriva detraendo di tutto, anche le spese per i viaggi (si veda l'articolo in basso). Guarini vive ad Aventura e ha fatto il suo primo investimento immobiliare a South Beach comprando 60 metri quadrati per 100 mila dollari. Negli ultimi anni molti investitori hanno perso soldi a Miami. Guarini è venuta a conoscenza per esempio di gruppi di investitori privati che anni fa avevano fatto importanti investimenti nei condo-hotel, formule con residenze che utilizzano i servizi alberghieri che, in diversi casi, a causa della crisi poi non sono stati costruiti. E solo in pochi casi è arrivata una nuova società a rilevare il progetto.

enrico.bronzo@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Investimenti. Sempre più italiani fanno shopping in Florida: ecco la mappa per chi cerca il rendimento sicuro

Tutti pazzi per Miami

Ricerca South Beach, da evitare North Beach, Coral Gables e Coconut

Evelina Marchesini

■ Ancorati alla necessità di una stabilità inattaccabile, gli italiani hanno sempre investito, investono e investiranno nel mattone. Quasi incredibilmente, non hanno mai smesso, nemmeno nei momenti più cruenti della crisi, di affidare a malta e cemento i propri risparmi: sono scese le compravendite di immobili per uso diretto, ma la preferenza per il real estate rispetto alla borsa e anche ai titoli di stato non è stata scalfita. Mac'è mattone e mattone. Ora piace la facile Miami. Dopo gli anni del boom di italiani che avevano acquistato nella città della Florida, la crisi era scesa come una mannaia sui prezzi e sulle compravendite, tanto da far gioire gli esclusi che finalmente potevano mormorare un "ben gli sta" a

chi vedeva alquanto ridimensionate le quotazioni dei propri recenti acquisti. Eppure, chi ha comprato nelle zone "giuste" l'anno scorso ha fatto affari

d'oro, affari che ora vengono emulati da molti altri. Perché il rendimento netto prospettato annuo è di almeno il 7%. Ma lo shopping deve essere selettivo. Il mercato di Miami, dopo aver perso in alcuni casi fino al 60% del valore degli immobili, è in netta fase di recupero. Secondo "The Miami association of realtors" la vendita di case unifamiliari è cresciuta del 18% in dicembre, quella di appartamenti in condomini del 29%, dinamiche in entrambi i casi più marcate rispetto all'andamento nazionale (+12,3%). Considerando l'intero 2010 la ripresa delle vendite di appartamenti si è così portata a

un +43% rispetto al 2009 e a un +114% rispetto al peggior 2008. Il recupero dei volumi non si è però ancora tradotto, sempre in base alle rilevazioni della Miami association of realtors, in uno sprint dei prezzi, visto che il valore di cessione mediano degli appartamenti in dicembre è sceso del 33% a 99.100 dollari (mentre al più ampio livello di

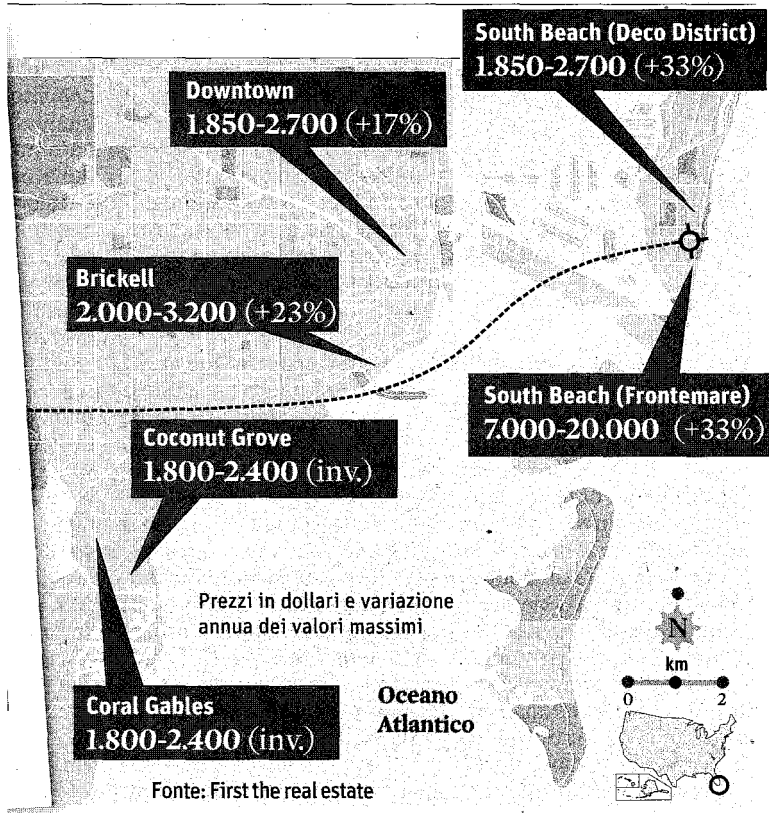
contea - Dade County - il prezzo delle unifamiliari è salito del 5%, a 301.020 dollari in media).

Questo a livello globale. Ma Miami conta un'area metropolitana di 5,4 milioni di persone e accoglie ogni anno più di 56 milioni di turisti, che si limitano a permanere solo in alcune, limitate, zone. Perciò agli investitori europei (italiani in particolare) interessano solo alcuni distretti (evidenziati nella mappa

pubblicata qui a fianco). Nei quali gli avvenimenti degli ultimi due anni hanno prodotto cambiamenti notevoli. Per esempio, in tempi di boom si comprava anche a North Miami Beach e ad Aventura, ma ora lì gli investimenti sono assolutamente fermi: North Miami Beach è una delle aree che hanno perso di più, si è costruito a dismisura ed è stata setacciata soprattutto dai russi, così che ora prevale l'invenduto; Aventura è zona residenziale, dove si va ora solo per lo shopping (all'Aventura Mall). «Coral Gables e Co-

conut sono sempre state zone appetibili, ma hanno già toccato il fondo e la ripresa non si vede - spiega Federico Maria Ionta, a.d. di First the real estate -. Il numero delle transazioni è troppo basso e qui è meglio lasciar per-

dere». Concentrandosi invece nelle zone che hanno un mercato internazionale, come South Beach, il discorso cambia. Intanto perché l'area fronte mare di South Beach non ha mai sentito la crisi e si vende tra i 7mila e i 20mila dollari al mq. Ma qui di affari non se ne fanno. «L'area davvero interessante, dove non in pochi mesi esauriamo la disponibilità di interi edifici cielioterra quasi esclusivamente con la clientela italiana - prosegue Ionta - è il Deco District di South Beach». Qui infatti si compra ancora con uno sconto del 35-40% rispetto al reale valore di mercato, con la possibilità (si veda l'articolo qui sotto) di affittarlo tutto l'anno a uso turistico. E con la certezza di accaparrarsi un piccolo pezzo unico.



La mappa dello shopping



CASA&CASE
36.982
IL MIGLIOR INVESTIMENTO DEL VANTAGE

ALLBERG
CASA dolce casa

Tutti pazzi per Miami
CONCESSIONARI E AGENTI IMMOBILIARI

Deco District a 4mil. dollari al metro
330.000

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.