

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

Deco District a 4mila dollari al metro

LA FILIERA

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

«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-

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 capitali. 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.

evelina.marchesini@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

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

La mappa dello shopping

South Beach (Deco Dis

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 pessimo 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 Coconut 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 cielo-terra 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.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



La mappa dello shopping



... vedere una pagina. Il miglior stampa è di