



Guadagnare con la crisi

# Case Usa in saldo, lo shopping continua





## *Arriva il nuovo uragano ammazza-prezzi, si chiama Arm e finirà nel 2012 «Ma per le località di pregio gli sconti sono alla fine: 8 - 10 mesi per l'affare della vita. Puntando su città glam, come Miami» Lo dice uno specialista: Federico Maria Ionta*

■■■ Per i cittadini americani middle-class il consiglio è di allacciare le cinture. Per gli europei di preparare il portafogli. Le occasioni immobiliari in Usa a prezzi di saldo continueranno per un po'. Prima il tifone dei mutui subprime e ninja (no income, no job, no asset), distribuiti allegramente a debitori senza merito e riguardanti in prevalenza abitazioni economiche, durato 3 anni. Periodo in cui i prezzi dell'housing-market Usa hanno perso mediamente il 30% (dati: John Burns Re Consult) e in aree sovraconstruite sono caduti del 60%. Ora è in arrivo il nuovo (e - si spera - ultimo) movimento tellurico-immobiliare americano.

Oggi rischiano i prime. È la clientela una volta considerata più affidabile, a traballare sotto il peso dei debiti e dei licenziamenti. Stavolta toccherà ville e graziosi condomini, grattacieli di vetro e acciaio e abitazioni unifamiliari, mansion con ampio green e seconde case. Dal Texas al Nevada. Una colorata, lunga teoria di unità abitative, spesso recenti, che si snoda da un capo all'altro dell'America, caratterizzata a volte da unità di segmento medio-alto, in buone condizioni, con decori dignitosi e in discrete locations. Una su tre è vuota o abbandonata per pignoramento o difficoltà del mutuatario. Durata del sisma: fino al 2012.

### **LA FLORIDA? OGGI È PIÙ ECONOMICA DELLA SARDEGNA**

In decine di città, Las Vegas e Detroit in testa, il rialzo dei prezzi delle case a metà del decennio 2000 ha portato

i costruttori (e le banche), secondo RealtyTrack, a tentare misure aggressive per vendere immobili, tra cui i contratti a opzione Arm. Si tratta di prestiti dove si ha diritto di pagare un interesse molto basso per i primi anni di vita del mutuo. Dopo qualche anno interesse e rata vengono ricalcolati, diventando più onerosi. Da qui l'acronimo Arm che sta per Adjustable-Rate Mor-

tgages. Questi giocattoli ad orologeria (tutti gli option hanno indicata una data di rinegoziazione) cominciano ad essere ricalcolati massicciamente adesso e il punto di rottura è in arrivo.

«Il decimato mercato delle abitazioni andrà a peggiorare sensibilmente prima che le cose ricomincino ad andare meglio» - prevede sul settimanale Time Janet Morrissey - «vendite giudiziarie e declino dei prezzi proseguiranno a premere sul settore». Stesse valutazioni da Mark Zandi, capo economista di Bloomberg in una nota ri-

portata dai giornali di mezzo mondo, italiani compresi. Ampiezza dell'uragano? «Perlomeno 64 milioni di dollari in mutui Arm verranno rinegoziati nel 2010 e 68 milioni nel 2011» secondo First American CoreLogic, una data company del settore. Basandosi sui dati del Tesoro Usa e non dimenticando che la discesa del valore medio non si è ancora fermata (dati Moody's, Marzo 2010) e che i mutui Arm insolventi hanno già superato in valore i subprime, l'economista Paolo Catalfamo, docente alla Michigan University, prevede che «facendo quattro conti, parliamo di altri 700 miliardi di dollari di mutui che non verranno rimborsati nel corso dei prossimi due anni». Le foreclosures (cioè i procedimenti in base ai quali il creditore prende possesso della casa del mutuatario insolvente) metteranno sul mer-

altro conto le località di pregio, che sono un altro paio di maniche e si comportano in modo del tutto diverso, come è il caso di Manhattan o Miami Beach. Qui gli affari più interessanti - spiega Ionta, - si faranno ancora per pochi, pochissimi mesi. Magari comprando in velocità, prima dell'asta giudiziaria. Prima della fine dell'anno si possono fare affari veri perché nell'insolvenza e nella vendita all'asta va in fumo circa la metà del valore. Dall'anno prossimo, dal 2011, e parlando sempre di locazioni top, si vedranno ancora fallimenti e foreclosures a ottimi prezzi e ottime redditività ma si tratterà di prodotti in posizioni secondarie o in building di minor interesse».

Pagina a cura di Giuseppe Macali  
realizzata per Visibilia



cato decine di migliaia di immobili, tra cui alcuni di pregio, eleganti flat al 20° piano di grattacieli luccicanti, con ogni comfort, gioielli che a fine crisi torneranno al valore originario, che potrebbe essere il triplo dei prezzi di oggi. È a questo punto, avendo qualche euro da parte, che è il momento di agire. «Attenzione - avverte Federico Maria Ionta, Ad di First The Real Estate (www.therealfirst.com), società leader nella consulenza agli europei che vogliono investire negli Usa - un conto è l'America in generale, un



## **Diventa un re dell'immobile in tre semplici passi**

**Quali sono le avvertenze da seguire per tenere al minimo i rischi e al massimo il margine di guadagno? «Primo. Comprare appartamenti acquistabili con uno sconto di almeno il 30% o che abbiano risentito fortemente della crisi (esempio del quartiere finanziario). Oppure acquistare in zone o costruzioni che facciano parte del patrimonio storico o architettonico della città (esempio: edifici 'déco') - suggerisce l'Ad di First The Real Estate. Secondo: orientarsi su una città con forti margini di sviluppo, Miami è perfetta. Primo porto turistico del mondo per navi da crociera. Capitale degli scambi tra le due Americhe, quella del nord e il centro-sud. Polo turistico e del leisure-time di valore mondiale. Sempre più internazionale, ricca, fashionable. Terzo - prosegue Ionta - farsi assistere nell'acquisto da uno specialista del mercato locale. Per Miami rivolgersi alla nostra First The Real Estate, un gruppo di specialisti in grado di segnalare l'appartamento-occasione, indicare al volo la finestra, breve, in cui effettuare l'acquisto. Per le location top la campana dell'ultimo giro sta suonando adesso. E finché l'euro è così forte suggerirei di agire alla svelta».**