

## LA CONGIUNTURA UNICA DEL MERCATO IMMOBILIARE DI NEW YORK IN QUESTO MOMENTO

Non succede spesso che le diverse variabili caratterizzanti il mercato immobiliare si allineino in modo da **rendere conveniente sia la vendita, sia l'acquisto di un immobile**. Normalmente, la congiuntura è più favorevole per una sola delle parti, ma in questo particolare momento New York appare la piazza ideale per gli investitori intenzionati a guadagnare da una rivendita o da una nuova operazione, e a dirlo sono i numeri.

I prezzi dei *condo* sono saliti del 26% circa tra il 2013 ed oggi, ma non si è ancora raggiunta la cima. Secondo gli esperti, nel 2015 assisteremo ad un ulteriore aumento del +4% circa e la crescita durerà ancora per tre anni, per due fattori principali: da un lato la domanda, estremamente dinamica e molto forte; dall'altro, i tanti nuovi progetti immobiliari che innalzano il livello dell'offerta, molto scarsa.

Infatti, nel III trimestre 2014 si è registrato il più basso numero di immobili sul mercato in termini assoluti da giugno 2009 mentre la domanda di immobili da parte di investitori internazionali è aumentata esponenzialmente, soprattutto da parte del mercato cinese, ma anche italiano: nel 2013 sono state 6.700 le compravendite negli USA concluse da italiani (prevalentemente New York e Miami), pari al 16% del totale transazioni all'estero (dati Scenari Immobiliari) e per il 2014 si stima che siano aumentate tra il 5% e il 7%.

*Segue a pag. 2*

## MASSIMIZZARE LA REDDITIVITA' DI UN IMMOBILE AFFIDANDOSI AD UN PROPERTY MANAGER

Una delle criticità maggiori legate all'investimento immobiliare è la sua gestione, che si fa più complicata quando gli immobili si trovano all'estero.

La gestione - un universo che comprende le attività relative a manutenzione, amministrazione, locazione - ha un impatto diretto sulla **redditività**, in quanto l'insieme di **attività poste in essere dal property management ha l'obiettivo di massimizzarla, attraverso il mantenimento della massima efficienza del reddito e del valore del patrimonio.**

*"Infatti, la capacità di un immobile di generare reddito dipende dalla sua appetibilità: a volte si crede di fare un affare, per poi scoprire che l'attenzione dei richiedenti in quella zona o per quella metratura/tipologia di immobile è nulla"* spiega l'avvocato Bruno Cilio, della società di Philip Mark specializzata nel property management.

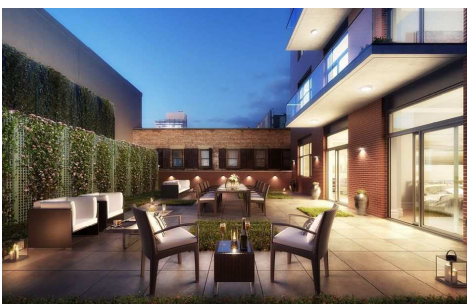
*Segue a pag. 2*

## PROPOSTE IMMOBILIARI



### FLATIRON

4 locali  
2 camere  
2 bagni  
Prezzo: \$ 4,200,000  
Cod. SAL 93



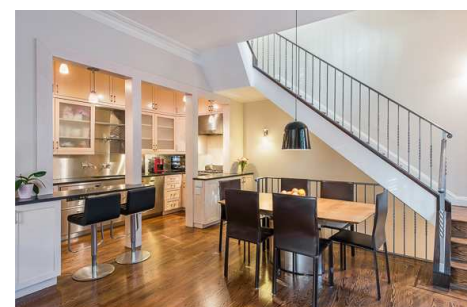
### NOLITA

6 locali  
3 camere  
3 bagni  
Prezzo: \$ 8,000,000  
Cod. SAL 94



### TRIBECA

8 locali  
5 camere  
4.5 bagni  
Prezzo: \$ 8,100,000  
Cod. SAL 95



### WEST VILLAGE

7 locali  
4 camere  
3 bagni  
Prezzo: \$ 5,995,000  
Cod. SAL 96

## LA CONGIUNTURA UNICA DEL MERCATO IMMOBILIARE DI NEW YORK IN QUESTO MOMENTO

Segue da pag. 1

Inventario ai minimi, prezzi cresciuti sensibilmente negli ultimi 2-3 anni, cambio favorevole, tempi di vendita rapidissimi. Questi dati suggeriscono l'**opportunità, per chi ha comprato un immobile a Manhattan qualche anno fa, di poterlo rivendere oggi al 30% in più** grazie alla forte rivalutazione dei prezzi, con la sicurezza di poterlo piazzare facilmente dato che mediamente un immobile resta sul mercato 54 giorni. La facilità di exit dal mercato è facilitata dalla sua estrema liquidità e dalla dinamicità delle richieste. Inoltre, chi è intenzionato a vendere può usufruire del cosiddetto "Tax Exchange", che consente di posticipare il pagamento delle tasse sul capital gain alla successiva vendita, nel caso in cui il denaro sia reinvestito sempre all'interno degli Stati Uniti, sotto determinate condizioni.

**Chi compra ora, in fase di massima espansione, può attendersi aumenti ancora per tre anni.** Ma non è solo questo fattore a spingere gli investimenti a New York: se si guarda al recente passato, si nota come, dopo un biennio di crisi (2008-2009), ci sia stato il fisiologico periodo critico (2010-2011), seguito da una risalita, che qui è stata molto rapida. Infatti **la resilienza del mercato di questa metropoli è una delle caratteristiche che la rende unica e che attrae maggiormente gli investitori internazionali:** a parità di rivalutazione dei prezzi, fattore che attualmente caratterizza molte città del mondo, la stabilità di un mercato è un fattore che, agli occhi di un investitore, vale molto di più. Non va dimenticato che, **in attesa di rivendere, è possibile ottenere una rendita cospicua mettendo a reddito l'immobile.** Il mercato degli affitti sta vivendo una fase d'oro, con richieste aumentate del 40% rispetto al 2013, un tasso di appartamenti sfitti estremamente basso, al di sotto dell'1%, un prezzo mediano di locazione aumentato del 6% su base annua e che ha raggiunto uno dei picchi massimi degli ultimi 7 anni, e un periodo necessario per affittare pari a 3 giorni dall'immissione nel mercato!

Se quanto sopra non bastasse a spiegare perché in tanti scelgono proprio New York, c'è ancora qualche elemento degno di nota: agli occhi degli investitori internazionali, abituati a studiare molto bene tutti i fattori che caratterizzano un mercato, quello newyorkese possiede gli elementi ideali: **dinamicità** (meno di due mesi per chiudere una transazione immobiliare, dalla date dell'offerta a quella del rogito), **trasparenza** (burocrazia ridotta, accesso ai valori storici degli immobili, transito del denaro destinato all'acquisto su conti fiduciari garantiti ed estremamente sicuri), **apertura** (nessuna limitazione o barriera per i non residenti).

Ufficio Studi Philip Mark International Realty. Fonte dati: Samuel Miller reports

## MASSIMIZZARE LA REDDITIVITA' DI UN IMMOBILE AFFIDANDOSI AD UN PROPERTY MANAGER

Segue da pag. 1

*"Conoscere e capire le esigenze del mercato, sia dal lato dell'offerta sia da quello della domanda, è cruciale. Inoltre, è fondamentale saper intervenire sull'immobile in modo da renderlo idoneo a una riqualificazione coerente con la domanda di mercato. Tutte competenze che un buon property manager deve possedere".*

**Ma cosa fa in concreto una società di property management?** *"Riassumendo, si adopera per valorizzare gli immobili, gestendoli a 360 gradi"* sintetizza efficacemente l'avvocato Cilio *"Il proprietario può demandare anche solo una parte delle attività, ma la nostra competenza va al di là delle singole operazioni, perché ognuna di esse si inserisce in un'ottica più ampia, che inizia con la scelta dell'immobile più indicato allo scopo".*

Infine, va detto che spesso i privati sottovalutano la mole di attività e il tempo da dedicare alla corretta e continuativa gestione di un immobile messo a reddito, quindi riassumiamo in un elenco esemplificativo, ma non esaustivo, le attività poste in essere dalla Philip Mark Property Management:

- **Gestione amministrativa, fiscale, contabile:** soprattutto se l'immobile si trova all'estero, anche il banale quanto seccante - pagamento puntuale e corretto di imposte immobiliari, utenze, bollette e spese condominiali, è essenziale. In molti Stati, un errore o un ritardo può generare problemi non marginali.
- **Messa a reddito:** anche laddove la domanda sia forte, non è da sottovalutare la scelta e la verifica degli inquilini. Inoltre, è necessario curare i rapporti contrattuali, riscuotere gli affitti, gestire eventuali morosità e contenziosi.
- **Valorizzazione:** qualsiasi immobile, dopo alcuni di anni, esaurisce il proprio ciclo di vita e si rende necessaria una riqualificazione, altrimenti si mette a rischio la sua capacità di generare reddito.
- **Manutenzione:** da quella ordinaria agli interventi d'urgenza e di messa in sicurezza, la manutenzione gioca un ruolo chiave affinché la messa a reddito sia efficiente e l'immobile non perda valore.

Ufficio Studi Philip Mark International Realty.

Per non ricevere più la newsletter, [clicca qui](#)

[Norme sulla privacy](#) | [Termini e condizioni](#)

Seguici sui social network per essere aggiornato sul mercato immobiliare newyorkese ed internazionale

[Facebook](#) [LinkedIn](#) [Twitter](#)

Sei un professionista del mondo immobiliare o finanziario? La tua clientela è interes-