

I super-sconti trasformano in un affare l'acquisto di un appartamento a Miami

Sinora era un sogno che si potevano permettere soltanto italiani molto ricchi ma la crisi immobiliare Usa, con le migliaia di alloggi pignorati dalle banche e venduti all'asta, ha cambiato lo scenario. Un consiglio: attenzione a procedure e regole

LUIGI DELL'OLIO

Milano

Comprare casa a Miami è sempre stato un privilegio da milionari che sono attratti dal clima temperato d'inverno e dalle splendide spiagge dove trascorrere l'estate. Oltre che dalla presenza di comfort di ogni tipo, dagli aeroporti per jet privati a poca distanza dal mare a residenze e negozi di lusso. Ma la crisi economica che si è abbattuta sul mercato immobiliare degli Stati Uniti e il calo del dollaro rispetto all'euro (fenomeno che, però, si è attenuato negli ultimi mesi), hanno reso possibile l'investimento immobiliare anche per i titolari di redditi medio-alti, che sognano una casa di fianco a quelle di nomi celebri come Paolo Maldini, Shakira o Julio Iglesias.

Rispetto al 2007 il crollo medio dei prezzi è intorno al 35% con picchi fino al 50 per cento

Uno studio condotto da "Scenari Immobiliari" ha rilevato che nel primo semestre del 2009 quasi un terzo delle case acquistate all'estero da cittadini italiani ha riguardato gli Stati Uniti. Miami è in cima alla classifica delle località preferite, complice un crollo

Milano, il lusso del Quadrilatero

Prezzi medi di vendita di case pregiate/luogo, in euro al mq; apr. 2010

	Minimo	Massimo
QUADRILATERO	13.000	15.000
MANZONI-GIARDINI	10.000	13.500
SAN BABILA	9.000	13.000
VENEZIA-DUSE	10.500	12.800
CADORNA	10.000	12.500
BREERA	9.000	11.800

Fonte: Ufficio Studi UBH

Piazza di Spagna, la più pregiata a Roma

Prezzi medi di vendita di case pregiate/luogo, in euro al mq; apr. 2010

	Minimo	Massimo
PIAZZA DI SPAGNA	14.000	20.000
NAVONA	16.000	18.000
MARGUTTA	13.000	15.000
VENETO	13.000	15.000
TREVI	11.300	13.600
CAMPO DEI FIORI	12.300	13.500

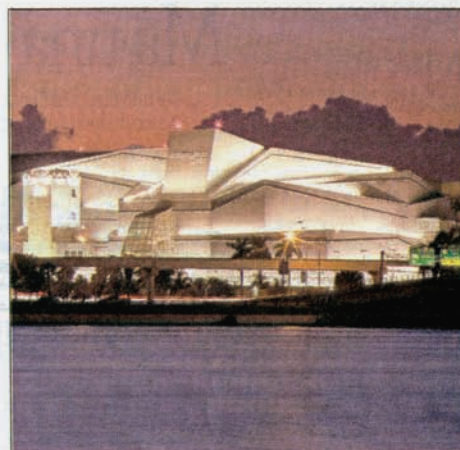
Fonte: Ufficio Studi UBH

medio dei prezzi intorno al 35%, con picchi fino al 50% rispetto al 2007. La spiegazione è semplice: molti dei vecchi proprietari si sono trovati nell'impossibilità di pagare le rate per i mutui contratti prima della crisi (che in molti casi riguardavano il 100% del valore) e hanno dovuto consegnare le loro abitazioni alle banche, che sono state costrette a rimetterle sul mercato a prezzi stracciati pur di ottenere la liquidità necessaria al proprio core business ed evitare di fare i conti con stock eccessivi di immobili, che comportano tasse elevate, spese di gestione e la difficoltà di curare i rapporti con gli in-

quilini. Un'opportunità, dunque, per gli investitori italiani, anche se si tratta di fare i conti con un mercato e con normative in molti casi molto diverse dalle nostre. Andrea Alberghini dello Studio Servidio Dottori Commercialisti di Bologna ha messo a punto una guida, presentata nell'ambito della manifestazione Tre (Tourism Real Estate), che si è conclusa ieri, e concessa in esclusiva ad Affari & Finanza, per districarsi in questo mercato e cercare l'affare. «Un aspetto da considerare con grande attenzione riguarda la *foreclosure*, una procedura legale assimilabile all'esecuzione immobiliare, alla quale le banche fanno ricorso per i mutui in sofferen-

za», spiega. Viene svolta dal titolare di un credito assistito da un diritto reale immobiliare, tipicamente una ipoteca. Dopo gli accertamenti di rito, si procede all'asta, che tuttavia spesso negli ultimi mesi si conclude senza un nulla di fatto per gli oneri troppo alti che gravano sul bene. «Le proprietà delle banche vengono vendute tramite agenzie specializzate, uffici interni delle banche e broker immobiliari, con prezzi scontati fino al 50% rispetto al prezzo originario di acquisto. Sconti maggiori si possono avere acquistando lotti di appartamenti», aggiunge Alberghini, ricordando che «per

acquisti di maggiore portata le banche sono anche generalmente disponibili a concedere mutui al soggetto acquirente, operazione che tuttavia richiede l'intervento di un avvocato esperto, con i relativi costi aggiuntivi rispetto a un normale acquisto immobiliare». In alternativa si può approfittare delle occasioni offerte dalle cosiddette *short sale*, procedure attivate tra istituto di credito e debitore. I proprietari che non riescono a onorare le rate del mutuo, ma che non vogliono perdere il merito creditizio, accettano di vendere la proprietà a soggetti terzi a un prezzo ridotto con l'accordo della ban-



Per la richiesta di mutuo agli istituti di credito è opportuno farsi assistere da un avvocato

ca creditrice. «Gli istituti di credito hanno propri periti che stabiliscono il prezzo di mercato, che in questa fase viaggia a sconto di circa il 35% rispetto alla fase pre-crisi — aggiunge Alberghini — Questo perché l'ampia disponibilità di immobili negli ultimi mesi sta spingendo gli istituti di credito a percorrere questa via, più rapida della *foreclosure*, anche in presenza di avvisi di mancato pagamento del mutuo».

Anche in questo caso, comunque, è bene cautelarsi, percorrendo la strada dell'acquisto solo con l'assistenza di un avvocato esperto del mercato legale. Per non correre il rischio di veder trasformare un ipotetico affare in una bufala.