

DICEMBRE 2008

CLIENT ALERT – NEW YORK REAL ESTATE

INVESTIMENTI IMMOBILIARI A NEW YORK: STRATEGIA DI DIVERSIFICAZIONE INTERNAZIONALE PER L'INVESTITORE HIGH-NET-WORTH

Viviamo in un periodo storico di estrema turbolenza economica e finanziaria. L'investitore *high-net-worth* e' oggi piu' che mai confrontato con la necessita' di proteggere il suo patrimonio ed allo stesso tempo di cercare nuove direzioni intelligenti per la diversificazione, in chiave internazionale, del suo portafoglio di investimenti, nell'ottica di una rivalutazione nel medio e lungo termine. In questa direzione il mercato immobiliare di New York si presenta ormai da anni come una valida alternativa di investimento. Per molteplici ragioni (favorevole cambio euro/dollaro, attuale trattabilita' nei prezzi di vendita, ecc.), il sofisticato investitore italiano e' gia' da tempo uno dei maggiori *players* soprattutto nella fascia alta/medio-alta del mercato residenziale di Manhattan; e questo, crediamo, sara' il *trend* anche per il prossimo futuro. Anche in questa particolare congiuntura economica di crisi globale, i prezzi degli immobili di qualita' a Manhattan non hanno conosciuto particolari oscillazioni al ribasso; tuttavia, il volume degli scambi e' recentemente sceso, e questo apre la possibilita' al compratore di poter negoziare maggiormente le condizioni di vendita a suo favore, cosa che generalmente non era possibile in momenti economici piu' favorevoli. Il mercato immobiliare di Manhattan e' trasparente ed il processo di compravendita non comporta particolari complessita'. In linea di massima, l'investitore puo' scegliere tra due diverse tipologie di immobili: la Cooperativa ("*Co-op*") ed il Condominio ("*Condo*"). Approssimativamente il 75% degli immobili residenziali a Manhattan e' costituito da *Co-op*; il restante 25% da *Condo*.

Quando si acquista in una *Co-op*, non si compra il bene immobile (appartamento) vero e proprio, bensì si acquistano le azioni in una societa' che a sua volta e' la proprietaria del palazzo. Quindi, ad uno specifico appartamento corrisponde un certo numero di azioni della societa'. Al rogito, il compratore, oltre all'acquisto delle azioni sottoscrive contemporaneamente un contratto di affitto (gratuito) con la societa' proprietaria del palazzo che gli consentira' di occupare ed usare lo specifico appartamento. La Cooperativa e' una soluzione immobiliare quasi sconosciuta al di fuori di New York, ed e' stata originariamente creata come forma di proprieta' elitaria nel contesto di palazzi lussuosi. Infatti, chi compra in una *Coop* quasi sempre deve comprare in contanti, deve occupare personalmente l'appartamento (essendo generalmente vietato l'affitto a terzi) e deve superare una rigorosissima selezione prima dell'acquisto condotta dal Consiglio di Amministrazione della *Co-op* (la situazione patrimoniale e finanziaria del potenziale compratore e' esaminata nel dettaglio); tale Consiglio ha diritto di rigettare il potenziale acquirente se non soddisfatto dalla totalita' dei suoi requisiti. Infine, le *Co-op* permettono al compratore soltanto di acquistare a titolo personale (l'acquisto non puo' essere fatto tramite una societa', sia essa americana o straniera).

Laddove questa peculiare caratteristica (forte prevalenza di *Co-op*, richiesta solvibilita' dell'acquirente, acquisto in contanti, ecc.) del mercato immobiliare residenziale di Manhattan possa sembrare a prima vista un suo limite, in realta' e' uno dei principali motivi per i quali, anche in momenti di crisi economica come quello attuale, tale mercato immobiliare e' stato soltanto marginalmente toccato dagli effetti dirompenti della crisi dei mutui *sub-prime*.

Avv. FRANCESCO BOSCHINI
- DOTT. IN GIURISPRUDENZA (ITALIA)
- DOTT. IN GIURISPRUDENZA (USA)
- MASTER (LLM) DI LEGGE (USA)
- ISCRITTO ALL'ALBO DEGLI AVVOCATI NEGLI USA (NY) E IN ITALIA

BOSCHINI INTERNATIONAL LAW OFFICES, PLLC
NEW YORK - USA
TEL: +1 (212) 682-9655 FAX: +1 (212) 682-9654
EMAIL: INFO@BPARTNERSLAW.COM
INTERNET: WWW.BPARTNERSLAW.COM

Sebbene il 75% degli immobili residenziali sia costituito da *Co-op*, la stragrande maggioranza dei compratori stranieri acquista appartamenti in un Condominio (ed oggi la maggioranza dei palazzi in costruzione o recentemente costruiti sono Condomini). Come in Italia, chi compra in un Condominio acquista il bene immobile vero e proprio (e non le azioni di una società come in una *Co-op*) nella sua fisicità. Il procedimento di acquisto è molto meno complesso che per una *Co-op* ed il compratore, laddove generalmente deve sempre presentare una sua applicazione al Consiglio del palazzo prima di poter procedere con il rogito (cosa che comunque non è richiesta in un acquisto diretto dal costruttore – “*sponsor*”), non è soggetto all’invasivo scrutinio personale e patrimoniale tipico di una *Co-op* ed alla relativa possibilità di essere rigettato. Inoltre, il proprietario di un *Condo* ha il diritto di affittare il suo immobile a terze persone e l’acquisto di un *Condo* può essere fatto, oltre che a titolo personale, anche per mezzo di una società domestica o straniera. Infine, chi acquista un *Condo* può generalmente avvalersi di un finanziamento ipotecario (*mortgage*) qualora non possa/voglia pagare tutto il prezzo di acquisto in contanti.

Pertanto, l’acquisto di un *Condo* si inserisce nel contesto di una strategia di investimento per coloro che siano interessati, oltre che alla rivalutazione futura del capitale investito e alla possibilità di una futura vantaggiosa fluttuazione nel cambio euro/dollaro, anche alla produzione di reddito annuale derivante dall’affitto degli immobili stessi. La tassazione sulle rendite immobiliari negli USA non è particolarmente alta (anche grazie alla possibilità di avvalersi di numerose deduzioni fiscali) ed il mercato degli affitti a Manhattan è contraddistinto da dinamicità e costante richiesta, particolarmente per immobili di giusta dimensione, qualità e ubicazione.

In conclusione, l’investimento immobiliare a New York continua a rappresentare, nel medio e lungo termine, una valida alternativa di diversificazione internazionale per l’investitore *high-net-worth* che non sia alla ricerca di investimenti dal profilo altamente speculativo, bensì sia più propenso ad una forma di investimento più conservatore e tradizionale.

ASPETTI LEGALI E FISCALI DELL’INVESTIMENTO IMMOBILIARE A NEW YORK

Sebbene il procedimento di acquisto non presenti generalmente particolari complessità, importanti aspetti di carattere legale e fiscale attinenti alla titolarità dell’immobile ed alle sue relative conseguenze fiscali devono sempre essere risolti anticipatamente previa assistenza fornita da un competente ed esperto avvocato americano (*attorney*) che abbia anche specifica competenza fiscale, americana ed internazionale.

Oltre che per gli aspetti più propriamente relativi alla pianificazione e consulenza fiscale e successoria (negli USA le tasse di successione e donazione su beni americani posseduti da stranieri possono essere molto elevate) associati all’investimento immobiliare da parte di compratori stranieri, il ruolo dell’avvocato nel contesto di una compravendita è fondamentale dato che negli USA non esiste la figura professionale del notaio, come intesa in Italia, e dunque tutte le attività e funzioni proprie del notaio italiano sono svolte dall’avvocato (incluse l’attività di negoziazione, redazione e sottoscrizione contrattuale, di ricerca catastale pre-rogito e di chiusura dell’operazione al rogito).

Soprattutto nel contesto di importanti investimenti immobiliari, e come parte integrante e necessaria di una strategia di diversificazione, protezione e crescita del patrimonio complessivo dell’investitore, ed anche in funzione di un trasferimento “intelligente” a future generazioni del patrimonio stesso, si suggerisce la corretta implementazione di valide e legittime strutture internazionali che potranno, a seconda delle specifiche necessità dell’investitore, comprendere società a responsabilità limitata americane e/o estere, magari anche in congiunzione con strumenti/prodotti fiduciari di protezione, amministrazione e trasferimento futuro quali *trusts*, americani o esteri, o fondazioni private.

Questa informativa non costituisce né sostituisce una consulenza legale o fiscale. I lettori devono sempre consultare i propri legali qualora volessero implementare una qualsiasi strategia qui menzionata. Questo farà sì che le dovute circostanze e specificità del caso siano debitamente considerate, e che un’eventuale azione sia presa in base ai più recenti sviluppi della normativa applicabile. La normativa fiscale e gli altri fattori di investimento sono soggetti a cambiamento. Le strategie ed il contenuto tecnico di questa presentazione sono offerti solo come informativa generica e come utile punto di riflessione per i nostri lettori, basandosi su informazioni che noi riteniamo essere aggiornate, ma che non possiamo garantire nella loro accuratezza e completezza. Per ulteriori informazioni si prega di contattarci, saremo lieti di approfondire la discussione con voi.

Avv. FRANCESCO BOSCHINI
- DOTT. IN GIURISPRUDENZA (ITALIA)
- DOTT. IN GIURISPRUDENZA (USA)
- MASTER (LLM) DI LEGGE (USA)
- ISCRITTO ALL’ALBO DEGLI AVVOCATI NEGLI USA (NY) E IN ITALIA

BOSCHINI INTERNATIONAL LAW OFFICES, PLLC
NEW YORK - USA
TEL: +1 (212) 682-9655 FAX: +1 (212) 682-9654
EMAIL: INFO@BPARTNERSLAW.COM
INTERNET: WWW.BPARTNERSLAW.COM