

Il mercato residenziale di Manhattan e la crisi

di Guido Pompili, presidente di Vivaldi Real Estate



Guido Pompili, presidente Vivaldi Real Estate

Sono passati 30 mesi dal *Lehman Day* della finanza, avvenuto il 16 settembre 2008 con il fallimento della Lehman Brothers che ha dato il via alla più grave crisi economica degli ultimi 70 anni. Il punto più basso è stato raggiunto nella prima metà del marzo 2009. Da quel momento, dopo una paralisi durata quasi sei mesi si è iniziata a vedere una ripresa sostenuta nel numero delle transazioni. Questa crisi, di proporzioni storiche, ha portato a un riassetto dei valori medi di vendita dei con-

domini di Manhattan di appena il 15%, confermando la sostanziale stabilità di questo mercato. Come era già avvenuto negli anni '30, e subito dopo l'11 settembre, il mercato residenziale di Manhattan ha confermato una grande resilienza. La perdita media di valore dei condomini rispetto al picco, toccato nell'agosto 2008, ha registrato nel secondo trimestre 2009 un calo del 17%. Dal luglio 2009 al luglio 2010, non solo si è registrata una leggera ripresa dei valori medi di vendita (+1,3%), ma soprattutto

si è tornati a valori fisiologici nel numero delle transazioni: circa 400 condomini/mese contro le 150 unità vendute nell'aprile di due anni fa.

I fattori principali della resilienza di Manhattan si possono riassumere in **cinque punti** sui quali possiamo soffermarci per alcune considerazioni.

Domanda internazionale e risorsa limitata.

Manhattan è un'isola e le costruzioni sono strettamente regolate. Allo stesso tempo oltre il 75% del mercato residenziale è precluso all'investimento speculativo.

Popolazione in aumento.

New York è una delle metropoli occidentali a più alto tasso di crescita demografica. Manhattan, in particolare, oltre a essere un'isola è anche soggetta a strette norme urbanistiche e quindi la

tensione di abitatività è sempre molto alta garantendo una buona tenuta dei valori immobiliari.

Diversificazione dell'economia.

Il tessuto economico della città, specialmente dopo l'11 settembre, è divenuto sempre più indipendente dall'industria finanziaria. Oggi a New York l'80% dei salari deriva da altri settori: turismo, sanità, media, moda, ricerca, politica, industria cinematografica e terziario avanzato.

Tenuta dei valori locativi.

La buona tenuta dei valori locativi è alla base della tenuta dei valori immobiliari.

Trasparenza del mercato e certezza del diritto.

Trasparenza, certezza del diritto e ampiezza del mercato rendono la città appetibile agli investitori istituzionali che garantiscono stabilità nei loro investimenti.

PERCHÉ IL MERCATO A MANHATTAN È STABILE

La struttura proprietaria a Manhattan è solida e, a differenza di quanto è avvenuto in altre parti degli USA, l'influenza di vendite distressed è stata minima: anche

nei momenti caratterizzati da una domanda bassa e incerta i valori di vendita hanno tenuto.

La domanda è forte visto che è tornata a livelli normali, nono-

stante il notevole raffreddamento dell'attività creditizia: anche se è difficile ottenere un mutuo, le vendite sono riprese confermando l'esistenza di un mercato sano.

Re/Max Italia corre in un mercato fermo e chiude il 2010 con un aumento del 32% del fatturato aggregato rispetto all'anno precedente

Dario Castiglia, presidente e amministratore delegato di Re/Max Italia ha presentato i dati 2010 del network italiano: l'anno è stato chiuso con un fatturato aggregato pari a oltre 66 milioni di euro e un significativo aumento del 32% rispetto al 2009. Un risultato in controtendenza rispetto a una situazione economica decisamente sofferente. "Sono i numeri a parlare per noi - ha commentato Dario Castiglia - Re/Max è presente in 84 paesi, con oltre 7 mila agenzie affiliate. In Italia in questi 15 anni ci siamo conquistati un posto di leadership non solo per i risultati raggiunti, ma anche per la crescita costante del network in termini di consulenti immobiliari e agenzie affiliate".

Il gruppo immobiliare ha reso noto anche i risultati di un'analisi condotta in Italia, da cui è emerso che nei primi quattro mesi del 2011 il mercato ha vissuto una situazione di relativa stabilità sia nelle compravendite sia nella domanda e nell'offerta di immobili. Nei prossimi sei mesi si prevede un leggero aumento di domanda, offerta e compravendite, con i prezzi che

rimarranno in flessione.

Dai dati raccolti a livello nazionale, si evince che i clienti delle agenzie Re/Max prediligono l'acquisto all'affitto: se il 79,38% delle coppie e il 92,78% delle famiglie, acquista un immobile, un single su due invece ricerca una soluzione in locazione. Tra gli acquirenti, il 59% dei giovani in età compresa tra i 20 e i 35 anni ha focalizzato il suo interesse verso i bilocali, mentre il 68% dei clienti tra i 35 e i 50 anni preferisce soluzioni immobiliari composte da almeno 3 locali, stessa scelta effettuata anche dagli over 50. "Nonostante il mercato immobiliare nazionale stia ancora vivendo un andamento altalenante - continua Dario Castiglia - stiamo registrando dati a doppia cifra, con oltre 10 contratti per l'apertura di nuove agenzie".

Infatti, uno de-

gli obiettivi di Re/Max per il 2011 è l'incremento del numero di professionisti della sua rete e l'apertura di 50 nuove filiali.

Non solo, ma tra i riconoscimenti ricevuti quest'anno, Re/Max Italia è stata l'unica del settore immobiliare a rientrare nella classifica *Great Place to Work*. Alla bacheca dei trofei può aggiungere anche l'*International Broker Manager Of The Year 2010* vinto da Roberto Marchetti, broker titolare dell'agenzia Magenta di Milano, in grado di incrementare la produttività nonostante la grave crisi del mercato immobiliare.



Dario Castiglia, presidente e amministratore delegato di Re/Max Italia

Bruno Vettore nominato Cavaliere al Merito della Repubblica Italiana



L'Ad di Gabetti Bruno Vettore con il sindaco di Milano Letizia Moratti

Il presidente della Repubblica Giorgio Napolitano ha conferito l'onorificenza di Cavaliere dell'Ordine al Merito della Repubblica Italiana a Bruno Vettore, vicepresidente e amministratore delegato di

Gabetti Franchising Agency, presidente di Grimaldi Immobiliare e amministratore delegato della holding Tree Real Estate.

Alla presenza del sindaco Letizia Moratti, lo scorso giovedì 28 aprile presso il Centro Congressi della Provincia di Milano è avvenuta la cerimonia di consegna della prestigiosa onorificenza ritirata personalmente dalle mani del prefetto di Milano Gian Valerio Lombardi.