

REAL ESTATE

Prezzi in deciso calo a Manhattan

Il risparmio sale con il valore dell'appartamento, fino a punte del 25% nella fascia sopra quattro milioni di dollari (extralusso). La scarsa domanda fa scendere anche i canoni di affitto, tengono invece zone come Brooklyn

New York, il mattone scricchiola sotto il peso degli sconti

Paola Dezza

Un loft a Soho, un bilocale a Chelsea, una penthouse nella Billionaire Row, la strada diventata famosa per i grattacieli di nuova costruzione protagonisti della gara in altezza degli ultimi anni. Chi non sogna una casa a New York? Soprattutto oggi che la «Grande Mela» è sempre più una portata di sconto. La crisi del mercato immobiliare newyorkese non è nuova, da almeno 24 mesi il mattone subisce cali nei prezzi. E il Covid-19 ha aggravato lo scenario. «La situazione sia delle vendite sia degli affitti è critica», dice Paolo Sciarra di Compass. «Gli uffici sono chiusi, anche negli ultimi tempi è torrenziale il traffico». Tanta gente ha disdetto i contratti di affitto. «In agosto a Manhattan si registravano oltre 15 mila appartamenti sfitati, circa il 5% di tutti gli appartamenti disponibili. Il tasso di sfito più alto degli ultimi 14 anni», spiega. «Può sembrare un piccolo numero, ma a Manhattan di solito il livello di vacanza si aggira tra l'1% e il 2%. Questi poisoni o numeri dichiarati, si pensa come siano altrettanto nel submarket (appartamenti non pubblicizzati). I grandi proprietari scelgono quindi di offrire fino a tre mesi gratis di affitto come incentivo. E c'è chi ne approfitta per spostarsi in appartamenti più grandi». Stesso discorso per le grandi aziende. Sciarra fa sapere che Facebook ha affittato un intero blocco vicino a Pennsylvania station con uno

sconto di 100 milioni, Tik Tok ha preso 120 mila mq in affitto a Midtown. E nelle vendite? Lo sconto sale con il prezzo delle case. Sopra 4 milioni di dollari, nella fascia, ultralusso, lo sconto arriva al 15-25%. Molti pensano che ora il momento di investire. Gli investitori che vogliono acquistare appartamenti per circa 20-30 milioni in tutto arrivano ad accaparrarsi sconti del 30-40%, comprando diretta-

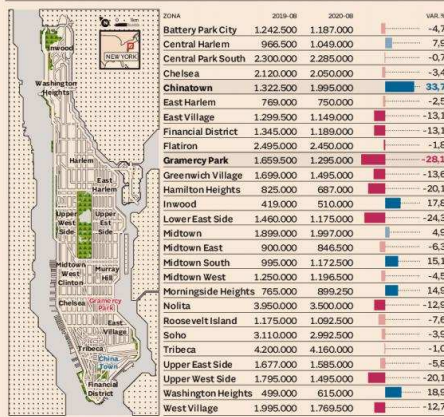
mente dal developer. «Si tratta di americani ed europei», continua. «Tanti investitori sono proprio di New York. Per esempio la famiglia di sviluppatori immobiliari che ha realizzato progetti come 30 Central Park West e altre iniziative di successo (vendute a personaggi del calibro di Denis Washington, a sportivi e manager hi-tech) ha iniziato a comprare altri sviluppi al 50% di sconto. E con qualche sconto hanno trovato un proprietario anche alcune penthouse (attici) invendute da tempo come quella di 600 metri quadrati, con 300 metri di spazietemi e piscina, nel bel complesso 555 Broome disegnato da Renzo Piano e sviluppato dall'imprenditore Davide Bizzi, per il quale si chiedevano 30 milioni di dollari. Sulla 56esima nella Worker tower (Chelsea) la penthouse è stata acquistata a 18 milioni dopo essere stata venduta nel 2018 a 50 milioni a un acquirente del sud est asiatico.

Ma ci sono state delle zone di New York che hanno visto il processo inverso. Mentre in molti cercavano di lasciare Manhattan in cerca di più spazio, zone come Brooklyn e il Queens hanno visto i prezzi rimanere stabili o addirittura salire. Resta attivo il mercato sotto il milione, registrando una quantità di transazioni quasi pari a febbraio, quindi pre-covid, mentre il mercato del lusso continua a registrare circa la metà dei contatti rispetto a prima della pandemia. I problemi legati al coronavirus hanno ulteriormente rallentato gli sviluppi di



Central Park. Vista dei palazzi affacciati sul celebre parco

I prezzi mediani (in dollari) a Manhattan da agosto 2019 ad agosto 2020



Sono 143 i giorni necessari per vendere una casa, il lasso di tempo più lungo dal 2012 (+57%)

9.319 CASE SUL MERCATO Da luglio a settembre 2020 il numero delle vendite è calato del 46,3% a 3.375 rispetto allo stesso periodo 2019

lussa, portando il Monthly Absorption Rate a ben oltre due anni. «I nuovi complessi sono sempre di meno» fanno sapere da Knight Frank. Già prima della pandemia il segmento delle case di lusso di fatto registrava un blocco degli acquisti con appartamenti che restano sul mercato per mesi e mesi che per essere venduti, se sono nuovi sviluppi, dovevano essere correddati da «regali» come il pagamento delle spese condominiali fino a viaggi in luoghi esotici. Sono 1.431 giorni sul mercato i giorni che passano dalla messa in vendita al contratto preliminare, il lasso di tempo più lungo dal 2012, durante l'ultimo anno il tempo sul mercato di un immobile si è allungato del 57%. Riccardo Ravassini, broker italiano a New York da moltissimi anni, sottolinea che «il trimestre appena passato (luglio-agosto-settembre) riflette i frutti delle trattative, roghi i contratti preliminari, avvenuti durante e subito dopo la fine del lockdown. Il numero delle vendite si è azato, seppur in maniera modesta, rispetto al trimestre precedente. Nel complesso il numero delle vendite è calato del 46,3% a 3.375 rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, il secondo peggior calo annuo su anni 11 anni. In crescita l'offerta con 9.319 unità sul mercato. Il record era stato fissato nel primo trimestre 2009 con 10.445 unità». A Manhattan la quota di mercato complessiva di immobili per cui è nata una «bidding war», ovvero la classica asta tra aspiranti acquirenti per l'ottimo immobile, è stata del 3,6% (ebbene, si poche ma ci sono), il livello più basso in più di undici anni e ben al di sotto della media del 3% di cinque anni fa. Tomando agli affitti, le zone in sofferenza sono soprattutto Downtown e l'Upper West side, poi anche l'Upper East side. «Tiene meglio l'Upper Manhattan perché ha prezzi di partenza un po' più abbordabili», dice. Sempre sul fronte affitti il canone medio è sceso del 7,7% in agosto su base annua a 3.161 dollari da 3.423. Le maggiori diminuzioni sono state per monolocali e bilocali, che sono scesi rispettivamente a 2.500 e 3.300 dollari.

NEWSLETTER



In esclusiva ogni settimana La newsletter Real Estate, in abbonamento settimanale, svela le indiscrezioni del settore immobiliare, le operazioni che si profilano all'orizzonte, analisi e inchieste sui segmenti di riferimento, dagli uffici al retail, hotel, residenziale allargato (studenti e senior housing), logistica. szalone.it/realstateplus