

INDICE

I	Imposta sul valore degli immobili all'estero	Pag. 2
II	Agente immobiliare/broker	Pag. 2
III	Avvocato – Real Estate Attorney	Pag. 3
IV	Management dell’immobile	Pag. 3
V	Conto corrente bancario negli USA	Pag. 3
VI	Dichiarazioni fiscali	Pag. 3
VII	Management Company	Pag. 3
VIII	Banca/Mortgage Broker	Pag. 4
IX	Finanziamenti per Residenti negli USA	Pag. 4
X	Finanziamenti per non Residenti negli USA	Pag. 4
XI	Prezzi delle case a New York City	Pag. 4
XII	Appraiser	Pag. 5
XIII	FIRPTA	Pag. 6



I. IVIE - Imposta sul valore degli immobili all'estero

In base agli ultimi aggiornamenti in materia, in particolare la Circolare N.28/E dell'Agenzia dell'Entrate del 2 Luglio 2012, finalmente chiarisce ufficialmente che per gli immobili situati negli Stati Uniti, si detrae la real property tax (Real Estate Taxes). Questa oltre ad essere una precisazione importante, di fatto costituisce una limitazione dell'impatto dell'imposta per gli immobili situati in città/aree come New York, Manhattan in particolare, in quanto le Real Estate Taxes da pagare localmente sono già di entità elevata, spesso ad un livello tale che di fatto, in molte ns. simulazioni, non è dovuta alcuna imposta aggiuntiva (IVIE). Fanno eccezioni gli immobili che hanno tax abatement ancora nelle fasi iniziali (nuove costruzioni o condo conversion recenti).

II. Agente/Broker immobiliare

Chi intende comprare casa a New York troverà vantaggioso avvalersi di un proprio broker (buyer's broker in questo caso) che svolge un ruolo essenziale nella selezione dell'immobile potendo accedere ad una miriade di informazioni in breve tempo. Il mercato immobiliare di New York è talmente vasto che utilizzare un proprio broker significa risparmiare tempo, avere più informazioni e fare un acquisto informato. Inoltre il broker prepara e presenta l'offerta relativa all'immobile individuato al venditore, negozia il prezzo e le condizioni e invia i documenti necessari all'avvocato. Nelle compravendite di immobili di tipo residenziali generalmente il prezzo richiesto comprende già le commissioni del broker, prestabilite nei contratti e pagate dal venditore a rogito.

Avrete bisogno di un solo broker immobiliare a New York City; tutti gli agenti e tutti i brokers a NYC hanno accesso agli stessi immobili, quindi inutile assumere diversi agenti.

Comprare casa a New York è una procedura molto trasparente, così come il mercato che è competitivo e con una notevole tutela di acquirenti e venditori. Le agenzie collaborano tra loro, le informazioni sono disponibili via internet e spesso molto dettagliate, un appartamento messo in vendita da un'agenzia è acquistabile tramite un'altra agenzia e viceversa, stesso prezzo e condizioni, sempre che siano agenzie locali. Basta un broker, scegliete quello che preferite tra tanti, ma evitate di ricorrere a più di uno allo stesso tempo perché genera solamente conflitti e difficoltà.

Il vostro broker sarà al vostro servizio e verificherà il prezzo al piede quadrato rispetto ad appartamenti simili, la metratura e il range del canone di affitto, in aggiunta all'ispezione finale prima del rogito.

III. Avvocato/Real Estate Attorney

Corrisponde al notaio ed e' indispensabile per verificare i documenti, controllare il contratto di vendita ed altri aspetti legali della transazione. Le tariffe variano tantissimo a seconda del servizio richiesto che può essere una consulenza completa anche sugli aspetti fiscali o la sola esecuzione della transazione. Si va indicativamente da \$2,500 per il solo rogito di proprieta' intestata a persona fisica a circa \$5,000 se invece occorre costituire una Societa'. Molti avvocati offrono una tariffa fissa nel range sopra indicato. L'avvocato assiste il compratore in tutti gli aspetti della trattativa, dalla stipula e firma del preiliminare di acquisto, fino alla firma dei documenti per il trasferimento della proprieta' al cosiddetto *closing*. Inoltre l'avvocato riveste un ruolo importante durante la fase di trattativa in quanto e' abilitato a mantenere in un conto corrente apposito, il deposito che il compratore deve versare nel momento in cui si impegna all'acquisto dell'immobile e che andra' ad essere scalato dal prezzo dell'immobile che dovra' essere versato al momento del rogito.

IV. Management dell'immobile

Per il management dell'immobile pensero' a tutto io personalmente. Dalla gestione della manutenzione dell'immobile al pagamento delle spese condominiali e delle tasse statali sull'immobile, al bonifico mensile sul vostro conto in banca.



V. Conto corrente bancario negli USA

Consigliabile averlo se si vuole affittare l'immobile, facilita pagamenti ed incassi. Si puo' aprire a titolo personale o a nome di una societa', molto piu' semplice se la societa' ha sede negli USA.

VI. Dichiarazioni fiscali

Occorre presentarle anche negli USA e a questo puo' provvedere l'avvocato se segue anche gli aspetti fiscali, o un contabile che in genere sara' collegato allo studi di avvocati.

VII. Management Company

E' la Societa' che amministra il building, il broker provvede a raccogliere ed inviare tutta la documentazione necessaria. L'acquirente non ha quasi mai contatti fino alla chiusura dell'acquisto, ma solo in seguito se ad esempio deve ristrutturare l'immobile.

VIII. Banca/Mortgage Broker

Si può richiedere un finanziamento rivolgendosi direttamente ad un Istituto di credito oppure utilizzando un mortgage broker che non eroga il finanziamento, ma può offrire i prodotti di un ampio ventaglio di banche (una sorta di supermercato dei mutui).

IX. Finanziamenti per Residenti negli USA

Un residente negli USA con buon reddito, storia del credito e favorevole rapporto tra reddito ed indebitamento può generalmente finanziare per l'acquisto di un "condominio" fino ad un massimo del 90% dell'"appraised value" dell'immobile ovvero il valore risultante in seguito alla stima di un "appraiser" incaricato dalla banca. Tale valore può essere diverso dal prezzo dell'immobile anche se in genere è superiore o uguale, consentendo così di finanziare effettivamente fino al 90% del prezzo, profilo finanziario permettendo.

Se è possibile conviene non finanziare più dell'80% per evitare costi aggiuntivi (assicurazione sul mutuo).

X. Finanziamenti per non Residenti negli USA *e in altre località di prestigio*

Praticamente un'ipotesi di scuola fino a circa metà 2010, adesso è tecnicamente possibile, anche se non certamente facile, ottenere un piccolo mutuo da parte di una banca americana per chi non ha reddito e residenza negli USA. Anche in caso di finanziamento è difficile andare oltre il 60% del valore dell'immobile e soprattutto i tassi applicati sono molto elevati. Inoltre per i condomini i costi bancari aggiuntivi ammontano a circa il 2% dell'importo finanziato a cui vanno aggiunti un paio di punti percentuali (points) per abbassare il tasso d'interesse applicato che sarà comunque superiore a quello applicato a chi risiede negli USA. Una recente alternativa può essere quella di ricorrere ad un finanziamento, non un vero e proprio mutuo, ma piuttosto una linea di credito, da parte di Istituti di Credito Italiani, in genere concessa a chi ha un rapporto consolidato e di buon livello con la propria banca.

XI. Prezzi delle case a New York City

Variano enormemente a seconda del quartiere e della tipologia di immobile, rimandiamo all'apposita sezione per maggiori dettagli.

XII. Appraiser

E' richiesto dalla banca per verificare il valore di mercato dell'immobile prima di erogare il mutuo. Il broker provvede a mostrargli la proprietà' ed in genere entro 5 giorni lavorativi la valutazione e' pronta e trasmessa alla banca che a questo punto ha tutti i documenti per valutare se erogare il finanziamento.

Di seguito riportiamo una tabella indicativa con alcune informazioni relative ai costi associate alle diverse fasi della compravendita di immobili a New York City.

COSTI PER VENDITORE	
Avvocato	Da \$2000 a \$5000
Tassa di trasferimento su immobili della città' di New York	1% del prezzo dell'immobile se lo stesso e' uguale o minore di \$500,000 1,425% del prezzo dell'immobile se lo stesso e' superiore a \$500,000
Tassa di trasferimento su immobili dello Stato di New York	0.004 del prezzo dell'immobile
Commissione agente immobiliare	6% del prezzo dell'immobile
Tassa per deposito elettronico	\$50

COSTI PER COMPRATORE	
Avvocato	Da \$1,500 a \$2,000
Fee per domanda al condominio (se applicabile)	Varia a seconda dei condomini
Assicurazione e ricerca sul titolo di proprietà'	Circa lo 0,5% del prezzo dell'immobile
Tassa di lusso ("Mansion tax")	1% del prezzo dell'immobile se lo stesso e' superiore a \$1,000.000
Deposito per trasloco (se applicabile)	Da \$500 a \$2,000 (solitamente viene restituita dopo il trasloco se non vengono arrecati danni alle parti comuni)

COSTI PER MUTUI	
Costo di apertura pratica	Da 0 a 3% dell'ammontare del mutuo
Verifiche creditizie	A partire da \$500
Stima immobiliare	A partire da \$275
Avvocato dell'istituto finanziario	A partire da \$500
Tassa di registrazione del mutuo	1.8% dell'ammontare del mutuo se lo stesso e' uguale o inferiore a \$500,000 1.925% dell'ammontare del mutuo se lo stesso e' superiore a \$500,000

Ricerche sull'immobile	Da \$200 a \$400
Tassa di registrazione atti	\$17 per documento piu' \$5 a pagina

XIII. FIRPTA

Una tassa di cui e' importante essere a conoscenza, anche se non e' applicata al momento dell'acquisto, ma al momento di una eventuale vendita di immobili da parte di stranieri, e la FIRPTA.

Il fisco americano prevede una regolamentazione specifica per gli stranieri che vendano un immobile negli Stati Uniti.

All'atto della vendita, il compratore è tenuto a trattenere e successivamente versare all'Agenzia Americana delle Entrate (*Internal Revenue Service* o IRS) una cifra pari al 10% del prezzo di acquisto dell'immobile come pagamento preventivo delle tasse dovute dal venditore sul guadagno ricavato dalla vendita. Per esempio: se Tizio ha acquistato un appartamento a New York per USD 800,000 nel 2011 e decide di rivenderlo a Caio dopo 2 anni per USD 1,000,000, Caio è tenuto a trattenere USD 100,000 alla fonte e rimettere tale somma all'IRS come tasse stimate sul guadagno che Tizio ha ottenuto dalla vendita della proprietà. In verità, in questo caso specifico, le tasse che Tizio dovrebbe pagare sul guadagno ricavato dalla vendita si aggirano attorno ai USD 40,000. Tuttavia, a causa di una mancata pianificazione fiscale, una somma aggiuntiva di USD 60,000 sarà comunque trattenuta dall'IRS in via preventiva. E' da notare che tale ritenuta da parte del compratore è dovuta anche qualora l'immobile venga venduto in perdita.

Il venditore straniero potrà recuperare la somma pagata in via preventiva dal compratore solamente al momento della presentazione della propria dichiarazione annuale dei redditi, mediante una richiesta specifica di restituzione all'IRS. Solo in tale dichiarazione, infatti, verrà correttamente calcolata la tassa sul guadagno ricavato dalla vendita e data la possibilità al venditore di ottenere un rimborso. Si tenga presente che l'intera procedura può richiedere fino a 18 mesi dall'atto della vendita.

Nove volte su dieci un rimborso viene di fatti richiesto, in quanto, nella maggior parte dei casi, l'ammontare trattenuto in via preventiva dal compratore è maggiore dell'effettiva tassa dovuta dal venditore.

Con una corretta pianificazione fiscale è possibile evitare l'applicazione di tale ritenuta obbligatoria. Due soluzioni a tal fine sono quelle di ottenere un certificato di ritenuta prima della data della vendita oppure di possedere l'immobile americano tramite una struttura efficace a livello fiscale. La soluzione più adatta dipenderà dalla vostra situazione specifica e dovrà essere costruita su misura secondo le vostre esigenze.