

15 Settembre 2010

Il mercato residenziale di Manhattan e la Crisi

- Il D day della finanza e' avvenuto esattamente 2 anni fa il 16 settembre 2008 con il fallimento della Lehman Brothers (infatti quel giorno nero della finanza e' noto come the L day).

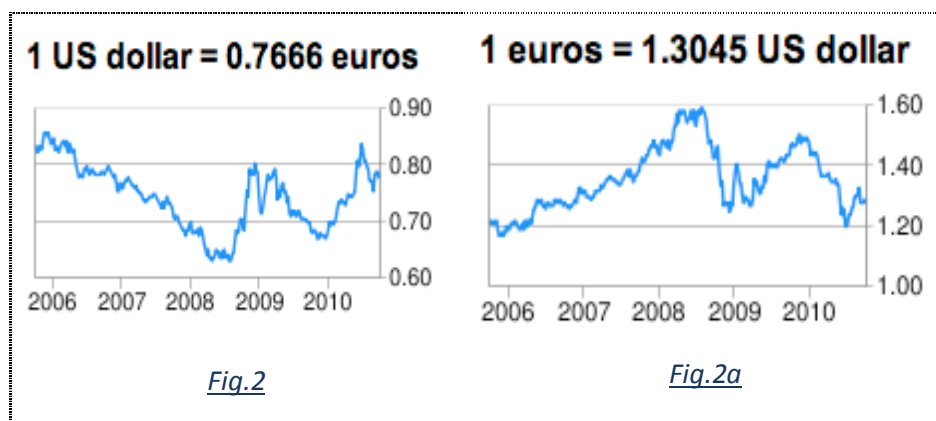
Due anni fa' si e' aperta la piu' grave crisi economica degli ultimi 70 anni, il cui punto piu' basso e' stato raggiunto nella prima meta' del marzo 2009. Da quel momento, dopo una quasi paralisi durata 6 mesi si e' iniziata a vedere un debole ripresa. Questa crisi, di proporzioni storiche, ha portato ad un riassetamento dei valori medi dei condomini di Manhattan di 'appena' il 15%, confermando la sostanziale stabilita' del mercato del mercato dei condomini di Manhattan (*vedi fig.1*).

Valori medi al mq riferiti al periodo 1mo gennaio - 30 giugno in 12 condomini rappresentativi del mercato							
Address	July '92	Building	July '08	July '09	Variaz %	July'10	Variaz %
	\$/mq		\$/mq	\$/mq	09 /'10	\$/mq	09 /'10
2250 Broadway	\$3,094	The Broadway	\$12,742	\$12,074	-5.2%		
150 West 56th Street	\$4,722	City Spire	\$17,054	\$14,003	-17.9%	\$14,747	5.3%
146 West 57th Street	\$5,207	Metropolitan Tower	\$16,871	\$14,186	-15.9%	\$14,688	3.5%
171 East 84th street	\$3,363	Evans Tower	\$11,944	\$10,694	-10.5%	\$10,327	-3.4%
721 Fifth Avenue	\$7,794	Trump Tower	\$22,131	\$17,054	-22.9%	\$17,841	4.6%
55 East 86th street	\$3,396		\$21,765				
900 Park Avenue	\$5,627		\$22,509				
25 Central Park West	\$4,495	The Century	\$25,753	\$24,654	-4.3%	\$17,453	29.2%
200 East 89th street	\$3,169	The Monarc	\$12,580	\$12,343	-1.9%	\$13,123	6.3%
641 Fifth Avenue	\$7,255	Olympic Tower	\$19,285			\$18,833	
200 East 69	\$4,312	Trump Palace	\$16,957			\$14,898	
15 West 53	\$6,317	Museum Tower	\$20,223	\$15,318	-24.3%		
	\$4,896	Valore Medio	\$18,218	\$15,041	-17.4%	\$15,239	1.3%
		Variazione % year to year			-17.4%		1.3%

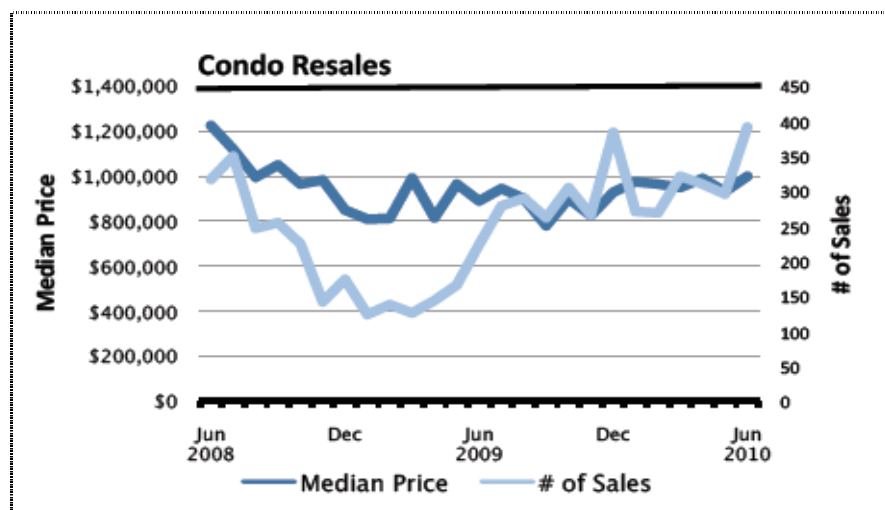
Fonti: Yale Robinson Report, Miller Samuel Inc., Vivaldi Real Estate Database

(vedi fig.1).

- Il termine 'appena' e' particolarmente giustificato per il pubblico europeo cui si rivolge questa rubrica. Infatti dal momento di picco dei valori immobiliari ad oggi la rivalutazione del dollaro rispetto all'euro ha sostanzialmente compensato svalutazione dei valori medi dei condomini – sie' passati da circa \$ 1.5 per euro dell'agosto 2008 all' \$ 1.3 del cambio odierno – *fig. 2/2a*)



- Come era già avvenuto negli anni 30 e più recentemente nei mesi successivi all'11 settembre del 2001 il mercato immobiliare di Manhattan ha mostrato una grande resilienza nel settore dei condomini residenziali dove la perdita media di valore in dollari/mq dal momento di picco al punto più basso raggiunto nel secondo trimestre 2009 è stata del 17%. Dal luglio 2009 al luglio 2010, non solo si è registrata una leggera ripresa dei valori medi (+ 1,3), ma, ancora più notabilmente, dopo un periodo di quasi paralisi, il mercato delle compravendite è tornato ai suoi valori sono aumentati drasticamente i volumi di vendita.
- Come indicato in [fig.3](#) :-



[fig.3](#)

il numero delle vendite è tornato a livelli fisiologici, circa 400 condomini venduti nel giugno 2010, un incremento considerevole rispetto al minimo toccato nel marzo 2009 quando, nel momento di maggior incertezza furono venduti appena 150 venduti unita' (va notato che le vendite di condomini rappresentano circa 1/3 del mercato, i due terzi sono invece costituiti da vendite di cooperative, una forma di proprietà di interesse solo per i residenti) .

Dal grafico di fig. 1 deduciamo che

- la struttura proprietaria a Mnhattan 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 comunque forte visto che è tornata a livelli normali nonostante il mercato del credito sia rimasto anemico, quindi nonostante sia tuttoggi difficilissimo ottenere mutui, le vendite sono riprese confermando che esiste un mercato sano ad un livello di prezzi scontato di 'appena' il 15% rispetto al picco del mercato.

I PUNTI DI FORZA DEL MERCATO

I risultati del settore condomini residenziali sono legati alla resilienza intrinseca di Manhattan i cui fattori principali sono:

- Domanda internazionale e risorsa limitata
- Popolazione in aumento
- Diversificazione dell'economia
- Tenuta dei valori locativi
- Trasparenza del Mercato e Certezza del Diritto

- 1) **Domanda internazionale e risorsa limitata:** Manhattan e' un'isola e le costruzioni sono strettamente regolate cosi' che non si vedra' mai una densita' come quella di Monte Carlo. Allo stesso tempo il fascino esercitato a livello mondiale dalla Grande Mela porta a farne un oggetto di desiderio a livello internazionale, ma oltre il 75% del mercato residenziale e' precluso all'investimento speculativo. Si tratta delle cooperative che permettono solo l'uso personale del bene di fatto proteggono il mercato da possibili bolle speculative come quelle che si sono verificate a Miami e in molti mercati della California. Infatti solo nel mercato residenziale di Manhattan, la grande maggioranza del prodotto (oltre il 75%) e' composto da cooperative.
- 2) **Popolazione in aumento.** New York e' una delle metropoli occidentali a piu' alto tasso di crescita demografica. Manhattan, in particolare, oltre ad essere un'isola e' anche soggetta a strette norme urbanistiche e quindi la 'tensione abitativa' (2% di sfitto) e' sempre molto alta garantendo una buona tenuta dei valori immobiliari anche in momenti di stress economico. Le previsioni di crescita pubblicate dalla Municipality parlano di una crescita netta di 900mila unita' nei prossimi 16 anni, pari a 50,000 nuovi residenti ogni anno; assumendo, e per la capitale mondiale dei singles si tratta di una valutazione molto aggressiva, un nucleo medio di 3 persone, questo indica l'esigenza di almeno 15,000 nuove residenze per ogni anno per i prossimi 16 anni. Al discorso demografico generale, che investe tutta l'area urbana di New York, si sovrappone un fenomeno tipico di Manhattan: gli "empty nesters" della generazione dei "baby boomers" che con figli adulti e fuori casa, quindi con necessita' di spazio piu' limitate, ambiscono a tornare dai suburbs alla Grande Mela dove non devono usare l'auto, hanno accesso a cultura, spettacoli, occasioni di socializzazione per il tempo libero e ottima assistenza medica per la quarta eta' (ps New York ha la piu' alta attesa di vita di qualsiasi altra citta' americana).
- 3) **Diversificazione dell'economia:** Il tessuto economico della citta' , specialmente dopo l' 11 settembre e' divenuto sempre piu' indipendente dall'industria finanziaria. Oggi a New York l'80% dei salari deriva da altri settori: turismo, sanita', media (gruppi editoriali e televisivi), moda, ricerca, politica (ONU), industria cinematografica e terziario avanzato (studi legali, pubblicita', spettacolo etc.). Questo nuovo profilo di grande diversificazione economica della citta' garantisce una vitalita' unica in tutto il continente americano e per certi aspetti unica al mondo.

- 4) Tenuta dei valori locativi: La domanda in crescita, l'offerta strutturalmente limitata e la vitalità economica della città si traducono in un livello di 'tensione abitativa' alta anche in momenti di stress economico; la buona tenuta dei valori locativi è alla base della tenuta dei valori immobiliari.

- 5) Trasparenza del Mercato e Certezza del Diritto: Probabilmente nessun mercato al mondo è così attentamente analizzato e conosciuto come quello di Manhattan dove per esempio ogni vendita di condominio viene registrata e pubblicata assieme a dati quali planimetria, dimensioni e piano. Inoltre i rapporti tra proprietario ed affittuario sono regolati in maniera chiara, gli accordi sono liberi (senza l'ingessatura del 4 + 4 e degli aumenti vincolati) e fatti rispettare efficacemente. Trasparenza, Certezza del Diritto, Ampiezza del Mercato (con abbondanza di acquirenti e venditori) rendono la città appetibile agli investitori istituzionali che con obiettivi di stabilità nei loro investimenti.