

IMMOBILI RESIDENZIALI E COMMERCIALI AQUISTO E LOCAZIONE

Introduzione

Commenti Generali

Tipi di Proprietà

Tipi di Titoli di Proprietà o “Deed”

Polizza assicurativa sulla qualità del titolo di proprietà

Finanziamento dell’Acquisto

Acquisto di un immobile residenziale

Acquisto di un immobile commerciale

Locazioni di un immobile commerciale

Introduzione

L’acquisto di un immobile negli Stati Uniti, per chi non conosca questo mercato, può trasformarsi in un evento abbastanza singolare. A tale ragione si consiglia di avvalersi fin dalle prime trattative del supporto di un legale con esperienza in materia immobiliare, che possa opportunamente assistere l’acquirente. Negli Stati Uniti è, infatti, compito dell’avvocato (a differenza che in Italia dove spesso tutto è fatto dal Notaio) assistere l’acquirente a confrontarsi con venditori che a volte sono abbastanza aggressivi e dall’agente immobiliare che rappresenta il venditore. Accade di frequente che il venditore si faccia forza della poca esperienza dell’acquirente per imporre prezzi non conformi al mercato o clausole contrattuali eccessivamente onerose. Ad un avvocato con esperienza sarà sufficiente un appuntamento per chiarire al cliente italiano come condurre le trattative con gli agenti immobiliari americani e come trovare un agente immobiliare fidato e qualificato, che conosca bene l’area in questione e possa verificare la ragionevolezza del prezzo. È altresì importante, soprattutto per l’acquirente che compri per la prima volta in questa nazione, avvalersi di un agente immobiliare che lo assista nella negoziazione dei termini economici e svolga ulteriori incombenze di cui si parlerà di seguito.

In alcune zone, in particolare a Manhattan, l’acquisto di un intero edificio richiede una notevole disponibilità finanziaria. La maggior parte delle compravendite residenziali interessano, in genere, unità immobiliari di dimensioni inferiori a quelle dell’intero edificio, cioè appartamenti, oppure piccoli edifici di quattro o cinque piani. In altre città, tuttavia, o alla periferia delle metropoli, si può optare per una confortevole casa unifamiliare in un tranquillo quartiere residenziale.

Commenti Generali

Ogni operazione immobiliare commerciale presenta peculiarità legate al tipo di proprietà oggetto della compravendita. Inoltre, leggi e regolamenti statali e locali trovano applicazione in diverse modalità, ivi

inclusi aspetti fiscali relativi ai mutui ed imposte di trasferimento, registrazioni, piani regolatori, regolamenti condominiali e norme ambientali.

Altre considerazioni devono essere fatte qualora, per esempio, si acquisti di un edificio ad uso uffici. L'acquirente dovrà valutare il reddito generato ed in particolare analizzare i contratti d'affitto più importanti per verificare che il reddito e la continuità dello stesso corrispondano effettivamente a quanto prospettato dal venditore.

Qualora l'edificio abbia destinazione abitativa, cioè appartamenti che sono affittati dal proprietario dell'edificio, sarà necessario verificare i tipi di locazione ed in particolare se siano presenti appartamenti il cui canone è regolato per legge.

Nel caso in cui, poi, si acquisti un terreno edificabile, sarà estremamente importante verificare l'edificabilità stessa così come la fattibilità di una eventuale suddivisione immobiliare.

Tipi di Proprietà

Una proprietà immobiliare può dividersi tra proprietà dell'edificio e quella del terreno sottostante. Quando terreno ed edificio sono dello stesso proprietario, nel linguaggio giuridico la proprietà è definita "in fee" o "fee simple", così significando che il proprietario può godere e disporre dell'immobile in modo pieno ed esclusivo.

Alla proprietà piena ed esclusiva si accompagnano numerose varianti. Da citarsi la proprietà condizionale, che potremmo paragonare ad un usufrutto (c.d. "life estate") in base al quale il titolo sulla proprietà immobiliare viene trasferito ad un terzo in vita ed il concedente mantiene un interesse residuale (c.d. "remainder interest") che lo fa rientrare nella proprietà al momento della morte dell'usufruttuario. Nel caso in cui anche il concedente sia deceduto, il titolo passa agli eredi del concedente.

Tipi di Titoli di Proprietà o "Deed"

Un contratto d'acquisto e vendita di un'immobile o di un terreno include il titolo di proprietà, cioè il documento che ne attesta la proprietà (c.d. "deed").

I "deed" variano a seconda del tipo di vendita (cioè della qualità del titolo che ci sia aspetta dal venditore) e dello Stato in cui è situato l'immobile. Essi sono di diverso tipo e vanno dal più semplice, il c.d. "quit claim deed", che consiste nella semplice rinuncia del venditore al diritto di proprietà sull'immobile, qualunque sia tale diritto, così conferendo garanzie minime all'acquirente, al titolo con garanzia, c.d. "bargain and sale deed with covenant against grantor's acts", che contiene la garanzia del venditore di non aver compiuto nulla che possa interferire con il trasferimento della piena proprietà all'acquirente.

Polizza assicurativa sulla qualità del titolo di proprietà

Il “deed”, cioè il titolo di proprietà oggetto della compravendita immobiliare, viene solitamente trascritto nel registro della proprietà immobiliare presso la contea (una suddivisione amministrativa dello Stato) in cui si trova l’immobile. Benché un contratto di vendita possa validamente trasferire la proprietà di un immobile anche se non registrato, solo la trascrizione del titolo di proprietà nel registro immobiliare vale come notifica ai terzi dell’avvenuta vendita; ne consegue, quindi, che qualora, per esempio, il venditore venda a più parti, la trascrizione protegge l’acquirente da eventuali rivalse di terzi che abbiano comprato dopo la trascrizione. Per questo ed altri motivi e per proteggersi da eventuali ipoteche o rivalse di terzi, l’acquirente farà bene ad acquistare un’assicurazione che garantisca la qualità del titolo di proprietà. Ne consegue che nel caso in cui l’acquirente assicurato perda la proprietà dell’immobile assicurato, perché lo stesso era di proprietà di un terzo o ipotecato, l’assicurazione sarà tenuta a rifondere il prezzo pagato per la proprietà, eventuali spese legali od altro danno subito. L’assicurazione può coprire questo e molti altri eventi relativi alla proprietà stessa e spetta, quindi, agli avvocati negoziare i punti salienti dell’assicurazione sul titolo di proprietà. La compagnia assicurativa, da parte sua, effettua la verifica relativa allo stato del titolo di proprietà di un’immobile.

Finanziamento dell’Acquisto

Come altrove, ma forse con maggiori varianti, vista la complessità del settore immobiliare americano e le dimensioni e valori di molte proprietà, l’acquisto di un’immobile è solitamente finanziato da banche ed altri investitori istituzionali. L’ambito dei mutui e di altri tipi di finanziamenti immobiliari è comprensibilmente molto vasto e difficilmente riassumibile. Si possono prevedere dai mutui più comuni per proprietà commerciali, come quelle ad uso abitativo, a dei prestiti molto elaborati che coinvolgono numerosi soggetti. Le banche e le società che forniscono i capitali per l’acquisto di una proprietà immobiliare, commerciale o meno, impiegano procedure standardizzate atte a determinare l’ammontare del prestito da fornire, le rate d’interesse ed i termini di pagamento. Il mutuo é, nella maggioranza dei casi, garantito da un’ipoteca che assicura la priorità dell’interesse del prestatore quale creditore privilegiato. Qualora si tratti di immobili che generano reddito, per esempio palazzi adibiti ad uffici, il mercato statunitense offre mutui ipotecari garantiti che possono essere venduti ad investitori in frazioni di svariato taglio. Tali mutui spesso offrono ratei e termini appetibili, ma la struttura delle disposizioni del prestito garantisce poca flessibilità.

Acquisto di un immobile residenziale

Le forme più comuni per la compravendita di immobili diversi da unità unifamiliare od edificio di piccole dimensioni ad uso monofamiliare, sono essenzialmente due: la proprietà in condominio (meglio conosciuto come “condo”) o in cooperativa (detta più semplicemente “co-op”).

Un condominio, non diversamente dall'Italia, garantisce all'acquirente la proprietà dell'appartamento e di una percentuale pro indivisa (in caratura millesimale) delle parti comuni. Questa è la forma di proprietà immobiliare preferibile per un non-residente ed è l'unica per investitori. È, altresì, la forma più comune di proprietà in America per un appartamento.

Nel caso del “co-op”, figura tipica di Manhattan, una società “cooperativa” acquista la proprietà dell'intero edificio, che poi suddivide in unità abitative e per ciascuna unità emette delle quote azionarie. Le quote sono poi vendute ad acquirenti che diventano così azionisti e proprietari. Ad ogni azionista viene dato in locazione l'uso esclusivo dell'unità abitativa fino a quando sia titolare delle azioni.

Sia condominio che co-op implicano diritti e obblighi comuni a tutti i comproprietari od azionisti. In condomini di un certo prestigio ed in tutte le co-op, l'acquirente deve innanzitutto ottenere, prima che possa aver luogo il rogito ma dopo la firma del compromesso, l'approvazione da parte del consiglio condominiale o del consiglio di amministrazione di una co-op. Le co-op richiedono notoriamente un processo di approvazione dell'acquirente più rigoroso e complesso che non i condomini e spesso limitano la possibilità di utilizzare un mutuo ad una percentuale spesso minore del 50% del prezzo di vendita.

In un condominio, invece, l'approvazione dell'acquirente si effettua mediante la rinuncia da parte del condominio a far valere il proprio diritto di veto all'acquisto.

In entrambi i casi, sia che si tratti di co-op o di condomini, l'acquirente deve dimostrare di poter provvedere al mantenimento dell'immobile, al pagamento delle spese condominiali e delle tasse immobiliari. Una domanda di approvazione ad un condominio o di accettazione di una co-op richiedono l'assistenza di un agente immobiliare e si compongono di vari parti, ma in particolare di una dichiarazione finanziaria dell'acquirente, di una copia delle più recenti dichiarazioni dei redditi e di lettere di presentazione di istituti bancari. In generale nelle più grandi città d'America ed in certe zone della periferia, le tasse immobiliari (con le quali vengono finanziati certi servizi locali e le scuole) sono più elevate che non in Italia. Nella città di New York, ad esempio, le spese condominiali sono solitamente più alte rispetto alla media delle spese condominiali italiane.

Chi acquista per la prima volta un immobile in grandi città degli Stati Uniti ed in particolare a New York sottovaluta spesso l'esborso necessario per comprare (o vendere) un immobile. Tra le spese si devono includere le tasse immobiliari, le imposte di trasferimento (o “imposte sul trasferimento di immobili”), la “flip tax” (che non è una vera e propria tassa ma bensì l'ammontare che chi vende deve pagare alla co-op per il trasferimento delle azioni), l'imposta su immobili di valore superiore al milione di dollari (c.d. mansion tax) (tipica di New York, ma non in tutte le città), i costi di finanziamento, la

commissione all'agente immobiliare, la polizza assicurativa per assicurare la qualità del titolo di proprietà (che garantisce il valido ed effettivo trasferimento della proprietà all'acquirente), ricerche relative ad eventuali ipoteche od altri vizi del titolo di proprietà, spese legali ed ulteriori esborsi di minor rilievo. Un avvocato che abbia familiarità con la materia immobiliare, è in grado di prospettare all'acquirente tutte le spese imprescindibili ed i criteri di valutazione più appropriati. È altresì compito dell'avvocato far svolgere gli accertamenti sul titolo, sulla congruità delle spese condominiali, ecc.

L'acquisto immobiliare avviene solitamente in due separati momenti: la firma del contratto di compravendita o compromesso, che spesso include ulteriori formalità (finanziamento, polizza assicurativa, risoluzioni di eventuali problemi con il titolo di proprietà, ecc.) e, successivamente, la "chiusura" o rogito, cioè il momento in cui il titolo di proprietà viene effettivamente trasferito all'acquirente. Il contratto di compravendita è solitamente composto da un modello standard e prestampato, e da un addendum (c.d. "rider") che contiene i punti negoziali di maggior rilievo. Come è facilmente apprezzabile, la parte giuridicamente più impegnativa consiste nella preparazione dei rider, anche se a volte una particolare clausola standard può diventare oggetto di prolungate trattative e revisioni, e alla fine può essere cancellata e emendata da una clausola sostitutiva che verrà inclusa nel rider.

Mentre non è necessario che il contratto di compravendita venga firmato contemporaneamente, o nello stesso luogo, il rogito, invece, richiede la presenza di entrambe le parti, o dei loro rappresentanti legali muniti di valida procura speciale da redigersi conformemente alla normativa dello Stato presso il quale si trova l'immobile.

Una volta ultimata la compravendita, sia di un condominio che di una co-op, vanno pagate mensilmente le spese condominiali e, nelle co-op, le tasse immobiliari.

Le leggi che regolano i condomini sono emesse dagli stati. Per esempio, nella città di New York, la materia è regolata dalla Legge sui Condomini (c.d. "Condominium Act") codificato nell'articolo 9 della legge di New York sui beni immobili. Le leggi relative alle co-op, invece, sono emanate dalla città di New York, di fatto l'unica che regoli tale forma giuridica.

Si tenga presente che la vendita di un immobile effettuata da uno straniero è soggetta ad una ritenuta fiscale federale corrispondente all'incirca al 10% del prezzo di vendita alla quale andranno poi sommate le tradizionali imposte locali (statali e/o cittadine).

Acquisto di un immobile commerciale

L'acquisto di un immobile commerciale richiama, nella sostanza, quanto indicato (inclusa l'imposta di trasferimento e le norme sulla trattenuta) per gli immobili residenziali, benché ovviamente non per uso abitativo. In genere l'acquisto di un immobile commerciale ruota attorno alle competenze di un insieme di professionisti del settore, quali avvocati con esperienza in materia immobiliare, agenti immobiliari, periti, agenti assicurativi, architetti, appaltatori e consulenti vari che s'interfacciano con gli

uffici amministrativi locali, siano statali o più spesso cittadini. Come per gli immobili residenziali in centri urbani, anche gli immobili commerciali sono talvolta gestiti come proprietà in cooperativa o condomini.

Locazioni commerciali

La maggior parte degli edifici adibiti ad uffici, negozi, o a centri commerciali sono acquistati e venduti in base alla loro capacità di generare utili. La proprietà immobiliare commerciale è una dei motori dell'economia e finanza statunitense e quindi, soprattutto nelle grandi città, i contratti di locazione sono negoziati fin nei minimi particolari e nella maggior parte dei casi vincolanti o con poche vie d'uscita per il locatore. Considerato che l'affitto di un locale commerciale, per esempio, sulla Madison Avenue a Manhattan (New York City) può ammontare a 1.000 dollari al piede quadrato, si converrà che l'intero processo di compravendita o locazione di un immobile commerciale richieda accorgimenti del tutto particolari.

Capita spesso di imbattersi in contratti di locazione di 80 o più pagine. La materia locativa commerciale è sostanzialmente lasciata alla negoziazione delle parti e da qui i lunghi contratti.

Gli elementi fondamentali di un contratto di locazione commerciale sono:

- La precisa descrizione dell'area da locarsi
- La durata del contratto
- L'ammontare pattuito per la locazione, in altre parole, l'affitto base, l'affitto a percentuale (da intendersi come l'affitto addizionale da pagarsi proporzionalmente al volume di affari, fino al raggiungimento di una determinata soglia di vendite), gli aggiustamenti dell'affitto base a conseguenza di aumenti delle imposte od altre spese di gestione, e i costi locativi ulteriori (quali imposte, spese assicurative, spese condominiali, ed altre spese relative ai locali locati, p.e. energia elettrica, riscaldamento e aria condizionata, ecc.)
- Le destinazioni d'uso dei locali permesse dal locatore

I servizi da fornirsi da parte del locatore (pulizie, acqua, riscaldamento, ventilazione ed aria condizionata, ascensore, etc.):

- Il regolamento sulla fornitura di elettricità, cioè se fornita dal locatore che ha il controllo dei contatori e se il locatario contratterà direttamente con la società fornitrice
- Il regolamento in materia di lavori di ristrutturazione dei locali, incluso un eventuale periodo durante il quale l'inquilino non dovrà pagare l'affitto durante i lavori di ristrutturazione iniziali (altrimenti detta "allowance")
- Gli obblighi di effettuare riparazioni
- La subordinazione della locazione ai diritti di locatori precedenti o prestatori d'ipoteca
- L'obbligo di dotarsi di e mantenere una polizza assicurativa che includa come beneficiario il locatore

- Il diritti delle parti nell'eventualità di sinistro od esproprio per pubblica utilità
- Il diritto o meno dell'inquilino di cedere il contratto di locazione o subaffittare ad una parte terza
- Il deposito cauzionale
- I rimedi nell'ipotesi di inadempimento da parte del conduttore di pagare l'affitto od effettuare le prestazioni a cui è tenuto da contratto
- Le conseguenze nel caso di inadempimento o bancarotta del conduttore

Una volta che locatore e conduttore abbiano perfezionato il contratto, sono vincolati da quanto in esso previsto. Qualora gli affari del conduttore non vadano come previsto ed il conduttore intenda risolvere il contratto, la mera riconsegna delle chiavi non sarà sufficiente ad evitare la responsabilità per inadempimento. Uno degli elementi più importanti da negoziare in un contratto di locazione commerciale è quindi la clausola di "cessione/sub-locazione", perché spesso l'unica via d'uscita per l'inquilino è trovare una parte terza che si prenda i locali, assieme ai diritti ed obblighi sullo stesso.

Si tenga conto, comunque, che la cessione del contratto o la sublocazione raramente comportano una completa liberatoria per il conduttore dalle obbligazioni previste da contratto. Spesso l'inquilino rimarrà obbligato in seconda battuta con il sub-affittuario.

Talvolta i contratti di locazione di locali commerciali consentono al conduttore di inserire una clausola detta "kick-out", che permette al conduttore di risolvere il contratto qualora le vendite non raggiungano una determinata soglia.

Più frequentemente l'unico modo per risolvere un contratto di locazione è di convenire il pagamento di una somma di denaro al locatore per risolvere il contratto anticipatamente. A seconda delle condizioni del mercato immobiliare, l'inquilino potrà dover versare una somma - oscillante tra le sei mensilità e le due annualità d'affitto - per convincere il locatore a risolvere il contratto e a liberare il conduttore dalle proprie obbligazioni contrattuali. La predetta soluzione è, spesso, meno gravosa rispetto all'alternativa di continuare con il contratto e subaffittare i locali. Si tenga presente che una cessione o sublocazione spesso comporta spese significative, quali gli onorari di agenti immobiliari, eventuali spese legali, affitto o spese di allestimento dei locali per l'ingresso del cessionario o del sub-locatario.

Poiché il contratto di locazione comporta obblighi a lungo termine, si consiglia di prestare molta attenzione a chi - persona fisica o giuridica - figurerà come conduttore nel contratto di locazione. I locatori esigono un deposito cauzionale il cui ammontare solitamente può varia dalle tre alle sei mensilità tuttavia nel caso di società di nuova costituzione o che sono controllate da società estere, o comunque che non abbiano negli Stati Uniti un valutazione di credito controllabile dal locatore, il deposito può arrivare ad un anno o anche due di affitto. Spesso il locatore può chiedere una garanzia della casa madre in cambio di una diminuzione del deposito o, in alternativa, una lettera di credito in "stand-by", cioè pagabile su richiesta del locatore. Si tenga altresì presente, al momento di valutare se presentare o meno una garanzia della casa madre invece di una lettera di credito, che se da un lato la garanzia della casa madre può apparire più semplice e non costosa, dall'altro in tal modo si assoggetta la casa madre alla giurisdizione dei tribunali statunitensi,così consentendo a terzi di poter agire nei confronti della casa madre ogni qualvolta la sussidiaria sia convenuta in giudizio.

