

\* IL PUNTO \*

## Reo, quando la chance è comprare dalle banche

di **Evelina Marchesini**

**L**a crisi del mercato immobiliare americano non porta solo cattive notizie. È vero che il valore delle case a Phoenix è sceso del 50% rispetto ai massimi del luglio 2006, che Las Vegas e Miami perdono mediamente oltre il 40% e San Francisco e San Diego poco meno del 40%. Ma è un dato statistico anche il fatto che già in febbraio la metà delle

case acquistate sono state prime case, per le quali giovani e meno giovani coppie hanno approfittato di tassi d'interesse estremamente bassi, prezzi ridotti delle abitazioni e dei già esistenti incentivi all'acquisto della prima casa. E New York, che rappresenta un mercato a parte? Le transazioni nel primo trimestre 2009 sono scese del 52%, mentre i prezzi si sono mossi a macchia di leopardo: -8% in media l'usato, invariato

il nuovo, ma con grandi differenziazioni. I condomini dell'Upper East Side sono scesi del 2% (i dati sono di Corcoran Group), quelli di Midtown West dell'8% sull'usato, ma in crescita del 20% sul nuovo. Nella babele dei prezzi, una certezza: le aste immobiliari, anche a New York, si concludono con sconti che sono arrivati al 50% sul prezzo originale (da aggiungere commissioni dal 6 al 10%). Negli interi Stati Uniti si calco-

la che le case vendute in asta saranno per il 30% di tutte le transazioni immobiliari nel 2009: un'opportunità interessante, anche molti italiani. Da tenere d'occhio, dunque, le cosiddette proprietà «Reo», real estate owned, cioè le abitazioni rivendute direttamente dalle banche. Sul web un aiuto può arrivare da siti come Hud.gov, HomeSales.gov, EmailForeclosures.com e Trulia.com. Provarne per credere.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Inchiesta.** Tagli, incentivi e i nuovi nomi che contano

## Giro affannoso delle poltrone, esuberanti già a quota 630 unità

Cisi vede e ci si conta. Ai convegni e nelle fiere specializzate. Perché i contatti mail e telefonici tante volte sono saltati, visto che il real estate italiano è alle prese con un forte rimescolamento. I nomi del "who's who" immobiliare hanno mutato posizione così rapidamente negli ultimi mesi che spesso si fatica a tenere i contatti e a proporre gli affari. C'è chi si è riposizionato immediatamente in un organigramma aziendale, ma sono la parte minore; in molti

si occupano di "libera attività consulenziale"; alcuni fortunati prendono gli stessi stipendi di prima per limitarsi a una forma contrattualizzata di *advisor*, con impegni però molto diluiti. Altri si concedono un periodo sabbatico e qualcuno semplicemente resta a casa. L'annuncio più recente è l'abbandono di Carlo Puri Negri della "sua" Pirelli Re, ma a tagliare sono quasi tutti. Le cifre grosse girano nelle quote. Aedes ha annunciato un controverso piano di ridimensionamento che interes-

serà 120-130 persone (il 60% dei dipendenti), ma nessuno all'interno sa ancora a chi toccherà restare a casa. Pirelli Re procede già da

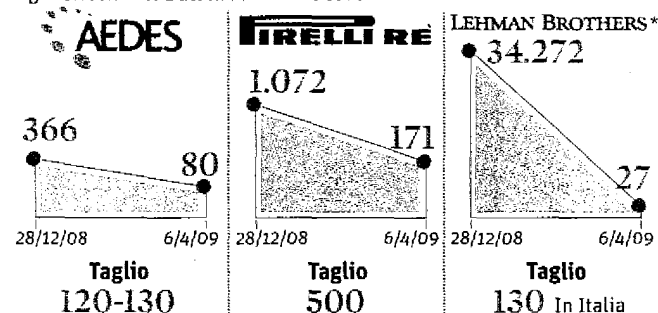
un po' di tempo con un «riposizionamento del perimetro aziendale», in pratica cedendo attività non più strategiche e incentivando, caso per caso, l'uscita: ha intenzione di passare da 1.300 a 800 dipendenti. Lehman Brothers, fallita, in Italia ha lasciato a casa circa 130 persone. Ecco, nell'inchiesta di «Mondo Immobiliare-Il So-

le 24 Ore» tutti gli spostamenti che contano, con un'osservazione di Alberto Venanzetti, a.d. di SearchPartners International, società specializzata nella ricerca del personale: «L'importante è cercare di mantenere un rapporto di consulenza. Perché un professionista che resta fuori dal mercato uno o due anni rischia davvero di non rientrare più. E il settore sta perdendo grandi professionalità, così a fatica messe insieme negli ultimi anni».

• Servizio • pagina 34

### I tagli

La capitalizzazione di Borsa e il taglio dipendenti previsto o già effettuato. **Dati in milioni di euro**



\* New York - in dollari

Fonte: elaborazione del Sole 24 ore e Thomson Reuters