

MERCATO & TENDENZE

MONDO

New York riscopre l'area di Downtown

Affitti più cari del 17% rispetto alla media della città e l'acquisto di un piccolo loft richiede un milione \$

Marco Valsania

Lower Manhattan, dieci anni dopo. Dopo gli attentati alle Torri gemelle che avevano devastato il quartiere e che sembravano condannarlo a un esodo permanente, di gente e aziende. Invece l'area è al centro di una rinascita con pochi precedenti. Non sono solo i grandi e simbolici progetti di architetti di grido a metterla in luce.

È il fermento di un vasto laboratorio urbano che sta trasformando la punta meridionale dell'isola in quello che non era mai stato nella storia recente, neppure prima degli attentati: un quartiere residenziale e vitale con popolazione in forte aumento. E pulsante, per quanto riguarda immobili commerciali e uffici, di un mix di imprese che va al di là della storica presenza di Wall Street e della finanza.

Tutto questo ha fatto di Downtown una destinazione sempre più ambita. Gli affitti sono ormai del 17% più alti della media cittadina. Un monolocale nella iconica torre da 76 piani firmata da Frank Gehry, aperta in marzo su Spruce Street a pochi metri dal luogo della tragedia, si affitta per 4mila dollari al mese. Le penthouse si conquistano con 50mila dollari. E la media è 6mila dollari mensili contro i 2.500 della città.

Simile il rincaro per le abitazioni in vendita. Comprare un piccolo loft o appartamento richiede spesso esborsi oltre il milione di dollari. Il prezzo mediano, che nel 2001 era di 285mila dollari, nel complesso di Battery Park City - antica comunità modello lungo il fiume Hudson ideata alla fine degli anni Sessanta - è più che raddoppiato a 725mila dollari. A TriBeCa, appena a nord, da 1,2 milioni si è passati a 2,3 milioni. Al Riverhouse, 1 River Terrace, terminato nel 2009 i prezzi degli appartamenti vanno da un minimo di 860mila dollari a quasi cinque milioni. Nel cuore del distretto finanziario il costo è salito del 63%, da 552 dollari a 900 dollari per piede quadrato (da 5.500 dollari a 9mila circa al mq).

La corsa alle "amenities", a volte anche stravaganti, abbonda nel clima di rilancio. Al Riverhouse, per esempio, sono stati usati solo materiali non tossici per la costruzione, con tanto di certificato di autenticità, l'aria condizionata passa per un sofisticato doppio sistema di filtraggio, l'acqua è a sua volta filtrata centralmente e tra i residenti, almeno occasionali, conta star di Hol-

lywood come Leonardo Di Caprio. Altri palazzi di recente creazione o conversione degni di nota per il look e i servizi, tanto da essere citati dalla rivista Forbes, comprendono il Setai Wall Street a Broad Street, ispirazione Zen, fino a tre milioni per residenza in stile resort, con tanto di ristorante dotato di stella Michelin e club per il benessere. Al 15 di Broad Street spunta una creazione di Philippe Starck, l'ex quartier generale di JP Morgan ristrutturato e con prezzi da 600mila a 4,9 milioni e sala cinema e campo da

bowling interni. Ancora: al 20 Pine Street si erge un palazzo curato da Armani/Casa con piscina in un ex caveau e simulatore di golf. Al 75 Wall Street un appartamento, costo fino a 8,4 milioni, gode dei servizi di un hotel (lo Hyatt's Andaz è parte del palazzo).

Il tasso di appartamenti sfitti o invenduti, nonostante l'ascesa dei prezzi, è diventato tra i più bassi in assoluto in attesa del costante completamento di nuovi progetti. Nell'intera area sono oggi censiti 312 palazzi residenziali con 28mila appartamenti, che saranno oltre 30mila entro un anno. Almeno 25 edifici sono del tutto nuovi, 15 di questi sono progetti residenziali di lusso. A questi si aggiunge l'ondata di riconversioni da vecchi uffici a nuove residenze, almeno 93 palazzi dal 2001.

Un recente rapporto della società Jones Lang LaSalle, Lower Manhattan 10 Years Later, fotografa così la nuova realtà della zona un tempo tutto business di giorno quanto desolazione la sera: «Ha beneficiato della continua migrazione verso i centri urbani di una forza lavoro altamente istruita. E si è evoluta al di là dei servizi finanziari per diventare sede di servizi professionali e settori creativi», dai media alla tecnologia. Uno su tutti: Condé Nast, il colosso editoriale, occuperà buona parte di One World Trade Center, l'ex Freedom Tower pilastro della ricostruzione che dovrebbe essere inaugurato nel 2013. Già adesso il 41% degli uffici è occupato da aziende non tradizionali (cioè non finanziarie), contro il 26% di dieci anni or sono. E l'insieme degli uffici sarà tra i più moderni nel paese: entro il 2016 il 17% del totale sarà stato costruito dopo il 2001.

Questa nuova economia ha nutrito e nutre l'esplosione residenziale. La popolazione dell'area supera i 56mila abitanti, un'impennata di oltre il 100% in un decennio e più di quanti vissero nel quartiere prima dello shock degli attentati. I residenti hanno per il 53% una laurea, contro il 43% del 1990, il doppio della media nazionale. Ci sono sette nuove scuole nella zona, sei pubbliche e una privata, 18 alberghi (il triplo di prima), ristoranti a scelta. Rendere possibile la trasformazione, tuttavia, non è stato facile. Il contributo decisivo è giunto dalla pioggia di investimenti pubblici e privati: oltre 24 miliardi di dollari in questi dieci anni. Cento milioni sono stati destinati solo a disegnare o ridisegnare una ventina di parchi, segno indubbio della volontà di reinventare Downtown a misura di quartiere residenziale.

Dal 2001 valori raddoppiati a Tribeca e Battery Park Al Setai Wall Street appartamenti da 3 milioni

I prezzi e la mappa

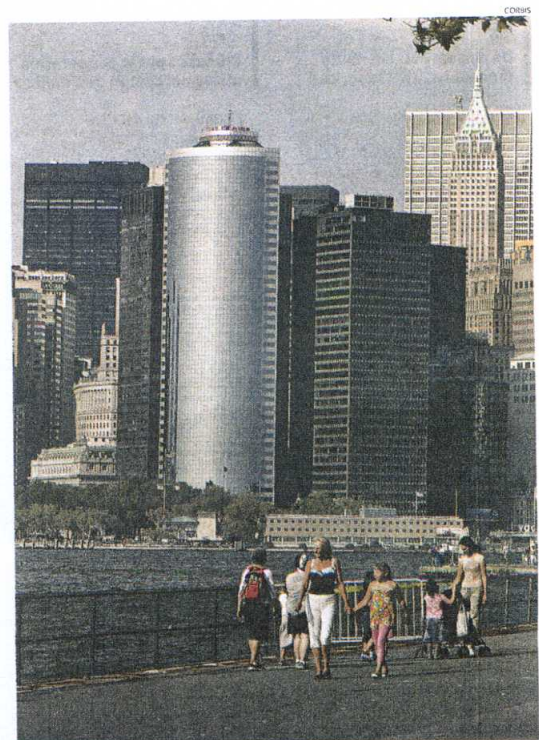
LOWER MANHATTAN

In evidenza sulla cartina dell'isola di Manhattan l'area del Financial district e i valori a Downtown degli appartamenti in condominio, prezzo mediano e quotazione al metro quadrato, e relativa variazione percentuale

	PREZZO MEDIANO IN MILIONI \$*	PREZZO MEDIO \$/MQ
Il trimestre 2011	1,665	12.600
I trimestre 2011	1,335	11.900
Var. %	+25	+6
Il trimestre 2011	1,665	12.600
Il trimestre 2010	1,375	11.400
Var. %	+21	+11



*prezzo esattamente a metà tra il più alto e il più basso. FONTE: Corcoran



Downtown. I palazzi del Financial district visti dal cuore del New York Harbor

La casa di lusso si compra all'asta

A caccia di sconti tra le abitazioni della fascia di pregio

■ Vendesi all'asta casa multimilionaria. Sembra un paradosso, ma non lo è affatto.

Le "auction" (le nostre aste), rese popolari dall'epidemia di pignoramenti che negli Stati Uniti ha colpito chi non poteva più pagare il mutuo, adesso hanno dato la scalata all'alta società. Sono sempre più numerose, infatti, le proprietà esclusive, a loro volta ferme sul mercato in assenza di compratori, a servirsi proprio del sistema delle aste per stimolare l'interesse. E spesso, pur di vendere rapidamente, i proprietari sono disposti a sconti simili, fatte le dovute proporzioni, a quelli dei pignoramenti, pari anche al 50% rispetto al prezzo iniziale.

Un esempio? Una grande villa sull'oceano a Darien, in Connecticut, dove molti re della finanza di Wall Street scelgono di abitare. Andrew Olsinki, ex dirigente della fallita Lehman Brothers, ha messo in vendita una proprietà con cinque stanze da letto e sette bagni. E l'ha fatto attraverso Concierge Auction questa estate: operazione «battuta» a 8 milioni, 45 in me-

no della richiesta iniziale.

I casi non mancano neppure sulla costa occidentale del Paese: ecco una villa con sette stanze da letto a Mercer Island, prezzo di listino 32 milioni. Dopo un anno e un taglio di prezzo a 28,8 milioni che non aveva attirato investitori, il proprietario, David Sandwith, ha deciso che era il momento di provare altri metodi. E ha incaricato della vendita la J.P. King Auction, società dell'Alabama, che sta cercando di cederla, ma per 15,5 milioni.

J.P. King calcola che le aste per gli immobili da decine di milioni siano raddoppiate nell'ultimo anno, spesso coronate da successo. La società concorrente Grand Estates Auction indica che ormai solo il 12% delle proprietà che mette all'asta sono il risultato di drammi finanziari e pignoramenti, il resto comprende abitazioni di lusso semplicemente a caccia di un nuovo proprietario. E Premier Estates, specializzata in aste di alto livello, le ha a sua volta viste aumentare del 30 per cento. Tra queste ha ora dato il via alla cessione della proprietà più cara forse mai messa all'asta: una villa a Malibu in California, lungo la spiaggia dei miliardari, valutata 65 milioni nel 2008. Offerta minima oggi: 22 milioni. — M. Val.

SU INTERNET

La fotogallery di Downtown
www.casa24plus.it/mercato