

Le Società' in Generale e gli Investimenti Immobiliari negli USA

Aspetti Legali e Fiscali

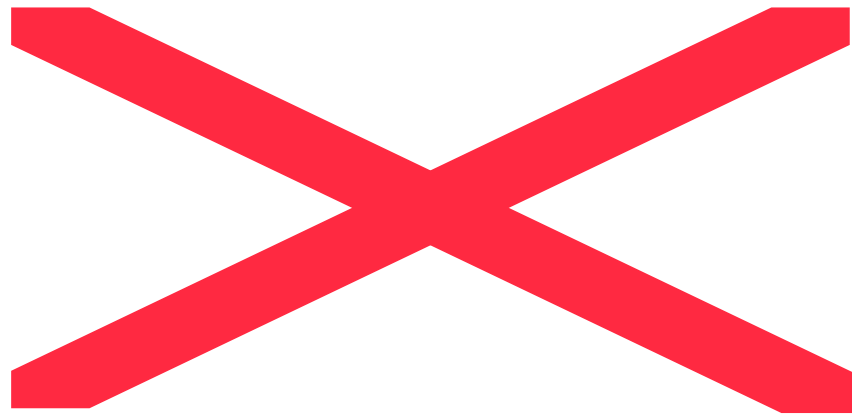
Bruno Cilio, Avvocato
Cilio & Partners P.C. – New York

29, Febbraio 2008 Convegno
Confimprese - Opportunita' Stati Uniti
per Brands Made in Italy and Italian
Style

Struttura dell'Intervento

- Principali caratteristiche delle Società Commerciali negli USA
- L'utilizzo di una Società Commerciale ai fini dell'Investimento Immobiliare
- Modalità di realizzazione di un Investimento Immobiliare: Attori e Ruoli
- Case Study: costi, oneri e redditività

Italia/USA



Le Forme Societarie in USA

- Corporation (Inc., Corp., or Ltd.)
- Limited Liability Company (LLC)
- Partnership (general, limited o anche "sole Partnership")
- Accordi commerciali: distribuzione, agenzia e joint venture

Quale Scegliere, Dove e Perché'?

- Responsabilità'
- Formalità'/Flessibilità' (Management, Controllo e Operation)
- Capitalizzazione
- Anonimato
- Fiscalità'

La Tassazione

- Livello federale, statale e locale
- "Corporate tax" (% sul volume degli utili – perdite, ammortamenti)
- Tassazione Statale (varia molto da Stato a Stato ma in genere si tratta di una % sugli utili e/o anche sul valore della proprietà')
- "Sales tax" (vendita al dettaglio)
- Inc. v/LLC

L'Investimento Immobiliare

- Societa' Commerciali
- Scopi (Residenziale, Commerciale, etc.)
- Certezza delle Regole e Trasparenza
- Regime Fiscale Equo e Stabile

Le Specificita' di Manhattan

- Controtendenza rispetto alla crisi del settore
- Investimento di lusso per stranieri (euro e sterlina)
- Alto tasso di crescita' demografica, sviluppo di nuovi ambiziosi progetti urbanistici, Capitale della cultura, Diversificazione economica

Attori/Ruoli

- Venditore/Sponsor
- Broker
- Compratore
- Legali
- Escrow Agent (Garante/Fiduciario)
- Condominio/Cooperativa
- Title Company (Assicurazione Titolo Proprieta')
- Finanziatore/Banca
- Altri (Periti/Architetti/Appaltatore/ecc.)

Tasse, Costi e altri Oneri

- Tasse (Transfer, Mansion, Real Estate, Income, Capital Gain): alcune eventuali e non necessariamente nella responsabilita' del compratore
- Costi all'Acquisto, alla Vendita e Durante la Proprieta'
- Altri Oneri

Case Study

- Prezzo: \$1,670,000 (\$12,370 x mq.)
- Mansion Tax: 1% = \$16,700 (**Compratore, solo per $\geq 1M$**)
- Title Insurance: 0.75-0,50% = \$4,000-7,000 (Compratore)
- Mortgage Recording Tax (c.a. **2% Valore del Mutuo, se c'e'**)
- Spese Condominiali: \$1,696 (\$150 x mq.)
- Real Estate Tax ("ICI"): \$1,300 al mese (\$115 x mq.)
- Rendita Locativa Mensile: \$8, 300 (- fee di gestione dell'affitto di \$200 da parte di un'agenzia)

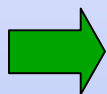
Conclusioni

mq.	{	Prezzo:	\$12,370
		Reddito Locativo:	\$738
		Costi, tasse e	
		altri oneri:	\$283



Entry Yield: $\$455/\$12,370 = 3,7\%$

_ (ultimi 10 anni) = 11.6%



Long Term Yield: $10-15\%$

Avv. Bruno Cilio
Cilio & Partners P.C.
405 Park Avenue, Suite 802
New York, NY 10022
Phone: +1 212 223 1581
Fax: +1 212 223 1578
bcilio@cilioandpartners.com

Grazie per l'Attenzione!

29, Febbraio 2008 Convegno
Confimprese - Opportunita' Stati Uniti
per Brands Made in Italy and Italian
Style