

Mutui insostenibili, pignoramenti record. Vero, ma la crisi ha anche una faccia felice: quella di chi trova abitazioni a prezzi scontati

Al tour delle case svendute

DAL NOSTRO CORRISPONDENTE
MARIO CALABRESI

NEW YORK
«Wow! Linda, linda, muy linda. Wonderful», comincia a gridare mescolando due lingue Maria Pilar, 52 anni, immigrata dal Cile 12 anni fa. Sua nipote Khrystal, 3 anni, ha cominciato a correre nel giardino sul retro, mentre la madre Johana, 28 anni, controlla meticolosamente lo stato del forno e della lavatrice.

Madre, figlia e nipote sono appena entrate al numero 28 di Foster Avenue a Long Island, una villetta bianca con il tetto spiovente in stile tudor costruita nel 1927. Questa casa due anni fa costava quasi mezzo milione di dollari, ora è in vendita ad un terzo meno: si può avere con soli 334.900 dollari. Un'affare. Le tre generazioni degli Aguirre si affannano a salire e scendere le scale, chiedono informazioni sulla scuola più vicina, guardano la siepe curata nel cortiletto, il grande armadio a muro del secondo piano e controllano che non ci sia muffa nel sottoterraneo.

Poi la capofamiglia, Maria Pilar, dice la parola definitiva: «E' un'occasione unica, è la casa giusta per noi, adesso possiamo far venire anche mia madre».

La bisnonna di Khrystal ha solo 69 anni e non vede l'ora di raggiungerle negli Stati Uniti.

Gli Aguirre sono talmente eccitati che non vedono neppure i segni della famiglia che abitava qui fino al 29 gennaio, eppure sono tanti e evidenti: nella stanza dei bambini al piano di sopra c'è ancora il tavolo da stiro aperto, il ferro è appoggiato per terra accanto ad un pettinino di plastica verde, attaccato all'interno del mobile della cucina c'è un menù di Domino Pizza, per ordinare al telefono, e una scatola di cereali. Non notano neppure lo spray contro le formiche nell'angolo del salotto. La famiglia che c'era prima «erano brave persone, madre, padre e due figli molto piccoli», racconta la vicina che sta appoggiata alla staccionata ad osservare lo spettacolo.

SEGUE NELLE PAGINE SUCCESSIVE

(segue dalla copertina)

DAL NOSTRO CORRISPONDENTE
MARIO CALABRESI

«Hanno combattuto fino all'ultimo per non perdere la casa, ma le rate del mutuo erano diventate troppo alte e la banca se l'è ripresa». Sul retro, sotto la veranda, sono ancora accatastati i cartelli «vendesi», fino a Natale avevano provato a salvare i loro soldi, a salvare il sogno di una vita. Poi, prima di Capodanno, sono diventati una delle 2.203.295 famiglie che nel 2007 hanno perso la casa nella crisi dei mutui.

Gli Aguirre non sono gli unici ad aver messo gli occhi sulla villetta, anche tutti gli altri partecipanti al «Tour della casa pignorata» sono convinti che sia l'affare che cercavano.

Organizzati dalle agenzie immobiliari, questi tour in autobus sono cominciati in tutta America da alcune settimane e sono il grande fenomeno di questa primavera. Per salire sul bus si paga un biglietto che oscilla tra 15 e 50 dollari — lo hanno messo per scoraggiare curiosi e perdersi tempo — ma in un pomeriggio si possono vedere anche dieci case abbandonate dalle famiglie che non avevano più i soldi per pagare il mutuo. Case che costano almeno 100mila dollari meno rispetto ad un anno fa.

Il nostro viaggio si chiama «Long Island Foreclosure Tour». «Foreclosure» significa «pignoramento». Fino a ieri era sinonimo di disperazione, fallimento, sconfitta, ora improvvisamente c'è stato uno scarto, uno di quei sobbalzi con cui l'America reagisce alle crisi, e la parola ha preso un nuovo significato: affare, occasione, sogno. La sconfitta di una famiglia diventa la gioia di un'altra. Il dramma di alcuni diventa opportunità per altri e tutto è spettacolarizzato. Ci sono le magliette con la scritta «foreclosure», si moltiplicano i manuali per insegnarti a fare affari nella giungla dei pignoramenti e delle aste — ti capita di vedere pendolari che li sottolineano mentre

tornano a casa la sera — e la parola campeggia sulle fiancate del nostro autobus.

Partiamo da Mineola, sobborgo di Long Island a 36 minuti di treno da Manhattan. Hanno pagato 50 dollari a testa, 75 le coppie. Il bus è arredato come una limousine, divanetti in pelle, schermi al plasma, frigobar pieno di bibite e vetri fumé. Partecipano tredici persone: le tre Aguirre, una giovane coppia nera che non ne può più di vivere in mezzo al traffico di New York, una ragazza del Queens che aspetta un figlio accompagnata da un'amica, un giovanissimo broker di Wall Street in cerca di affari, una silenziosa signora tutta accessoriata Louis Vuitton, due indiani che lavorano nelle costruzioni e hanno la stessa idea in testa — comprare, ristrutturare e rivendere — e una coppia di bianchi di Long Island che non vuole più vivere in affitto. Sono tutti lavoratori del ceto medio e il tour si svolge in un'area abitata storicamente da tute blu. Sono allegri ed eccitati e il viaggio è una via di mezzo tra una gita di classe e un giro turistico. Tour identici si stanno svolgendo in Florida, California, Arizona e Ohio.

Nel mese di aprile sono state pignorate 243.353 case, si tratta di un record assoluto, il 65 per cento in più rispetto allo scorso anno. I prezzi degli immobili nel primo trimestre sono scesi del 14 per cento, ci sono 4 milioni e mezzo di case vuote sul mercato e la vendita di quelle nuove è crollata del 42 per cento. La situazione è disperata, il mercato è fermo, le banche hanno fretta di vendere e le agenzie immobiliari stanno affondando.

Così si sono inventati i tour, nella speranza di rialzare la testa, di far ripartire la giostra. Ma non si fanno solo in quartieri popolari con villette a schiera — qui non c'è casa che non esponga la bandiera a stelle e strisce — ma anche nelle zone dei vip. L'8 giugno, ci racconta la broker di ori-

gine italiana Rosanna Piazza, partiranno dei «foreclosure tour» anche ai Hamptons, le spiagge vip dei newyorkesi.

Ad accompagnare i potenziali clienti un esercito di esperti: David, il proprietario dell'agenzia che si è velocemente reinventato come «director of tourism» — così recita il nuovo biglietto da visita — ed è raggianti: «È incredibile il successo che stiamo avendo, siamo pienissimi, non c'è più un posto». Sheri e Tara, le sue assistenti, che al microfono presentano ogni villetta, raccontano il quartiere e distribuiscono le bibite. Robert, occhi azzurri, cravatta e calcolatrice, il rappresentante della società di mutui, pronto ad offrire un'immediata soluzione alle possibilità di ognuno. L'uomo a cui chiedere il prestito per la casa dei sogni. Raymond, il proprietario della «Meticulous Home Inspection», che gira con due gigantesche torce elettriche e dovrebbe valutare lo stato di ogni immobile. Esordisce dicendo: «Io sto dalla parte vostra, chi vende non mi ama». Ma poi non si dimentica chi lo ha messo sul bus e si fa serio: «Oggi devo dire che le case che visiteremo sono in uno stato sorprendentemente buono». Per concludere cantando il suo slogan che in inglese fa rima: «Non essere ridicolo, chiama il meticoloso». Manca solo Kevin, il rappresentante dell'impresa di ristrutturazioni, ma oggi è dovuto correre ad un funerale.

Ad ognuno viene distribuita una cartellina con le sei abitazioni che stiamo per andare a vedere: la storia e la descrizione di ogni casa, il prezzo richiesto, quello che aveva pagato il precedente proprietario, il nome della banca che se l'è ripresa, il valore immobiliare della zona, la distanza dalla scuola più vicina e da quanto tempo è vuota.

La prima casa è in Clinton Road e costa 509mila dollari, ha quattro camere da letto, una terribile moquette azzurra e lo scorso anno era sopra i 600mila.

Fa impressione vedere il cortile vuoto, mentre i vicini hanno già messo il barbecue, lo sdraio e l'ombrellone.

Appena il bus è partito la ragazza che aspetta un figlio chiede se tutte le case siano vuote o se si incontreranno i vecchi inquilini. «Certo che sono vuote — risponde per primo Raymond il Meticoloso — io sono stato assalito in passato e ora non voglio sorprese, non dovete avere paura». Le famiglie fallite sono già diventate uno spauracchio, persone pericolose.

In queste parole c'è la spiegazione della parete di cartongesso sfondata a calci al 136 di James Street. È una villetta in pietra e legno, è vuota da più di un anno. Il precedente proprietario si era costruito una sala per le feste nel seminterrato, con un bancone da bar, il mobile per gli alcolici e un pianoforte che è rimasto qui. La rabbia per aver perso tutto l'ha sfogata il giorno che se ne è andato, sul muro della camera da letto al secondo piano. Appeso al lampadario però ha lasciato un rosario di plastica azzurra.

Capita spesso che i vecchi inquilini distruggano i tubi, i sanitari o taglino i fili della corrente come sfregio verso la banca che li sta cacciando fuori. Ma c'è anche chi ha amato troppo quel sogno conquistato per un momento e non riesce a danneggiarlo e allora lascia tutto in ordine, pulito, e prima di andarsene saluta i vicini.

«La gente è stata sfrattata, è una cosa terribile», ammette David, l'organizzatore, ma poi cerca di rimuovere quest'ombra e aggiunge: «Ma è successo tanto tempo fa, sei mesi, un anno, in molti hanno perso, i proprietari ma anche le banche, ma ora finalmente abbiamo persone che possono vincere». La sua voce viene coperta dal rumore di un aereo della British in decollo, siamo arrivati all'ultima casa, quella che piace a tutti. Siamo vicini all'aeroporto Kennedy e a un quarto d'ora di macchina dalla spiaggia di Rockaway, dove anche d'inverno un gruppo di ragazzini temerari va a fare surf sulle onde dell'Atlantico.

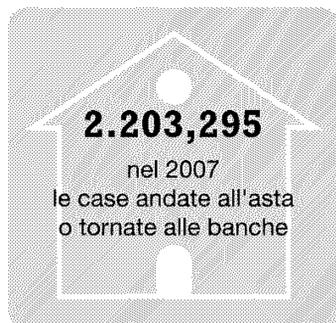
Maria Pilar e Johana Aguirre si accendono una sigaretta nel cortile, si sentono già a casa. La vicina le osserva a lungo, poi si gira per rientrare in casa e con una smorfia commenta: «Fumano: è una cosa terribile. Certo, la famiglia di prima erano proprio delle brave persone».

Ad accompagnare i clienti, il bancario, l'esperto immobiliare e le sue assistenti

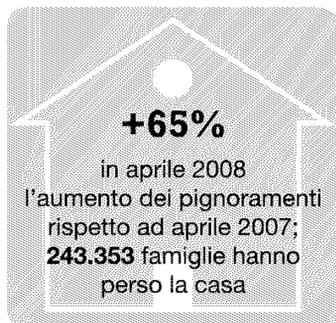
In un giorno si vedono anche 10 proprietà tolte a chi non aveva più soldi per il mutuo

Case Usa in crisi

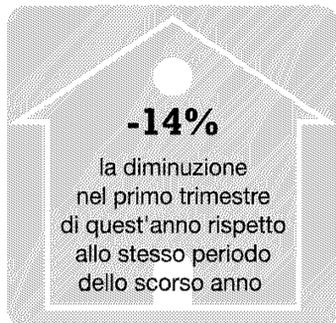
PIGNORAMENTI



RECORD



PREZZI DELLE CASE



MERCATO IMMOBILIARE



È l'altra faccia della crisi: mentre in aprile il numero dei pignoramenti ha battuto l'ennesimo record, ovunque in America nascono i tour, organizzati dagli agenti immobiliari, per visitare le villette abbandonate. Ora che i prezzi sono in calo, per molti queste gite rappresentano la sola speranza di comprare un'abitazione a prezzi accessibili. E il dramma di una famiglia diventa la felicità di un'altra

Il viaggio della speranza a caccia di case



L'OCCASIONE
Un gruppo di clienti del "Long Island Foreclosure Tour", il giro delle case pignorate a caccia di affari

