

Super-offerte contro la crisi: auto gratis a chi compra casa

In alcuni pacchetti inclusi anche colf e biglietti dell'autobus

■ ■ ■ SILVIA CRIVELLA

■ ■ ■ La crisi del mattone viaggia sulle quattro ruote. Non è un modo di dire ma l'ultima novità per quanto riguarda il mercato immobiliare. Adesso funziona così: se compri una casa ti regalano un'automobile. È la strada intrapresa da alcuni costruttori e intermediatori italiani, che pur di riuscire a vendere appartamenti e villette si sono ingegnati. «Ci stiamo arrampicando sugli specchi», afferma Sonia Civati, dell'agenzia Sirio Ventuno, di Cernusco sul Naviglio, provincia di Milano. A chi acquista un appartamento di ducento metri quadrati a Cassina de Pecci (Milano) quelli di Sirio Ventuno regalano una Smart. Ma non è tutto. In regalo per chi acquista in una delle altre residenze in costruzione nel resto della Lombardia, c'è un televisore LCD.

«Dovevamo inventarci qualcosa, a causa della crisi del momento», spiega Civati. «La promozione è partita un mese fa e durerà fino a fine cantiere. La Smart andrà a chi acquisterà i due appartamenti più grandi. Si tratta di quadrilocali su due piani: su un piano il trilocale con doppi servizi e poi un sottotetto agibile finalizzato con bagni».

PROPOSTA BIZZARRA

Dalla Lombardia al Veneto, l'offerta si fa più articolata e fantasiosa. Infatti, appena fuori Venezia, a Oriago di Mira, c'è un costruttore, Sergio Trevisan, che ha deciso di fare le cose in grande. E così non solo ha messo in vendita le sue quattro villette a schiera con tanto di bonus-automobile (questa volta una Ford C-max), ma ha anche arricchito l'offerta con un abbonamento per un anno per due persone per la tratta Oriago-Venezia, una collaboratrice domestica part-time e mille giocate al Superenalotto. «Beh, le giocate le ho messe perché ho pubbli-

cato l'annuncio la settimana in cui c'era quel Jackpot altissimo», ride Trevisan. «Ma in fondo cosa vuole che siano mille euro al Lotto su un valore di 383 mila euro delle mie case? Il mercato è fermo, perché negli ultimi anni è stato costruito troppo e lo stock di offerta supera la domanda. La situazione at-

lontano. Precisamente dal Nord Europa. «Devo confessare che ho copiato l'idea da un collega inglese, navigando su internet», ride Sonia Civati. E la conferma arriva anche dalla Spagna, dove «i prezzi del mercato immobiliare hanno subito un calo fino al 9%, mentre in Italia siamo intorno al 3,3%», afferma Vincen-

APPARTAMENTI CON "ACCESSORI"

Accanto la locandina di un'impresa costruttrice che, con le chiavi di casa regala anche quelle dell'auto. E partecipa alle spese dell'arredo con un televisore.



tuale è simile a quella che si era creata all'inizio degli anni Ottanta». Ma guai a insinuare che la sua sia un'offerta disperata. Si tratta di una vera e propria strategia di marketing per tenersi al passo con i tempi. «Ormai le case in centro a Venezia costano troppo, da 3 a 5 volte di più, come in qualsiasi altro centro cittadino. Io costruisco in periferia, a 20-30 chilometri dalla città. È più conveniente per le famiglie, che in questi tempi duri evitano di indebitarsi eccessivamente e rischiare pignoramenti. Adesso c'è la metro, il bus. È un piccolo sacrificio ma in venti minuti si arriva ovunque. Se gli stipendi non migliorano, questo flusso migratorio verso le periferie continuerà. Io ho solo seguito il movimento».

Un movimento che arriva da

zo De Tommaso, Relazioni Esterne di Idealista.it, un portale di provenienza spagnola dedicato alla compravendita di immobili senza altri intermediari.

CUGINI SPAGNOLI

«Proprio pochi giorni fa i nostri colleghi di Idealista.com ci hanno segnalato delle offerte simili. Un'agenzia di Murcia ha messo come bonus un miniappartamento con l'acquisto di uno più grande. In altri casi in palio c'è un'auto, uno sconto di 75 mila euro o magari un anno di mutuo gratis (un año de hipoteca gratis). La crisi è tangibile, come rileva Bruno Vettore, amministratore delegato di Gabetti Franchising Agenzy: «Quella della Spagna è stata una vera e propria bolla immobiliare. Ma

anche in Italia è un momento particolare ed è normale che ci si ingegni in qualche modo. Noi non stiamo adottando queste strategie, sono più tipiche del resto d'Europa, ma è innegabile, i tempi di intermediazione sono diventati molto più lunghi. Fino a un anno fa per vendere un appartamento ci si impegnava da uno a tre mesi. Adesso andiamo dai tre ai sei. Il discorso riguarda tutta Italia, principalmente sul medio-basso livello. Le vendite sono crollate del dieci-quindici per cento».

«La situazione è veramente brutta», confermano dalla Sirio Ventuno. «Il nodo sta nella crisi bancaria, che blocca tutto. Ma in Italia l'economia si basa sull'edilizia, se si ferma come sta accadendo ora le conseguenze ricadranno su tutto l'indotto».