

Crisi immobiliare, case in saldo E a Mirano un'auto in omaggio

MARKETING

*Tra gli operatori
vivaci proteste*

di Mauro Pertile

In Spagna, dove la bolla speculativa è esplosa prima che altrove, prendi tre e paghi due. In Germania se acquisti una casa da 1 milione di euro c'è chi ti regala una Mercedes lussuosa. La lezione è stata imparata subito anche a casa nostra. Senza andare troppo lontano, a Zianigo di Mirano, un costruttore pur di vendere regala un'auto di cilindrata proporzionata al valore dell'appartamento. In città, infine, sulla vetrina di una delle maggiori catene internazionali in franchising, la Re/Max di Largo Europa, campeggia in bella evidenza il cartello «immobili in saldo».

In verità tanto prezzi da saldo non sono, considerato che lo sconto medio si aggira sul 10%, anche se in un caso si è arrivati perfino al 50%. Il marketing aggressivo insomma ha preso piede anche nel mercato immobiliare. Forse si pagano gli effetti di un'eccessivamente lungo ciclo al rialzo dei valori immobiliari.

Ma oggi dove si è costruito tanto i prezzi sono in deciso calo: tengono bene in centro, nei quartieri appena fuori le mura mentre sono in forte riduzione nella cintura urbana, nei quartieri più periferici o

degradati della città.

«Dal gennaio dello scorso anno possiamo tranquillamente affermare che siamo sul -15% di valore», afferma Michele Zampieri, responsabile di Re/Max Padova, catena che conta 1.500 agenzie in Europa e che per il secondo anno consecutivo ha lanciato l'iniziativa «case in saldo». Il meccanismo è semplice. Il gruppo di intermediazione ha fatto certificare dal notaio al 23 ottobre scorso il prezzo di vendita di 500 immobili in 14 regioni (valore medio pari a 270 mila euro) e su quel prezzo i venditori consenzienti hanno stabilito il nuovo valore, scontato

mediamente del 10%.

L'operazione è partita il 12 gennaio e si concluderà a fine febbraio. «Ovviamente il venditore a scadenza dell'operazione è libero poi di riportare il prezzo dell'invenduto al livello originale o di riabbassarlo ulteriormente», spiega Zampieri. A Padova sono 20 gli immobili posti in saldo con uno sconto massimo del 14% nel caso di un appartamento nuovo a Santa Croce. «I prezzi sono calati ma non crolleranno perché da noi non si è costruito in modo selvaggio come altrove» afferma Zampieri.

Le tecniche del marketing spinto applicato agli immobili

non trovano, tuttavia, pieno accordo tra gli operatori. «Trovo svilente vedere offrire un'auto se compri una casa - afferma Sandro Borselli, presidente provinciale e consigliere nazionale della Fimaa -. Se la casa costa 200 mila euro e ti regalo un'utilitaria da 10 mila non sarebbe meglio ridurre subito il prezzo a 190 mila euro? Più serietà per favore».

Borselli va oltre: «Già la nostra categoria non gode di buona considerazione, se ci met-



tiamo a rottamare gli immobili o a proporre promozioni di questo tipo, meglio andare col banchetto in piazza». Il presidente provinciale della federazione ricorda piuttosto gli elementi che pesano sul mercato: la crisi diffusa a livello internazionale e la paura dei consumatori, il lungo ciclo di rialzo del mercato immobiliare e infine la maggiore selezione della clientela da parte delle banche, molto più attente nel concedere mutui. «Oggi c'è chi non finanzia più il 100% del valore e non concede prestiti a 30 anni», spiega Borselli. Le banche negano: se un cliente non ha avuto problemi in passato i soldi li trova e i tassi oggi sono bassissimi, affermano, anche se il fisso risente degli alti costi di copertura del rischio.



CRISI IMMOBILIARE. Nelle agenzie si moltiplicano le offerte