

ONLINE

Il portale dedicato alla casa: annunci, notizie e tendenze
www.casa24.ilssole24ore.com

IL PUNTO

Per l'arredo l'export in Cina una scelta obbligata

Giovanna Mancini

■ Non più un'opportunità, ma una vera e propria necessità. Per le aziende italiane del design e dell'arredamento esportare è l'unica possibilità di superare la difficilissima fase congiunturale che sta colpendo il nostro Paese e più in generale l'economia europea. La contrazione dei consumi sul mercato domestico, che già a fine 2011 aveva registrato un crollo del 9,7% nelle vendite in Italia, sta infatti protrandosi nell'anno in corso, con un ulteriore calo del 2,4% nel primo trimestre.

Le buone notizie arrivano solo dalle vendite sui mercati stranieri, quelli emergenti in particolare, dove la crescita lo scorso anno è stata del 4,7%. Per questo, durante l'assemblea annuale di Assarredo, l'attenzione delle aziende è stata rivolta tutta alla necessità di individuare strategie per sostenere l'espansione verso i Bric: Brasile, Russia, India e - soprattutto - Cina. Un Paese, quest'ultimo, che è il secondo mercato del lusso al mondo e registra un numero di ricchi in forte crescita. Un potenziale straordinario per le nostre imprese. » pag 3

MONDO IMMOBILIARE

I PROFESSIONISTI DEL REAL ESTATE

DEMANIO

A Peschiera del Garda le caserme diventeranno poli turistici
» pag. 19



Hotel. Il Mercure Chambéry centre

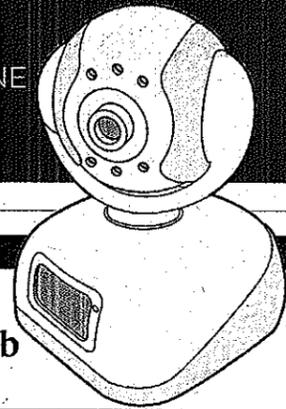
TERZIARIO

Il Gruppo Accor investe in sostenibilità con il progetto Planet 21
» pag. 20

Casa 24

ABITARE, COMPRARE, ARREDARE, VIVERE E INVESTIRE NEL MATTONI

PLUS



MERCATO E TENDENZE

Così sta crescendo la Riviera Maya

>PAG. 6

Pergole e gazebo per il sole d'estate

>PAG. 10

CHIAVI IN MANO

La videosorveglianza integrata viaggia sul web

>PAG. 15

FOCUS

I PREZZI A FIRENZE

>PAG. 8

NORME

PROTETTI CON IL «CAPPOTTO» >PAG. 16

MERCATO

VENDITE IN OFFERTA SPECIALE

Gli acquisti delle case crollano e i proprietari per attrarre acquirenti propongono con l'immobile sconti su tasse, bollette, provvigioni o arredamento



IMPOSTE
Abitazioni
senza Imu
per cinque anni

TUTTO COMPRESO
Mobili, trasloco
e utenze
inclusi nel prezzo

COVER STORY

MERCATO

ECCO ALCUNE OFFERTE E SCONTI SUL MATTONE PER SCACCIARE LA CRISI

In una situazione di stallo come quella attuale per il mercato immobiliare (caratterizzata da prezzi alti, domanda bassa e offerta numerosa), la concorrenza basata sul prezzo e sul marketing può essere l'unica arma. Ecco perché fioriscono tra gli operatori e le agenzie immobiliari italiane iniziative promozionali, sconti e campagne di comunicazione innovative per attrarre potenziali clienti, quei pochi che ancora possono contare su una liquidità sufficiente per acquistare una casa.

1

«Vinci la tua casa»: concorso a premi con i buoni della spesa

La Galleria commerciale Borromea, gestita da Cogest Italia a Peschiera Borromeo (Mi), mette in palio un bilocale di 52 mq del valore di 166mila euro nel complesso «Le Terrazze» di San Bovio, di Abitare Co. Basta registrarsi presso il punto informazioni, ritirare la tessera gioco, raccogliere gli scontrini e caricare le giocate ogni 10 euro. Ogni 20 giocate il cliente riceve una cartolina che può compilare e imbucare in un'urna per accedere all'estrazione finale della casa, prevista per il 9 dicembre 2012.

2

Enel regala sconti in bolletta a chi vende casa con Frimm

Enel Energia regala uno sconto di 400 euro in bolletta ai clienti che sceglieranno di dare mandato a Frimm per la vendita della propria casa. È quanto prevede l'accordo siglato tra le due aziende: la riduzione in bolletta diventa effettiva a vendita conclusa (attraverso uno sconto suddiviso in tranche di 50 euro ciascuna sulle singole bollette) e il premio potrà essere anche regalato a un amico o un parente, purché titolare di un contratto di fornitura a uso domestico con Enel Energia.

3

Imu e tassa dei rifiuti pagata per due anni se acquisti

«Alloggi di nuova costruzione pronta consegna. Se prenoti con entro il 30 giugno 2012 ti regaliamo gratis la tassa Imu e la tassa rifiuti per due anni». È l'annuncio di Immobiliare Caratto, agenzia di Novi Ligure. Il nuovo complesso in vendita e in fase di costruzione si trova ad Alessandria, e propone bilocali e trilocali in contesto condominiale. Dopo la pausa estiva probabilmente l'offerta verrà rinnovata. A chi acquista lo sconto viene applicato sulla provvigione.

4

L'outlet dell'arredo sconta l'Imu a chi compra mobili

L'outlet Che meraviglia dell'arredamento che ha 7 grandi magazzini in Toscana ha lanciato la seguente promozione: «Il Governo introduce la tassa sulla casa? Se ci portate la documentazione del pagamento, vi scontiamo la somma che dovete allo Stato per l'Imu dai vostri acquisti nei nostri punti vendita». L'offerta sceglie di sfruttare l'attualità politica e fiscale per fare propaganda e sconti. Avviato anche il rimborso dell'Iva, salita al 21%, sotto forma di sconto sul prezzo.

Imu pagata per 5 anni e sconti in bolletta per riuscire a vendere

Da chi regala 400 euro o la certificazione energetica, a chi offre l'ospitalità durante la ristrutturazione

Michela Finizio

È guerra commerciale nell'immobiliare. L'imperativo di costruttori e agenzie, che rischiano di restare soffocati dall'invenduto, è attirare il cliente con ogni mezzo. A colpi di offerte e sconti. Anche a costo di svendere, per arginare lo spauracchio della bolla immobiliare.

Pur di piazzare sul mercato i classici 80 metri quadrati tutti sono pronti a lanciare promozioni e offerte stravaganti. Tra le più eclatanti su Attico.it spicca un annuncio che incide proprio sulla tassa Imu, responsabile a detta di molti del recente calo delle compravendite: «Alloggi di nuova costruzione pronta consegna. Se prenoti con entro il 30 giugno 2012 ti regaliamo gratis la tassa Imu e la tassa rifiuti per due anni». Il cantiere è si trova ad Alessandria, e propone bilocali e trilocali in un contesto condominiale. «Non applichiamo la promozione su tutti gli immobili in portafoglio - racconta Cristiano Simonella di Immobiliare Caratto, agenzia incaricata della vendita - ma solo in questo caso perché abbiamo un accordo con i proprietari. Dopo la pausa estiva, l'offerta forse verrà rinnovata. Un palazzo è stato quasi tutto venduto. Della quota biennale delle imposte ce ne facciamo carico come agenzia, grazie ad un accordo con il costruttore. A chi acquista lo sconto viene applicato sulla provvigione».

Un'altra offerta, simile, è quella

del Gruppo Leonardo Caltagirone, che per invogliare i potenziali acquirenti offre in cambio sempre il pagamento dell'Imu: cinque anni di imposta pagata per chi acquista un'abitazione presso Terre dei Consoli Golf Club (il parco da 160 ettari di verde a Nord di Roma) e dieci anni per chi invece compra all'interno del Parco Leonardo, il grande quartiere di recente costruzione vicino all'aeroporto Leonardo da Vinci.

La creatività delle agenzie immobiliari in tempi di crisi si spinge fino ad accordi innovativi di marketing, impensabili in tempi di prosperità per il mattone. Enel Energia, ad esempio, regala uno sconto di 400 euro in bolletta ai clienti che sceglieranno di dare mandato a Frimm per la vendita della propria casa. È quanto prevede l'accordo siglato tra le due aziende: la riduzione

in bolletta diventa effettiva a vendita conclusa e il premio potrà essere anche regalato a un amico o un parente, purché titolare di un contratto di fornitura a uso domestico con Enel Energia.

C'è poi chi, mettendo a rischio la consulenza professionale tecnica, regala la certificazione energetica dell'edificio (obbligatoria negli annunci di vendita dal 1° gennaio 2012): volantini di agenzie immobiliari riempiono le cassette postali, promettendo certificati "a costo zero" pur di portare a casa l'incarico. Seguono promozioni «all inclusive» con l'arredo compreso nel prezzo; costruttori che mettono in palio appartamenti in un concorso a premi, lanciato dal centro commerciale di zona; gruppi edili che pur di vendere, stimano la tua vecchia casa e la prendono "in scambio"; realtà come Gfm Abitare, che per eseguire un intervento di ristrutturazione completo, offrono al committente la possibilità di vivere ospite in un'abitazione in classe A+ a Bulgarograsso (Co) di proprietà del gruppo per il periodo necessario, evitando disagi e spese aggiuntive.

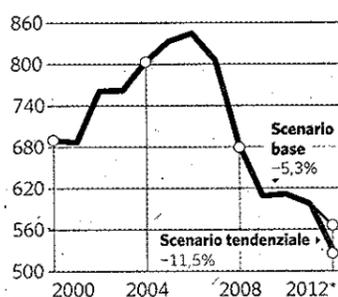
Intanto i tempi di vendita delle case aumentano di giorno in giorno, nonostante le promozioni promettono l'«affare fatto» entro 90 giorni. È il caso del gruppo Carlino Immobiliare che forse si è spinto un po' troppo in là lanciando lo slogan: «Al prezzo giusto in soli tre mesi» assicura la vendita nell'arco di un tempo ristretto ad ogni proprietario che affida l'immobile a un agente del gruppo dopo essersi accordato sul suo valore. Promettere è lecito, mantenere è difficile. Fatto sta che la sfida di marketing è partita per accaparrarsi quei pochi che ancora possono contare di una liquidità sufficiente per acquistare una casa.

In discesa

IL TREND DELLE COMPRACONVENTE

Secondo le elaborazioni Nomisma sugli ultimi dati forniti dall'agenzia del Territorio, a fine 2012 gli scambi di immobili residenziali scenderanno a quota 529.306 (-11,5% sul 2011)

Valori in migliaia



*Prev. Nomisma FONTE: Agenzia del Territorio



Tutto compreso. Una delle cucine One di Ernestomeda, inserita nelle residenze di via De Amicis 23 (Milano), vendute già attrezzate con i mobili per questa stanza

© RIPRODUZIONE RISERVATA