

**Innovazioni.** Complice la crisi, anche dei consumi, si moltiplicano i concorsi in cui il biglietto estratto si aggiudica una casa

# Gioca e vinci (l'abitazione)

In Italia la riffa immobiliare non è ancora regolamentata, successo negli Usa

## Castiglia Masella

Il Natale 2009 sarà sempre nei pensieri di Maria Graciela Tafur Ortega, operatrice sanitaria peruviana, residente in Italia da anni, che in quell'occasione ha vinto un bilocale di 60 mq da oltre 100mila euro «nel quale - racconta - andrà ad abitare a giugno». A sua carico solo le spese notarili, come previsto dal concorso del centro commerciale Il Ducale di Vigevano, del quale la Ortega è vincitrice. Per partecipare bastava raccogliere tra settembre e dicembre gli scontrini della spesa. Per ogni 250 euro si riceveva una cartolina con la quale partecipare all'estrazione finale.

«Il Ducale - dice Antonio Latino, uno dei soci di Studiocasa, partner dell'iniziativa - pensando al problema abitativo ha scelto di mettere in palio una casa. Noi stavamo realizzando un

complesso e abbiamo individuato l'appartamento». L'esperienza sarà replicata, ma sui dettagli vige il top secret.

L'idea non è nuova. Un'operazione simile è stata proposta tra aprile e luglio scorsi dal centro commerciale il Vulcano Buono di Nola, nel napoletano. Il premio finale non era una casa bensì un buono da 150mila euro per acquistarla. Anche una azienda di disinfettanti ha indetto un concorso nel 2009 che assegnava 100mila euro per comprare casa.

All'estero si può cercare di aggiudicarsi un'abitazione a poco prezzo con le lotterie immobiliari, proibite in Italia. Già testate in Austria, in Spagna e negli Stati Uniti, piacciono agli immobilisti perché potrebbero rivitalizzare il mercato. Il meccanismo è quello delle altre riffe e il risultato rende tutti felici: il venditore che a volte in-

cassa anche più del valore di mercato, lo Stato che guadagna dalle tasse e il vincitore che si trova proprietario di una casa per una cifra irrisoria. Il costo del biglietto, sinora, non ha superato la somma di 100 euro.

Le lotterie private in Italia violano il monopolio di Stato. Della questione si sta interessando il senatore Oskar Peterlini (Südtiroler Volkspartei) che, cifre della crisi immobiliare alla mano, ha presentato qualche mese fa un'interpellanza al ministero dell'Economia che, pur ribadendo i divieti, ha promesso che riesaminerà la questione. «Le lotterie possono avere effetti positivi per il mercato e per le casse dello Stato - afferma il senatore Peterlini - Mi auguro che il Governo riprenda l'idea».

In tempi duri c'è anche chi per vendere un immobile regala un'auto o l'arredamento. La

proposta, della Sarcone Group, non ha avuto però fortuna. «A parte la curiosità iniziale - commenta Gianluigi Sarcone - non ci sono stati riscontri. Si preferisce lo sconto».

**Remax** ha importato in Italia dagli Usa nel 2008 la formula dei saldi immobiliari: un insieme di circa 500 case da vendere in un mese e mezzo di campagna con sconti fino al 50%. Le vendite? Una cinquantina con sconti in media del 10%. Risultati analoghi si sono registrati nel 2009. La terza edizione, invece, non ci sarà perché, secondo **Remax**, ci sono lievi segnali di ripresa.

Sempre mutuato dagli Usa è il "rent to buy", del quale la società toscana Verdeidea è esclusivista per l'Italia: il metodo offre al potenziale acquirente la possibilità di vivere qualche giorno nelle abitazioni selezionate.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## LE INIZIATIVE

**Lotteria.** Il centro commerciale Il Ducale di Vigevano a Natale ha messo in palio un bilocale di 60 mq vinto da Maria Graciela Tafur Ortega, operatrice sanitaria peruviana da anni in Italia.

**Rent to buy.** La formula importata in Italia dagli Usa consente al potenziale acquirente di soggiornare per qualche giorno nell'abitazione di interesse.

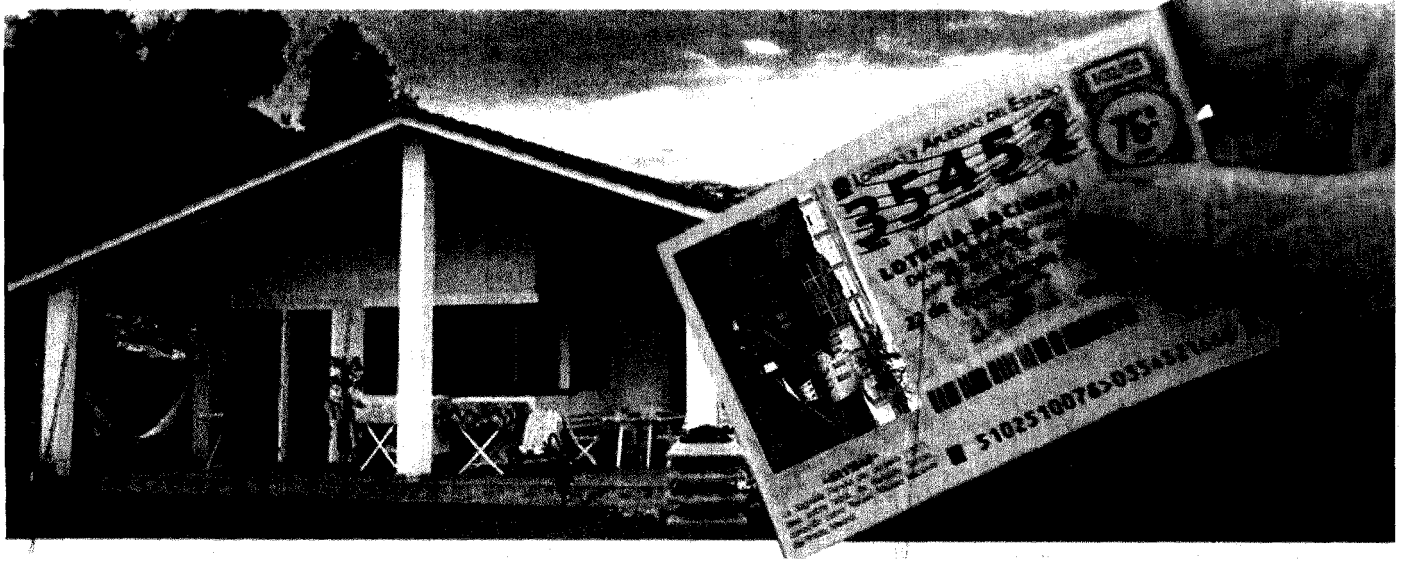
**Saldi immobiliari.** **Remax** per due anni ha indetto saldi di appartamenti. L'idea era vendere case con sconti del 50%. In realtà lo sconto medio è stato del 10 per cento. Oggi l'iniziativa non viene più replicata.

## L'ACQUISTO CON PROVA

La società toscana Verdeidea permette ai potenziali acquirenti di «testare» gli immobili prima di comperare

## LA VINCITA

Il centro commerciale Il Ducale di Vigevano ha regalato un bilocale Pronti a replicare l'iniziativa, dettagli ancora top secret



www.ecostampa.it

**CASA&CASE**

**Gioca e vinci l'abitazione**

Se la fortuna è un boomerang

**SA**

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

040189