



Legnano

# Compri casa: box e cantina gratis

*Con il cantiere "all inclusive" Erif Real Estate regala anche tutto l'arredamento*

■ ■ ■ **DINO BONDAVALLI**  
LEGNANO

■ ■ ■ Qualcuno, ripensando a quelle televendite in cui con l'acquisto del materasso venivano dati in omaggio la batteria di pentole o il nuovo televisore, potrà anche sorridere. Ma la strategia anticrisi adottata dalla Erif Real Estate, società di costruzioni con sede a Legnano che ha deciso di "regalare" la cantina, il box e l'intero arredamento per la casa a chi acquista un nuovo appartamento è comunque destinata ad aumentare l'interesse dei potenziali acquirenti.

Ribattezzata "cantiere all inclusive", la proposta commerciale lanciata dall'azienda legnanese rappresenta infatti una risposta molto aggressiva alla crisi del mercato immobiliare. I cui effetti nei comuni della provincia di Milano, dove nel corso

del 2009 si è registrato un crollo delle compravendite del 20% rispetto all'anno precedente, sono stati addirittura peggiori di quelli registrati nel capoluogo, dove le transazioni sono risultate in calo del 14,7%.

Al prezzo di 1.850 euro al metro quadrato, una quotazione in linea con quelle della zona (comprese tra i 1.700 e i 2.000 euro al metro quadrato) chi acquisterà un appartamento a Buscate, comune a pochi chilometri da Legnano, avrà compresi nel prezzo anche la cantina, il box e l'arredamento completo. E non dovrà accontentarsi di "quello che passa il convento", ma avrà anche possibilità di scegliere tra diverse soluzioni.

Dal divano ai mobili del soggiorno, dalla cucina al letto, passando per gli armadi, le sedie, i tavoli e la libreria, le varie componenti potranno infatti essere scelte dagli acquirenti su un apposito listino con pro-

poste differenziate. E l'arredamento della nuova casa potrà così essere adattato alle diverse esigenze delle famiglie.

Non solo. Chi deciderà di acquistare uno dei 33 appartamenti che sono stati messi in vendita con questa formula, non dovrà occuparsi nemmeno degli allacciamenti «alle varie utenze energetica, elettrica e telefonica e dei costi di accatastamento, che rientreranno tutti nella nostra offerta», spiega Luigi Barbato, presidente di Erif Real Estate. Un dettaglio tutt'altro che insignificante, visto che tra code agli sportelli dei vari gestori per chiedere l'allacciamento alla rete e spese per l'apertura di un nuovo contratto si parla comunque di un non trascurabile risparmio di tempo e denaro.

«La nostra offerta nasce dalla consapevolezza che la crisi economica sta mettendo in difficoltà molte fa-

miglie, soprattutto sul versante degli investimenti come quelli per l'acquisto della prima casa» prosegue Barbato. «Ciò significa che ci sono molte giovani coppie che non possono coronare il loro sogno di avere una famiglia alle quali, per quanto ci compete, cerchiamo di dare risposte tangibili».

Se l'iniziativa verrà o meno premiata dal mercato, spetterà al tempo dirlo. Ciò che è certo è che in un momento in cui «i cantieri, specialmente quelli nelle aree periferiche, sono abbastanza in sofferenza, questo genere di incentivi può sicuramente contribuire a rendere le case più appetibili» spiega Lionella Maggi, presidente di Fimaa Milano, l'Associazione degli agenti immobiliari, «e rappresentare un'alternativa più interessante rispetto allo sconto sia per il venditore, sia per l'acquirente».