

Home 

## Cosa non si fa per vender casa: sconti sulla bolletta, imu pagata e niente provvigioni.

23 lug 2012, pubblicato da Andrea Polo in: [Acquisto, vendita, affitto Agenzie Comprare immobile](#) [Consumi](#) [Curiosità](#) [Economia](#) [Edilizia](#) [Immobili](#) [Mercato immobiliare](#) [Primo piano](#) [Tassazioni](#) [Varie](#)



Forse non siamo ancora arrivati agli eccessi statunitensi di cui [vi abbiamo](#)

[parlato](#) qualche giorno fa, ma anche in Italia agenti immobiliari, costruttori e piccoli proprietari ce la stanno mettendo veramente tutta per valorizzare i propri immobili, allontanare lo spauracchio dell'**invenduto** e riuscire nell'impresa ogni giorno più ardua di vendere.

Anche l'indice sulla fiducia del mercato immobiliare elaborato da Immobiliare.it su un panel di oltre 6000 persone ha evidenziato come la maggioranza degli italiani impegnati nella vendita, acquisto o affitto di una casa non ritenga questo un [buon momento per vendere](#), ma qualcuno è costretto a farlo e allora la parola d'ordine diventa: **inventiva**.

Lo sconto fine a se stesso ormai non attira più; tutti, soprattutto gli acquirenti, sanno che la media oggi si attesta su una riduzione di circa 13 punti percentuali sul primo prezzo richiesto e considerano già quello come prezzo di vendita effettivo. Ecco allora che, come per arginare il crollo delle vendite auto molte aziende automobilistiche hanno cominciato a regalare 24 mesi di **polizza furto e incendio** a chi acquistava una vettura nuova, sugli immobili di nuova costruzione c'è chi si offre di pagare all'acquirente anche i primi due anni di **IMU** e **TARSU**. Questa offerta è apparsa in un cantiere di medio livello ad Alessandria, ma a Roma si rilancia fino ai cinque o addirittura ai dieci anni; i cantieri, in questo caso, sono relativi ad immobili di costo (e IMU) maggiore.

Stessa inventiva anche dal lato dell'acquisizione di clienti; diverse agenzie immobiliari hanno deciso di offrire gratuitamente il servizio di **classificazione energetica** dell'immobile (ormai obbligatoria per ogni transazione immobiliare, affitto incluso), ma anche i grandi marchi di categoria si sono mossi per difendere dalla crisi i propri fanchisor, ed ecco che **Frimm**, ad esempio, ha concluso un accordo con **EnelEnergia** volto a far sì che chi affida loro l'immobile da vendere abbia uno sconto di **400 euro euro sulla bolletta**, a patto, però, che la transazione arrivi a buon fine. **Re/Max**, invece ha deciso di allungare *sine die* la promozione che annulla l'obbligo dell'acquirente di fornire la **provvigione in caso di acquisto**. Riusciranno queste mosse ad arginare la crisi?

Tags: [certificazione energetica frimm IMU RE/MAX sconti Tarsu](#)

 [4 Commenti](#)

1 voto. Media: 5.0/5