

Internet e smartphone rivoluzionano il settore. Mentre le banche affiancano le agenzie

# Mille modi per comprare casa

## Servizi online, portali, app: si moltiplicano le opportunità

Pagina a cura  
di **TANCREDI CERNE**

**L**a casa si acquista da casa. O allo sportello. A fianco alla tradizionale rete di agenzie immobiliari, le nuove tecnologie hanno rivoluzionato l'approccio tra venditore e compratore di abitazioni. Se una volta esistevano infatti i cartelli fluorescenti attaccati fuori dai portoni o le vetrine delle agenzie immobiliari, la diffusione di internet e degli smartphone hanno cambiato radicalmente le regole del gioco. Mentre le banche hanno deciso di scendere in campo dando vita a nuove realtà dedicate al mondo del mattone. E così, a fianco ai tradizionali metodi per la ricerca di una casa, si sono aggiunti nuovi strumenti e nuove professioni, capaci di agevolare l'incontro tra domanda e offerta.

È questo il caso, tra gli altri, di Intesa Sanpaolo Casa, la società di mediazione e intermediazione immobiliare del Gruppo Intesa Sanpaolo nata due anni fa e focalizzata sul segmento residenziale. Operando solo attraverso agenzie immobiliari proprie e secondo il principio di separazione che distingue l'attività immobiliare rispetto a quella bancaria delle filiali Intesa Sanpaolo, la società è arrivata a contare 43 agenzie immobiliari tra Bergamo, Bologna, Brescia, Firenze, Genova, Milano, Monza, Napoli, Pavia, Padova, Roma e Torino. Oltre a un'agenzia online, un servizio innovativo e distintivo nel real estate italiano.

«Il nostro modello di business si basa sull'alta professionalità della rete di agenti, garantendo tempi di compravendita più bassi rispetto alla media, anche grazie alla formazione continua da parte di notai ed esperti», ha spiegato Anna Carbonelli, amministratore delegato e

direttore generale di Intesa Sanpaolo Casa. «Con partner a valore aggiunto, integriamo gli aspetti più tradizionali dell'attività con i servizi online Habitissimo, CasaClima e A 2 passi da casa, per cogliere la nuova vitalità del mercato immobiliare italiano, mettendo a disposizione la nostra eccellenza in affidabilità e competenza».

Nell'arena dei servizi per il real estate è scesa anche Unicredit attraverso la società di mediazione immobiliare UniCredit Subito Casa. Attraverso la propria rete di consulenti, il ramo immobiliare della banca offre una consulenza specialistica in grado di affiancare il cliente nel suo percorso di acquisto o vendita di un immobile. Oltre a un'offerta selezionata di case e l'assistenza dei propri consulenti immobiliari nelle diverse fasi del processo di compravendita. Senza tralasciare il servizio Fascicolo Casa che consente di ottenere un check-up completo dell'immobile che si vuole vendere o comprare. Un solo documento che racchiude la descrizione dettagliata delle caratteristiche della zona, del fabbricato e dell'immobile; dà evidenza di eventuali trascrizioni e iscrizioni sull'immobile che attestino la presenza di gravami come da visura ipotecaria; l'attestato di prestazione energetica, l'atto di provenienza, visura e planimetria catastale, analisi e stima dell'immobile e una photogallery completa degli interni e degli esterni.

Al di là della novità rappresentata dalle banche, le nuove tecnologie hanno determinato una vera e propria rivoluzione copernicana nel mondo delle compravendite immobiliari. In primis, attraverso la nascita di portali immobiliari che racchiudono in sé centinaia di migliaia di annunci suddivisi per città, categoria, prezzo o dimensione.

È questo il caso dei famosi

Immobiliare.it, Casa.it o Idealista. Delle vere e proprie vetrine online senza fine, contenenti immagini, mappe catastali, caratteristiche, posizione di appartamenti, ville, attici, box, sia in affitto che in vendita.

A fianco a questi colossi, tuttavia, sono sempre di più le app per cellulari o i siti internet tagliati su misura attorno a esigenze particolari dei potenziali compratori o acquirenti di immobili.

È questo il caso, per esempio, di Homepal, un portale immobiliare per vendere e affittare case direttamente tra privati, tagliando fuori gli oneri legati alla consulenza immobiliare che di norma arrivano a gravare per il 6% sulle transazioni immobiliari. Versando un importo fisso di 29 euro all'anno, il portale consente di postare un annuncio e di gestire online eventuali richieste provenienti dai potenziali acquirenti o affittuari beneficiando, al tempo stesso, dello Scudo Homepal, un'assicurazione che permette di ottenere un rimborso di sei mensilità in caso di perdita del lavoro da parte del futuro inquilino. È una volta presentata una proposta di acquisto o di locazione, il portale chiederà di versare su un conto Paypal una cifra fissa di 90 euro per l'affitto o 490 per la vendita, che verranno bloccati, ma non prelevati. Se il proprietario accetterà la proposta, entro i 6 giorni successivi, l'importo verrà definitivamente prelevato. Altrimenti, sarà rilasciato, senza alcun costo per il compratore.

Per chi fosse invece interessato a sfruttare il fascino della Penisola per vendere o affittare una casa a uno straniero, la soluzione ideale è Gate-Away, un portale immobiliare specializzato proprio nella presentazione di immobili italiani al di fuori dei nostri confini. Basta caricare sul portale alcune fotografie

dell'immobile e il prezzo richiesto, e il gioco è fatto. Con una cifra compresa tra i 295 e i 385 euro a semestre, gli esperti di Gateaway si occuperanno di tradurre l'annuncio in inglese, pubblicizzarlo in 150 Paesi e inviare una newsletter a 37 mila potenziali acquirenti.

Al di là dei portali specializzati, esistono numerosi servizi aggiuntivi disponibili online per accelerare il processo di vendita di un immobile. È questo il caso, per esempio, di realisti.co, un servizio online che sfruttando la normale videocamera del telefonino permette in pochi minuti di realizzare dei tour virtuali dell'abitazione da mettere in vendita o in affitto. Il virtual tour dell'immobile consentirà così al potenziale acquirente o locatario di visitare l'immobile direttamente dal proprio computer, senza doversi scomodare a uscire di casa.

Servizio molto simile a quello offerto da Home3D, un modo semplice e veloce per realizzare, personalizzare e condividere le planimetrie della propria abitazione. Attraverso un'interfaccia particolarmente intuitiva il portale permette infatti di realizzare, direttamente dal proprio computer, progetti dettagliati personalizzando gli ambienti con mobili, luci ed elementi di design. Così facendo, si arriva a creare un percorso di navigazione tridimensionale in grado di simulare la visita reale dell'appartamento.

I grandi passi in avanti condotti dalle nuove tecnologie in ambito immobiliare non si sono limitati alle compravendite tra privati ma hanno garantito nuovi strumenti operativi anche ai professionisti del settore.

È questo il caso, per esempio, di Agent pricing, un portale internet che in pochi secondi consente agli agenti immobiliari di ottenere un report accurato sul posizionamento di una certa unità immobiliare all'interno dell'area in cui si trova.

Inserendo semplicemente i dati caratteristici dell'immobile da affittare o vendere, il programma realizza in pochi secondi un report comparativo del mercato di zona indicando, per esempio, gli

immobili simili in vendita o in locazione all'interno della stessa area, i loro prezzi, fotografie, caratteristiche, e consentendo in questo modo di adattare il posizionamento di mercato del proprio immobile a quanto presente in zona.

Per consentire agli agenti immobiliari di affermare il proprio valore e la propria serietà, infine, Weagentz si comporta come un TripAdvisor della consulenza immobiliare permettendo ai clienti di lasciare un giudizio sull'operato dell'agente immobiliare che li ha seguiti, e aiutando in questo modo i futuri acquirenti nella scelta del miglior professionista a cui affidarsi nella ricerca della casa dei loro sogni.

© Riproduzione riservata

## L'andamento delle compravendite

ANNI E TRIMESTRI	RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE					
	Nord-ovest	Nord-est	Centro	Sud	Isole	Italia
2005	342.178	210.249	215.205	166.897	87.563	1.022.092
2006	349.405	214.257	212.744	169.337	86.769	1.032.512
2007	331.412	200.585	202.659	160.553	81.744	976.953
2008	284.328	168.061	173.505	143.636	73.936	843.466
2009	251.392	150.723	156.341	134.145	69.602	762.203
2010	252.460	152.865	158.180	132.300	65.714	761.519
2011	253.802	150.700	158.753	129.168	68.654	761.077
2012	49.016	113.871	120.743	104.805	51.847	587.330
2013	181.613	107.383	110.134	96.917	46.622	542.669
2014	183.125	110.131	114.944	96.855	45.923	550.978
2015	194.581	120.238	119.097	100.391	48.417	582.724
2016	29.978	144.619	136.979	114.329	54.931	680.836
2017 Trim. 1	54.462	32.526	32.163	27.159	12.714	159.024
2017 Trim. 2	64.571	39.480	38.259	31.185	14.344	187.839

Fonte Istat

(a) La variazione percentuale è calcolata sul trimestre dell'anno precedente.

(b) I dati del 2013, 2014, 2015 e del I trimestre 2016 sono stati aggiornati in seguito alla revisione effettuata da parte dell'Archivio notarile distrettuale di Trento, quindi i dati riferiti al Nord-est e al totale Italia sono diversi dalle precedenti pubblicazioni.

