



EFFETTO COVID

L'emergenza sanitaria spinge il digitale e la ricerca della casa diventa più hi-tech: realtà virtuale, Ia e big data ottimizzano il processo

Greguoli Venini a pag. 13

L'emergenza sanitaria ha accelerato la digitalizzazione nel settore immobiliare

La ricerca della casa è hi-tech

Realtà virtuale, Ia e big data per ottimizzare il processo

Pagina a cura
DI IRENE GREGUOLI VENINI

L'emergenza Coronavirus ha accelerato la digitalizzazione del mondo immobiliare: si tratta di un fenomeno già in atto da tempo ma che oggi sta prendendo sempre più piede grazie all'opportunità offerta dalla tecnologia di fare ricerche molto personalizzate e di effettuare visite a distanza delle case da comprare o affittare, evitando quindi contatti e spostamenti inutili e i rischi connessi a livello sanitario, con il vantaggio anche di risparmiare tempo. Tutto ciò è reso possibile dalla realtà virtuale, che consente di fare dei tour dal pc o dallo smartphone visionando gli ambienti, oltre che dall'intelligenza artificiale e dai big data.

Le agenzie si digitalizzano. Secondo un'indagine

svolta su oltre 400 agenzie e professionisti dell'ambito da RockAgent (agenzia ibrida, ovvero digitale ma con agenti sul territorio), la dematerializzazione delle agenzie immobiliari sarà una delle conseguenze dell'emergenza sanitaria, con una riduzione drastica dei negozi su strada.

Quasi la metà degli intervistati (il 43%) ritiene che, senza un adeguato approccio digitale, potrebbero chiudere circa il 30% delle agenzie entro il 2022. Due agenti su tre pensano che l'agenzia tradizionale rappresenti un costo sempre più insostenibile e nel prossimo futuro lavoreranno senza una sede fisica fissa.

Dall'indagine emerge anche che chi cerca e vende casa ha aumentato l'utilizzo di strumenti digitali durante il lockdown per interagire con gli agenti di riferimento, come confermano tre professionisti su quattro. In particolare, sulla



base di quanto riporta più della metà degli agenti, sarebbero almeno il 50-70% i clienti ormai abituati a usare durante le trattative più strumenti digitali (come piattaforme con algoritmi di valutazione, tour virtuali, videoconferenze)

ed è cresciuto notevolmente l'interesse verso questi strumenti anche da parte della fascia di pubblico più matura (oltre ai 60 anni).

Tra i fenomeni più evidenti generati dell'emergenza c'è l'uso crescente della realtà virtuale nella gestione delle visite immobiliari: secondo un agente su due, questo potrebbe ridurre i tempi di vendita del 20% circa, e un'altra fetta consistente del campione (il 42%) stima che il risparmio di tempo potrebbe arrivare fino al 30%.

A fronte di un uso sempre più massiccio di piattaforme e strumenti digitali lungo tutto il processo della trattativa, cresce la disponibilità di dati sugli utenti: secondo l'analisi dell'agenzia, i big data consentiranno un abbinamento sempre più accurato tra domanda e offerta e avranno un impatto positivo soprattutto in termini di migliore esperienza del cliente grazie a un servizio più

profilato (lo sostiene il 26% del campione), a una maggiore efficienza per il lavoro degli agenti (per il 25%) e a una riduzione del fenomeno

della disintermediazione (per il 23%).

La tecnologia in aiuto di chi vende o cerca casa. Tra

le nuove piattaforme su questo fronte c'è Bee The City (disponibile anche via app) che consente di cercare casa: per farlo il sito mette a disposizione un insieme di strumenti dedicati ad agenzie e privati per gestire gli immobili, conoscerne

i dettagli, con informazioni sulla proprietà, eventuali eventi negativi e visure catastali, e per monitorare le trattative in corso e l'interesse per le case, grazie a un sistema di tracking integrato. È presente un sistema di messaggistica per la comunicazione tra i privati e le agenzie, attraverso

un centro messaggi con l'archivio di tutto lo storico, la possibilità di inviare allegati e di ricevere notifiche. C'è anche un sistema di profilazione con un algoritmo che consente ricerche personalizzate: basta inserire le proprie preferenze, la composizione della propria famiglia e il proprio stile di vita, per trovare la zona più adatta e, successivamente, la casa che si desidera.

Sulla tecnologia puntano anche le agenzie storiche: è il caso di Tecnocasa, che propone il sistema di realtà virtuale



messo a disposizione da Reali.sti.co (servizio rivolto agli operatori del settore che permette la creazione, in totale autonomia, di visite virtuali per qualsiasi tipologia di immobile). A partire da giugno è stato attivato «Visita in comodità», un servizio che viene proposto dalle oltre 2.300 agenzie affiliate al Gruppo Tecnocasa, con cui il cliente può effettuare una prima visita dell'immobile direttamente dal pc a casa sua, facendosi guidare da un agente che gli mostra, tramite un applicativo dedicato, la casa cui è interessato.

Poi c'è Immobiliare.it, che ha potenziato e migliorato il servizio di tour virtuale a disposizione degli agenti, tra-

sformandolo in un'esperienza immersiva attraverso il nuovo Virtual Tour 3D, uno strumento che permette di realizzare in pochi minuti una visita guidata a 360 gradi, consentendo agli utenti di visualizzare in dettaglio e in alta definizione ogni singolo ambiente dell'immobile. Il sistema è utilizzabile con qualsiasi fotocamera 360 gradi, oppure con uno smartphone: dopo aver caricato le foto a 360 gradi, si creano i collegamenti tra i vari ambienti ed eventualmente si nascondono le aree che non si vogliono mostrare (quadri, foto di famiglia, e così via). Il tour può essere visualizzato su Immobiliare.it dove è presente un apposito filtro per ricercare solo annunci con il virtual tour.

Grazie a un algoritmo che definisce l'area coperta da una persona a piedi, in bici o in auto, tenendo in considerazione sia la presenza su

base statistica di traffico sia i dislivelli presenti sul percorso, il portale di annunci immobiliari ha anche introdotto la possibilità di effettuare la ricerca per tempo di tragitto, che permette di cercare casa a 10, 20, 30 o 45 minuti in auto, in bici o a piedi da un punto selezionato, in genere l'area in cui si desidera abitare o il luogo di lavoro; una volta scelto il mezzo di trasporto e il tempo di percorrenza, è possibile vedere direttamente sulla mappa l'area che include tutti i punti raggiungibili in base ai parametri impostati. Gli utenti possono anche cercare immobili situati nei pressi di una o più fermate metro oppure su tutte le fermate di una determinata linea metropolitana.

Oppure c'è PrimaVisita, servizio proposto da Casa.it e pensato per ottimizzare la fase della prima visita: con questa soluzione, infatti, gli agenti possono scegliere di offrire ai propri clienti una visita da remoto interattiva degli immobili in vendita o in affitto. È sufficiente avere a disposizione un pc, un tablet o uno smartphone per iniziare la visita con l'agente immobiliare. Homepal (sito per comprare, vendere e affittare casa con il supporto di un'agenzia immobiliare, a costi contenuti), invece, ha lanciato un sistema avanzato di video-conferenze su una piattaforma proprietaria per la gestione delle visite da remoto, tramite cui il proprietario e l'acquirente entrano in contatto diretto utilizzando il pc o lo smartphone: il proprietario può, così, mostrare (tramite cellulare) la propria abitazio-

► 24 agosto 2020

ne al potenziale compratore e
rispondere allo stesso tempo a
eventuali domande.

—© Riproduzione riservata—



Piattaforme per la ricerca e la vendita di immobili

https://beethecity.com/it	Piattaforma digitale per la ricerca della casa, che mette a disposizione un insieme di strumenti dedicati ad agenzie e privati per gestire gli immobili, conoscerne i dettagli, con informazioni sulla proprietà, eventuali eventi negativi e visure catastali, e per monitorare le trattative in corso e l'interesse per le case visitate, grazie a un sistema di tracking integrato
https://www.tecnocasa.it/visita-in-comodita.html	Tecnocasa ha attivato "Visita in comodità", servizio grazie al quale il cliente può effettuare una prima visita dell'immobile direttamente dal pc di casa sua, facendosi guidare da un agente immobiliare che gli mostra, tramite un applicativo dedicato, la casa cui è interessato
https://www.immobiliare.it/info/virtual-tour/	Mette a disposizione Virtual Tour 3D, uno strumento che permette di realizzare in pochi minuti una visita guidata a 360 gradi, consentendo agli utenti di visualizzare in dettaglio e in alta definizione ogni singolo ambiente dell'immobile
Casa.it	Propone PrimaVisita, un servizio per ottimizzare la fase della prima visita: con questa soluzione gli agenti immobiliari possono scegliere di offrire ai propri clienti una visita da remoto interattiva degli immobili in vendita o in affitto
https://www.homepal.it/	La piattaforma ha lanciato un sistema avanzato di video-conferenze su una piattaforma proprietaria per la gestione delle visite da remoto, tramite cui il proprietario e l'acquirente entrano in contatto diretto utilizzando pc o lo smartphone