

*Si diffondono anche in Italia soluzioni innovative dedicate alla compravendita di case*

# L'immobiliare trasloca su web

## Realtà virtuale e big data per risparmiare tempo e soldi

**Stanno arrivando anche in Italia soluzioni innovative, basate su piattaforme digitali, che consentono di gestire online diverse fasi del processo, di visitare la casa virtualmente, di fare una prima valutazione della proprietà sul web, grazie anche alla realtà virtuale, all'intelligenza artificiale e all'analisi dei Big Data**

Pagina a cura

DI IRENE GREGUOLI VENINI

**C**omprare o vendere una casa richiede molto tempo e anche una spesa non indifferente se ci si rivolge a un'agenzia, come accade nella maggior parte dei casi. La tecnologia però sta cambiando le modalità con cui avvengono le compravendite di immobili: stanno, infatti, arrivando anche in Italia soluzioni innovative, basate su piattaforme digitali, che consentono di gestire online diverse fasi del processo, di visitare la casa virtualmente, di fare una prima valutazione della proprietà sul web, grazie anche alla realtà virtuale, all'intelligenza artificiale e all'analisi dei Big Data.

**Ottimizzare la prima visita.** Secondo stime di Casa.it, uno dei punti critici è la fase della prima visita: pare infatti che nel 90% dei casi dopo la prima visita a un immobile non vi sia alcun seguito, con un grande dispendio di tempo sia per gli agenti sia per chi cerca un'abitazione. Ecco perché il portale immobiliare ha lanciato PrimaVisita, un servizio grazie a cui gli agenti possono scegliere di proporre ai propri clienti una visita da remoto interattiva delle case in vendita o in affitto.

Per utilizzare questo strumento, che si basa sulle foto a 360 gradi della proprietà, è sufficiente avere a disposizione un pc, un tablet o uno smartphone; l'agente guida la visita virtuale, scegliendo il percorso migliore per valorizzare al meglio l'alloggio.

L'agente, infatti, può vedere esattamente dove si posa lo sguardo del potenziale cliente e attirare la sua attenzione sui dettagli più significativi; nel corso della visita da remoto è inoltre possibile visionare la planimetria della casa e la sua localizzazione sulla mappa.

**Tagliare le spese dell'intermediazione.** Ci sono poi piattaforme che puntano a eliminare l'intermediazione nella compravendita: per esempio Housefy, che a maggio 2019 ha chiuso un finanziamento di 6 milioni di euro per lo sviluppo dei mercati internazionali, fra cui l'Italia. Questa startup, che attualmente opera in Spagna e nella Penisola, ha venduto 2 mila proprietà online dal lancio nel 2017 e oggi è attiva a Milano (e area metropolitana), con la previsione di arrivare anche in altre città, tra cui Roma e Torino.

L'obiettivo in questo caso è evitare i costi dell'intermediazione: in Italia le agenzie immobiliari fatturano una commissione del 6%, divisa in parti uguali tra proprietario e acquirente, raggiungendo cifre mediamente di 8 mila euro per operazione.

La soluzione proposta da Housefy per il venditore è costituita da tre passaggi: la piattaforma elabora un piano di marketing specifico per ogni proprietà per attirare il massimo numero di potenziali acquirenti: questo piano include foto professionali, l'inserimento dell'annuncio in posizioni di rilievo nei principali portali specializzati, la descrizione dettagliata della casa e una valutazione gratuita. Inoltre, Housefy effettua una prima selezione degli interessati per assicurarsi che l'interesse per l'alloggio sia concreto. Poi c'è la visita con i potenziali acquirenti: è lo stesso proprietario che conduce la visita, mentre Housefy è responsabile della pianificazione delle visite e del feedback da parte dei vi-

sitatori. Per quanto riguarda la chiusura dell'operazione, Housefy si occupa di tutti i dettagli della transazione: dalla negoziazione all'elaborazione del contratto di acquisto. Il venditore pagherà i servizi offerti solo in caso di successo. Al prezzo di mercato, la start up ottiene, in media, una prima offerta di acquisto in 10 giorni e la vendita in 60 giorni.

Per fare ciò la piattaforma punta sulla digitalizzazione per l'ottimizzazione e l'automazione dei processi (come i contratti e la documentazione online e il sistema di prenotazione digitale delle visite), sull'utilizzo dei Big Data e dell'intelligenza artificiale: per esempio per avere una stima concreta di una specifica proprietà, Housefy utilizza un algoritmo in grado di valutare il prezzo di un immobile in base a diverse variabili, analizzando in seguito i risultati ottenuti per elaborare un prezzo il più possibile in linea con il mercato di riferimento.

La riduzione dei costi è anche la promessa di Dove.it, che mette in comunicazione agenti immobiliari, acquirenti e proprietari, sfruttando soluzioni come la realtà aumentata, l'intelligenza artificiale, l'analisi dei Big Data, la gestione di tutti i passaggi attraverso la piattaforma web, in modo da azzerare o diminuire le spese. Il servizio è completamente gratuito per il venditore, mentre al compratore costa il 2,49% di commissione contro il 3% richiesto dalle tradizionali agenzie. Sulla piat-



taforma digitale è possibile fare una visita virtuale di ogni casa, così da visionarla prima dell'eventuale appuntamento, grazie a fotografie professionali, filmati e planimetrie precise. In più, Dove.it accompagna il processo di vendita in collaborazione con consulenti esperti sul territorio e notai di riferimento, dalla valutazione alla fase di negoziazione, dalla ricerca del mutuo fino ad arrivare alla stipula del contratto.

**Un modello ibrido.** RockAgent, che ha di recente annunciato di aver raccolto un finanziamento da 3 milioni di euro, propone invece un modello ibrido. Dopo il lancio su Roma, entro il 2019 la società ha programmato l'avvio delle attività anche a Milano e dal 2020 l'espansione su scala nazionale coinvolgerà

altre città tra cui Torino, Genova, Bologna e Firenze.

La startup ha trasferito online gran parte dei servizi legati alla compravendita immobiliare, semplificando i processi ed eliminando i costi delle tradizionali vetrine su strada, ma senza rinunciare agli agenti immobiliari di zona. L'efficienza generata dalla digitalizzazione permette a chi vuole vendere casa di pagare una tariffa fissa inferiore ai mille euro, invece della classica provvigione percentuale, che verrà corrisposta solo dall'acquirente. Per il venditore ci sono due formule: una con pagamento anticipato a un costo di 495 euro da saldare alla sottoscrizione dell'incarico, che ha una durata di sei mesi (se l'immobile non è stato venduto, l'incarico è rinnovabile per un numero

illimitato di volte senza ulteriori costi); oppure si può optare per un pagamento di 995 euro richiesto solo in caso di vendita.

Con RockAgent i proprietari degli immobili accedono a una piattaforma personale per controllare in tempo reale l'andamento delle trattative, gli appuntamenti fissati dall'agente, la visibilità ottenuta dagli annunci sul web e le statistiche. Grazie alla realtà virtuale e ai Big Data quindi si riducono costi e tempi della compravendita e tutto il processo viene ottimizzato, dalla valutazione, all'organizzazione delle visite, fino alla gestione delle trattative profilate sui clienti, mettendo in condizioni l'agente immobiliare di zona di concentrarsi unicamente sulle fasi principali e a valore aggiunto dell'operazione.

© Riproduzione riservata

## Cosa c'è in rete

Servizio	Caratteristiche
www.casa.it	Il portale ha lanciato PrimaVisita, un servizio grazie a cui gli agenti immobiliari possono proporre ai propri clienti una visita da remoto interattiva delle case in vendita o in affitto. Questo strumento, che si basa sulle foto a 360 gradi della proprietà, è accessibile con un pc, un tablet o uno smartphone e l'agente immobiliare guida la visita virtuale
housefy.it	Agenzia immobiliare online che, grazie alla digitalizzazione, vuole eliminare i costi dell'intermediazione. Housefy elabora un piano di marketing per ogni proprietà in vendita, effettua una prima selezione degli interessati, è responsabile della pianificazione delle visite e del feedback dei visitatori, mentre la visita con i potenziali acquirenti è condotta dal proprietario. La piattaforma si occupa della chiusura dell'operazione, dalla negoziazione all'elaborazione del contratto. Il venditore pagherà i servizi offerti solo in caso di successo
Dove.it	Mette in comunicazione agenti immobiliari, acquirenti e proprietari: sfruttando soluzioni come la realtà aumentata, l'intelligenza artificiale, l'analisi dei Big Data, la gestione di tutti i passaggi online, la piattaforma è in grado di azzerare o diminuire i costi. Il servizio è completamente gratuito per il venditore, mentre al compratore costa il 2,49% di commissione
www.rockagent.it	Propone un modello ibrido con tariffa fissa inferiore ai mille euro per il venditore, che si basa sul trasferimento online di gran parte dei servizi legati alla compravendita immobiliare, semplificando i processi ed eliminando i costi delle tradizionali vetrine su strada, ma senza rinunciare agli agenti immobiliari