

Casa La crisi non frena il boom dei siti immobiliari. Offrono un servizio più ricco, ma che ancora non incide sui costi di intermediazione

Più portali e meno agenzie

di Pier Emilio Gadda

Ogni appuntamento in agenzia per vedere una casa richiede almeno un'oretta, spostamenti inclusi. Non è poco, per i molti che possono dedicare alla ricerca solo i ritagli di tempo dopo il lavoro; ed è troppo, se poi si scopre che «l'appartamento spazioso in stabile d'epoca con finiture di pregio zona centrale», di cui parlava l'inserzione, non è poi tanto spazioso e va ristrutturato completamente, come tutto «lo stabile d'epoca», spesso solo una casa vecchia, in cui è situato. Utilizzando invece uno dei molti portali immobiliari che permettono di cercare casa on-line, bastano pochi minuti per dare un'occhiata all'immobile grazie alla presenza di fotografie, piantine in scala, mappe, immagini satellitari e, qualche volta, perfino video per una visita virtuale dell'appartamento: quanto basta per effettuare una prima scrematura, selezionando solo le inserzioni che possono valere l'appuntamento con l'agente immobiliare. Non a caso se nel 2009, nonostante il netto calo delle compravendite nel mattone, gli utenti dei siti italiani specializzati in annunci immobiliari sono cresciuti del 22% (dati Nielsen). «Due i fattori che hanno contribuito ad aumentare le visite», chiarisce **Marco Prosdocimi**, responsabile settore informatico di Tecnocasa, «la maggiore diffusione di internet e della banca larga, ma anche portali più ricchi di informazioni rispetto a tre o quattro anni fa». In un solo anno, i due più visitati hanno raddoppiato il numero delle inserzioni, raggiungendo, rispettivamente, 600 mila (Casa.it) e 560 mila annunci (Immobiliare.it), in prevalenza relativi a

(continua a pag. 54)

(segue da pag. 53)

immobili residenziali. Anche le reti di agenzie in franchising sembrano utilizzare meglio lo strumento web: «Il 95% delle inserzioni disponibili

presso le agenzie fisiche viene pubblicato anche on-line», calcola Prosdocimi; Gabetti, Grimaldi e il gruppo Toscano mettono a disposizione sui rispettivi portali l'intero patrimonio di inserzioni. E gli utenti sembrano gradire visto che per Gabetti, Toscano e **Remax**, nel 50% dei casi il primo contatto avviene on-line (10% per Tecnocasa).

Ma come sta evolvendo il mondo del real estate sul web? «Fino a pochi anni fa, i portali immobiliari erano molto più numerosi, e gli annunci online, in molti casi, consistevano in un semplice copia&incolla delle inserzioni pubblicate su riviste specializzate», ricorda **Carlo Giordano** di Immobiliare.it. Oggi, invece, l'importanza delle immagini è tale che su alcuni portali è possibile impostare i criteri di ricerca in modo da visionare soltanto gli annunci corredati di foto o video dell'immobile. Non solo. Negli ultimi mesi, dopo aver integrato le piattaforme di ricerca con le mappe di Google, diversi portali hanno reso disponibile anche l'applicazione Street View: una funzione che consente di visualizzare sulle Google Maps le foto del contesto in cui si trova la casa e di visitare la zona. Spesso, tuttavia, l'annuncio non indica la pubblicazione esatta dell'immobile, rendendo impossibile l'utilizzo di Street View. «Questo avviene di solito quando l'agenzia non ha un mandato in esclusiva e teme che l'immobile venga sottratto da altri agenti», chiarisce **Christina Lundari** di Google Italia.

L'ultima novità è quella lanciata da Idealista.it nel novembre dello scorso anno: attraverso un'applicazione disponibile sui telefoni con sistema operativo Android e iPhone 3gs, è possibile trovare, tra gli annunci disponibili sul portale, tutte le case nuove o in costruzione presenti in un raggio fino a 25 km dal punto in cui l'utente si trova, con tanto di

scheda e fotografia. In partnership con ModoModo, anche Casaclick ha sviluppato una soluzione analogica mentre, per chi possiede un navigatore satellitare Garmin, ha messo a punto un'altra funzione: mentre si guida compaiono sul display gli alert con l'indicazione degli appartamenti in vendita o affitto in un raggio di 100 metri. «Noi invece abbiamo creato un blog per dare consigli agli utenti e rispondere a eventuali dubbi sulla compravendita dell'immobile o sul finanziamento», rivendica **Daniele Mancini**, amministratore delegato di Casa.it. Infine, ci sono i servizi di alert via e-mail o sms: l'utente può compilare una scheda con le caratteristiche dell'immobile cercato e, se sul portale compaiono nuovi annunci corrispondenti ai parametri selezionati, viene avvisato con un messaggio via posta elettronica o sul telefono cellulare.

Va detto che il miglioramento dei servizi si è accompagnato, talvolta, a un aumento dei costi: se, infatti, fino a pochi anni fa le inserzioni erano quasi sempre gratuite, oggi il privato che vuole pubblicare un annuncio in vendita paga fino a un massimo di 99 euro per annuncio. Per le agenzie, sono previsti abbonamenti mensili o annuali, mentre chi cerca casa può accedere ai portali gratuitamente. Ma i portali devono ancora fare progressi quanto a tempestività nell'aggiornamento delle informazioni: non è raro che gli annunci rimangano on-line per diversi giorni anche se l'appartamento è già stato venduto o affittato. «Proprio per questo abbiamo attivato un servizio che sollecita le agenzie a cancellare prontamente le inserzioni di immobili già venduti o affittati, per evitare telefonate a vuoto», risponde Mancini. «Tramite un sistema interno al sito controlliamo che chi ha un annuncio gratuito legga i messaggi ricevuti e in caso nega-

tivo, dopo pochi giorni, mettiamo il suo annuncio off-line», spiega **Paolo Venturini** di Affitto.it.

Proprio per la loro semplicità, i portali immobiliari potrebbero essere lo strumento ideale per bypassare l'agenzia, risparmiando sulla parcella, il 3% del prezzo pagato per l'immobile, che venditore e compratore versano al mediatore. Tuttavia, solo una minoranza degli annunci sono inseriti da privati: in genere, l'inserzionista è un'agenzia che utilizza il web per rintracciare più acquirenti. Quindi, i costi sostenuti dal compratore (o locatario) restano identici a quelli di una normale mediazione immobiliare. Per ora e forse anche in futuro: secondo Mancini, per esempio, l'uso dei portali immobiliari da parte di privati rimarrà sempre residuale. «Un conto è cercare casa sfogliando gli annunci sui portali, un altro è saper gestire tutte le fasi della compravendita spesso abbinata anche alla ricerca di un mutuo». In ogni caso, il ricorso ai portali immobiliari sembra destinato a crescere: rispetto a francesi e tedeschi, gli italiani che li usano per cercare casa sono la metà. Quindi il potenziale di crescita è enorme. (riproduzione riservata)

LA MAPPA DEI PRINCIPALI IMMOBILIARI

	N° totale annunci	Di cui privati	N° annunci di vendita	N° annunci di affitto	Costo inserzioni (euro)		Partner finanziamenti
					Privati	Abbonamento agenzie	
◆ www.casa.it	600.000	2.000	520.000	80.000	99 durata 6 mesi	da 69 al mese	Mutuonline
◆ www.immobiliare.it	560.000 (1)	17.000	390.000	170.000	35 durata 3 m (2)	1 al mese per annuncio	Mutuonline e Mutui.it
◆ www.eurekasa.it	477.000	23.000	343.000	134.000	0	1 al mese per annuncio	Mutuonline e Mutui.it
◆ www.immobilmante.it	420.000	21.000	350.000	70.000	0	Min 150 l'anno	n.d.
◆ www.affitto.it	213.000	26.000	n.d.	n.d.	0 (3) (4)	0 (5) (5)	n.d.
◆ www.attico.it	200.000	No (6)	150.000	50.000	n.d.	100 al mese (7)	n.d.
◆ www.kijiji.com	195.508	47.562 (8)	125.104	54.361 (8)	0	0	no
◆ www.ebaycase.it	139.000	2.000	126.000	13.000	35	0	no
◆ www.affitti.it	135.000	7.000	no	135.000	35 durata 3 m (2)	n.d.	Mutuonline e Mutui.it
◆ www.secondamano.it	110.000	15.000	83.000	27.000	0 durata 2 m (9)	105	Mutuonline
◆ www.tecnocasa.it	106.000	no	n.d.	n.d.	no	gratis affiliati	Kiron e Epicas
◆ www.idealista.it	63.056	28.280	40.924	22.132	0 primi 3 annunci	55 al mese	no
◆ www.trovocasa.it	50.000	0	38.000	12.000	min 24 (10)	n.d.	Mutuonline
◆ www.professionecasa.it	34.000	no	28.900	5.100	no	gratis affiliati	Tree Finance
◆ www.gabetti.it	31.000	no	25.000	6.000	no	gratis affiliati	Gabetti Finance
◆ www.nuovecostruzioni.it	20.000	no	20.000	no	n.d.	n.d.	n.d.
◆ www.soloaffitti.it	17.000	no	no	17.000	no	gratis affiliati	n.d.
◆ www.remax.it	13.000	no	11.300	1.700	no	gratis affiliati	Money Max
◆ www.tecnorete.it	12.000	no	n.d.	n.d.	no	gratis affiliati	Kiron e Epicas
◆ www.grimaldi.net	10.100	no	8.500	1.600	no	gratis affiliati	5 banche*
◆ www.casaclick.it	10.000	5.000	85.000	15.000	0	min 48 ad annuncio	Mutuonline
◆ www.gruppotoscano.it	9.740	no	8.548	1.192	no	gratis affiliati	Toscana Mutui

(1) Oltre 2,5 milioni di inserzioni in lingua italiana in tutta Europa, grazie a partnership con altri operatori stranieri (2) Gli annunci pubblicati a pagamento su Immobiliare.it vengono gratuitamente pubblicati anche su Affitti.it e viceversa (3) Il costo base è zero per singolo annuncio. Varia da € 4,90 a € 8,20 per avere priorità di visualizzazione e contatto telefonico diretto (annuncio Pro)

(4) Abbonamento da 69 a 99 euro per 6 mesi. Da 119 a 159 per 12 mesi (5) Abbonamento da 179 a 199 euro per 6 mesi. Da 299 a 339 per 12 mesi (6) Funzione disponibile a breve (7) Con software gestionale incluso (8) In aggiunta, 16.043 annunci di stanze o posti letto in affitto (9) Primo annuncio gratis, poi varia da 20 a 60€ in base al tipo di annuncio. (10) Da 24 a 68 in funzione della durata

* Barclays, Mps, Unicredit, Cariparma, Che Banca!, Banco Popolare

Fonte: Milano Finanza. Dati al 30/1/2010