

Un nuovo portale per vendere casa

di **Adriano Lovera**

► Per vendere casa c'è chi preferisce non affidarsi più all'agente immobiliare. Meglio investire risorse per mettere in vetrina l'abitazione sfruttando al massimo le potenzialità della Rete.

Ecco la strategia che sta alla base di nuovi portali di annunci, che affiancano alla semplice pubblicazione l'offerta di una serie di servizi professionali tesi a facilitare e rendere più veloce la vendita. Uno dei principali è Immo-neo.com, brand nato in Francia, attivo da tre anni anche in Italia grazie all'iniziativa di quattro studenti del Politecnico di Milano che hanno un accordo di franchising con la società transalpina. La Srl italiana, nata a Milano tre anni fa, è attiva anche a Torino e Pavia, nell'ultimo anno ha fatturato circa 14,0mila euro e punta nel 2015 al pareggio di bilancio.

«La grande novità è che, da settembre, inizieremo ad espandere il nostro network di collaboratori così da essere attivi, in breve tempo, su tutto il territorio nazionale» spiega Oscar Bettinazzi, co-fondatore e responsabile web marketing.

Quali sono i servizi di Immo-neo.com? Il sito è, in primo luogo, una vetrina di annunci dedicati sia alla compravendita sia agli affitti, con l'80% del business che ricade nel primo caso. Chi deve vendere la propria abitazione ha a disposizione una lunga serie di servizi: creazione di un annuncio efficace che viene pubblicato sul portale proprietario (attualmente se ne contano 434) e replicato anche su tutti gli altri principali siti immobiliari (74 tra italiani ed esteri); home staging, ossia preparazione dell'abitazione con consigli su come disporre i mobili e presentare gli interni, in modo che sia il più attraente possibile alla vista; servizio fotografico da affiancare all'annuncio effettuato da un fotografo professionista; fornitura di modulistica standard per i contratti di acquisto e vendita, aggiornamento co-

stante sulle visite ricevute dall'annuncio, fino anche a un sopralluogo gratuito da parte di un tecnico per la redazione del certificato energetico (il costo di questo è naturalmente a parte). «La nostra è una fornitura di servizi, non svolgiamo attività di intermediazione - continua Bettinazzi -. Una volta che acquirente e venditore entrano in contatto, svolgono autonomamente l'atto notarile e la trattativa, che noi comunque possiamo continuare a seguire per dare eventuali consigli. I costi che proponiamo sono variabili, ma in genere vanno da 500 euro per un monolocale fino a 1.000 euro per una villa».

Il vantaggio per il cliente si trova su due versanti, quello economico e quello temporale. Il costo del servizio, infatti, si rivela inferiore rispetto all'ammontare di

Tra i servizi: sessione fotografica, annuncio efficace e home staging per abbellire l'abitazione

una commissione di intermediazione di agenzia. Ipotizzando una media di mercato del 3%, l'esborso per il venditore sarebbe di 3.000 euro anche solo per un immobile modesto, valutato 100mila euro. Da valutare, invece, la convenienza nel caso dell'affitto, perché i 500 euro minimi richiesti da Immo-neo.com possono equivalere a una mensilità, che è generalmente quanto richiede un'agenzia. Sul fattore tempo, almeno stando ai dati forniti dalla società, non sembrano esserci paragoni. Immo-neo.com promette di vendere l'immobile entro sei mesi, un risultato che non viene garantito, ma è solo stimato. Eppure, dall'inizio dell'attività, sui quasi 400 clienti serviti finora la media è stata molto inferiore: immobile piazzato dopo 4,2 mesi dalla prima pubblicazione. Esattamente la metà della media generale di mercato, che l'ultimo Bollettino Bankitalia-Tecnoborsa-Agenzia delle Entrate, relativo al primo trimestre 2015, indica in 9,8 mesi.