

L'affare immobiliare passa da internet

di Marcella Persola

Prende piede
anche in Italia
Active Finder,
un sistema
web che
consente
agli operatori
di individuare
in tempi rapidi...

Agenti immobiliari sempre più attivi sul web e grazie al web. Se il canale internet sta assumendo un peso sempre più preponderante nell'attività degli intermediari immobiliari, è anche grazie a questo canale che la professione è cambiata radicalmente. Se fino a qualche anno fa gli operatori immobiliari erano costretti a eseguire anche attività "più antipatiche", vedi alla voce suonare i campanelli, alla ricerca di immobili in vendita, e di mandati, ora il web corre in aiuto. E così senza spostarsi più dalla scrivania, per la gioia dei pigri, è possibile attraverso personal computer o tablet ricercare degli immobili liberi. In che modo? Attraverso un sistema, già presente in altri paesi europei e conosciuto come

Property Hunter in Spagna o **Property Finder** nel Regno Unito e **Chasseur immobilier** in Francia e Svizzera, e che svolge questa attività con un semplice click. Si tratta di un sistema molto semplice che ricerca e gestisce le informazioni relative agli immobili che sono proposti nella rete. L'agente può inserire infatti all'interno di una banca dati gli elementi più salienti della sua ricerca e in pochi istanti il sistema è in grado di trovare e mostrargli tutti gli immobili presenti sul web che corrispondono ai criteri inseriti.

suddividendoli tra annunci di agenzie, privati o provenienti da aste giudiziarie. In Italia questo sistema si sta diffondendo grazie ad **Active Finder Immobiliare**, che permette agli operatori immobiliari italiani di trovare ciò che stanno cercando. Alcuni esperti sono scettici circa la funzionalità di questo sistema, secondo altri invece il dialogo con la rete oggi è fonda-



mentale. In particolare per **Casashare.it**, ideatore del servizio a pagamento per gli agenti immobiliari "è essenziale utilizzare uno strumento che permette di essere veloci ed efficienti nell'accontentare il cliente, altrimenti destinato a rivolgersi ad altre agenzie o a fare da solo".

"Gli operatori - spiegano gli ideatori del progetto - sanno bene che esiste sempre un immobile giusto per il proprio cliente. Il problema è sempre stato trovarlo in maniera rapida". E, se ci è consentito aggiungere, anche al prezzo giusto. Altro aspetto sul quale il web sta portando innovazione.

Per **Roberto Barbato**, presidente di **Frimm**, "La particolare congiuntura economica ha cambiato faccia al mercato: gli operatori che sapranno abbracciare questo cambiamento, sfruttandolo per crescere professionalmente, non soltanto supereranno la crisi con successo ma saranno sempre di più considerati come dei professionisti di alto livello simili ai commercialisti o agli avvocati. Senza contare

che presto il mercato smetterà di rallentare e



Carta d'identità

Nome: Roberto Barbato
Ruolo: presidente
Società: Frimm
Sito Internet:
www.frimm.com

si stabilizzerà su un certo quantitativo di compravendite, molto probabilmente in linea con quelle registrate tra il 1990 e il 2001. E il prezzo diverrà la variabile più importante in assoluto nella riuscita di una transazione. Gli agenti immobiliari e i privati che metteranno in vendita la propria casa non potranno permettersi di sbagliare la valutazione al metro quadro e dovranno sempre specificare il prezzo congruo". Se il prezzo diventerà una variabile fondamentale sarà importante la **corretta valutazione**. Su questo fronte è utile l'utilizzo del nuovo sistema targato Frimm, Value Casa 2.0, uno strumento di rilevazione dei prezzi al metro quadro che offre le valutazioni in real-time degli agenti immobiliari per ogni via e numero civico d'Italia.

"Il sistema è gratuito anche per gli agenti immobiliari iscritti al ruolo che non fanno parte della nostra rete - continua Barbato - e infatti stanno arrivando segnali interessanti anche da altre aree d'Italia. Il web ci sta offrendo una grossa mano nella diffusione del progetto grazie alla fan page appena attivata su Facebook, ai blog e ai forum che ne parlano e al passaparola".

L'obiettivo finale è quello di **creare un database di valutazioni** al metro quadro originale e unico, aggiornato in tempo reale e che possa essere consultato dagli operatori stessi, da chi cerca e vende casa, dai media, dai periti delle banche e da tanti altri professionisti attraverso un semplice click. Anche in questo caso l'innovazione passerebbe attraverso il web. E la trasparenza, così come la condivisione sembrano essere diventate le nuove parole d'ordine dei professionisti del mondo immobiliare, che al web strizzano l'occhio.

In Spagna, Regno Unito, Francia e Svizzera il "motore di ricerca" è già una realtà

RE/MAX ITALIA GIOCA LA CARTA HOME STAGING

Anche **RE/MAX Italia** si apre all'home staging. Con la finalità di offrire un servizio sempre più personalizzato e finalizzato la società presieduta da **Dario Castiglia** ha deciso di focalizzarsi sul nuovo modo di presentare gli immobili. Grazie alla partnership con **Karisma Home Staging srl**, la prima società in Italia operante nel settore dell'home staging, RE/MAX Italia ha deciso, quindi, di offrire ai propri consulenti immobiliari seminari e corsi di formazione per apprendere questa tecnica. In un mercato sempre più competitivo e scosso dalla recente crisi economica, non solo il prezzo ma anche la velocità con cui si chiude l'affare riveste una grande importanza. E l'home staging può rappresentare un vero e proprio valore aggiunto. Una casa ben sistemata, pulita, accogliente e ben arredata ha indubbiamente un impatto molto positivo sul potenziale compratore e condiziona fortemente l'acquisto accorciando i tempi della compravendita.

