

Tecnologia. Casa.it punta su video virali e piazza virtuale

I portali specializzati leader nella multicanalità



La campagna contro la pirateria informatica. Home page del sito www.viadellasicurezza.it, realizzato da immobiliare.it contro le truffe e i raggiri

Social network, applicazioni per smartphone e multicanalità. Ecco i "must" necessari per concludere affari nel mondo del «business 2.0» sempre più interattivo e soprattutto mobile. Il settore immobiliare non fa eccezione. «Le persone passano sempre più tempo in questi ambienti e, per un bene come la casa, l'utilizzo di tali strumenti da parte degli operatori diventa necessario per costruire relazioni fiduciarie e intercettare nuovi clienti. Circa 23 milioni di italiani sono interessati alla multicanalità e il fenomeno è destinato ad ampliarsi ancora», spiega Giuliano Noci, vicedirettore del Mip Politecnico di Milano ed esperto della materia.

Le agenzie immobiliari sono mediamente piuttosto arretrate, mentre si stanno attivando i grandi gruppi come, ad esempio, **Tecnocasa**, che ha messo su iPad e iPhone il catalogo immobili per l'impresa; e **Frimm**, che con IFrimm lite, permette agli utenti di cercare, visualizzare e valutare gli immobili sul proprio smartphone.

I più avanzati di tutti sono i principali portali: **Casa.it**, **Immobiliare.it**, **Idealista.it** già hanno rilasciato "apps" per iPhone, iPad, Nokia, Android e BlackBerry, collezionando migliaia e migliaia di download grazie alle opportunità offerte a chi cerca casa. Che non vuol dire solo avere

una "vetrina" sul telefonino, ma anche visualizzare gli immobili su mappa, vedere foto e video, memorizzare ricerche, ricevere notifiche in caso di nuove inserzioni in linea con le caratteristiche richieste e così via. L'ultima novità di Casa.it, pioniere dei social network, che attraverso il suo canale YouTube sta spopolando con i video "virali" (divertenti e percepiti come amatoriali) dell'arzilla Nonna Lea che dà consi-

LE MISSION

Immobiliare.it paladina della sicurezza in Rete Per Idealista.it il 90% del traffico sarà composto da filmati entro il 2014

gli in dialetto e a tempo di rap, è la community www.chiedi.casa.it, piazza virtuale dove, previa registrazione, gli utenti possono porre domande e ricevere risposte da professionisti o navigatori più esperti. «L'iniziativa rientra nel nostro percorso di innovazione in ambito 2.0 - dice Daniele Mancini, amministratore delegato di Casa.it -. Alla base delle nostre strategie c'è il passaparola che, nel mondo del real estate, è l'elemento più importate per creare relazioni di fiducia». Immobiliare.it, tra gli altri "tecono-servizi",

ha inaugurato il sito www.viadellasicurezza.it, realizzato con la Polizia postale, che insegna come non incorrere in truffe e raggiri tramite cinque edifici, che si affacciano sulla "via", ognuno dei quali rappresenta una regola da tenere bene a mente.

«In Italia quasi cinque milioni di persone cercano casa online - dice Andrea Polo, direttore dell'ufficio studi -. Il mercato cresce con tassi a doppia cifra anno su anno e questo lo rende più appetibile anche ai cyber criminali. La casa su internet si cerca e non si compra, ma ciò non vuol dire essere al riparo da rischi». Non è da meno Idealista.it che, oltre alle "apps" di routine per smartphone e tablet, ha tra l'altro attivato un servizio di alert gratuito via sms per chi cerca in affitto, integrato Google street view - consente di esplorare le città italiane - e introdotto contenuti video «che, secondo Google e Cisco System, catalizzeranno entro il 2014 il 90% del traffico web», spiega Vincenzo de Tommaso, responsabile dell'ufficio studi. Idealista dispone sul suo sito di una sezione Labs per sperimentare nuovi strumenti (o giochi) dedicati al mondo dell'immobiliare e ha introdotto la tecnologia layar (realtà aumentata) che localizza e "descrive" gli immobili di nuova costruzione in un raggio scelto dall'utente.

C. Mas.

© RIPRODUZIONE RISERVATA