

Novità Anche il mercato immobiliare finisce in Rete. Il sito permette una visita virtuale, i like con Facebook. Costi ridotti rispetto al canale fisico

Comprare o affittare casa in stile Airbnb

Il portale homepal.it mette direttamente in contatto le parti, bypassando ogni intermediazione

DI GINO PAGLIUCA

Un Grande Fratello in versione immobiliare (e più castigata). Non si potrà vedere in tv, ma a Milano, davanti a Eataly, dal 26 febbraio fino al 6 marzo, e poi a Roma dall'11 al 20 di marzo. I passanti si troveranno di fronte a una casetta in vetro e acciaio di 24 metri quadrati, con due persone che la abiteranno giorno e notte. È l'iniziativa pubblicitaria proposta da homepal.it, un portale immobiliare online dallo scorso autunno, con 7.000 annunci, che si propone di mettere in contatto i privati intenzionati a vendere, comprare e affittare casa, offrendo una serie di strumenti innovativi.

«Il portale — spiega il fondatore Andrea Lacalamita — nasce in una fase di ripresa delle transazioni partendo dalla considerazione che metà delle compravendite di case avviene senza ricorso all'intermediazione; una quantità enorme se

paragonata a quella di altri Paesi europei e che garantisce prospettive interessanti di business a chi sappia offrire servizi ad alto valore aggiunto e basso costo. Il tutto nella massima trasparenza come la nostra iniziativa pubblicitaria vuole sottolineare».

Il modello di riferimento di homepal.it è senza dubbio Airbnb.com, ma con alcune peculiarità, a cominciare dal fatto che chi propone l'immobile non paga nulla nemmeno a contratto concluso (Airbnb chiede il 3% sul valore della transazione). Chi fa l'offerta versa solo 40 euro se vuole un annuncio in particolare evidenza, e 13 euro se desidera una paletta da attaccare al portone di casa con l'annuncio e un codice qr, che consente di immagazzinare sullo smartphone tutte le informazioni relative all'immobile. Chi fa l'offerta può inviare fino a 3 fotografie per ogni ambiente della casa, utilizzando gli strumenti per ottimizzare le imma-

gini messi a disposizione dal portale. L'obiettivo è di rendere possibile una visita virtuale dell'immobile, scremando a priori le persone non interessate. Il format dell'annuncio prevede una descrizione sintetica dei vari ambienti della casa e una più dettagliata dell'immobile e della zona. Deve esserci anche l'indirizzo esatto della casa (ma non il numero di telefono del venditore/locatore): questo permette di integrare l'annuncio con Streetview per consentire agli interessati di rendersi conto delle caratteristiche e dei servizi del quartiere. Infine, è possibile chiedere a chi conosce già l'immobile (amici, parenti ma anche chi lo ha visitato perché interessato) di farne una recensione su Facebook, sfruttando così la pubblicità virale del social.

Chi vuole intavolare una trattativa ha la possibilità, una volta «loggato» (non è necessario iscriversi, basta usare username e password di un so-

cial network) di fissare su un'agenda online un appuntamento con il venditore/locatore e sempre online può presentare un'offerta. «Se questa viene accettata — spiega Lacalamita — il portale invia via mail dei contraenti un compromesso o un contratto di locazione liberamente modificabili e scatta l'obbligo per l'acquirente/inquilino di pagare il compenso al portale; attualmente 290 euro per l'acquisto, 90 per la locazione».

Sono costi frazionati rispetto alle provvigioni di agenzia ma bisogna ricordare che chi acquista da solo deve fare da sé le verifiche necessarie su titolarità del bene, eventuali ipoteche, situazione condominiale, regolarità catastale e urbanistica. Sul sito viene spiegato come fare online le verifiche catastali e ipotecarie. Il progetto di homepal.it è stato finanziato da alcuni business angels. Tra i finanziatori c'è un nome di peso, quello di Davide Serra.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

