

Economia

Arriva **Homepal**, l'Airbnb delle vendite immobiliari

GLORIA RIVA → pagina 24

Il caso

Ecco **Homepal**, l'Airbnb delle vendite immobiliari

GLORIA RIVA, MILANO

Partita come una startup nel 2016 ha già conquistato l'1% delle transazioni e punta al raddoppio. La Lombardia è la prima regione per inserzioni ma la prima città è Roma

C' è aria tesa nel mondo delle agenzie immobiliari, sconvolte dall'arrivo di **Homepal**, una startup che sta rivoluzionando il settore diventando la prima agenzia immobiliare totalmente digitale. Ha fatto la sua comparsa sul mercato nel 2016 facendo leva su tre asset: costi bassi, efficienza digitale e zero coinvolgimento personale con gli intermediari, cioè con gli agenti immobiliari, perché si fa tutto online. La novità ha preso in contropiede i 55 mila agenti della Penisola (di cui solo il 15% alle dipendenze di aziende strutturate), nonostante la quantità delle transazioni non mediate sia ancora gigantesca. Infatti in Italia ogni anno ci sono circa 500 mila compravendite e solo la metà passa da un intermediario immobiliare, un altro 30% è frutto di mediazioni abusive e la restante parte deriva da passa parola e fai da te. Dunque, nonostante gli agenti immobiliari abbiano grandi praterie vergini da conquistare, hanno deciso di prendersela con **Homepal**. Perché? Perché il sistema è davvero una rivoluzione.

UN SISTEMA IMMOBILE

Partiamo dal presupposto che il business dell'immobiliare nasce a Torino negli anni Cinquanta in scia al boom economico: nelle città compaiono le prime agenzie che gestiscono la compravendita degli im-

mobili della zona. Quel modello è rimasto invariato fino ai giorni nostri e frutta un giro d'affari da 4 miliardi di euro l'anno. A tanto ammonta la percentuale media del 6% richiesta per metà al proprietario, il resto all'acquirente su ogni transazione. «Anche sull'onda di quello che sta succedendo nel resto del mondo, dove il real estate hi-tech coinvolge 5 mila startup, ci sembrava fosse venuto il momento di portare quella stessa innovazione anche in Italia», racconta Andrea Lacalamita, fondatore e presidente di **Homepal**, ex Mediolanum e Unicredit.

Homepal nasce nel 2014 e, dopo due anni di studi, il sito web va online. «Inizialmente volevamo solo far incrociare domanda e offerta, mettendo a disposizione informazioni e servizi grazie ai big data», racconta Lacalamita. Ben presto, tuttavia, i clienti di **Homepal** cominciano a riconoscere nel portale web una vera agenzia: «Eravamo considerati responsabili dei contenuti della piattaforma. Ad esempio, se un potenziale acquirente non si presentava all'appuntamento, il proprietario ne chiedeva conto a noi. Erano così tante le richieste di assistenza, che abbiamo deciso di trasformarci in un'agenzia immobiliare vera e propria, mantenendo però l'animo digitale. Ora siamo in grado di gestire la verifica antiriciclaggio, la valutazione del rischio, la registrazione dell'imposta e la firma (digitale) del compromesso da

remoto». Persino la valutazione dell'immobile avviene online: «Incrociamo le caratteristiche fornite dal cliente (indirizzo, metri quadrati, data di ristrutturazione, piano) con le informazioni ottenute da un milione di annunci presenti sul mercato, i dati Omi del ministero delle Finanze e una serie di altri parametri (età degli edifici circostanti, luminosità, silenziosità, tipologia demografica dei residenti della zona, servizi di trasporto pubblico presenti)», spiega Lacalamita. Un altro servizio è il price monitor, l'analisi dei prezzi di vendita e affitto che richiedono i proprietari di appartamenti con caratteristiche simili in zona, con i dettagli di prezzo al metro quadro e tempo di permanenza sul mercato.

COSTI RIDOTTISSIMI

L'interesse è stato immediato: «Abbiamo 130 mila annunci in tutta Italia. La prima regione è la Lombardia, che copre il 20% delle inserzioni, ma la prima città è Roma». I costi sono di gran lunga più contenuti: per una transazione sui 200 mila euro, in agenzia si sborsano fino a 6 mila euro, da **Homepal** al massimo 1.200. Al proprietario, infatti, viene presentato un conto finale che va da un minimo di 49 a un massimo di 490 euro (a seconda dei servizi scelti), mentre la commissione per chi prende in affitto casa è di 190 euro, per chi compra è di 690 euro, indipendentemente

dal valore della transazione.

Due mesi fa l'associazione degli agenti immobiliari Anama ha presentato un esposto alla Camera di Commercio di Milano, sostenendo che il sito di annunci Homepal svolge di fatto intermediazione immobiliare senza avere i requisiti di legge. Lo stesso hanno fatto l'associazione Fiaip, la più grande associazione di categoria, e Fimaa. Tutte tre lamentando il gioco ad armi impari di Homepal nel business dell'immobiliare. Lacalamita, però, risponde di essere sicuro di agire secondo le norme: «Saremmo felici di discutere con l'associazione delle agenzie immobiliari, potremmo condividere con loro il nostro metodo. Abbiamo risposto a tutte le domande che ci sono state poste, i rilievi che la categoria ha sollevato riguardano la primissima esperienza peer-to-peer, mentre oggi abbiamo certificato la nostra attività di agenzia immobiliare, ma digitale», spiega l'imprenditore. La vicenda non si è ancora conclu-

sa, non solo perché la Camera di Commercio non si è ancora espressa, ma anche perché il 14 gennaio le tre associazioni hanno presentato all'Antitrust una denuncia per anticoncorrenzialità, perché Homepal farebbe pubblicità denigratoria contro la categoria degli agenti immobiliari.

L'ESEMPIO INGLESE

La start up è nel mirino: «Sarebbe un peccato che l'Italia non avesse un sistema all'avanguardia, tecnologico e digitale, in questo campo, esattamente come succede all'estero», commenta Lacalamita. In Inghilterra il sito Purplebricks raccoglie il 7% delle transazioni del mercato inglese, avvantaggiato anche da una norma che impedisce agli anglosassoni di pubblicare gratis un annuncio immobiliare. Homepal, attualmente, realizza 1.200 transazioni l'anno, meno dell'1% nazionale, e raggiungerà quest'anno il pareggio, con oltre 2 milioni di euro di ricavi e 200mila annunci. La società ha 50 tra dipendenti e collaboratori, di cui 25 addetti al call center per la gestione degli appuntamenti, cinque esperti di offerte, più lo staff tecnico-amministrativo. «Il nostro obiettivo è conquistare il 2,5% delle transazioni nel 2021 e i nostri primi risultati positivi hanno convinto gli azionisti a sostenerci con 3 aumenti di capitale da 6 milioni di capitale», spiega Lacalamita, che nell'azionariato può contare su banche, come Bper Banca, fondi di venture capital (come Boost Heroes di Fabio Cannava-

le), imprenditori privati e business angels (tra i quali Davide Serra e Daniele Ferrero).

Il ciclone Homepal arriva in una fase di mercato immobiliare tutt'altro che frizzante: dopo la crisi del 2009, l'offerta di mutui da parte delle banche si è ridotta del 75% e questo ha dimezzato le transazioni, e con esse il business delle agenzie immobiliari. Forse è per questo che gli agenti vogliono mettere i bastoni tra le ruote all'ultimo arrivato?

© RIPRODUZIONE RISERVATA

