

Le principali agenzie si sono organizzate per consentire ai clienti di vedere le case in sicurezza

# COL COVID LA VISITA SI È FATTA HI-TECH

## Realtà virtuale, big data e intelligenza artificiale le tecnologie

DI RICCARDO BONETTI

La tecnologia digitale al servizio del real estate. Sono molte oggi le realtà del settore immobiliare a utilizzare i più moderni sistemi di virtual tour per illustrare ai clienti le proprie proposte piuttosto che per semplificare la burocrazia, un percorso iniziato qualche anno fa e che a causa del periodo che si sta vivendo ha visto una grande accelerazione. Senza dimenticare però l'approccio fisico tra clienti e professionisti.

**VISITE VIRTUALI A 360°, IN TUTTA SICUREZZA**



Alessandro Cagliaris

L'adozione della realtà virtuale consentirà alle agenzie della rete Tecnocasa di rispondere alle esigenze dei clienti con uno strumento utile e innovativo. Nel periodo di lockdown Tecnomedia srl, controllata del Gruppo Tecnocasa, e Realisti.co hanno lavorato insieme per dare un nuovo servizio alle agenzie: a partire da metà giugno è stato attivato «Visita in comodità», con cui il cliente può effettuare una prima visita dell'immobile direttamente dal monitor di casa sua, facendosi guidare da un agente immobiliare che gli mostrerà, attraverso un applicativo dedicato, l'immobile a cui è interessato. Con velocità e semplicità sarà dunque possibile «entrare» nelle soluzioni abitative proposte indipendentemente dall'ubicazione geografica.

«Il processo di digitalizzazione è partito nel 2014», spiega Alessandro Cagliaris, amministratore delegato Tecnomedia, «come azienda siamo alla costante ricerca di elementi differenzianti, di strumenti pratici che si rivelino utili ed efficaci per

la nostra rete e per i clienti. La generazione di valore per le agenzie affiliate passa anche dalla sensibilità verso la trasformazione digitale della nostra realtà. La strategia omnicana del Gruppo Tecnocasa ha trovato in Realisti.co una corrispondenza valoriale e di intenti. Questa partnership aumenta la funzione digitale delle agenzie favorendo una maggiore relazione con il cliente, abbiamo inserito infatti la firma elettronica per l'incarico e la proposta, creato una piattaforma per gli affiliati, nonché un'agenda virtuale dove fissare gli appuntamenti, il tutto pensato anche per il dopo lockdown», conclude Cagliaris, sottolineando comunque la volontà del Gruppo Tecnocasa di far coesistere i canali fisici con quelli online.

**CERCARE A MILANO, FRA BIG DATA E INTELLIGENZA ARTIFICIALE**

Cerved lancia invece Bee The City, una piattaforma di connessione tra chi cerca e chi vende casa, per gestire al meglio tutte le fasi della compravendita e mettere agenzie immobiliari e consumatori in comunicazione tra loro, in modo trasparente, semplice e sicuro. Un sistema che sfrutta i sistemi di big data e di intelligenza artificiale, oltre l'integrazione di informazioni ufficiali, per cambiare il paradigma della ricerca di casa e rendere più trasparente e sicuro l'intero processo. Tra i pilari della piattaforma per gli operatori di settore una console web, per gestire gli immobili, conoscerne i dettagli e monitorare l'avanzamento delle trattative, un sistema di messaggistica, per rendere snella e veloce la comunicazione tra privati e agenzie, attraverso



Andrea Mignanelli



Andrea Lacalamita

un centro messaggi che fa da unico collettore, con tanto di archivio di tutto lo storico, la possibilità di inviare allegati e un sistema di notifiche; documenti utili per snellire il processo di compravendita e renderlo più trasparente. Alcuni servizi sono specifici per vendere più velocemente, per esempio migliorando la qualità degli annunci come tour virtuali, planimetrie digitali e visite da remoto. Cerved mette a disposizione strumenti fondamentali per digitalizzare i vari processi, dalla gestione degli immobili fino alle trattative, dalla raccolta della documentazione alla relazione quotidiana con i loro clienti. Cerved Bee The City si rivolge oggi al mercato della città di Milano, con l'obiettivo di espandersi nei prossimi tre anni a 15 tra le maggiori città italiane. «Con Bee The City, Cerved intende far leva sull'esperienza accumulata nel mondo dei big data per accelerare il processo di digitalizzazione delle agenzie immobiliari e poi entrare nel mercato B2C», spiega Andrea Mignanelli, amministratore delegato di Cerved, «abbiamo scelto di partire da Milano non solo per il numero di immobili ma anche perché riteniamo sia il mercato più pronto a recepire soluzioni innovative e a trasformarsi anche per effetto del Covid-19».

**LA PRIMA VISITA? SI FA SUL CELLULARE**

La tecnologia al servizio del cliente è l'obiettivo di Homepal. La prima agenzia immobiliare online in Italia ha deciso di dare la possibilità ai clienti di effettuare le visite degli appartamenti anche da remoto, grazie a un avanzato strumento professionale di video-conferenze che consentirà di ricevere video di qualità ed estrema-

mente definiti.

«Con la "nuova normalità" post Covid, la necessità di digitalizzare anche un settore tra i più tradizionali come quello immobiliare è emersa in tutta la sua ineluttabilità. Quando nel 2016 abbiamo lanciato Homepal, il nostro modello disruptive, che prevedeva la digitalizzazione dell'intero processo, con una completa revisione dei prezzi a favore del cliente, è stato accolto con qualche resistenza», spiega Andrea Lacalamita, fondatore e presidente di Homepal, «oggi tuttavia è chiaro che gli strumenti tradizionali a disposizione di chi cerca casa non sono più sufficienti. Per primi abbiamo lanciato la valutazione immobiliare online, grazie alla tecnologia dei big data. Con la firma digitale evoluta è poi possibile eliminare completamente la carta, riducendo drasticamente il tempo sprecato in burocrazia.

Ai primi di marzo di quest'anno, per superare i vecchi virtual tour che richiedevano una tecnologia non utilizzabile durante il lockdown, abbiamo lanciato il servizio di VideoVisita,



Giorgio Tinacci

che consente una prima visita da remoto attraverso il cellulare, per effettuare una scrematura degli immobili di interesse senza uscire di casa. Il successo che abbiamo riscontrato dimostra che i clienti sono ormai pronti al digitale con i suoi vantaggi in termini di semplicità ed efficienza: durante la quarantena abbiamo organizzato 200 visite virtuali e molte di queste sono state poi seguite da un appuntamento fisico». La «visita virtuale» non sostituirà quindi la visita reale ma potrà precederla per offrire a chi cerca casa una possibilità in più di risparmiare tempo e andare poi a

vedere le case più adatte alle proprie esigenze.

Per quanto riguarda invece Dove.it, tra le agenzie immobiliari in Italia che certifica l'immobile con il notaio prima della sua vendita, l'amministratore delegato Paolo Facchetti spiega che «abbiamo iniziato a gennaio del 2019 centralizzando le diverse parti del processo di vendita, facendo marketing



Paolo Facchetti

online, non andando quindi per strada a cercare chi vende o compra casa, e sin dall'inizio dell'anno le visite le abbiamo fatte attraverso i virtual tour, in modo da fare un primo screening. Abbiamo portato avanti il nostro modus operandi, è cambiato l'approccio del compratore ed è aumentata la fiducia da parte del cliente, consentendo anche di contenere i costi, infatti il venditore non ha alcuna commissione mentre il compratore ha il 2,49% sul prezzo di vendita».

**OFFERTE E SOPRALLUOGHI TRAMITE APP**

Per Casavo, «a maggio abbiamo concluso le prime compravendite immobiliari da remoto, grazie all'app per smartphone Casavo Visite, di cui avevamo accelerato il rilascio lo scorso marzo, in pieno lockdown», ha dichiarato Giorgio Tinacci, fondatore e ceo di Casavo, «l'app consente infatti di far visitare il proprio immobile da remoto e ricevere una proposta di acquisto direttamente da Casavo senza che nessuno entri fisicamente in casa. Una soluzione che conferma come la tecnologia possa aiutare a semplificare un processo tradizionale, in questo caso la compravendita di un immobile, offrendo al cliente una soluzione più veloce e innovativa». (riproduzione riservata)