

IMMOBILIARE 4.0

di Lucia Ingrosso,
l.ingrosso@millionaire.it

PropTech

La tecnologia rivoluziona il settore immobiliare

Dopo il FinTech, in pieno boom, arriva il PropTech, cioè il proliferare di soluzioni ad alto impatto tecnologico in un settore non dinamico, ma ricco.

Il mercato residenziale vale in Italia almeno 100 miliardi di euro all'anno, con provvigioni di circa 3 miliardi. «Il PropTech consiste nell'applicazione di alcune tecnologie pensate per rendere più efficaci ed efficienti alcune fasi delle attività di acquisto, vendita, affitto e gestione delle proprietà immobiliari. Si afferma in tutto il mondo, mentre in Italia è arrivato un po' in ritardo e cresce più lentamente»

spiega Luca Rossetto, Ad del portale immobiliare Casa.it. Secondo il PropTech Monitor del Politecnico di Milano (<https://bit.ly/32PYc10>), il mercato ha subito un'accelerazione fra 2011 e 2017.



Nel 2017 i finanziamenti ottenuti dalle startup del settore sono arrivati a 12 miliardi, con la tendenza di dare cifre più alte a un minor numero di realtà. Nel 2019 Kpmg ne prevede 20, pochi rispetto al FinTech, ma dimostrano interesse in crescita di operatori e investitori. Il PropTech si è già affermato nel Regno Unito (Purplebricks ha una quota di mercato sopra il 5%), Germania (McMakler ha avuto un finanziamento da 50 milioni di euro) e Francia (Proprioo finanziata con un round da 20 milioni). James Dearsley, guru delle PropTech inglesi, spiega che il termine identifica le innovazioni tecnologiche nel settore *property*, industria e movimento culturale in cui si inserisce.

**DOVE SI È
AFFERMATO
IL PROPTech**



Regno Unito
Purplebricks ha una quota di mercato superiore al 5%.



Germania
McMakler ha avuto a giugno un finanziamento da 50 milioni di euro.

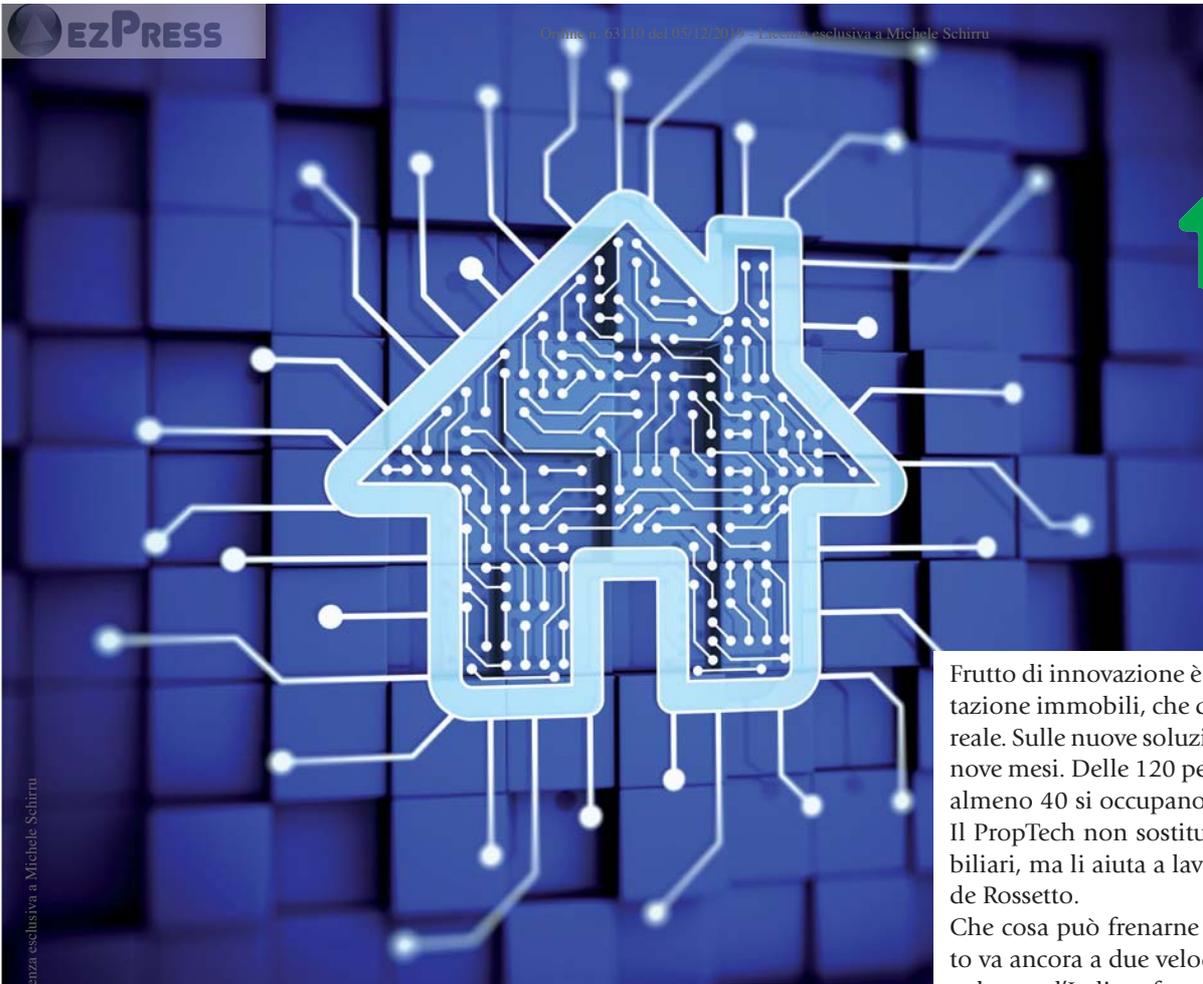


Francia
Proprioo è stata finanziata con un round da 20 milioni.



43

aziende in Italia
nel PropTech
censite da
PropTech
Monitor



Frutto di innovazione è anche il servizio valutazione immobili, che dà una stima in tempo reale. Sulle nuove soluzioni abbiamo lavorato nove mesi. Delle 120 persone del nostro staff, almeno 40 si occupano di ricerca e sviluppo. Il PropTech non sostituisce gli agenti immobiliari, ma li aiuta a lavorare meglio» conclude Rossetto.

Che cosa può frenarne la crescita? «Il mercato va ancora a due velocità: Milano corre, ma nel resto d'Italia, a fronte di compravendite in aumento, i prezzi sono ancora fermi. I problemi: patrimonio edilizio vecchio e frammentato, instabilità occupazionale che non invoglia a piani 30ennali, politica con visione a breve termine, stili di vita più liquidi che rendono obsoleto il possesso. E poi la resistenza al cambiamento di molti agenti immobiliari, che faticano a comprenderne la portata» spiega Paterna.

Evoluzione, non rivoluzione

Ma quali tecnologie si utilizzano? App, software e siti online sono il punto di partenza.

«Siamo di fronte non a una rivoluzione, ma a un'evoluzione. Dalla ricerca di casa attraverso i portali di annunci fino ai comparatori dei mutui, dalla visita virtuale dell'immobile fino al finanziamento attraverso il crowdfunding immobiliare. Tutto è possibile grazie all'analisi di *big data*, *deep science* e *machine learning*, intelligenza artificiale. Dietro la tariffazione di una stanza su Booking o su Airbnb c'è tutto questo: riflessi di un mondo che chiamiamo PropTech» spiega Gerardo Paterna, blogger immobiliare, consulente e autore del libro *Comprare e vendere case* (www.gerardopaterna.com).

Il focus sta nella componente tecnologica. «Su Casa.it, la ricerca della casa non avviene più solo in base al prezzo e ai mq. Il *lifestyle centric search* mette al centro le reali esigenze delle persone, con filtri che rendono la ricerca più veloce e mirata. E ancora: con "prima visita" offriamo un tour virtuale da remoto della casa, che permette agli agenti di non perdere opportunità, ma neanche tempo. In molti casi a fare la prima visita sono persone poco interessate.



Speed, speed, speed!

Guai a perdere questo treno. «Un tempo l'assunto per l'acquisto di un immobile era *location, location, location*. Oggi è *speed, speed, speed*, velocità di esecuzione. C'è bisogno di fare le cose in modo diverso dal passato, meglio e in minor tempo. E questo riguarda l'investitore, l'utilizzatore finale e gli operatori: sviluppatori, gestori, consulenti e venditori, finanziatori» illustra Paterna.

PropTech Monitor ha censito in Italia 43 aziende nel PropTech, in quattro ambiti: real estate fintech (13 realtà), smart real estate (5), sharing economy (13) e professional service (12). E in Europa? Sono 89 in Svizzera, 155 in Germania e oltre 200 in Spagna e Gran Bretagna. ▶▶

PropTech



IL CASO «COSÌ HO CREATO L'AGENZIA IBRIDA»

Punta su una formula ibrida RockAgent, agenzia immobiliare fondata nel 2018 da Daniel Debash, 32 anni, romano, studi ed esperienze internazionali, una passione per il real estate. «All'estero mi sono imbattuto in nuove agenzie immobiliari, più tecnologiche e innovative. Così ho passato le notti a documentarmi. Alla fine, mi sono licenziato, rinunciando a uno stipendio da manager. Un doppio salto nel buio,



con due bambini piccoli». L'idea: unire l'efficienza della tecnologia all'esperienza degli agenti immobiliari. Una piattaforma e un'applicazione mobile permettono agli agenti di ottimizzare il lavoro, seguire i clienti e concludere le trattative in modo smart, senza una sede fisica. RockAgent offre agli agenti strumenti digitali per garantire ai clienti un servizio di alto livello: consulenza dedicata dalla valutazione dell'immobile al rogito, foto professionali, virtual tour, visibilità sui portali immobiliari, assistenza legale e controlli urbanistico-catastali. Il modello di business è ispirato all'intermediazione digitale a tariffa flat, popolare all'estero. I venditori pagano un fisso di 495 euro anticipati oppure 995, solo in caso di vendita. Gli acquirenti corrispondono una fee che varia dal 2 al 3%, a seconda del Comune.

«Sono partito con una presentazione in Power Point. Aver lavorato in Immobiliare.it e LuxuryEstate mi ha permesso di trovare nella rete di conoscenze i primi finanziatori. Dopo, ci siamo attrezzati con un sito Internet e una prima rete di agenti».

A fine giugno sono arrivati 3 milioni di euro, da un pool internazionale di business angel. «Investiremo i soldi in tecnologia (in particolare su realtà virtuale, elaborazione di big data e centralizzazione dei processi di gestione), marketing (soprattutto digitale), ampliamento dello staff (lavorano con noi 50 persone, di cui 36 agenti) e nuove aperture. Entro il 2020 contiamo di arrivare nelle prime 20 città italiane».

Consigli per chi vuole operare nel settore? «Studiate, agite. Il settore è fermo agli anni 90. Gli strumenti tecnologici sono un'occasione da non perdere!» conclude Debash. La società, attiva a Roma e Milano, è in espansione nazionale e intende reclutare 500 agenti nei prossimi 5 anni.

INFO: www.rockagent.it

«Il PropTech ha infinite possibilità: crowdfunding immobiliare, realtà virtuale e aumentata, stime e valutazioni immobiliari, analisi del contesto grazie agli open data,

software per la gestione dei dati e valutazione del patrimonio, scouting immobiliare intelligente, analisi di convenienza, gestione delle locazioni e delle manutenzioni, firma digitale per la gestione dei contratti» continua Paterna.

Un fenomeno importante è l'iBuyer o instant buyer: agenzie acquistano direttamente gli immobili dai proprietari in tempi rapidi, con uno "sconto" rispetto al prezzo di mercato, per poi rivenderlo dopo eventuali migliorie (frazionamenti, ristrutturazioni). Il fattore critico di successo è la velocità, garantita dalla tecnologia. In Italia, protagonista nel settore è Casavo (www.casavo.com/it). La piattaforma, fondata nel 2017 da Giorgio Tinacci, ha raccolto 100 milioni (nessuna startup italiana ha fatto meglio, in soli due anni). La sua formula: acquisto immediato, al 92% del prezzo di mercato.



Il team di Casavo, startup italiana fondata da Giorgio Tinacci.



L'ufficio di Agentpricing.

«Per la realtà virtuale, il principale attore è Realisti.co (<https://realisti.co/it>), una startup torinese che in pochi anni ha realizzato uno standard accessibile ed economico che si sta sviluppando anche in Spagna e Portogallo. In merito alla gestione del dato e alle valutazioni immobiliari per gli agenti immobiliari, abbiamo Agentpricing (www.agentpricing.com) e Casashare (www.casashare.it).

Affollato il settore dei software gestionali dedicati, cito solo Gestim e Agim. Per l'analisi territoriale e del contesto, Skanner e Colouree, che lavora con gli open data e collabora anche con amministrazioni metropolitane. Nella firma digitale, infine, due le realtà dedicate all'immobiliare: iRealtors e Regold».

C'è poi il filone affitti brevi. L'opportunità è per le aziende che supportano i proprietari in tutte le fasi della messa a reddito dell'immobile: promozione, prenotazione, cambio lenzuola, accoglienza, check out, pulizie... CleanBnB (www.cleanbnb.net) gestisce oggi 700 immobili (+90%) in 46 località e nell'ultimo trimestre ha gestito 7.881 soggiorni (+112%). SweetGuest (<https://sweetguest.com>) offre ai proprietari la possibilità di seguire il proprio immobile dalla dashboard online. Reduce dall'acquisizione di MyPlace, sbarca ora in 13 nuove città.

Disruptive l'idea di Pasquale Fuda, che con Andrea Tessitore sposa l'aspetto immobiliare a quello finanziario: Vivoqui.it. «Il 70% di chi compra casa accende un mutuo. All'acquirente non interessa tanto il prezzo finale, quanto la rata mensile. Grazie a una partnership con una grande azienda creditizia, noi offriamo un pacchetto che comprende l'immobile e il mutuo per finanziarne l'acquisto».

Andrea Anedda e Michele Schirru, di SkyCasa.



LA SFIDA

CHI PORTA INNOVAZIONE NELLE RETI

La nuova sfida: realizzare un'agenzia immobiliare ad alto coefficiente tecnologico. Pioniera in questo settore è Homepal (www.homepal.it), una piattaforma di compravendita e affitto di case fra privati, fondata nel 2016 da Andrea Lacalamita, che oggi conta 350mila utenti attivi e 100 transazioni realizzate al mese. Il plus: la gestione delle compravendite online, senza agenti (e provvigioni). A fronte di ciò, la battaglia persa contro le agenzie immobiliari, che avevano accusato Homepal di esercitare la professione senza una (ancora necessaria) iscrizione al ruolo. Homepal si è messa in regola a inizio 2019, ma che cosa accadrà per le transazioni precedenti? Nel frattempo, sono nate altre agenzie con caratteristiche comuni: lavoro in mobilità, assenza di negozio su strada, nessuna provvigione, ma tariffe a forfait (che spesso vengono pagate solo dall'acquirente). A fare la differenza, però, sono i servizi digitali messi a disposizione degli agenti: valutazioni dei prezzi basati sui big data, App per gestire appuntamenti e trattative, tour virtuali a 360°. Tra le varie realtà, Homstate, Dove.it, Homepanda e Housefy.

Per inventare la sua agenzia SkyCasa, con Andrea Anedda, 38 anni, Michele Schirru (34) ha pensato *out of the box*. «Invece di chiedere i soldi ai venditori, noi glieli diamo! Chi ci dà l'esclusiva per sei mesi riceve lo 0,5% del prezzo di vendita, chi ce la dà per un anno, arriva all'1%». Ma come convincere gli acquirenti che ci si può fidare di un'agenzia digitalizzata?

«Al centro, rimane l'agente immobiliare. Ne cerchiamo a partire da Milano, in esclusiva o meno, perché facciamo crescere la nostra realtà in tutta Italia» conclude Schirru.

INFO: www.skycasa.it/lavora-con-noi

