

Professionisti. Trend positivo per visite virtuali e servizi a distanza sugli affitti Nasce un'associazione di categoria

Il proptech non si ferma neanche con il Covid

Se in questi mesi l'emergenza ha messo al tappeto le attività immobiliari tradizionali, il proptech, basato sulla tecnologia digitale, non ha smesso di muoversi. E anzi, in diversi casi le imprese hanno comunicato buoni risultati o dato vita a servizi nuovi.

Le agenzie online, per esempio, sembrano essersi difese bene. «Nel nostro caso, solo nei primi dieci giorni di scoppio dell'emergenza abbiamo visto una frenata brusca come nuovi clienti e nuovi incarichi, poi tornati su livelli normali. E ogni settimana sale del 15% il numero di agenti che vogliono entrare in squadra – ha dichiarato Daniel Debash, ceo e fondatore dell'agenzia ibrida RockAgent –. Diventa sempre più evidente che il punto fisico, e molte delle attività collegate alla logica della vetrina su strada, oggi sono solo un elemento di supporto e un costo crescente».

Tra i servizi, il principe di questo periodo è il virtual tour, la visita a distanza. La start up torinese Realisti.co ha da poco presentato il suo prodotto di punta (Plan360) che permette di creare in remoto una visita virtuale di alta qualità partendo dalla planimetria e dalle fotografie in possesso dell'agente. Homepal, che invece aveva lanciato la sua "videovisita" proprio agli inizi di marzo, ha ottenuto un ottimo successo nonostante il periodo. Negli ultimi due mesi ha organizzato oltre duecento visite virtuali per conto di potenziali acquirenti e nel 50% dei casi è seguita la conferma di un prossimo appuntamento di persona.

Un altro versante del proptech, basato su algoritmi e elaborazione dei big data, riguarda la gestione ottimale degli affitti brevi. Tra le aziende che spingono per crescere c'è Guesthero, in procinto di chiudere un round di raccolta di nuovi finanziamenti, per 600mila euro, tramite Backtework. Il cuore dell'offerta di Guesthero è il software proprietario, basato sull'intelligenza artificiale, che gestisce nella maniera più profittevole tutte le fasi del property management, non solo pricing e pubblicazione di annunci sui portali, ma anche gli aspetti come gestione del magazzino e accoglienza degli ospiti. Inoltre la società ha dato vita a un programma di affiliazione per agenti immobiliari, indirizzato alla gestione di case in locazione turistica o immobili temporaneamente vuoti, in attesa di essere venduti. «Questa raccolta di capitali è finalizzata a crescere, ma non cambia il controllo della società. Nel 2021, invece, non escludiamo una nuova operazione

istituzionale rivolta ai fondi, che segnerebbe la cessione delle quote di maggioranza. È un passaggio necessario quando, come Guesthero, si desidera diventare un'impresa solida e non restare per sempre startup», ha detto al Sole 24 Ore l'amministratore delegato, Nicola Di Campli.

Cresce anche Roomie, specializzata nell'affitto di stanze a studenti, che poco prima del lockdown aveva formalizzato l'ampliamento del suo portafoglio con altre 60 stanze a Milano ed è in fase di ulteriore ricerca di spazio nel capoluogo, segno anche di fiducia verso una pronta ripresa. Infine, le aziende del proptech spingono per aumentare il proprio peso anche a livello istituzionale. Prende vita proprio in questi giorni PropTech Italia, associazione no profit che si pone come punto di riferimento della categoria, promossa dal primo firmatario Michele Schirru (fondatore di SkyCasa), che ha già raccolto l'adesione di esponenti come Ivan Laffranchi (ex fondatore di Homestate), Andrea Muffato (co-fondatore di Agente Immobiliare Digitale), Andrea Napoli (ceo di Locare Rent), Fabio De Gaspari (fondatore di REMallorca) e Francesco Beraldo, da anni nel settore immobiliare con numerosi progetti.

«I prossimi cinque anni saranno fondamentali per la rinascita dell'economia italiana e per l'evoluzione del settore immobiliare. Il proptech avrà un ruolo fondamentale nel rendere più efficiente tutta la filiera» ha commentato Michele Schirru. È già on line il sito www.itproptech.org.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Adriano Lovera