Utilità

Vendere la casa con le agenzie online: tariffe flat e low cost. Ma a quale prezzo?

Boom di aziende per la compravendita di immobili via web. I nuovi portali, le offerte e il confronto tra le condizioni applicate

Simone Schiaffino

I servizi di intermediazione immobiliare vivono un rapido cambiamento. La tecnologia è entrata in modo dirompente nel settore del mattone, con la digitalizzazione e smaterializzazione di molte delle procedure burocratiche legate alla compravendita della casa. L'agente immobiliare, insomma, ora è (anche) online, e propone condizioni più vantaggiose sia per chi deve vendere, sia per chi vuole acquistare un immobile. Certo, a patto di rinunciare ad un'assistenza più ravvicinata e personale del professionista, requisito che le agenzie tradizionali ancora garantiscono. Il Regno Unito, con l'azienda pioniera Purplebricks, è stato protagonista del cambiamento portato dal "proptech" - definizione nella grafica - e in questo Paese il settore dei nuovi servizi informatici immobiliari si è accaparrato il 10% del mercato in soli 3 anni. Ma le novità sono arrivate anche in Italia, con la nascita di startup e aziende che propongono app dalle quali, tramite lo smartphone, si possono portare avanti molte delle fasi della compravendita prima effettuate solo "fisicamente". E' promesso un risparmio netto rispetto alle agenzie immobiliari tradizionali: in molti casi le commissioni praticate per chi acquista sono del 2,5% e sono azzerate per chi vende (mediamente sono il 3% da entrambi i versanti).

DOVE.IT

Attiva da pochi mesi, ma con un numero di inserzionisti in rapida crescita, Dove.it propone il 2,49% per chi acquista e nessuna commissione per chi vende. Condizioni possibili dal risparmio, per l'agenzia online, dei costi di negozi sul territorio, vetrine, stampa di pubblicità cartacee. L'unica sede "fisica" è a Milano, e in ogni città ci sono uno o più agenti, responsabili di zona, che si occupano dei passaggi che ancora devono essere effettuati di persona. Proprio in questi giorni il nuovo servizio sbarca anche a Genova. La compilazione dei dati dell'inserzione e l'invio dei documenti della casa sono a carico di chi vende, e tali adempimenti vengono svolti online, dal pc o dallo smartphone. Una volta iscritto l'immobile, Dove.it lo valuta secondo un algoritmo di calcolo che propone il miglior prezzo per il mercato, tenendo conto delle vendite di quel quartiere, della presenza di balconi o terrazzi, e dello stato dell'appartamento. Dopodiché sarà un fotografo di Dove.it a realizzare le immagini della casa per l'annuncio di vendita.

ROCKAGENT.IT

Con questa azienda chi vende paga 495 euro all'incarico o 995 euro solo in caso di vendita. Per chi compra invece c'è una classica provvigione al 3% del valore della compravendita. Rockagent.it offre il servizio fotografico e il virtual tour oltre che la gestione della visibilità dell'inserzione nei portali di annunci. Promette anche il contatto diretto con un agente, disponibile a rispondere via chat o telefono o a risolvere problemi di persona.

HOMSTATE.IT

Startup nata a Torino, Homstate.it ha chiuso il 2018 con un transato di 5 milioni di euro. Segue il modello delle app precedenti e comprende quindi anche le planimetrie 3d scaricabile e un'app per seguire l'andamento dei contatti dell'inserzione. Homstate propone un prezzo fisso per chi vende: 490 euro all'incarico o 1.990 euro solo in caso di vendita; mentre per chi compra la commissione è al 3%.

CASAVO.COM

Questa azienda si propone con la formula dell'instant buyer (compratore immediato). Con Casavo.com la casa viene valutata sotto ogni aspetto, e viene venduta direttamente all'agenzia - ad un prezzo inferiore dell'8% rispetto al valore di mercato - che provvederà poi per proprio conto a immetterla sul mercato.

HOMEPAL.IT

Commissioni flat da entrambi i versanti e prezzi bassi sono i punti di forza di Homepal.it, che è primariamente un gestore della pubblicazione online del nostro annuncio. Queste le tariffe fisse proposte: se si vuole vendere o affittare la propria casa si pagherà 49 euro per la pubblicazione dell'annuncio per un anno. Se si cerca una casa da comprare o da prendere in affitto si pagherà 690 euro per l'acquisto e 190 per l'affitto.

La scheda

I PORTALI PIÙ FREQUENTATI

Casavo.com
TARIFFE
per chi vende
stipula direttamente con l'agenzia
che propone un'offerta di acquisto ad un prezzo inferiore dell'8% rispetto al valore di mercato dell'immobile

Dove.it

TARIFFE	Commissione
per chi vende	0
per chi compra	2,49%

RockAgent.it

TARIFFE	Commissione
per chi vende	
alla sottoscrizione dell'incarico	495 euro
oppure	
solo in caso di vendita	995 euro
per chi compra	3%

Homepal.it

TARIFFE	
per chi vende o propone in affitto	49 euro l'anno per la pubblicazione dell'annuncio
per chi compra	690 per l'acquisto
o cerca in locazione	190 per l'affitto

Homstate.it

TARIFFE	Commissione
per chi vende	
alla sottoscrizione dell'incarico	490 euro
oppure	
solo in caso di vendita	1.990 euro
per chi compra	3%

LE NOVITÀ IN ARRIVO

Il crowfunding immobiliare
Con il portale Walliance si sceglie il progetto immobiliare sul quale investire, partendo da un minimo di 500 euro. Una volta accettata la domanda, si entra a far parte della società. Il sistema si chiama "equity crowfunding". Walliance è la prima realtà ad essere stata autorizzata nel nostro Paese, e molti sono i quartieri e i palazzi realizzati con tale assetto dei capitali

La blockchain nelle compravendite
Nuovi scenari si aprono con l'ingresso della blockchain nel settore delle compravendite immobiliari, fenomeno che sta già avvenendo negli Stati Uniti. Le transazioni infatti sono ancora più veloci e le commissioni irrisorie, perché pagate e trasferite in bitcoin. Pioniera di questo segmento è la piattaforma Atlant, dove la maggior parte delle spese della compravendita è eliminata grazie all'architettura a catena di blocchi

GLOSSARIO

Proptech
È un termine nato nel 2014 nel Regno Unito e deriva dalla fusione delle parole **property** (proprietà) e **technology** (tecnologia). Fa riferimento a tutte quelle imprese e quei servizi informatici innovativi applicati al settore della compravendita e della gestione immobiliare

Blockchain
Un registro pubblico digitale per archiviare in modo sicuro, verificabile e permanente le transazioni che avvengono tra due utenti. I dati vengono salvati in blocchi crittografici collegati in ordine cronologico. La "cronologia" dei blocchi consente di individuare e di verificare tutte le transazioni effettuate

cantimem

LE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA DEGLI IMMOBILIARI

«La qualità del servizio e la presenza sono garanzie»

«Le nuove tecnologie investono i diversi settori del mercato. E rischia di essere superato solo chi non si adegua al cambiamento – spiega Antonio Piccioli, agente immobiliare genovese e rappresentante Fiaip (Federazione italiana agenti immobiliari professionali) - Per questo come associazione puntiamo sull'aggiornamento professionale dei nostri iscritti. Noi offriamo sia i più recenti sistemi di valutazione della casa, sia la presenza di una persona di fiducia nel momento in cui si vende o si compra. Insomma – conclude Piccioli – se i surgelati e i fast food non hanno fatto sparire i ristoranti di qualità, le agenzie tradizionali non hanno nulla da temere da quelle puramente online». Sul punto si esprime anche Luca Del Guasta, agente immobiliare e vice presidente genovese di Fimaa (Federazione italiana mediatori agenti d'affari). «Avere un call center come riferimento? Può darsi che qualche cliente accetterà tale condizione. Noi proponiamo un servizio diverso».