

Siamo come un'agenzia, senza i costi di un'agenzia». Così recita il video online che pubblicizza Homepal, il primo sito per compravendite di immobili senza avvalersi di agenzie immobiliari. Dov'è la novità? I siti di annunci tra privati esistono già da tempo, penserà il lettore. Infatti non si tratta semplicemente di una vetrina per gli annunci come possono esserlo molti portali che sicuramente si è consultato almeno una volta nella vita: Homepal permette l'incontro tra la domanda e l'offerta di immobili come qualunque sito di annunci immobiliari, con la differenza che poi in tali siti, una volta trovato un annuncio interessante, si deve abbandonare la piattaforma per poter prendere un appuntamento, mentre qui si prosegue e si gestisce tutto online fino all'affitto o alla vendita dell'immobile.

Ecco che anche questo settore sta avviandosi verso la disintermediazione, complici sicuramente l'estendersi del web come parte sempre più influente nelle nostre vite, i tempi di crisi economica, la poca chiarezza di alcuni agenti immobiliari che forse neanche lo sono poiché, se si opta per una compravendita assistita da un mediatore, un serio professionista è senz'altro in grado di togliere i problemi anziché crearli.

Chiediamo ad Andrea Lacalamita, fondatore di Homepal, di spiegarci più nel dettaglio cosa esattamente sia questa piattaforma peer to peer che fa leva sulla condivisione via social per trovare casa tra privati più facilmente.

Domanda. Homepal, l'amico della casa. Perché?

Risposta. Non ci sono agenzie e appuntamenti e offerte si gestiscono online, con il supporto dei nostri esperti. Ci riteniamo amici perché non ci sono commissioni sul prezzo dell'immobile ma solo costi fissi: 490 euro da parte del compratore per l'acquisto di una casa, 90 euro per l'affitto e solo ad affare concluso. Inserire un annuncio, invece, costa 29 euro per un anno. Questo però non sarebbe distintivo: ciò che fa la differenza è che aiutiamo il cliente. Quando un potenziale acquirente cerca casa, al momento della visita incontrerà non un agente immobiliare ma il proprietario. Ecco perché sono «pals», ossia amici: l'incontro è con chi conosce la casa nel dettaglio avendola nel corso degli anni curata lui. Neanche noi di Homepal siamo presenti, ma chiamiamo i visitatori chiedendo se la casa è piaciuta e intendono fare un'offerta che aiutiamo ad avanzare online, considerati an-

MERCATO IMMOBILIARE

HOMEPAL, LETTERALMENTE, UN AMICO DI CASA: INFATTI, SEGUE L'UTENTE IMMOBILIARE FINO ALLA DEFINIZIONE

Andrea Lacalamita,
fondatore di Homepal

A CURA DI GIOSETTA CIUFFA

«Nel gennaio 2014 ho avuto questa idea perché, all'ennesimo cambio di casa, e tra Rieti, Roma, Perugia, Milano, Torino e infine Milano ho cambiato casa 18 volte, mi sono spesso scoperto insoddisfatto dell'operato dell'agenzia immobiliare e infastidito del valore della provvigione che versavo. A quel punto ho immaginato che, come ormai è possibile fare tutto online, così poteva essere gestita una compravendita»

che i numerosi documenti che vanno visionati prima di questo passo, come ad esempio le visure.

D. Come è nata Homepal?

R. Nel gennaio 2014 ho avuto questa idea perché, all'ennesimo cambio di casa, e tra Rieti, Roma, Perugia, Milano, Torino e infine Milano ho cambiato casa 18 volte, mi sono spesso scoperto insoddisfatto dell'operato dell'agenzia immobiliare e infastidito del valore della provvigione che versavo. A quel punto ho immaginato che come ormai è possibile fare tutto online, così poteva essere gestita una compravendita. Dall'idea all'effettiva messa online nel settembre 2015 è trascorso un anno e mezzo e oggi abbiamo immobili soprattutto a Milano, Roma, Torino e Napoli. Le prime due sono molto simili, Milano è molto dinamica e c'è forse più propensione all'acquisto.

D. Quali le differenze all'estero?

R. La principale differenza è che all'estero in alcuni Paesi, parlo principalmente dell'Inghilterra, la commissione è richiesta solo al venditore.

D. Riceverla da entrambe le parti è però una garanzia di deontologia.

R. Può darsi, però il 3 per cento

dall'una e dall'altra parte diventa insostenibile perché su un immobile medio di 200 mila euro sono 6 mila euro per parte e lo trovo un costo davvero elevato. In Inghilterra quindi il fatto che spetti solamente al venditore fa sì che l'84 per cento delle transazioni sia gestito da un'agenzia perché quando il compratore non deve una provvigione non ha alcun problema ad affidarsi a un mediatore. In Italia oltre la casa vanno sostenute le spese del notaio, spesso la ristrutturazione, il trasloco e pertanto, potendo, si evitano quelle per un agente immobiliare.

D. Un primo round di quasi un milione da parte di Davide Serra e altri «business angel», poi sono arrivati gli investitori: BPER Banca e Shark Bites, società creata da Fabio Cannavale, Gianluca Dettori, Gianpietro Vigorelli, Luciano Bonetti, Mariarita Costanza; inoltre, gli imprenditori sardi Alberto Zucca e Pierpaolo Mucias.

R. Trovare investimenti è sicuramente molto complesso ma il progetto, l'idea che c'è dietro e il team hanno suscitato l'interesse degli investitori. Resta comunque un aspetto non facile nella vita delle startup, perché in Italia questo tipo di investimento è un quarto della Francia, un sesto della Germania, un decimo dell'Inghilterra considerato infine che l'Inghilterra investe un decimo degli Stati Uniti. Sono valori assolutamente non compatibili per lo sviluppo di un'economia e di fatto l'accesso agli investimenti in Italia è molto difficile anche se devo ammettere che, sia per il progetto in sé sia per esperienza personale e networking, siamo riusciti ad avere il primo «seed money» di 800 mila euro nel 2015 e un investimento a inizio anno per un aumento di capitale di 2,6 milioni di euro, un importo decisamente elevato per l'Italia, ma in realtà la norma all'estero.

D. BPER Banca propone anche i suoi servizi per la casa tramite il vostro sito.

R. Intendevano entrare nel real estate e non volevano farlo in modo tradizionale. Da un incontro è nato un dialogo che dopo pochi mesi si è concluso con l'investimento; da allora Homepal ha potuto proporre il mutuo BPER, da sottoscrivere in filiale.

D. È soddisfatto della normativa vigente per quanto riguarda le startup?

R. La normativa che prevede la detrazione fiscale per chi investe in startup secondo me è molto buona; quello che non è buono, a mio avviso, è l'accesso a finanziamenti e investimenti a favore delle startup perché comunque è un ecosistema che anco-



«Ritengo che ancora adesso il digitale non abbia espresso che una minima parte delle potenzialità, e per alcuni versi i rischi oltre che le opportunità di semplificazione della vita privata e professionale. Il consumatore è al centro, perché è egli stesso che usa l'online e, dunque, sceglie»

ra va definendosi in Italia. Non è solo responsabilità del Governo, ci mancherebbe altro, ma anche dei capitali privati che non vanno verso investimenti di rischio.

D. Quelli che lo fanno si avvicinano al concetto di mecenatismo.

R. Esatto: appunto coloro che in Usa si chiamano «business angel».

D. Crede molto nelle potenzialità del digitale?

R. Nel 1993 mi sono connesso a Internet con telefonata interurbana, tramite il modem che faceva quel rumore che ancora qualcuno ricorda, perché nella mia città, Rieti, ancora non c'era connessione diretta urbana. Ritengo che ancora adesso il digitale non abbia espresso che una minima parte delle potenzialità, e per alcuni versi i rischi oltre che le opportunità di semplificazione della vita privata e professionale. Il consumatore è al centro, perché è egli stesso che usa l'online e, dunque, sceglie. C'è più attenzione da parte dei fornitori di servizi perché le aziende sanno bene che un cliente prende e lascia, e non si può ingabbiarlo. Per definizione il digitale è aperto: entro quando voglio e esco quando voglio.

Ed è così che anche noi seguiamo il cliente sul sito; poi, repentinamente, abbandona la sessione e noi siamo lì a cercare di capire come evitarlo; ecco come il cliente è al centro.

D. Quali progetti per il futuro?

R. Vediamo l'estero, in particolare la Germania, come una naturale espansione; anche per questo abbiamo scelto un nome in inglese nonostante sia un'azienda italiana. Penso anche ai Paesi asiatici più pronti a saltare fasi intermedie e arrivare direttamente all'ultimo miglio per via del dinamismo della tecnologia, della velocità di utilizzo degli smartphone e della grande popolazione che ha bisogno di servizi che ancora non esistono.

D. Come controllate l'effettiva assenza di mediatori immobiliari?

R. Premesso che tutto è possibile, eseguiamo alcuni controlli, ad esempio quando vengono inseriti più immobili o se viene registrato un numero fisso anziché mobile: chiamiamo e, se di agenzia si tratta, sospendiamo il profilo. Se invece dovesse sfuggirci, possono segnalarcelo gli utenti: è una responsabilità della community. Inoltre, quando vediamo tanti appuntamenti presi, potrebbe trattarsi di un agente immobiliare in cerca di clienti: anche in quel caso telefoniamo per sincerarcene ed eventualmente disattivarne il profilo.

D. Crede che a lungo andare per questo motivo Homepal possa perdere credibilità?

R. No, perché responsabilizziamo la community: così come chiediamo che si valuti una casa visitata per agevolare la vendita, così invitiamo a segnalare le agenzie. Non credo sia un tema di reputazione per noi proprio perché siamo attivi con i controlli. Del resto gli agenti immobiliari sono i benvenuti, se non richiedono provvigioni. ■