

NUOVE STRUMENTI PER LE COMPRAVENDITE

HomePal cambia l'annuncio

Decolla la piattaforma online per vendere casa con assistenza e servizi dedicati

di **Evelina Marchesini**

◆ Si definisce PropTech e sta rivoluzionando il mondo del real estate e dell'intermediazione immobiliare. Se nei Paesi anglosassoni è ampiamente utilizzato già da qualche anno, in Italia si stanno muovendo i primi passi, con risultati di crescita esponenziale. A Milano, Roma e Napoli chi è interessato a comprare o vendere una casa ha sicuramente notato un nuovo brand. Si tratta di **HomePal**, la piattaforma online che consente di comprare e vendere casa senza intermediari immobiliari ma al tempo stesso senza rinunciare ai servizi di più alto livello che i grandi network sono in grado di offrire.

Le transazioni si concludono praticamente online, a costi molto ridotti e anche l'intervento notarile finale viene offerto a tariffe vantaggiose. E ora **HomePal** lancia un nuovo strumento unico sul mercato italiano: un "tool" in grado di offrire una valutazione estremamente precisa del proprio immobile interamente online, basato oltre che sui prezzi della propria zona soprattutto su indicatori dettagliati relativi al quartiere e al vicinato. Per esempio, la distanza dalle scuole, gli uffici pubblici e i mezzi di trasporto nelle vicinanze, la presenza di farmacie, banche e la tipologia di vicinato, che indubbiamente in-

fluisce sulle valutazioni immobiliari.

HomePal, realtà partita un paio di anni fa, a oggi conta 500mila utenti unici mensili, 55mila fan su Facebook, 150mila utenti registrati, gli oltre 100mila annunci generano circa 5.500 incontri fisici mensili. Ma come funziona? Chi è interessato a vendere il proprio immobile si deve innanzitutto registrare e pubblica il proprio annuncio (in base agli standard definiti dal sito stesso) al prezzo di 29 euro. I potenziali acquirenti (anch'essi registrati) manifestano il proprio interesse tramite il sito e gli addetti di **HomePal** "assistono" l'interessato in tutte le fasi, fino a giungere alla visita fisica dell'immobile, che viene condotta dallo stesso proprietario (o da una persona scelta dallo stesso). «Nessuno meglio del proprietario può avere la motivazione e la capacità di presentare al meglio l'immobile», spiega Andrea Lacalamita, founder di **HomePal**, «e questo si traduce in tassi di risposta molto buoni». Dopo la visita, se prosegue l'interesse, **HomePal** si occupa delle fasi successive, per esempio fornire le misurazioni esatte, la documentazione necessaria e rispondere a eventuali domande e dubbi dell'acquirente, ricevere e trasmettere l'offerta al proprietario. Se la transazione va in porto, l'unico costo a carico dell'acquirente è pari a 490 euro in caso di acquisto o 90 euro se si tratta di un contratto di locazione, indipendentemente dal valore dell'immobile. «Si tratta di un risparmio del 90-95% rispetto all'intermediazione immobiliare classica», spiega Lacalamita.

Il sito (www.homepal.it) ha già di per se stesso un layout diverso da quello dei classici annunci. Nella pagina relativa a un dato immobile si trovano infatti, oltre alla descrizione, le foto e il prezzo richiesto, anche le "re-

view" di chi ha già visionato l'immobile stesso (nello stile dei motori di ricerca hotel, per intenderci) e il calendario da cliccare per scegliere giorno e ora di visita dell'immobile.

Il nuovo strumento di valutazione è l'evoluzione naturale in termini di applicazioni tecnologiche. Tale valutazione parte dai valori dell'Agenzia delle Entrate per la zona determinata dell'immobile. «Il problema è che i valori al metro quadrato dell'Agenzia vanno da un minimo a un massimo», spiega Lacalamita, «e quindi il prezzo finale dell'immobile risulta molto generico». A questo range di massima **HomePal** aggiunge le indicazioni dettagliate che vengono fornite dal proprietario, ma questo è solo l'inizio. «È stato infatti costruito un motore che prende in considerazione circa 50 dati dell'immobile per comprendere il contesto nel quale lo stesso è inserito», continua Lacalamita. «Tra questi tutti i servizi, i canoni di locazione degli immobili vicini, la luminosità, la silenziosità, nazionalità del vicinato, se si tratta di single o coppie o famiglie con bambini e così via. Riusciamo così a dare una valutazione estremamente precisa». In questo momento di lancio la valutazione è gratuita. Con un pagamento aggiuntivo viene invece rilasciato un documento analitico che oltre a spiegare passo passo i criteri utilizzati e i risultati, fa vedere al proprietario gli altri immobili analoghi in vendita in zona, non solo su **HomePal** ma su tutti i siti del mercato immobiliare. «In aggiunta, diamo una stima dei tempi di vendita», dice Lacalamita, «in base al prezzo che il venditore sceglie di chiedere dopo la valutazione e l'ultima parola naturalmente resta al proprietario». L'obiettivo è arrivare a 300mila annunci per la fine del prossimo anno e sbarcare in Francia o Germania l'anno successivo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

150mila

UTENTI REGISTRATI

HomePal, realtà partita un paio di anni fa, a oggi conta 500mila utenti unici mensili e a 55mila fan Facebook

100mila

ANNUNCI

Si generano così circa 5.500 incontri fisici mensili. L'obiettivo è arrivare a 300mila annunci per la fine del prossimo anno

