

Casa.it, il primo portale immobiliare d'Italia, è di proprietà del Gruppo Rea e di Sky Italia di Rupert Murdoch

Web 2.0: l'immobiliare del futuro

Per affermare la sua egemonia sul mercato, Casa.it ha lanciato l'iniziativa "Sito su misura"

di Ludovico Casaburi

Quando si mette in testa una cosa, difficilmente non riesce a realizzarla. Stiamo parlando del multimilionario australiano Rupert Murdoch, noto in Italia (fino ad ora) per aver portato nelle case di milioni di noi la realtà della pay per view satellitare di Sky. Se è vero che non c'è imprenditore di successo che non si affidi al mattone, ecco dunque che nel Belpaese Murdoch ha le lunghe mani puntate anche su altro, nella fattispecie, sul mercato immobiliare. E come sempre, quando l'australiano si muove, lo fa ad alti livelli. Qualche numero: 500 mila annunci e 1,3 milioni di utenti unici ogni mese. La fonte di tanto movimento è www.casa.it, realtà che fa riferimento al gruppo Rea e, appunto, a Sky Italia. Casa.it è ad oggi il portale immobiliare più popolare d'Italia, utilizzato da 11 mila agenzie in tutto il territorio. Casa.it opera su un mercato che rappresenta una parte consistente del Pil del paese, e che può giocare un ruolo fonda-

Il servizio Sito su misura permette agli agenti immobiliari di presentare annunci multimediali, ma, soprattutto, di interagire con l'utente in modo interattivo attraverso blog e social network come Facebook, Twitter o YouTube cui Sito su Misura è collegato



Rupert Murdoch. Il magnate australiano è dietro il successo del portale Casa.it

mentale per la ripresa della crescita del sistema. Da qui la necessità di una innovazione continua, che non può prescindere dalla rivoluzione del web 2.0 - per intenderci, il web dei social network - e di tutto quel che ne consegue in termini di linguaggio, approccio al cliente e di strumenti. Casa.it ha recentemente lanciato "Sito su misura", la prima iniziativa della sua nuova strategia Real Estate 2.0, che nel corso dell'anno prevede il lancio di altri prodotti dedicati. Sito su Misura è uno strumento immaginato per tutte quelle agenzie che in mancanza di un proprio sito web potranno così realizzare la loro vetrina interattiva. Il servizio permette agli agenti immobiliari di presentare annunci multimediali, ma, soprattutto, di interagire con l'utente in modo interattivo attraverso blog e social network (Facebook, Twitter, YouTube) cui Sito su Misura è collegato. Grazie a Sito su Misura, le agenzie immobiliari che utilizzano Casa.it potranno

scegliere un qualsiasi strumento 2.0 che riproduce online il modello di business del real estate offline, fondato sulle relazioni e il networking. I vantaggi sono molteplici, esattamente come le funzionalità dello strumento; tra tutte la possibilità di inserire nella home page i video pubblicati su Youtube, e due sezioni per dialogare con i propri utenti. La sezione "Dicono di Noi" è dedicata ai commenti degli utenti che hanno avuto contatti con l'agenzia e che vogliono dunque commentare e "giudicare" la propria esperienza e renderla pubblica, in modo tale che altri navigatori possano trarre vantaggio dall'esperienza altrui, mentre la sezione "Blog" permette alle agenzie di dialogare con gli utenti su temi di interesse generale. I contenuti del blog possono essere pubblicati anche su Facebook dalle agenzie, così come gli utenti potranno scegliere di condividere sul loro profilo Facebook gli annunci di maggiore interesse.

Indagine immobiliare: commissione Ambiente avvia le audizioni

Nelle prossime settimane la commissione Ambiente di Montecitorio avvierà le audizioni programmate nell'ambito dell'indagine conoscitiva sul mercato immobiliare. L'annuncio è del presidente della Commissione e del gruppo di lavoro Angelo Alessandri (LN). Obiettivo dell'approfondimento è quello di definire una nuova politica della casa, partendo dagli strumenti finanziari, tecnologici ed economici in grado di rispondere alle esigenze degli italiani.

Credito: trasparenza e formazione per i mediatori creditizi

«Non crediamo - dichiara Paolo Righi, vicepresidente nazionale vicario Fiaip - che debba essere obbligatoria la forma societaria per poter svolgere la professione». La Fiaip, Federazione degli agenti immobiliari professionali, aderente a Confindustria e a Confedilizia, dopo la recente approvazione del ddl comunitaria 2008, si dichiara pronta a collaborare con il Governo e il Ministero dell'Economia e delle Finanze, affinché il provvedimento non preveda l'esercizio esclusivo della professione dei mediatori creditizi a chi opera solo attraverso imprese di capitale. «Oggi - sostiene Righi - è a rischio l'attività di migliaia di operatori. Fiaip chiede che vengano normati i criteri di accesso alla professione mediante un corso e un esame professionale. La tutela del consumatore si ottiene solamente se il professionista è veramente formato».



L'esempio è portato da Frimm Holding, che chiude il bilancio 2008 con utili per quasi 500mila euro e un aumento di punti vendita del 11,3%

La crisi c'è, ma non per il franchising



Congiuntura economica o meno, il franchising immobiliare non perde colpi. È quanto emerge dalla chiusura del bilancio a dicembre 2008 di Frimm Holding. Frimm ha generato utili per 414.155 euro e all'incremento del valore della produzione è corrisposto un aumento dell'11,3% di punti vendita. L'azienda specializzata in franchising immobiliare, nata nel 2000 introducendo per la prima volta in Italia il sistema Multiple Listing Service (MLS) per la collaborazione online nella compravendita tra agenti immobiliari, ha registrato un valore totale della produzione pari a 3.617.490 euro. Il risultato economico positivo dimostra che, nonostante la particolare congiuntura

economica esplosa nell'ultima parte dello scorso anno, anche nel corso del 2008 la costante penetrazione nel mercato di Frimm e la sua diffusione sul territorio sono proseguite senza grossi ostacoli, segno evidente che la proposta commerciale non smette di riscuotere interesse fra gli operatori del settore: merito soprattutto della formula "light" del contratto di affiliazione (nessuna fee d'ingresso, nessuna royalty ad agosto, rescindibile con un semplice preavviso di 60 giorni) e della presenza del MLS tra i servizi. Nel corso del 2008 la rete di agenzie Affiliate ha infatti raggiunto e superato le 560 unità, evidenziando un incremento dell'11,3% rispetto alle circa

510 agenzie operative al 31 dicembre del 2007.

«Si tratta di un ottimo risultato», spiega Giovanni Elefante, presidente di Frimm Group S.p.A. Questi dati sottolineano anche come il comparto del franchising, in generale, e quello delle reti immobiliari, in particolare, stiano resistendo alla crisi. «I network sono capaci di rispondere con più efficacia ai repentini cambiamenti del mercato e hanno maggiore facilità nel rispondere alle nuove esigenze dei consumatori che oggi cercano soprattutto qualità, professionalità, trasparenza e prezzi adeguati», conclude Elefante.

Lu.Cas.

Per l'inserimento di ordinanze rivolgersi a System Comunicazione Pubblicitaria: legale@ilsole24ore.com