

Il Sole **24 ORE**

GIOVEDÌ 18 LUGLIO 2013  
 Supplemento al numero 24 di CasaPlus24  
 Poste Italiane SpA - Ed. 1/13/2013  
 www.casaplus24.it - L. 11/01/2012 n. 1

WWW.CASAPLUS24.COM

In collaborazione con

**sky TG24**

**ONLINE**

Il portale dedicato alla casa: annunci, notizie e tendenze

www.casaplus24.it/sole24ore.com

**IL PUNTO**

**Qualità e servizi (e non gadget) per conquistare nuovi clienti**

Michela Finizio

Per vendere casa in tempi di crisi si è disposti proprio a tutto. È stata idealista.it, per ultima, a scovare un pacchetto di annunci immobiliari con omaggio incluso nel prezzo dell'abitazione: c'è chi offre un'auto, il pagamento dell'Irma per 2 anni oppure l'auto notarile a costo zero.

Non basta, però, applicare le logiche promozionali del retail al mattone, per scacciare la crisi. Anche perché sono solo i costruttori o le imprese più strutturate a potersi permettere queste politiche di marketing. In un contesto sempre più selettivo, queste iniziative possono solo testimoniare come l'immobiliare sia diventato a tutti gli effetti un mercato come gli altri. Soggetto alle stesse logiche competitive e commerciali.

La verità è che, per immettere un immobile sul mercato con successo, oggi bisogna fare la differenza, eliminando le barriere che frenano i già rari acquirenti, distinguendosi tra l'ampio inventario che popola le città. È questa "differenza" sta prima di tutto nella qualità del prodotto e del servizio offerto, nella trasparenza, non in un benefit commerciale.

© FINESTRE.COM - SERVIZIO

**MONDO IMMOBILIARE**

I PROFESSIONISTI DEL REAL ESTATE

**NON RESIDENZIALE**

Il Fisco frena lo sviluppo delle società dei centri commerciali

» pag. 17



Online. Grattacieli a Bogotà

**STRUMENTI**

Italia alla scoperta del crowdfunding nell'immobiliare

» pag. 22-23

**Casa** **24**  
 ABITARE. COMPRARE. ARREDARE. VIVERE. E INVESTIRE NEL MATTONE  
**PLUS**



**MERCATO E TENDENZE**

**Più di 700mila case pronte per affitti brevi**

» PAG. 9

**Le lavastoviglie che tagliano la bolletta**

» PAG. 12

**CHIAVI IN MANO**

**Nuove porte blindate con il bonus del 50%**

» PAG. 13

**FOCUS**

**I PREZZI A BRINDISI**

» PAG. 6

**CONDOMINIO**

**SPESE E NUDA PROPRIETÀ**

» PAG. 14

**MERCATO DA RIVITALIZZARE**

**VENDERE IN TEMPO DI CRISI**

La prima regola è fissare un prezzo di partenza realistico. Lo sconto finale in media è del 16,5%

**CON L'AGENZIA**  
 Servizi e progetti pur di ottenere la provvigione.

**SENZA AGENZIA**  
 Sulla piattaforma CasaNoi ingresso solo per i privati

# Filtro anti-agenzie su CasaNoi

## SENZA INTERMEDIAZIONE

Piattaforma sociale aperta solo per annunci di «privati»

■ Una community per i privati che vogliono vendere e acquistare casa, al riparo dalle agenzie. È la formula proposta da CasaNoi, il social market online dallo scorso settembre, che conta già 1.420 iscritti e 750 annunci attivi (di vendita e affitto).

In molti desistono dal pubblicare in modo autonomo un annuncio online, per paura di essere invasi da richieste di agenti immobiliari a caccia del mandato. Fin dalla registrazione sul portale, CasaNoi fa sapere: «Non si chiede né si riconosce alcuna provvigione»; «È vietato alle agenzie e agli intermediari registrarsi e inserire annunci»; «Solo il proprietario o uno dei comproprietari può inserire l'annuncio della casa». CasaNoi si riserva il diritto di escludere o sospendere gli

iscritti che non rispettano le regole. «Lo abbiamo fatto, gli account di alcuni disturbatori sono stati disattivati», afferma il fondatore Giuseppe Palombelli.

Da un mese, inoltre, è possibile pubblicare annunci di ricerca: a oggi sono 155 i potenziali acquirenti che su CasaNoi hanno descritto l'abitazione che cercano. Oltre al control-

## Publicazione gratis per 12 mesi, nessuna provvigione, area riservata per chi offre

lo attivo dei gestori, la community si autotutela senza lasciare numeri di telefono nel testo dell'annuncio: «C'è un format di contatto da compilare per richiedere informazioni – aggiunge Palombelli –, che possono utilizzare solo le persone registrate. Per contattare chi cerca casa, inoltre, bisogna per forza proporre un immobile». Così diventa difficile

per gli agenti "pescare" contatti.

Una volta iscritto, il venditore può iniziare la sua attività di promozione: la piattaforma offre un profilo per ogni annuncio, geolocalizzato, con un indirizzo web (url) riconoscibile e che può essere condiviso. La pubblicazione dell'annuncio è gratuita per i primi 12 mesi. A disposizione del venditore c'è anche un "cassetto digitale", uno spazio gratuito per archiviare, in area riservata, la documentazione e le foto della casa. A pagamento, invece, CasaNoi offre alcuni servizi professionali, erogati da tecnici e grazie all'accordo con **Tecnit@lia Group**: visure e planimetrie a 25 euro; check up completo della documentazione a 230 euro; attestato di prestazione energetica a 180 euro; servizio fotografico a 100 euro. Il pacchetto tutto compreso costa 400 euro. Non è possibile pagare per indicizzare il proprio annuncio per "farlo salire" nel motore di ricerca. — **M. F.**