

Testata: **Affari Italiani**
Pag: **online**
Diffusione: **online**
Data: **20/10/2014**
Periodicità: **quotidiano**

Press **com**
THE MEDIA LINK

Informazione individuata su richiesta del fruitore per suo uso esclusivo. Riproduzione vietata.


affaritaliani.it
Il primo quotidiano on-line

ECONOMIA

Casanoi.it arriva a un milione di utenti: boom del primo social della casa

La startup creata da Giuseppe Palombelli viaggia a ritmi stratosferici. Solo negli ultimi 30 giorni le visite hanno sfondato quota 140mila. Merito di un mercato aperto e personalizzato. Ecco come funziona

Lunedì, 20 ottobre 2014 - 16:48:00

 Mi piace

Condividi

6

 Tweet

0

 +1

0

Condividi

1.079



GUARDA LA GALLERY

Giuseppe Palombelli sta al social della casa come Mark Zuckerberg sta a Facebook. Questo signore di 50 anni ha al suo attivo due primati: è forse tra gli startupper di casa nostra il più anziano, ma è anche **l'imprenditore che ha creato il social nel settore della casa**. Un socialmarket immobiliare che sta coinvolgendo tutti e che ormai ha una fisionomia davvero nazionale.

Il suo social www.casanoi.it viaggia a ritmi stratosferici: nell'ultimo trimestre, che va da luglio a settembre 2014, le visite hanno sfiorato quota 200.000, gli utenti sono stati 166.000. Negli soli ultimi 30 giorni (15 sett/15 ottobre) le visite tra sito e blog hanno sfondato quota 140.000 da parte di 120.000 utenti.

Testata: Affari Italiani
Pag: online
Diffusione: online
Data: 20/10/2014
Periodicità: quotidiano

Informazione individuata su richiesta del fruitore per suo uso esclusivo. Riproduzione vietata.

Cosa trovano di tanto attraente le persone che cercano di acquistare o vendere una casa? Semplice, **un mercato aperto e personalizzato**.

Basta registrarsi come utente e creare il proprio profilo e si può subito pubblicare un annuncio di vendita o affitto, o addirittura inserire un annuncio di ricerca casa (novità!). **E tutto GRATIS**. E la cosa bella è che tutti possono vederlo, digitando la zona che interessa, grazie alla geolocalizzazione.

Gli utenti si collegano tra loro, parlano, contrattano e... Giuseppe e www.casanoi.it non guadagnano un centesimo se la contrattazione si chiude, perchè non sono intermediari.

Detto così sembra un paradiso sul web, visto che i sondaggi dicono che c'è una grande disaffezione degli utenti nei confronti degli agenti immobiliari (AltroConsumo già nel 2011 sosteneva in un'inchiesta che il 50% dei clienti non si riaffiderebbe a un'agenzia).

A CasaNoi.it i dialoghi e le contrattazioni sono privati e non c'è possibilità per lo staff di vedere se vanno a buon fine.

E' vero che ci sono i servizi: si ha la possibilità in tutta Italia di avere a disposizione un libero professionista per mettere a posto le carte della casa per la vendita, avere visure catastali, la certificazione energetica ed un servizio fotografico decente per l'annuncio.

Poi ci sono i canali dedicati alle società di costruzione che mettono in vendita immobili e progetti o enti che li dismettono, che magari vogliono anche un'azione di presenza sul web e di marketing.

"Una valanga di messaggi tra utenti! - commenta soddisfatto Giuseppe Palombelli, CEO di CasaNoi.it - Con questa quest'ultima implementazione, cioè da quando nelle ultime settimane abbiamo attivato il servizio di alert, i messaggi tra gli inserzionisti hanno subito un'impennata decisiva. Il sito è stato fondato proprio a partire dall'idea che il dialogo diretto, tra le persone che cercano e offrono casa non solo è possibile, ma è quello che la gente vuole oggi. La sharing-economy ci coinvolge tutti. I valori di trasparenza e correttezza sono alla base della condivisione sul web".

Ma dove vuole arrivare CasaNoi? Quale il suo modello di business?
"Lo stiamo costruendo - sostiene con un sorrisino Palombelli - in fondo noi di CasaNoi.it siamo dei veri pionieri".

In realtà i numeri ci sono, chissà se qualcuno che voglia risvegliare il mondo della casa non passi per la piattaforma di Palombelli.