



Intermediari? No, grazie

Niente mediazione, ma tanti contenuti e servizi: è la ricetta di CasaNoi, che ora lancia anche un'iniziativa per le imprese e punta a 100 mila utenti

di **Teresa Campo**

Niente intermediazione ma un portale di sogni e di bisogni. In che modo? Intanto escludendo le agenzie immobiliari. E poi fornendo una fotografia della domanda invece che anonimi annunci, e più contenuti e servizi invece che generiche offerte di vendita. Mentre proliferano i portali di intermediazione immobiliare è quanto propone Giuseppe Palombelli, fondatore e amministratore delegato di CasaNoi, sito che, mentre festeggia i risultati conseguiti nei primi due anni di attività, punta già a nuovi ambiziosi obiettivi. Eccoli.

1 Se non si può definire un sito di intermediari, che cosa è esattamente CasaNoi?

Risposta. Mi piace pensarlo come un facilitatore di incontri diretti tra domanda e offerta nel mercato immobiliare. Casanoi.it rende infatti visibile anche la domanda, permettendo così a proprietari privati, imprese di costruzione, società ed enti pubblici di contattare chi cerca casa in una data zona, senza inter-

mediari. Tra l'altro il match tra domanda e offerta è ancora più semplice perché gli annunci sono tutti geolocalizzati, ovvero visibili su mappa, e generano il massimo numero contatti attraverso i motori di ricerca «Trova persone che cercano casa», «Contatta e offri la tua casa» e «Trova una casa».

2 Ma occorre monitorare costantemente il sito? E come sostituire l'agente immobiliare nella produzione o verifica di documenti e certificazioni?

R. Quanto al primo punto, esiste un servizio di alert, gratuito, che facilita l'incontro diretto tra inserzionisti: ogni volta che domanda e offerta combaciano per zona d'interesse e budget gli interessati ricevono una notifica



Giuseppe Palombelli

via mail e possono quindi avviare il contatto. Gli inserzionisti si presentano e dialogano tra loro secondo modalità di comunicazione ispirate ai social network, in maniera diretta, trasparente e riservata. Gli annunci non hanno costi di visibilità/indiciz-

Dai mutui all'e-market

Fondatore e ceo di Casanoi, social e-market immobiliare, Giuseppe Palombelli, agronomo con la passione per l'economia, ha iniziato la carriera in Mediobanca nel 1987, dove è rimasto fino al 1994 come specialista di mutui bancari corporate. Nel periodo 1995-2008 si è occupato di reti vendita di mutui casa presso Woolwich, Fineco Mutui, Unicredit Banca per la casa. Professionista in stime, assistenza compravendite e mutui, è stato consulente per Nervi spa e amministratore di Seis, sviluppo edilizio a Roma. (riproduzione riservata)

zazione poiché l'unico parametro utilizzato è quello dell'ubicazione territoriale attraverso la geolocalizzazione. CasaNoi mette anche a disposizione un tecnico che può fornire vari servizi, ma solo a richiesta dell'utente, che pagherà per solo per ciò che utilizza. Ribadisco invece che non facciamo intermediazione, attività per forza di cose di parte e quindi poco trasparente.

3 **Visto che il sito non include le agenzie immobiliari, annunci e traffico non sono destinati a diminuire man mano che i bisogni vengono esauditi?**

R. Abbiamo una serie di servizi per trattenere gli utenti. Per esempio, il sito è costantemente arricchito di informazioni utili, per esempio tasse e contratti, oltre a un glossario. Stiamo poi inserendo altri servizi innovativi, per esempio l'archiviazione dei documenti relativi agli immobili dell'utente, tipo pagamento tasse, contratti, rogiti, certificazioni, aggiornamenti catastali, documenti del condominio, tutti custoditi in un cassetto digitale.

4 **Qualche altra iniziativa in cantiere?**

R. Attraverso Casanoi per le imprese stiamo estendendo il servizio annunci a imprese di costruzioni, fondi, società immobiliari, enti pubblici e privati impegnati direttamente nella fase di commercializzazione/dismissione di patrimoni o complessi immobiliari. Si tratta di un'attività di web marketing immobiliare. L'annuncio di vendita o di locazione in questi casi funziona come un vero e proprio book promozionale dell'iniziativa edilizia, studiato per generare contatti e rispondere ai bisogni dei potenziali acquirenti.

L'annuncio può essere molto ricco, completo cioè di profilo dell'impresa, certificazioni, fotografie, rendering e planimetrie, oltre che informazioni su prezzi, imposte e spese accessorie, ma anche mutui, assicurazioni, sconti...

5 **Quali i risultati finora ottenuti da CasaNoi?**

R. Cresciamo in fretta: un anno fa contavamo 300-350 utenti al giorno, oggi sono più di 5 mila. Non solo, prima crescevamo al ritmo di 1000 nuovi utenti l'anno, ora al mese. L'obiettivo a medio termine? Oltre 100 mila utenti registrati e diffusione in tutto il mondo. (riproduzione riservata)

LE CINQUE DOMANDE