

Il Sole 24 ORE
 GIOVEDÌ 18 LUGLIO 2013
 Supplemento al numero 267228 di CasaPlus24
 Poste Italiane SpA - Ed. 1/13/2013
 www.casaplus24.it - L. 11/01/2014 n. 1
 WWW.SOLE24ORE.COM
 In collaborazione con
sky TG24

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

ONLINE
 Il portale dedicato
 alla casa: annunci,
 notizie e tendenze
 www.casaplus24.it

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



IL PUNTO

FOCUS | **I PREZZI A BRINDISI** >PAG. 6

CONDominio | **SPESE E NUDA PROPRIETÀ** >PAG. 14

**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'Imu per 2 anni oppure l'auto rotante 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. E questa "differenza" sta prima di tutto nella qualità del prodotto e del servizio offerto, nella trasparenza, non in un benefit commerciale.

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

MONDO IMMOBILIARE
 I PROFESSIONISTI DEL REAL ESTATE

NON RESIDENZIALE
 Il Fisco frena lo sviluppo delle società dei centri commerciali
 > pag. 17



STRUMENTI
 Italia alla scoperta del crowdfunding nell'immobiliare
 > pag. 22-23

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.**