



CasaNoi.it

persone in rete che cercano, vendono, affittano casa.

La Piattaforma CasaNoi.it è il primo Social Market Immobiliare in grado di offrire una molteplicità di **servizi di settore**.

CasaNoi.it si propone in primis di costituire e far dialogare fra loro domanda e offerta sia in modo diretto Peer2Peer (P2P), sia attraverso il canale classico degli Operatori Professionali:

- la *Community dei “seeker”* (coloro che cercano casa) rappresentano la domanda
- la *Community dei “seller”* (coloro che offrono casa) quali Utenti Privati e Operatori Professionali (Agenzie, Imprese di Costruzioni, Gestori di Grandi Patrimoni Immobiliari, etc.) rappresentano l’offerta.

Invertire l’ordine delle transazioni è il modello di business promosso da CasaNoi. Sino ad oggi nel mercato immobiliare le transazioni venivano “guidate” dalla disponibilità dei proprietari degli immobili a offrire gli stessi in vendita e/o in locazione. Con CasaNoi.it è la Community degli Utenti “seeker” che cercano immobili a creare possibili opportunità di transazioni. Saranno costoro, con i loro annunci di ricerca, a segnalare ai Seller (Inserzionisti Privati e/o Professionali) le loro necessità, generando così interesse da parte di quest’ultimi a rendere disponibili le unità immobiliari proprie e/o in gestione.



Mission di CasaNoi

- ✓ Creazione e sviluppo della Community “chi cerca casa”.
- ✓ Creazione dello Strumento di “Matching” tra domanda e offerta, con servizi a supporto e guida per una transazione consapevole.

COMMUNITY

Una Piattaforma di interazione per i visitatori, un Digital Business Ecosystem per la nostra “COMMUNITY”.

Lo sviluppo della Community della piattaforma avviene attraverso l’interazione con i clienti tramite attività di Ascolto, Content Strategy, Social Media Strategy, Attivazione degli Influencer.



ATTIVITÀ STRATEGICHE

ATTIVITÀ EDITORIALE

- ❖ CasaNoi è già oggi tra i Portali leader per contenuti editoriali focalizzati sul “mondo della casa”.
- ❖ CasaNoi propone una Sezione dedicata all’analisi e all’approfondimento di differenti tematiche inerenti le operazioni di acquisto/locazione di unità immobiliari e la conduzione e gestione delle stesse.
- ❖ CasaNoi è fra le prime tre posizioni sui principali motori di ricerca per chi vuole ottenere informazioni su normative di settore, adempimenti catastali, ristrutturazioni, certificazioni, mutuo, contratti immobiliari, calcolo delle imposte e molto altro.
- ❖ Un’ampia e approfondita letteratura, organica e di facile consultazione, in grado di supportare l’utente offrendo adeguato conforto e capace di aumentare sensibilmente la reputazione del portale CasaNoi, con evidenti possibili benefici anche in termini di aumento delle iscrizioni alla “Community” del sito e pubblicazione degli annunci.
- ❖ Grazie all’attività editoriale realizzata, CasaNoi è riuscita a ottenere una considerevole visibilità in termini di attività di marketing sui motori di ricerca (SEO e SEM).

ATTIVITÀ DI ADVERTISING

- ❖ Redazionale: CasaNoi propone ai Clienti Business operanti nel settore Real Estate e affini di pubblicare con periodicità proprie Newsletter e contenuti a scopo promozionale. Oltre quanto espresso la redazione editoriale CasaNoi può occuparsi della stesura dei contenuti per conto terzi.
- ❖ Banner Specifici: il Portale CasaNoi vende spazi promozionali attraverso la classica attività di pubblicazione di banner commerciali.
- ❖ Ricerche di mercato e sondaggi: s’intende la possibilità di far contattare i propri Seeker e Seller da parte di Società di ricerca e sondaggi per eventuali analisi di settore.

ATTIVITÀ DI LEAD GENERATION

- ❖ CasaNoi propone i contatti della propria “Community” a realtà Corporate (Piattaforme online e Aziende per il mondo della casa) che intendono offrire i propri prodotti e servizi ai consumatori finali profilati da CasaNoi.

Il Blog di CasaNoi

Il **Blog di CasaNoi** è un visitatissimo luogo di scambio di **informazioni sempre aggiornate e puntuali** per anticipare e risolvere i problemi legati alla compravendita e affitto e, in generale, alla gestione della casa.

Tanti articoli-guida sul *Come fare* - ristrutturazione, arredamento, etc.

Un **Blog molto partecipato e commentato**

Le informazioni vengono condivise e la soluzione del dubbio di uno diventa la certezza di tanti: oltre 3.000 domande e altrettante risposte.

Ecco due esempi di post di grande e continuo successo:

- [Tutto quello che serve per vendere e acquistare casa: il notaio risponde](#)
- [Agevolazioni "prima casa"](#)

All'interno del blog si trovano **Le Guide Immobiliari**: contenuti universali scritti da professionisti del settore, costantemente aggiornati e quotidianamente visitati.

- [Affitto casa e comodato d'uso](#)
- [Catasto, rendita, visura e pianta catastale](#)
- [Certificazione energetica e altri certificati](#)
- [Compravendita immobiliare](#)
- [Diritti sulla casa e condominio](#)
- [Imposte, tasse e agevolazioni](#)
- [Mutuo casa](#)
- [Ristrutturazioni ed edilizia](#)

Le **Videoguide Immobiliari**: format molto apprezzato dai lettori del blog, in cui professionisti (architetti, notai, commercialisti, etc.) illustrano e chiariscono gli argomenti di maggiore interesse.

CasaNoi ha anche elaborato i **Calcolatori d'imposta**, tool pratici e immediati. Tra questi, l'utilizzatissimo [Calcolatore imposte Acquisto della Prima e Seconda casa](#).

SERVIZI VISIBILITÀ ANNUNCI: UN NUOVO STRUMENTO DI MATCHING

Gli annunci di CasaNoi: non solo per chi vende, ma anche per chi cerca

A CasaNoi trovano visibilità sia l'**offerta** che la **ricerca di case**, attraverso **annunci di offerta e annunci di ricerca**. Gli utenti - privati e operatori professionali - si presentano nell'annuncio attraverso il **profilo dell'inserzionista** e raccontano la casa che offrono o cercano, specificando i **prezzi degli immobili** (nel caso di offerta) o il **budget a disposizione** (nel caso di ricerca) e numerose altre informazioni. **Il tutto nel rispetto della privacy**.

Gli annunci sono **geolocalizzati** e comprendono la vendita e l'affitto di **ogni tipologia di immobile**, incluso l'**affitto di stanze** e di **case-vacanza**.

L'annuncio di ricerca geolocalizzato: come funziona

CasaNoi.it offre una vera novità: l'**annuncio di ricerca geolocalizzato**.

Chi cerca casa da oggi può inserire un annuncio su mappa, specificando le caratteristiche dell'abitazione che desidera, la zona d'interesse e il budget a disposizione. Così può ricevere dai proprietari offerte su misura, risparmiando tempo e denaro, al riparo dallo stalking di disturbatori.

Al contempo, **chi vende o affitta** può utilizzare il motore di ricerca TROVA PERSONE CHE CERCANO CASA (visibile nella homepage di www.casanoi.it) inserendo la località in cui offre la propria e visualizzando così gli annunci di ricerca presenti. A questo punto, per contattare direttamente l'utente che gli interessa, deve, se ancora non l'ha fatto, pubblicare il proprio annuncio di offerta. Questo processo assicura che il contatto avvenga solo tra inserzionisti, **favorendo l'incontro diretto domanda-offerta**.

I servizi "Visibilità Annunci" su CasaNoi.it

CasaNoi **propone servizi per privati e operatori professionali** su tutto il territorio nazionale, che creano opportunità di lavoro per tecnici e professionisti.

Si tratta di **servizi di visibilità, certificazione, promozione e archiviazione**.

I servizi di visibilità riguardano sia le tradizionali posizioni top all'interno delle pagine degli annunci, sia la certificazione dell'annuncio (CasaFidata) che qualifica le informazioni sulla base di documentazione tecnica (visure, certificazioni, misurazioni, ecc.). L'annuncio CasaFidata si arricchisce di informazioni "**verificate**" (foto, APE, checkup documenti, ecc.), per favorire il dialogo tra gli utenti.

Il cloud della casa: l'archiviazione e la gestione dei documenti immobiliari

CasaNoi offre ai propri utenti un piattaforma *cloud* gratuita, per archiviare e ordinare online tutti i documenti della casa: atto di proprietà, visure catastali, condoni, spese condominiali, APE, planimetria commerciale ed altro. Ogni utente può scegliere se tenere i documenti in stato

privato o renderli pubblici, per condividerli con eventuali acquirenti, affittuari, condòmini.

I nostri numeri

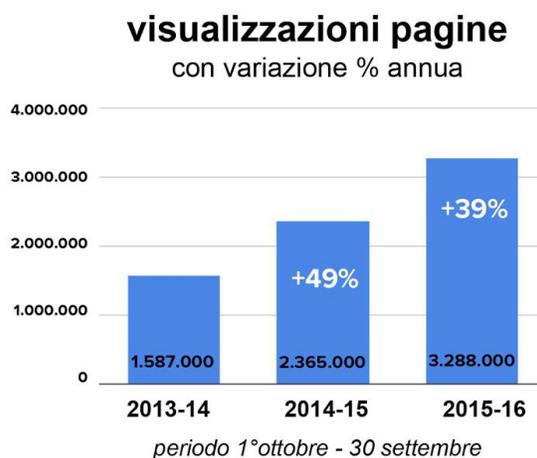
REGISTRATI: **23.000** al 30 settembre 2016

TRAFFICO (sito + blog)

periodo 1° ottobre 2015 - 30 settembre 2016 - Fonte Google Universal Analytics

VISITATORI ANNUALI: **1.235.000** visitatori unici

VISUALIZZAZIONI ANNUALI: **3.288.000** visualizzazioni di pagina



Provenienza geografica utenti

Il 96% dei nostri utenti sono residenti in Italia; queste le città di provenienza (in ordine decrescente): Roma, Milano, Napoli, Torino, Bologna, Firenze, Palermo, Bari, Catania, Genova, Treviso, Udine, Brescia, Bergamo, Verona, Vicenza, Lecce, Prato, Lucca.

Età e sesso utenti CasaNoi

I dati demografici mostrano un'utenza ugualmente ripartita tra uomini (51%) e donne (49%). I visitatori più frequenti hanno un'età compresa tra i 35-44 anni (33%) e i 25 - 34 anni (25%), età in cui solitamente o già si possiede un immobile (35-44 anni) o si acquista casa per la prima

volta (25-34 anni). gli utenti sono soprattutto interessati alle tematiche fiscali legate alla casa e alla compravendita. Una sottile differenza si nota nelle visite dei contenuti riguardanti l'arredamento e l'ecologia del blog: suscitano un interesse leggermente maggiore nel genere femminile.

Social Media

Il profilo social di CasaNoi più seguito è **Facebook**, con 3690 "Mi piace". I fan si suddividono pressoché equamente tra uomini e donne con una leggera predominanza di queste ultime. Le fasce di età più attive sono quelle tra i 35 e i 45 anni e i 45 e i 55 anni.

Comunicazione CasaNoi.it

Sara Grita

sara@casanoi.it

+39 348 8848400

Piattaforma: www.casanoi.it

Blog: www.blog.casanoi.it

Youtube: www.youtube.com/user/CasaNoiTV

Web Agency: www.webmarketingimmobiliare.eu

CasaNoi srl

info@casanoi.it

sede legale via Giovanni Nicotera,29

00195 Roma

P.IVA 11813891006