

Il futuro del mercato immobiliare viaggia su internet



Sta segnando una vera rivoluzione nell'intricato mondo del mercato immobiliare italiano, perché consente di risparmiare tempo e denaro e di avere preziose informazioni con poche semplici mosse, senza alzarsi dalla sedia. Stiamo parlando di internet, lo strumento destinato a cambiare il modo di vendere e comprare casa, a cui, secondo stime recenti, si affidano ogni mese 4 milioni di italiani, nella speranza di ridurre gli sforzi necessari per trovare la dimora dei propri sogni. Si tratta di cifre in deciso rialzo rispetto agli anni passati, che gli agenti immobiliari non possono più permettersi di ignorare. Lo sa bene Enrico Rizzetti che ha fatto del proprio sito web www.rizzetti.it la vetrina privilegiata delle proprie offerte e il principale vettore di contatto con i clienti.

Di recente l'agenzia ha anche sviluppato un'applicazione per l'i-phone, scaricata già 150 volte dall'indirizzo <http://itunes.apple.com/it/app/rizzetti->. Il software consente di filtrare gli immobili per tipologia, prezzo, tipo di operazione (cantiere, zona industriale ecc.) e di ordinare i risultati in base alle preferenze. Per ogni annuncio è possibile visualizzare le foto dell'immobile e la sua posizione geografica. Una volta trovato l'annuncio di interesse, si potrà salvarlo nella lista dei preferiti e chiamare direttamente l'agenzia semplicemente premendo un tasto oppure mandando una mail. Chi vuole raggiungere personalmente l'agenzia può ricevere le indicazioni stradali personalizzate in base alla propria posizione gps.

"Nel resto d'Europa gli annunci immobiliari sono reperibili solo su internet, la carta è stata già abbandonata da un pezzo. Da qualche tempo anche il mercato italiano si sta accorgendo dei vantaggi che la rete può offrire nelle intermediazioni immobiliare, che spesso possono diventare talmente lunghe e frustranti da sembrare più un lavoro a tempo pieno che la piacevole ricerca della casa dei propri sogni – spiega Enrico Rizzetti -. Il vantaggio principale di internet è mettere a disposizione di tutti un'enorme quantità di immobili visitabili e giudicabili in qualunque momento. Questo consente un'immediata scrematura delle case di interesse senza dover andare fisicamente a vederle. Grazie alla multimedialità tipica di questo strumento, ai motori di ricerca, allo spazio illimitato a disposizione per le informazioni e alla possibilità di un contatto diretto e immediato con gli agenti, i portali immobiliari sono un aiuto concreto per chi cerca e per chi vende casa".

Per essere veramente utile, però, un sito deve avere delle caratteristiche precise, da cui non è possibile prescindere per consentire ricerche veloci e mirate, vero biglietto da visita per ogni serio agente immobiliare. Fondamentali infatti sono i motori di ricerca che devono consentire selezioni puntuali attraverso l'impostazione di criteri precisi per filtrare efficacemente i risultati. Essenziali anche i video, i virtual tour e le fotografie delle case, che devono corredare descrizioni dettagliate degli immobili, con l'indicazione precisa del prezzo, della metratura e delle caratteristiche più rilevanti. Questi strumenti permettono all'utente di farsi un'idea molto precisa dell'immobile presentato e quindi di concentrare la propria attenzione solo sulle tipologie di abitazioni considerate effettivamente interessanti. Un altro requisito di un sito immobiliare di qualità è la possibilità di ottenere feedback rapidi, attraverso form immediati di contatto.

"Le parole d'ordine devono essere completezza, aggiornamento e facilità d'uso – precisa Rizzetti -. Solo così l'utente potrà fare delle ricerche mirate e arrivare velocemente a capire quale immobile potrebbe fare al caso suo. Non è pensabile che un potenziale cliente scorra una lista statica di annunci poveri di informazioni per interi minuti. Bisogna dare una risposta

immediata a quello che cerca e permettere all'utente frettoloso della rete di farsi un'idea il più possibile precisa e veritiera degli immobili che state offrendo. E quando avrà trovato una proposta interessante deve avere la possibilità di contattare subito l'agenzia, telefonicamente o via email, per fissare una visita reale a quella casa, che lui, almeno virtualmente, già conosce e apprezza".

Come in molti altri ambiti, anche nel settore immobiliare l'utilizzo del web richiede molta prudenza. Falsi annunci, richieste di cauzioni o caparre non dovute, informazioni non veritiere sono le truffe più comuni sulla rete, che sfruttano l'avidità dei potenziali clienti, disposti a tutto per bloccare un grande affare prima di tutti gli altri.

"Il consiglio è di assicurarsi della professionalità di chi vi sta offrendo degli immobili su internet,

quindi evitare portali sconosciuti, che non indicano chiaramente i propri contatti o che richiedono l'invio di denaro per bloccare l'immobile – conclude Rizzetti -. La casa su internet si cerca, ma non si può e non si deve comprare. I soldi vanno richiesti solo davanti a un contratto formale con il proprietario, in agenzia o davanti a un notaio. Altre modalità di richiesta di denaro sono solo delle truffe che possono costare molto caro".

