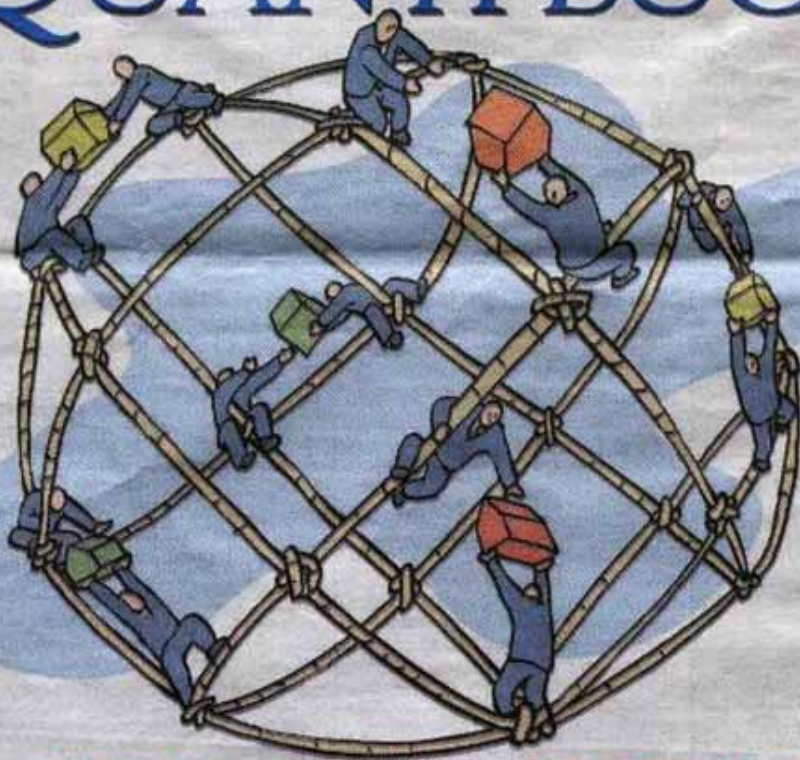


*Portali immobiliari Cercare casa via internet? Facile e comodo in teoria. Ma tra descrizioni insufficienti, imprecisioni e trucchetti...*

# QUANTI BUCHI



## NELLA RETE

di Oscar Bodini

**C**omprare casa attraverso internet? Una strada che un esercito crescente di risparmiatori-navigatori è disposta a percorrere pur di trovare l'appartamento dei sogni. Tuttavia, se il numero di inserzioni online è segnalato in crescita costante, così come quello dei portali dedicati alla compravendita immobiliare, riuscire a districarsi tra migliaia di offerte più o meno valide non è cosa semplice.

Per questo motivo, come ogni anno, *Milano Finanza* ha voluto tastare il polso del mercato virtuale del matto-

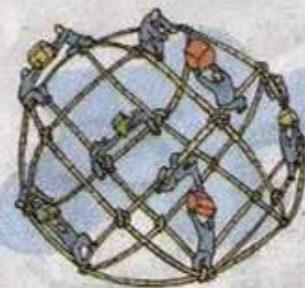
ne, evidenziandone pregi e difetti. Ecco che cosa ne è emerso.

**Le novità arrivano dall'alto.** L'ultima frontiera dei portali arriva addirittura attraverso satelliti in orbita geostazionaria. Sono infatti diversi i portali che hanno iniziato a sfruttare questa nuova tecnologia per incrementare la qualità delle inserzioni prodotte. «Si tratta di mappe generate incrociando fotografie satellitari del territorio e piantine stradali», spiega Massimo Gigliotti, 34 anni, ideatore del portale [www.mrhouse.it](http://www.mrhouse.it), primo in Italia ad applicare questa tecnologia all'interno di un sito immobiliare. Il vantaggio per l'uten-

za finale è duplice. Prima di tutto si ha la possibilità di ottenere un riferimento preciso e puntuale dell'ubicazione dell'immobile e in secondo luogo si riesce ad avere informazioni circa i servizi cui è possibile accedere dalla zona della ricerca. Le piantine ibride sono infatti in grado di mostrare tutto ciò che è intorno all'immobile di proprio interesse: parchi, metropolitane, stazioni ferroviarie, ospedali e via dicendo, con la possibilità di personalizzare ogni informazione ritenuta utile e di aggiungerne ulteriori a vantaggio di altri utenti.

Altra novità introdotta negli ultimi

## I VOSTRI SOLDI NEL MATTONO



### QUANTI BUCHI NELLA RETE

(segue da pag. 39)

mesi da alcuni siti come [www.casaclick.it](http://www.casaclick.it) o [www.casa.it](http://www.casa.it), è quella di permettere agli utenti di accedere a un vero e proprio tour virtuale all'interno dell'immobile di proprio interesse. L'effetto è del tutto simile a quello di un fish-eye fotografico (una sorta di grandangolo amplificato) e viene ottenuto con l'ausilio di un software che riesce a unire più scatti in un'unica immagine a 360 gradi. Con il risultato che l'utente ha la possibilità di rendersi conto delle effettive dimensioni delle stanze, della luminosità interna e di altre caratteristiche che altrimenti potrebbe cogliere solo visitando l'appartamento di persona.

**Pacchetto casa più mutuo.** I portali e le reti che non dispongono al proprio interno di strutture in grado di erogare finanziamenti immobiliari hanno poi stretto importanti accordi con alcuni tra i principali player presenti sul mercato. Così [www.systemacase.it](http://www.systemacase.it) si appoggia a Mediobanca, che ha messo a punto sette diverse tipologie di mutui, fornite in esclusiva al network bergamasco, mentre [www.casaclick.it](http://www.casaclick.it) ha optato per Ing Direct, società nota per il Conto Arancio ma anche per gli omonimi Mutuo Arancio nelle versioni fisso e variabile, molto convenienti in quanto venduti solo on-line. Grimaldi e Tecnorete sfrutteranno infine i network approntati negli anni dalle loro sorelle maggiori. La prima, passata da ormai un anno sotto il cappello di Ubh (holding che controlla Professionecasa), sfrutta così le risorse di Rexfin, mentre Kiron e Epicass supporteranno la seconda, oltre ad affiancare la più nota Tecnocasa.

**È davvero tutto oro?** Se l'offerta è cresciuta quantitativamente, malgrado gli sforzi dei portali immobiliari per migliorarsi anche sotto il profilo della qualità, continuano a emergere

pecche abbastanza vistose. Con il risultato che chi si avventura sulle pagine web deve rassegnarsi ad affrontare una ricerca lunga ed estenuante, a meno di sporadici colpi di fortuna.

Il punto dolente è però a valle del problema ed è rappresentato dall'indolenza o dalla scarsa cultura del servizio di molte agenzie immobiliari. Sommati assieme, contribuiscono a rendere sensibilmente meno performante il canale della compravendita immobiliare attraverso internet. Il gap più appariscente rimane il ricorso improprio e ancora poco diffuso alla fotografia digitale. Immagini di esterni e interni, così come la presenza di una planimetria in scala dell'immobile, rappresentano infatti il corollario ideale per pubblicare inserzioni esaustive. «L'utente internet si attende informazioni dettagliate, quindi dà preferenza agli annunci corredati di foto», ha spiegato Guido Lodigiani, responsabile delle iniziative speciali di [www.eureka-sa.it](http://www.eureka-sa.it). «Oltretutto, a parità di zona e caratteristiche, la visualizzazione da parte degli utenti di un annuncio con foto e di uno senza è di 10 volte in più in favore del primo».

La povertà di immagini riscon-

trata su alcuni siti, soprattutto quando gli immobili non si trovano nelle grandi metropoli, non ammettono appello. Prima di tutto perché le connessioni veloci a internet sono ormai all'ordine del giorno e i templi biblici di caricamento delle pagine con immagini sono stati notevolmente accorciati. In secondo luogo perché sono sempre più diffusi telefoni cellulari d'ultima generazione e fotocamere digitali, apparecchi che a fronte di una spesa contenuta permettono di catturare (e poi caricare sul sito) le immagini necessarie a dare un'idea degli immobili, facilitando e velocizzando la ricerca in rete. Allo stesso modo, ben poche agenzie si premurano di segnalare l'accatastamento di un immobile. Necessità quest'ultima crescente, complice il boom che negli ultimi anni ha visto protagonisti i loft, per lo meno nelle grandi città. Nella maggior parte dei casi, infatti, questi ultimi non sono accatastabili come abitazioni (categoria A/1, 2, 3 ecc.), ma come magazzini (categoria C) per via della mancanza di requisiti fondamentali come il rapporto aeroilluminante, l'espletamento di oneri di urbanizzazione primaria e il livello della pavimentazione più bas-

so rispetto a quello della sede stradale. Per via dell'interesse elevato verso questa tipologia di immobili, tuttavia, molte agenzie tendono a minimizzare questo aspetto fondamentale della questione.

Rimane poi incomprensibile la ritrosia, mostrata non di rado anche dagli inserzionisti privati, nel comunicare all'interno delle proposte il costo degli immobili. Dopo tutto, uno dei criteri di ricerca impostati con maggiore frequenza sui principali portali immobiliari è proprio quello relativo al budget a disposizione. In realtà più che di tutela della privacy spesso si tratta solo di un trucco fastidioso e poco leale: in alcuni portali, infatti, il prezzo zero compare per primo all'interno di ricerche ordinate per prezzo. Ultima pecca emersa dalla disamina di *Milano Finanza* è la pervicace presenza in rete di numerose inserzioni già chiuse, che hanno cioè già portato a un'effettiva compravendita degli immobili in oggetto. Anche in questo caso, la colpa ricade sulle spalle delle agenzie, lente o poco propense a depennare gli appartamenti che hanno intermediato. Anche per far credere di disporre di un ventaglio di offerta più ricco di quanto sia davvero in realtà. (riproduzione riservata)

**IDENTIKIT DEI PRINCIPALI PORTALI IMMOBILIARI CONSULTABILI IN RETE**

Sito Internet	Numero annunci	Giudizio su foto e piantina	Costo inserzioni (per privato)	Costo inserzioni (per agenzia)	Servizio erogazione mutui	Indirizzo mail	Numero di telefono
www.tecnocasa.it	75.200		Non previsto	800 euro**	<b>Si, offerti da Kiron e Epicas reti di mediazione creditizia</b>	tecnocasa@tecnocasa.com	02/528581
www.gruppotoscano.it	6.800		Non previsto	1.330 euro*	<b>Si, attraverso Toscano Mutui</b>	franchising@gruppotoscano.it	06/853331
www.systemacase.it	140.800		Non previsto	Gratuito	<b>Si, offre 7 differenti tipologie di mutui attraverso un accordo con Meliorbanca</b>	info@systemacase.it	800/282020
www.casaclick.it	40.000		Gratuito	Da 300 a 600 euro l'anno**	<b>No, ma ha un canale mutui in partnership con Ing Direct</b>	info@casaclick.it	02/644741
www.remax.it	11.000		Non previsto	2.160 euro*	<b>Non previsto</b>	info@remax.it	800/395020
www.gabetti.it	18.000		Non previsto	Gratuito	<b>Si, offerti attraverso Gabetti finance</b>	info@gabetti.it	02/7755230
www.professionecasa.it	20.000		Non previsto	600 euro l'anno	<b>Si, offerti attraverso Rexfin</b>	professionecasa@professionecasa.it	02/3803381
www.casa.it	150.000		80 euro all'anno	415 euro l'anno (prova 3 mesi)	<b>No, solo link sponsorizzati</b>	info@casa.it	0422/5944
www.eurekasa.it	200.000		Gratuito	Da 354 a 816 euro	<b>In fase di realizzazione</b>	info@eurekasa.it	800/134083
www.mrhouse.it	5.000		Gratuito	250 euro l'anno (prova 4 mesi)	<b>In fase di realizzazione</b>	info@mrhouse.it	328/3221968
www.tecnorete.it	5.250		Non previsto	620 euro**	<b>Si, offerti da Kiron e Epicas reti di mediazione creditizia</b>	info@tecnorete.it	02/528581
www.grimaldi.net	5.300		Non previsto	50 euro al mese	<b>Si, erogati attraverso Rexfin</b>	info@grimaldi.net	800/069420
www.pirellirefranchising.com	20.000		Non previsto	Da 980 a 1.650 euro al mese*	<b>Si, attraverso Ubc (Unicredit)</b>	info@pirellirefranchising.com	199/111191
www.ecasa.it	1.750		3 annunci gratuiti ogni 60 giorni	n.d.	<b>No, solo comparazione mutui attraverso www.mutuonline.it</b>	ecasapro@ecasa.it	02/99787200
www.babelecase.it	30.000		Non previsto	Da 99 a 160 euro l'anno (prova 3 mesi)	<b>No, link verso Findomestic e Prometeo per proposizione di prestiti personali</b>	info@babelecase.it	05/23324729
www.globalcasa.it	2.500		non previsto	Da 250 a 740 euro l'anno (franchising)	<b>Si, offerti attraverso la divisione servizi</b>	info@globalcasa.it	800/990199