

Cresce il web per l'acquisto della prima casa

Pubblicato: Venerdì 6 Gennaio 2006

La prima casa è una cosa seria. E un po' non si scorda mai. Va scelta con cura e, spesso, avendo a disposizione un gruzzolo ridotto. Mettersi a girare le agenzie immobiliari richiede tempo, tanto tempo. Allora, la soluzione è Internet. E non lo diciamo solo noi, che potremmo essere un po' "partigiani", ma le stesse agenzie immobiliari che, dopo qualche anno di esperienza sul campo, oggi possono dire che lo "strumento" funziona. Eccome.

Le voci sono autorevoli come nel caso dell'Ufficio Studi di Erif Real Estate, la società immobiliare di riferimento del Nordovest lombardo. «Oltre due milioni e mezzo di euro di valore intermediato per un totale delle compravendite pari al 5%. **Internet dimostra la sua costante maturazione** anche per l'acquisto della prima abitazione – si legge in un comunicato diffuso da Erif Real Estate – . **I dati dimostrano che le nuove tecnologie stanno diventando uno strumento essenziale anche in un settore da sempre caratterizzato dalla "fisicità" delle trattative.**

Erif Real Estate è tra le prime società italiane ad avere iniziato il monitoraggio delle vendite e delle transazioni attraverso internet. Il 2005, infatti, è il primo anno di lavoro dell'Ufficio Studi. La raccolta e analisi dei dati relativi alla "rete" è iniziata nel 2004 e, l'anno appena trascorso, è stato il primo in grado di offrire dei parametri di paragone.

«Le peculiarità di internet – **spiega Gianluigi Bandera, direttore generale di Erif Agency** – sono ormai ben conosciute: informazioni veloci e dettagliate, tempi pressoché azzerati, libertà da parte dell'utenza di scremare le offerte immobiliari presenti sul web senza impegno e, soprattutto, senza nessuna pressione. Certo, da dieci anni si parla di internet in ambito immobiliare e, se i primi risultati importanti stanno arrivando solo ora, lo si deve a un certo modo di intendere l'acquisto della casa da parte degli italiani».

Nel dettaglio, i numeri del 2005 rilevati dall'Ufficio Studi parlano di **2.640.000 euro di valore intermediato (pari al 10,5% del totale) e di un 5 per cento delle compravendite avvenute grazie a internet (+80% rispetto al 2004)**. Tutto ciò, nonostante l'italica diffidenza verso le novità più sostanziali. «È vero – continua Bandera – che, in generale, l'italiano è sempre molto diffidente. Se, da un lato, questo non ha permesso a internet di svilupparsi rapidamente come in altri Paesi, soprattutto anglosassoni, dall'altra ha permesso alle società di studiare, snellire e perfezionare sempre meglio gli strumenti telematici a disposizione per offrire un prodotto che risponda completamente alle richieste e alle esigenze dell'utenza».

Sulla stessa linea anche la "Gianni Riefolo & C." S.a.s., società specializzata nella compravendita, locazione e valutazione di immobili; la "Riefolo" opera sul territorio varesino e dell'alto milanese attraverso la sede operativa di Varese da molti anni ed è stata una delle prime agenzie a "scommettere" su Internet.

«Oggi abbiamo circa 70-100 contatti al giorno grazie al nostro sito – spiega Gianni Riefolo – . Una cifra molto soddisfacente perché si tramuta quasi sempre in un cliente che viene di persona guarda e, spesso acquista. Internet è insostituibile come strumento per il primo approccio, certo non può essere l'unico, ma è il solo utile per contattare clienti stranieri, ad

esempio». Gianni Riefolo è consigliere provinciale della Federazione italiana agenti immobiliari e segue l'andamento delle vendite molto da vicino: «Internet è utile per sondare il mercato prima di muoversi, guardare prezzi e fare confronti. Anche per calcolare il mutuo. Certo, poi dall'e-mail si deve passare all'incontro diretto e alla visita alla casa. Ma un cliente che arriva dopo aver sondato Internet ha già fatto una prima scelta.

E non è poco, soprattutto su un territorio così vasto come quello di Varese, dove la stessa "periferia" ha prezzi molto diversi».

Ma quali caratteristiche deve avere il sito di un'agenzia immobiliare per funzionare? Anche in questo caso viene in aiuto Erif Agency. **Le caratteristiche fondamentali per un sito internet immobiliare sono:** possibilità di **accedere immediatamente alla ricerca degli immobili** senza ulteriori "passaggi" di pagina (ciò è possibile grazie a una buona struttura dei motori di ricerca interni e alla presenza di molte informazioni e dettagli relativi alle abitazioni contenute nel sito); **aggiornamento continuo e automatico** delle informazioni (in modo da offrire un servizio costantemente fresco, agile e sincero); **realizzare**, senza costrizioni per l'utenza (quindi, senza "obblighi" di iscrizione e registrazione), **servizi specifici** che tengano settimanalmente informate le persone interessate a determinate tipologie di immobili;

evidenziare con costanza e attenzione **le offerte più interessanti** e le novità proposte dalla società anche attraverso la realizzazione di **mini-siti correlati al portale principale**

[Redazione VareseNews](#)

redazione@varesenews.it