


Il digitale ridisegna il futuro delle agenzie immobiliari

 [adnkronos.com/immediapress/ict/il-digitale-ridisegna-il-futuro-delle-agenzie-immobiliari_3N0H28WPWWtRBW6KQ6HaN7](https://www.adnkronos.com/immediapress/ict/il-digitale-ridisegna-il-futuro-delle-agenzie-immobiliari_3N0H28WPWWtRBW6KQ6HaN7)

Redazione Adnkronos



Bologna, 25 Luglio 2023. Il portale immobiliare Wikicasa, uno degli operatori più importanti per chi deve cercare casa e per i professionisti che offrono servizi a compratori e venditori di immobili su tutto il territorio italiano, ha fatto tappa a Bologna nel suo tour di sensibilizzazione ed educazione al digitale coinvolgendo le Wikicasa TOP Agencies, le principali agenzie del territorio.

L'occasione è stata utile per soffermarsi su come si sia evoluto il ruolo del portale immobiliare dal 2005 ad oggi, periodo in cui è passato da vetrina di annunci a vero e proprio hub di servizi digitali evoluti per le agenzie immobiliari.

Tra le principali linee di sviluppo vi è ad esempio il modello revenue sharing, la condivisione delle provvigioni, con il portale immobiliare che è diventato sempre più un attivatore di valore per le agenzie. Un modello che spinge verso la concentrazione un mercato molto polverizzato come quello degli agenti immobiliari, considerato che questo nuovo approccio consente ai portali di selezionare le agenzie strutturate al fine di fornire maggiore qualità.

Un nuovo modello che è peraltro molto più reale e concreto di quanto si possa immaginare.

Come molte innovazioni, anche questo approccio trae ispirazione dagli Stati Uniti, dove in caso di conclusione positiva della transazione al portale immobiliare Zillow viene retrocesso il 35% dei compensi spettanti agli agenti immobiliari. Si è però subito ben compreso che sarebbe stato un errore pensare che tale servizio potesse applicarsi solo negli Stati Uniti. Non stupisce dunque che, seppur con percentuali diverse, la stessa proposta sia già realtà anche nella nostra Europa, dove spiccano gli esempi di Imoverkauf24 (appartenente al gruppo Scout24 in Germania) e Le Meilleur Agent (di proprietà del portale leader francese SeLoger), dove la commission fee è del 15%. Anche in Italia sono attivi dei test in fase avanzata per l'applicazione di un modello simile.

In altri termini, non più un modello di pubblicazione del portafoglio immobiliare in funzione di un abbonamento mensile, ma un modello completamente differente, che condurrà a una maggiore concentrazione di mercato, lasciando probabilmente meno spazio alle micro-agenzie sul territorio.

Sebbene tale modello avrà tempistiche di diffusione diverse, tutto lascia intendere che i capoluoghi e i grandi comuni siano già maturi per abbracciare una tale evoluzione.

Cosa ne pensano le agenzie immobiliari?

In tutto ciò, è di particolare interesse comprendere che cosa pensino le agenzie immobiliari di una simile innovazione.

Una risposta è arrivata dai principali operatori del mercato immobiliare bolognese, che negli ultimi anni sta godendo di un trend molto dinamico, e che hanno partecipato con soddisfazione all'evento per le Wikicasa TOP Agencies.

Dopo le presentazioni dei relatori Pietro Pellizzari (CEO di Wikicasa) e Gianluca Capone (Coachimmobiliare), che ha raccontato quali siano i rischi di non accogliere l'evoluzione digitale nelle proprie agenzie, hanno fatto eco le parole dei partecipanti alla tavola rotonda a margine dell'evento, tra cui Roberto Manfredini per il Gruppo Immobiliare San Pietro, Alessandro Casabianca per Casabianca Immobiliare, Gianfranco Terenzi per Bologna Centro, Giangiacomo Congiu per MondoRE e Emanuele Vallone, agente operante nel mercato modenese.

La risposta, pur con differenti declinazioni, è stata tendenzialmente omogenea: tutti gli agenti sembrano essere disposti ad abbracciare un modello di servizio di questo genere, nella consapevolezza che la commissione richiesta dal portale sarebbe più che compensata da un risparmio sulle attività di acquisizione degli incarichi, sempre più digitale e sempre meno legata alle attività di zona come il telemarketing o il citofono casa per casa.

Su tale tema rilevano soprattutto le parole di Roberto Manfredini, presidente di Immobiliare San Pietro, il più grande gruppo immobiliare di Bologna e provincia, con più di 36 anni di attività sul territorio.

“Ragionando da imprenditore, vedo questo nuovo modello di collaborazione fra portali immobiliari e agenzie immobiliari come una grande opportunità. È nell’interesse del nostro cliente, vero arbitro del mercato, che ciascuno metta sul tavolo quel che sa fare meglio. Il portale ha i mezzi per coprire con maggiore efficienza di un’agenzia immobiliare parte di questo processo, per poi lasciare alle agenzie la gestione del proprio valore dove la tecnologia almeno ad oggi non può arrivare: la negoziazione – ha dichiarato Manferdini - Ottimizzare una parte del processo di acquisizione per lasciare alle agenzie immobiliari gli investimenti sulle risorse umane che si esprimeranno poi nella capacità di penetrare un territorio, di comprenderne le esigenze e di guidare con empatia e reale interesse le negoziazioni. Ai portali deleghiamo gli investimenti sulle più evolute tecnologie da utilizzare per ottimizzare i risultati a favore di tutte le parti coinvolte. Non ci sarà un solo vincitore, ma si vincerà insieme senza tagliare nessuno fuori dal mercato”.

Chi trarrà i migliori vantaggi dal nuovo modello organizzativo

Rimane dunque da comprendere un ultimo nodo importante: chi potrà sposare questo nuovo modello organizzativo?

Ancora una volta, la risposta ce la fornisce Roberto Manferdini, secondo cui a trarre i benefici più rilevanti sarà “colui che sarà lungimirante ed organizzato. Solo la forza di un gruppo consentirà di posizionarsi e di restare riferimento per un territorio. Gestire un modello di questo tipo necessita di una forte impronta organizzativa che il singolo difficilmente potrà gestire.”

In questo nuovo modello organizzativo, però, non va nemmeno dimenticato che il portale immobiliare senza l’apporto delle agenzie immobiliari è “solo una scatola vuota” - aggiunge Pietro Pelizzari, aprendo le porte alla necessaria collaborazione tra i diversi operatori e sottolineando come il contributo di valore delle agenzie nella conclusione di una trattativa complessa come quella immobiliare non possa essere sostituita da un algoritmo.

Per maggiori informazioni

Sito web: <https://www.immobiliariesanpietro.it/>

Responsabilità editoriale: TiLinko – Img Solutions srl