



IL SISTEMA DI RICERCA REPLAT LANCIA NUOVI SERVIZI PER FAVORIRE IL LAVORO DEGLI AGENTI IMMOBILIARI

Vendo casa? Col motore si fa prima

Le agenzie aderenti, al prezzo di 360 euro al mese, potranno vendere anche gli immobili inseriti sul sito da altre reti e viceversa, così da velocizzare i tempi delle transazioni. E volendo potranno diventare anche azioniste

DI TERESA CAMPO

Acquistare casa da un'agenzia? Diventerà un po' come comprare qualcosa al supermercato. Ovvero: sarà il venditore a fare la differenza perché il prodotto sarà standardizzato e le differenze si concentreranno soprattutto sul servizio offerto, dagli sconti all'assistenza.

Il modello, un po' fantascientifico, è invece già quanto propone oggi Replat, un sito immobiliare, ma soprattutto un motore di ricerca e si indirizza quindi a singoli agenti o a reti di franchising. Come funziona? Per gli aderenti basta inserire i propri immobili e questi entreranno a far parte di un portafoglio comune i cui immobili possono essere venduti da tutti gli iscritti al sito. Dunque a quel punto la differenza sarà fatta dal portafoglio clienti e non dal portafoglio prodotti.

I vantaggi? «Molteplici», ha spiegato Vincenzo Vivo, neo responsabile di Replat. «Per gli utenti di trovare sul sito gli immobili di tutti gli agenti, e quindi una possibilità di scelta molto più vasta. Per gli aderenti il vantaggio di allargare il proprio portafoglio at-

traverso la possibilità di vendere appartamenti messi in vendita da altri». La domanda a questo punto sorge però subito spontanea. Perché mai un agente che ha una bella casa da vendere dovrebbe metterla sul sito, col rischio che qualcuno la venda prima di lui e incassi le relative commissioni? «In realtà gli aderenti non sono obbligati a inserire sul sito tutti gli immobili che hanno in portafoglio», ha continuato Vivo.

«Anzi semmai è una risorsa in più per gli immobili più difficili. Il che non vuol dire di cattiva qualità: per esempio chi compra una casa ne ha spesso un'altra da vendere, magari in una zona di non facile raggiungimento per l'agente immobiliare. Oppure un cliente abituale, per esigenze di lavoro o di vacanze, cerca casa in un'altra regione. Col risultato che in questo modo di accelerano i tempi di compravendita, elemento non secondario in un mercato immobiliare che va verso la stabilizzazione e forse anche flessione, e in definitiva si riesce meglio a fideliz-

zare il cliente». Replat però offre anche altre opportunità, come quello della personalizzazione: una rete (a oggi l'hanno già fatto

Frimm, Quicasa.net, Generalcasa, Piersanti, per un totale di 450 agenzie su un totale di 600 partecipanti) può installare il motore di ricerca Replat sul suo sito. In questo modo i suoi agenti e clienti vedranno tutte le offerte contenute in Replat (oggi 10 mila) ma avranno come riferimento solo la rete stessa. Un altro servizio prevede invece la pubblicazione di un indice sull'andamento del mercato immobiliare, determinato sulla base di due parametri: l'offerta, intesa come portafoglio medio di una singola agenzia, che se sala indica una fase di affaticamento del mercato, e la domanda, determinato sulla base delle richieste pervenute. «Riteniamo potrà essere molto utile per gli agenti», ha concluso Vivo, «perché a differenza di altri

indicatori o studi di settore, ha carattere predittivo e non solo consuntivo».

Replat, nato nel luglio del 2004, fa capo alla holding Icuik che detiene il 51% di Replat, il 51% di Frimm e il 15% di Tecnocasa. Gli aderenti a Replat, ma finora non è ancora successo, possono anche diventare azionisti della società. Il costo per l'utilizzo del motore di ricerca è di 360 euro al mese. (riproduzione riservata)

