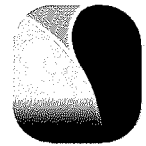


Startup con il Sole

L'OSSERVATORIO NOVA E FINANZA&MERCATI

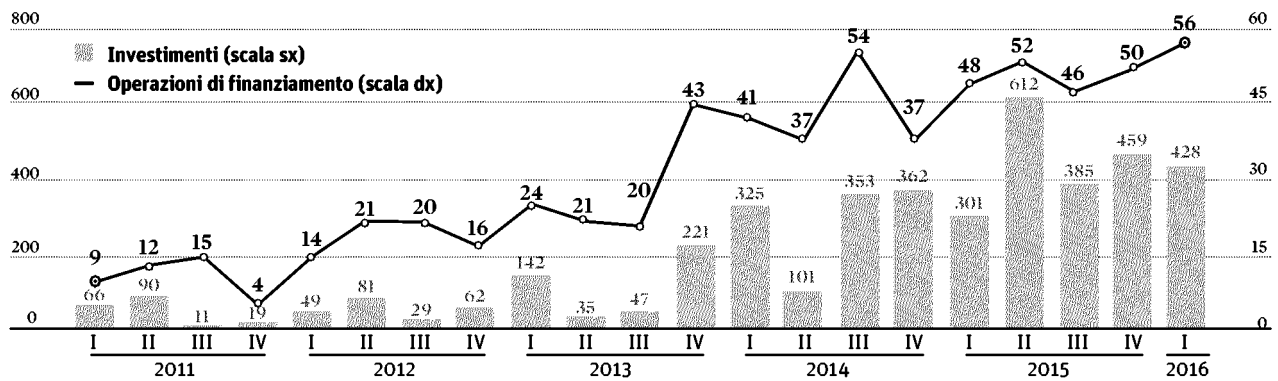


Anno record per le startup che innovano il mattone

Nel mondo raccolti 1,7 miliardi, in ritardo l'Italia

Quanto valgono le startup tecnologiche del real estate?

In milioni di dollari gli investimenti e le operazioni di finanziamento



Fonte: Cb Insights

Paola Dezza

Nei primi tre mesi dell'anno le startup del real estate hanno raccolto 428 milioni di dollari dopo un 2015 record sia in termini di operazioni che di finanziamenti. Il mattone mai come in questo ultimo anno è in cerca di idee. E lo ha fatto investendo in startup. L'immobilità del real estate punta a restare solo sulla carta. E il comparto adesso, dopo qualche anno di gap dall'arrivo sul mercato dei portali di ricerca, innovativi e di successo, come casa.it, immobiliare.it e idealista.it, tenta di recuperare il terreno perso, emulando esempi in arrivo da Oltreoceano. «Le prime esperienze sono state tutte sul fronte ricerca degli immobili - dice Stefano Mainetti, consigliere delegato di Polihub, l'incubatore gestito dalla Fondazione Politecnico di Milano -. Adesso ci si sposta su formule più evolute, come la ricerca con virtual tour». È quanto fa 3DSign, parte del portafoglio dell'incubatore

Polihub, con l'obiettivo di vedere la casa e disegnare già l'arredamento. «In questo caso abbiamo analizzato l'idea, già realizzata in relazione a Facebook, iter rischioso, e così abbiamo generato un servizio indipendente - dice -. La sfida è rendere industriale il processo abbattendo i costi. Il punto di arrivo è che sia il proprietario a fare la ripresa e creare il rendering della casa». La strada più facile è digitalizzare il business tradizionale, per aumentarne la produttività. Su questo filone si rende tecnologico il property management, dall'imbiancatura alle pulizie. «Si tratta di servizi di property e facility - dice Claudio Cacciananni, ordinario all'Università di Parma -. Servizi integrati dalla manutenzione alla partecipazione alle assemblee di condominio alla cura dei contratti di affitto».

In futuro si salirà di livello. «Modelli ancora più innovativi sono quelli broker free, portali che danno servizi di ricerca ma

non gestiti da intermediari, tipo Homepal e Immoneo - dice ancora Mainetti -. Sono settori difficili da aggredire. L'utente deve fare attenzione che non ci siano foto manipolate, metrature non reali così via. Negli Usa queste società hanno avuto poco successo».

Stesso trend per gli affitti, che diventano anche sempre più specializzati. A Milano è nata Yi-ton, società di servizi e intermediazione (in cinese significa "fluidità") che gestisce appartamenti per studenti cinesi che vengono in città. E che dire dei servizi basati sul fattore umano? Esistono, sempre all'estero, servizi per trovare il miglior agente sulla piazza. In Italia bisognerebbe prima pensare ad aumentare la professionalità del settore. «Un altro problema è che nel mondo si stanno contraendo le disponibilità dei venture capital» dice Mainetti. Ecco che quindi si punta alla raccolta soldi per comprare immobili, un crowdfunding finalizzato



all'acquisto per esempio in multi-proprietà. «Si tratta di nuove forme di finanziamento a favore delle iniziative dove il contenuto immobiliare è comunque di rilievo», spiega Cacciamani. Penso al crowdfunding per il restauro di immobili poi adibiti a iniziative turistiche o del food. In questo caso, nel momento in cui tale forma di finanziamento prendesse avvio in modo corposo come all'estero, si potrebbe avere il recupero di spazi e immobili da adibire sia alle nuove iniziative (startup), sia al recupero di immobili anche di contenuto storico-artistico-gianale-commerciale».

Un filone è dedicato all'affiliazione a regalia, con valutazione immediata e piano di ottimizzazione del consumo elettrico di un appartamento. «Manca la regolamentazione del pagamento dei servizi», dice Mainetti. «In Italia si possono pagare fino a 5 mila euro come prestazione occasionale e poi? I servizi con pagamento ore/uomo vanno sistemati dal punto di vista normativo».

startup@ilsale24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Software. Tra i business angel anche Davide Serra con il 10%

Homepal parte dalla condivisione

Trasferire il concetto di relazione dei social network al mercato immobiliare, e in particolare a quella delicata fase che riguarda l'acquisto o la vendita di una abitazione. È questa la strada intrapresa da Homepal, startup lanciata lo scorso mese di settembre, dopo oltre un anno di studio e preparazione, per offrire al pubblico una strada alternativa a quella dei portali immobiliari e delle agenzie specializzate.

La scelta è stata quella di creare una piattaforma dove chi inserisce l'annuncio di vendita o affitto della propria casa, possa condividerlo su Facebook e aprire ai commenti e pareri degli amici, che forniscono così al potenziale compratore o inquilino un primo feedback sulla casa stessa.

Una sorta di "peer to peer" tra privati che si basa sulla condivisione di pareri ed emozioni. «Abbiamo visto che chi chiede una recensione agli amici passa da cento a mille visualizzazioni nel giro di due giorni», dice Monica Regazzi, amministratore della startup e prima un passato da partner in **Boston consulting**.

Homepal ha guadagnato in poco tempo l'onore delle cronache prima per il lancio di un reality (#lacasaèsocial) che ha portato due giovani a vivere e condividere per dieci giorni la propria quotidianità in una casa trasparente a Milano - esperienza che verrà a breve replicata a Roma - e poi per l'ingresso del manager Davide Serra nel capitale della società.

Homepal soprattutto abbattere i costi. Chi vuole inserire un annuncio paga 49 euro all'anno, ma una serie di sconti portano la cifra a 29 euro. Il compratore pa-

ga 290 euro in caso di acquisto, l'affittuario 90 euro per la locazione, una formula molto diversa da quella delle agenzie immobiliari che chiedono sia al compratore sia al venditore una commissione di circa il 3% (trattabile). Online ci sono link che rimandano alla documentazione dell'appartamento, come la visura catastale. Semplicissimo poi fissare un appuntamento, grazie all'apposita agenda online con le fasce orarie libere.

«In fase di partenza abbiamo avuto supporto da business angels, degli imprenditori che hanno creduto all'idea», spiega l'intervistata. Luca Tomassini di Vetrya, che ha sviluppato il nostro IT in cambio di equity o Davide Serra, entrambi con una quota intorno al 10%».

P. De.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA TECNOLOGIA

Piattaforma software

49 euro

Come funziona

Ecco il modello di business di Homepal, startup lanciata lo scorso mese di settembre. Chi vuole inserire un annuncio paga 49 euro all'anno, ma si scende fino a 29 euro. Il compratore paga 290 euro in caso di acquisto, l'affittuario 90 euro per la locazione.



Il sito www.homepal.it

L'affitto breve. Al via crowdfunding da 250 euro

CleanBnB gestisce appartamenti-hotel

Una gestione chiavi in mano di appartamenti da affittare per periodi brevi, dal contratto alla organizzazione di arrivi e partenze, passando per le pulizie e l'informativa sulla location e su cosa fare in città.

CleanBnB è una start up nata proprio per l'amministrazione di appartamenti nella nicchia, sempre più gettonata, dell'affitto breve. E punta a sostituirsi nella gestione quotidiana al proprietario, che spesso per evitare questo lavoro impegnativo arriva a rinunciare al reddito da locazione.

«Noi prendiamo in carico un appartamento senza costi e guadagniamo solo se troviamo gli inquilini, trattenendo il 20-25% dal canone - dice Francesco Zorgno, uno dei tre soci fondatori insieme a Felice Covelli e all'ideatrice Tatiana Skachko -. Il mercato è in continua espansione. Il potenziale è decisamente ampio. A Milano, per esempio, il numero di notti al mese per l'affitto breve sale rapidamente da 12 a 18, con prezzi che si aggirano sui cento euro a notte ad appartamento (in genere di due posti letto)».

La scelta di affidarsi a un gestore strutturato fa superare ai proprietari la barriera all'ingresso, fatta anche dal tempo necessario per creare il proprio account nei siti per affitti brevi e realizzare le foto della casa (di cui CleanBnB si fa carico). In più si può contare su un servizio di livello elevato.

«Noi offriamo servizi non solo di consegna chiavi e pulizia, come alcuni nostri concorrenti, ma ci occupiamo anche di distribuire un kit di accoglienza, illustrare l'appartamento, dare assistenza durante tutto il soggiorno» continua Zorgno.

CleanBnB è partita da Milano a gennaio, dove ci sono oggi dieci appartamenti in gestione, ad aprile abbiamo aperto a Firenze, da maggio saremo presenti in Veneto. «A giugno vogliamo aprire a Roma - continua l'intervistato -, per poi espanderci nelle località turistiche».

La società è stata aiutata dall'incubatore Seed, otto dei soci Seed sono poi entrati nel capitale. Ora è partita una campagna di crowdfunding, con un taglio minimo di investimento di 250 euro, che ha già raccolto il 30% del 50mila euro obiettivo, capitale che servirà per finanziare l'apertura in altre piazze italiane.

Per la società lavorano tre persone a tempo pieno e si stanno selezionando altre 3-4 persone.

P. De.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

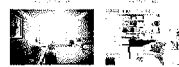
IL BUSINESS

Affitto a breve termine

250mila

Chisono

CleanBnB è una startup nata proprio per l'amministrazione di appartamenti nella nicchia dell'affitto breve sul modello AirBnB e punta a sostituirsi nella gestione quotidiana al proprietario, che per evitare questo lavoro impegnativo arriva a rinunciare all'affitto.

**Il sito** <http://www.cleanbnb.net>