



DA UN'IDEA SICILIANA NASCE L'E-BAY IMMOBILIARE

Fabio Giuffrè e Giuseppe Gazzara sono gli ideatori di InVeesta, il primo marketplace immobiliare in Italia completamente online

di Lillo Maiolino

Tutto inizia in un viaggio di due amici in auto da Milano alla Sicilia, con una *Rustichella* e un *Camogli* appena addentati e non finiti, nell'ultimo autogrill calabrese prima di giungere agli imbarcaderi dello Stretto di Messina. Al terzo morso si materializza nelle loro menti un'idea che, senza finire i panini, sazia lo stomaco di entrambi e ingolosisce i pensieri. Si parlava di case, perché Fabio Giuffrè, avvocato messinese che vive e lavora da anni a Milano, doveva acquistare un immobile nuovo, mentre Giuseppe Gazzara è un agente immobiliare con molti anni di esperienza anche nei mercati internazionali. Entrambi si dicono insoddisfatti per come si opera nel settore della compravendita, con valutazioni spesso soggettive; acquirenti e venditori mai completamente soddisfatti e con agenti - dopo l'affermazione dei portali web - declassati nella considerazione dei clienti a poco più di semplici operatori disbrigo pratiche. Da questo embrione, una volta rientrati a Milano, insieme a un team di otto professionisti, sviluppano "inVeesta" (si legge inVista) - nome a metà tra il verbo investire e Vesta, nella mitologia romana la dea del focolare domestico. un portale che nasce dalla voglia di migliorare i metodi di vendita esistenti, sfruttando le opportunità dell'innovazione digitale: la start up è il primo marketplace immobiliare in Italia, nel quale domanda e offerta

si incontrano direttamente online consentendo al proprietario di massimizzare il profitto e all'acquirente di poter decidere, senza interferenze esterne e in massima trasparenza, di acquistare la casa desiderata. In pratica si punta ad abbattere i tempi della trattativa, costi di commissioni (alla società va solo l'1%) e, allo stesso tempo, garantire totale trasparenza su tutte le operazioni che riguardano l'immobile, ovvero valore, offerta e assistenza in tutti i passaggi necessari fino alla vendita e al rogito. "Non ci sono mediatori né agenti 'fisici' - spiega Giuffrè co-founder e chairman della società - e la nostra valutazione cerca di fare un'operazione verità in un mercato dove non esiste un valore oggettivo. Da noi il prezzo, appunto, nasce dal ponte tra domanda e offerta, calcolando anche le componenti oggettive e soggettive. Ulteriore garanzia è comprovata dall'offerta, formulata sul sito e a tempo, che una volta effettuata, se superiore al prezzo richiesto è obbligatoriamente accettata dalla controparte e in una procedura garantita dai notai partner di 'inVeesta'. "Il nostro lavoro, infatti, si avvale della collaborazione di studi notarili, aggiunge l'altro fondatore e amministratore delegato della start up Giuseppe Gazzara che spiega: a ogni immobile caricato sul portale viene assegnato un notaio che avrà il compito di verificare, tra l'altro, la documentazione fornita e l'assenza di iscrizioni-trascrizioni pregiudizievoli. In più, i documenti completi degli immobili in vendita sono controllati dai notai stessi, ancora prima della pubblicazione dell'annuncio". Il notaio così diventa 2.0, anche per la sicurezza online: l'offerta di acquisto dell'utente (così viene indicato, per garantire la riservatezza del cliente) è reale, poiché prima di potere essere ufficializzata sul portale è necessario versare una cauzione sul conto corrente del notaio, il quale solo dopo la ricezione di quest'ultima abilita l'utente all'offerta. Le visite degli immobili sono organizzate con un sistema di open day monitorabile attraverso il sito. "In questo modo si genera un principio democratico - spiegano Giuffrè e Gazzara - e chiunque ha la possibilità di vedere un'abitazione nelle medesime condizioni di tutti gli altri, nello stesso momento e fare l'offerta nella stessa fascia temporale".



FABIO GIUFFRÈ



GIUSEPPE GAZZARA

A sviluppare il progetto con loro un marketing strategist, anche lui isolano e un legale milanese: in totale un team di otto esperti

"Siamo convinti - commentano - che questo metodo possa trasformare l'intero segmento di mercato, ma non vuole fare piazza pulita degli agenti immobiliari. Anzi, si andrà verso un nuovo upgrade professionale, come una sorta di reindustrializzazione dove un processo produttivo non toglie lavoro, ma l'efficiamento di un processo trasforma le figure che lavorano in un determinato settore. L'agente immobiliare dovrà diventare sempre più un consulente specializzato, in grado di mettere a frutto le opportunità tecnologiche di cui oggi disponiamo". Esattamente come il bancario che, con la nascita dell'home banking, ha visto trasformare il suo lavoro, luoghi e metodi. Nasce, poi, il supporto dell'esperto di home staging (messa in scena) che si adopera per la visita della casa, ricreando la vivibilità e la bellezza degli ambienti non sfitti, ma un 'rendering emozionale' dell'abitazione. "Per la prima volta in Italia 'inVeesta' permette al proprietario di vendere da solo, ma con un metodo a supporto e una rete completa di professionisti che lo coadiuvano", spiegano i founder e, aggiunge Giuffrè: "per vendere o comprare da una città all'altra basta un pc o lo smartphone ed è possibile seguire ogni aggiornamento in tempo reale". Roberto Ruggeri, siciliano anche lui, è il marketing strategist. Fin da subito ha condiviso l'idea di Fabio e Giuseppe, contribuendo alla definizione e alla strategia del progetto: "inVeesta" - osserva - si propone di innovare, semplificando e ottimizzando i processi al fine di massimizzare l'utilità di tutti i players dell'ecosistema. Un marketplace democratico con una customer journey trasparente e con tempi predefiniti". Il gruppo di lavoro si completa con Alessandro Mulinacci, legale con oltre 30 anni di attività professionale nel diritto commerciale-societario, finanziario e immobiliare, autore di pubblicazioni e docente al master del 'Il Sole24Ore', Jacopo Calanchi (labour specialist) e Angelo Coglitore, quest'ultimo professionista del settore immobiliare a Madrid. Gli aspetti finanziari del progetto sono coordinati da Alessandro Tucci (NED di 'inVeesta') e da Edoardo Arecco, che ricopre il ruolo di head of finance. ■