

## INNOVATION HUB - INVESTIMENTI IMMOBILIARI

PROPTech, CROWDLENDING, BUSINESS IMMOBILIARE IBRIDO. SE IL MATTONE DIVENTA DIGITALE, NUOVE REALTÀ FANNO CAPOLINO PER COGLIERE LE OPPORTUNITÀ DEL SETTORE. UN FENOMENO GLOBALE CHE INIZIA A PRENDERE PIEDE ANCHE IN ITALIA

# Gli albori del PropTech

In Italia è un mercato agli albori, quello del PropTech - termine anglosassone nato dalla unione delle parole property e technology - e raduna una manciata di startup. Trentacinque, per l'esattezza, secondo il PropTech Monitor Italia del Politecnico di Milano pubblicato lo scorso anno, di cui undici nate nel 2016. «Ma a livello globale negli ultimi 4 anni oltre 800 PropTech e real estate startup, principalmente in Gran Bretagna e Stati Uniti, hanno raccolto capitali per 6 miliardi di dollari - premette Giuseppe Donvito, Partner di P101 Ventures. Inoltre, secondo un studio di KPMG, il PropTech potrebbe attirare 20 miliardi di dollari entro il 2020 a livello globale. Il crowdfunding è chiaramente uno dei sotto settori del PropTech e, in generale, tutta la catena del valore dell'immobiliare sarà soggetta a una importante disruption digitale. L'Italia è

agli inizi ma seguirà i trend di crescita del resto del mondo, anche considerando la storica tradizione immobiliare del nostro Paese».

### Investire nel PropTech

Ecco perché P101 segue con attenzione questo trend e ha iniziato a investire nelle aziende del PropTech. «A dicembre, con il nostro secondo veicolo, Programma 102, abbiamo guidato un round da oltre 2 milioni di euro in PROJECTS Co-living, startup tedesca che fornisce soluzioni abitative, flessibili e versatili, per giovani professionisti, fondata dagli italiani Luca Bovone e Giorgio Ciancaleoni - afferma Donvito. Partita a Berlino nel 2017, la società ha sviluppato un concept per il temporary living basato su lifestyle e community; in un anno e mezzo PROJECTS è diventato uno dei più importanti player di co-living a livello europeo. Con il nostro investimento supportiamo la startup nel piano di espansione al di fuori della Germania e in particolare nei mercati italiano, francese e spagnolo. Ma non abbiamo fornito solo capitali: mettiamo a disposizione anche le nostre competenze e il network di P101 per far crescere le startup in cui crediamo».

### Housers: in Italia 14mila utenti

Ma anche in Italia non mancano le iniziative nel PropTech. Housers, sbarcata in Italia dalla Spagna a giugno del 2017, è stata la prima piattaforma di crowdfunding immobiliare a lanciare un progetto nel nostro Paese. «Da quel momento - racconta João Távora, International Managing Director di Housers Italia e Portogallo - sono stati finanziati 23 progetti, per un totale di 6 milioni di euro prestati ai promotori immobiliari italiani. Attualmente più di 14mila utenti della piattaforma sono italiani e la somma investita da finanziatori italiani nei progetti locali e internazionali ha raggiunto i 14 milioni di euro. «In media - prosegue Távora - gli italiani investono 4.600 euro. La maggior parte degli investitori sono uomini anche se, poco a poco, stanno aumentando anche le donne. L'età media è tra i 35 e i 55 anni».

### L'investimento democratico

A livello globale i numeri sono naturalmente più alti: 87 milioni di euro investiti, 220 progetti immobiliari finanziati. Di questi, 55 hanno già restituito il capitale e gli interessi ai propri investitori, per una cifra che ammonta a 29 milioni di



Giuseppe Donvito, Partner di P101 Ventures

INNOVATION HUB - INVESTIMENTI IMMOBILIARI



euro. «D'altronde Housers permette a chiunque di investire in progetti immobiliari in Italia e altri Paesi, finanziandone così piccole parti – osserva Távora. Grazie al crowdfunding, gli investitori accedono a un settore prima dedicato a chi possedeva grandi somme da investire». Il crowdlending immobiliare assicura anche diversificazione degli investimenti e trasparenza. «Rispetto alle modalità di investimento tradi-

zionali, gli investitori possono decidere su quali progetti capitalizzare: l'investimento diventa così più trasparente e l'investitore può creare e personalizzare il proprio portfolio in base a tipologia, durata e ubicazione – commenta Távora. Inoltre, investire in progetti immobiliari offre alti rendimenti che, generalmente, superano quelli legati a investimenti simili».

#### Punto di forza: le tempistiche

Dal punto di vista dei promotori immobiliari, inoltre, una piattaforma di crowdlending è una via rapida e flessibile per finanziare i propri progetti: «le tempistiche che intercorrono tra la presentazione di un progetto e la sua pubblicazione, e successivo finanziamento trami-

te Housers, sono brevi – assicura Távora –, soprattutto se paragonate a una banca tradizionale. Ma non vogliamo competere con il finanziamento bancario, piuttosto essere complementari».

#### I benefici per le aziende immobiliari

Il crowdlending in questa veste ha dunque una duplice funzione: permettere ai risparmiatori di partecipare al finanziamento di un progetto immobiliare, attraverso un prestito di denaro, con una remunerazione del capitale in un tempo prestabilito; dall'altro consentire alle aziende immobiliari di raccogliere capitali, «fino a 8 milioni di euro per ogni progetto – precisa Gianluca De Simone, CEO di Re-



João Távora,  
International  
Managing  
Director di  
Housers Italia e  
Portogallo

## INNOVATION HUB - INVESTIMENTI IMMOBILIARI



Gianluca De Simone, CEO di Recrowd

crowd – e la raccolta è gestita con semplicità e velocità. Un aspetto spesso trascurato è quello della comunicazione: un'azienda immobiliare oltre a velocizzare i processi con gli investitori, ha anche la possibilità di ampliare il potenziale raggio di comunicazione, ad esempio attraverso una campagna pubblicitaria sui social network, estendendo il classico e non normato club deal».

### Aperti alla collaborazione...

Recrowd ha già iniziato a operare in Italia con i primi 2 progetti, dopo averli sottoposti a una attenta due diligence condotta da un'azienda esterna. «Per testare il terreno, e i potenziali clienti, abbiamo lanciato una campagna di equity crowdfunding sulla nostra società – racconta De Simone – raccogliendo 250mila euro in 60 giorni. Oltre al beneficio dei capitali attraverso i nuovi soci, abbiamo sviluppato contatti

interessanti per agevolare le prime raccolte sui progetti immobiliari». E all'orizzonte si prospetta anche la possibilità di collaborare con le grandi istituzioni finanziarie. «Abbiamo svolto diversi incontri che ci hanno confermato che le grandi istituzioni stanno "osservando dall'alto" l'operato delle piccole piattaforme, in attesa di un consolidamento del mercato – osserva De Simone. Al momento abbiamo dei progetti in fase di test con alcune di queste grandi e consolidate realtà».

### ...con le realtà bancarie

Ha trovato un partner nelle realtà bancarie anche Rendimento Etico, la piattaforma che opera da aprile (e ha proposto 5 opportunità di crowdlending immobiliare, raccogliendo oltre 900mila euro di investimenti con 300 persona circa, Ndr). «Abbiamo contatti con varie realtà attraverso una delle nostre aziende, la Credit Investment NPL – precisa Andrea Maurizio Gilardoni, Fondatore di Rendimento Etico –, servicer specializzato nel recupero e gestione dei crediti immobiliari deteriorati. Tramite questa società entriamo in contatto prevalentemente con banche, per acquisire e gestire crediti immobiliari in sofferenza».



Andrea Maurizio Gilardoni, Fondatore di Rendimento Etico

### Il crowdlending su crediti immobiliari deteriorati

A differenza delle altre piattaforme di crowdlending immobiliare, infatti, Rendimento Etico punta sulle posizioni in sofferenza. «Tutte le opportunità di investimento sono in immobili che provengono da operazioni di Credito Italia, la nostra azienda che opera sul territorio nazionale attraverso una rete di professionisti affiliati e studi legali specializzati nel campo immobiliare e nel settore dei crediti bancari in sofferenza, i quali sostengono, nel rispetto di un codice etico, il debitore – continua Gilardoni. La maggior parte delle operazioni sono quindi su appartamenti di taglio medio-piccolo, con un valore tra i 100 e 10mila euro: è la tipologia di immobili su cui interveniamo, appartenenti a famiglie che, per diversi motivi, si trovano nella situazione di avere una casa pignorata o in vendita all'asta».

### Non solo investimenti, anche vendita online

E il PropTech è anche vendita immobiliare online. «Lavoriamo in Italia dal 2012 e siamo realmente la prima PropTech arrivata in Italia – dichiara Marco Lardera, Responsabile sviluppo immo-neo.com Italia. Nata in Francia dall'idea di Sebastien Vidal, un agente immobi-

Le grandi istituzioni finanziarie stanno osservando le **PIATTAFORME** (e aspettando un consolidamento)

INNOVATION HUB - **INVESTIMENTI** IMMOBILIARI



Marco Lardera,  
Responsabile  
sviluppo  
immo-neo.com  
Italia

liare che si era reso conto nel 2010 che il ruolo dell'agente immobiliare stava cambiando e che non era più attuale con le esigenze del mercato, immo-neo ha transato a oggi più di 350 milioni di euro di vendite immobiliari, facendo risparmiare ai nostri clienti più di 22 milioni di euro in commissioni di agenzia. Il tempo medio di vendita attraverso i nostri servizi è di 4,2 mesi». Nel dettaglio, il servizio è rivolto ai proprietari che vogliono vendere un immobile: a loro è dedicato un pacchetto di servizi completo, che permette di valorizzare l'immobile attraverso un servizio di Home Staging, seguito da un servizio fotografico professionale e un rilievo planimetrico degli ambienti della casa. «Inoltre, è prevista una sessione di coaching con il cliente per verificare il possesso di tutta la documentazione necessaria alla vendita e informarlo sugli step da seguire nell'iter – chiarisce Lardera. Dopo aver formato il cliente si pubblicizza l'annuncio di vendita sui portali immobiliari in Italia e nel mondo, mentre gli acquirenti possono effettuare una visita virtuale dell'immobile ed entrare in contatto con il proprietario attraverso il nostro portale. Il servizio ha un costo fisso e anticipato per chi vende: dai 600 ai 1.500 euro, mentre è totalmente gratuito per l'acquirente».

### Il business immobiliare ibrido...

Sul mercato italiano è presente anche SkyCasa.it, che si definisce una «società immobiliare ibrida, che nasce per rispondere a tre problematiche: l'evoluzione del settore immobiliare in ottica tecnologica; una fetta consistente di disintermediato, tanto che il 45% delle compravendite totali sono gestite da privati; i paletti contrattuali molto evidenti delle agenzie immobiliari tradizionali – elenca Michele Schirru, CTO & Founder di SkyCasa.it. Digitalizzando e centralizzando il processo di compravendita degli immobili, andiamo a seguire un trend che è distribuito su scala globale, con esempi di interesse in UK e USA (Purplebricks e Redfin, per citarne alcuni). Inoltre, si abbassano e si razionalizzano i costi, raggiungendo una scalabilità non indifferente».

### ... premia anche chi vende

Punto di forza di SkyCasa.it è la possibilità di avvicinare molto più



Michele Schirru,  
CTO & Founder  
di SkyCasa.it

## Anche l'intermediazione immobiliare è in **TRASFORMAZIONE** (digitale)

il cliente rispetto a quanto potrebbe fare una tradizionale agenzia immobiliare. E, infine, premiare anche il venditore. «Eliminiamo infatti le barriere all'ingresso in termini contrattuali e provvigionali; e il cliente non ha vincoli di esclusiva o durata – sottolinea Schirru. Con lo scopo di aggredire il mercato e ottenere un alto market share abbiamo anche iniziato a "ripagare" il venditore per la sua fiducia: premiamo il venditore di casa con l'1% del prezzo di vendita, fino a 4.998 euro. Il nostro obiettivo ora è raggiungere una fetta dello 0,5% del mercato entro il 2024, che vuol dire gestire circa 3mila compravendite l'anno».

### La ripresa del mercato

D'altronde, il mercato delle compravendite residenziali vive sicuramente una fase positiva: «il 2018 ha toccato le 580mila compravendite, dopo che nel biennio 2012-2013 si era toccato il **fondo** con 450mila transazioni – conclude Schirru. Le previsioni sono abbastanza rosee: il nostro centro studi evidenzia una ripresa superiore alle 600mila compravendite per il 2019 e si assesterà verso le 700mila nel 2021».

G.C.