Milano - Martedì 20 Aprile 2021

Appartamenti venduti solo online: sold out in tre mesi

Porta Naviglio, 1 milione di preventivi richiesti per 65 alloggi: «Numeri incredibili grazie a Instagram»

Un milione di appartamenti configurati online per altrettanti preventivi. E la campagna di vendita conclusa esclusivamente in Rete in poco più di tre mesi. Se non fosse (ancora) richiesta la presenza fisica dal notaio per la firma del contratto preliminare, la procedura di acquisto della casa sarebbe possibile senza muoversi dal salotto.

Dopo il debutto dell'ecommerce della casa con via Savona 105, la società di sviluppo immobiliare Abitare In ha visto decollare i numeri di persone raggiunte tramite i canali telematici per il progetto Porta Naviglio Grande in piazza Ohm, nella zona in fermento attorno al maxi-condominio sull'area della fabbrica Richard. «Con la piattaforma di acquisto abbiamo introdotto una rivoluzione nel settore» spiega Marco Grillo, ad di Abitare In, dal 2010 sviluppatore di quasi tre mila appartamenti in città lungo le circonvallazioni cittadine, spesso andati sold out in pochi mesi e frutto di un'idea immobiliare (e informatica), con case "industriali" personalizzabili.

I clienti possono scegliere il loro appartamento, configurarlo, chiedere il preventivo e e metterlo nel «carrello». «Sui 65 alloggi proposti, circa il 20 per cento è stato acquistato da persone che non hanno mai visitato né il cantiere né lo showroom».

Cruciali nella campagna di comunicazione le inserzioni pubblicitarie sui social network, con Instagram il più efficace, seguito da Facebook. «C'è una voglia di casa incredibile — riprende Grillo —, lo vediamo progetto dopo progetto: per Porta Naviglio Grande abbiamo avuto 3.700 utenti registrati e 240 mila utenti unici, significa un milanese su cinque, non abbiamo mai visto questi numeri. L'offerta è poca e la casa è vista come il porto sicuro in tempi di incertezza, inoltre vivendo rinchiusi, è aumentata l'insoddisfazione verso la propria soluzione abitativa. I clienti restano le giovani coppie ma vediamo un fenomeno nuovo: i genitori che comprano per i figli ancora giovani».

Giacomo Valtolina