

Casa.it

Al Fianco dei Professionisti
del Real Estate





Luca Rossetto
Group CEO e
General Manager
Casa.it



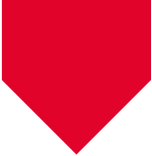
Mario Capocaccia
Chief Product
Officer



Tim Pittevils
General Manager
atHome



Julian Kavanagh
Chief Financial
Officer



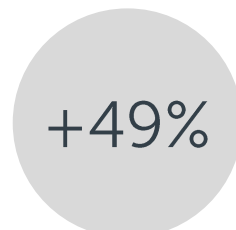
Casa.it: un'azienda del tutto nuova

Da Dicembre 2016 è guidata da un gruppo di manager che ha acquisito l'azienda con un'operazione di management buy out.

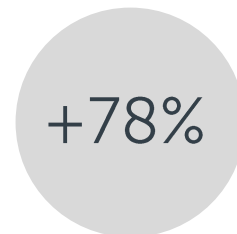
Nuovo portale, nuova App, nuova organizzazione, nuovi sistemi per essere all'altezza di un mercato più esigente.

Nuovo Portale e Nuova App sempre più efficaci

Sempre più utilizzati da chi cerca casa



Visite
sul Sito



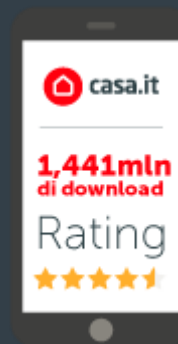
Visualizzazioni
Pagine

+ 80% di Lead generati

Gennaio 2018 vs Gennaio 2017



Brillanti risultati anche sull'App



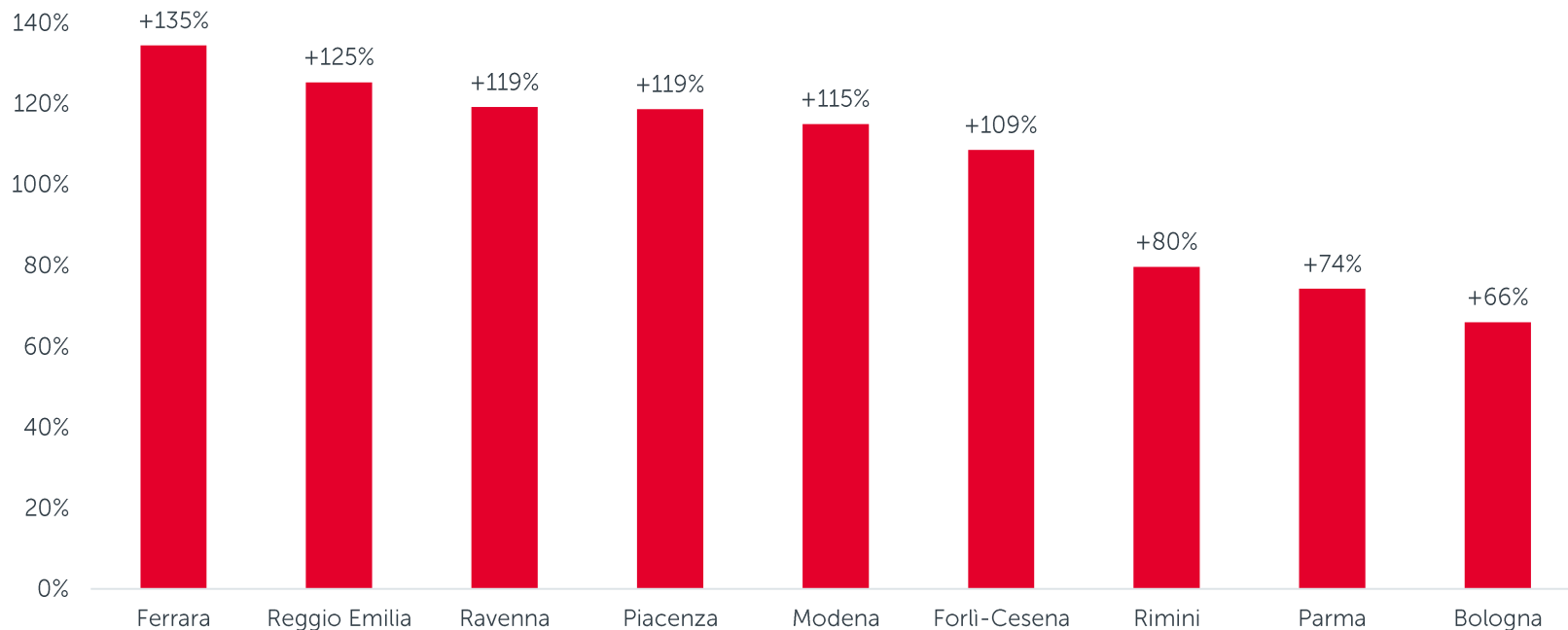
RADDOPPIATI
Utenti attivi



RADDOPPIATI
Contatti generati

Aumentano i contatti generati nell'Emilia-Romagna

% di crescita dei contatti generati alle agenzie
a Febbraio 2018 vs Febbraio 2017

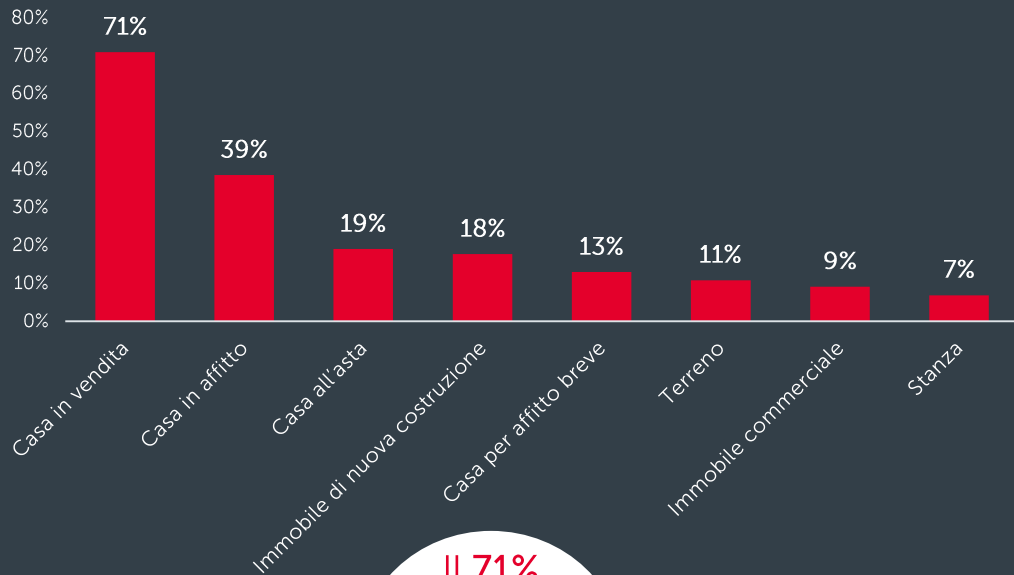




COSA CERCANO GLI ITALIANI

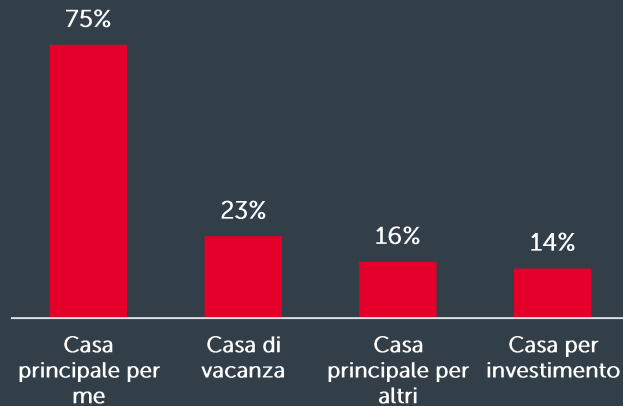
In Italia il mattone è sempre un investimento attuale

TIPOLOGIA DI IMMOBILE RICERCATO



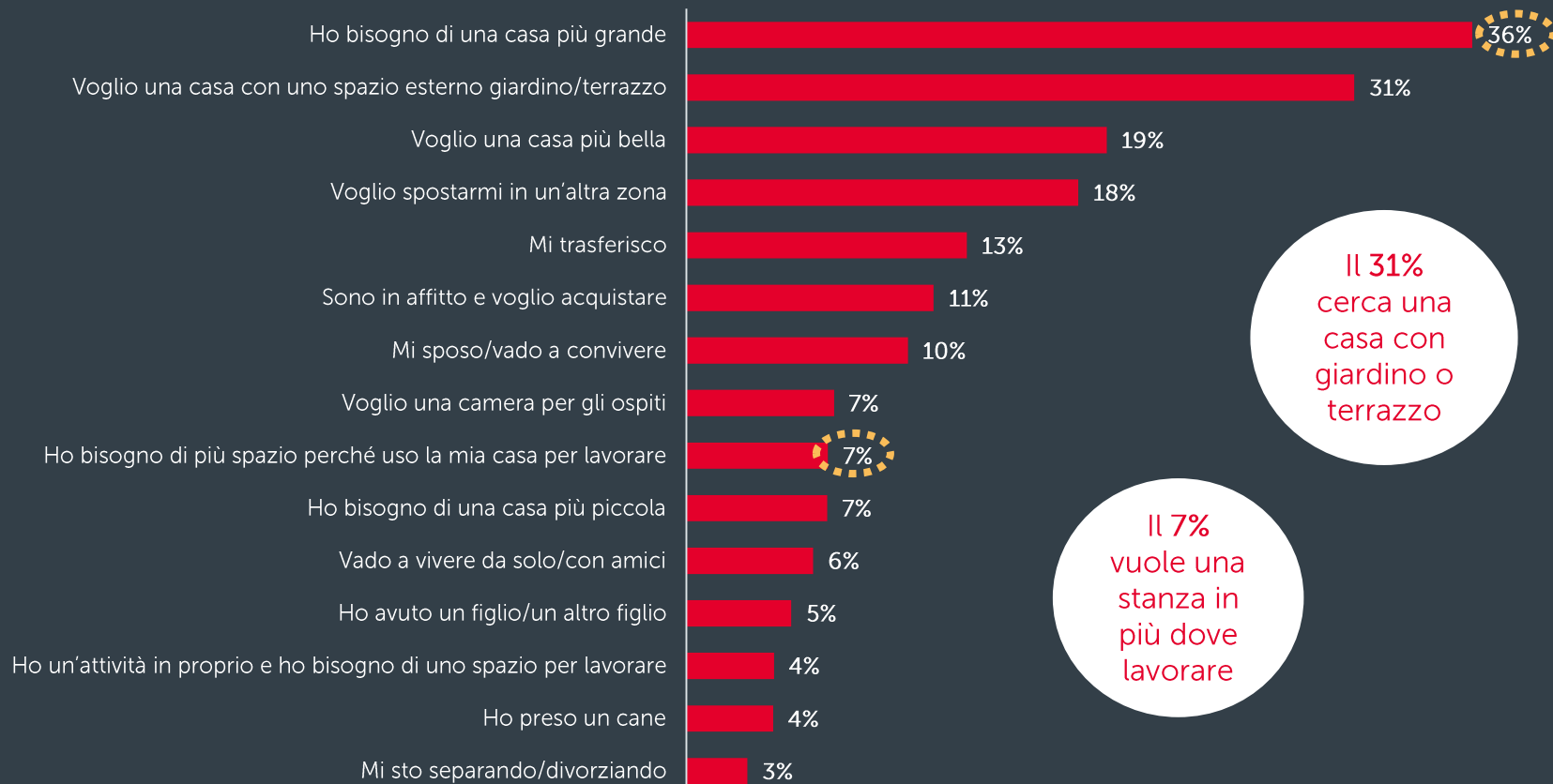
Il 71%
cerca
una
casa in
vendita

MOTIVO DELLA RICERCA



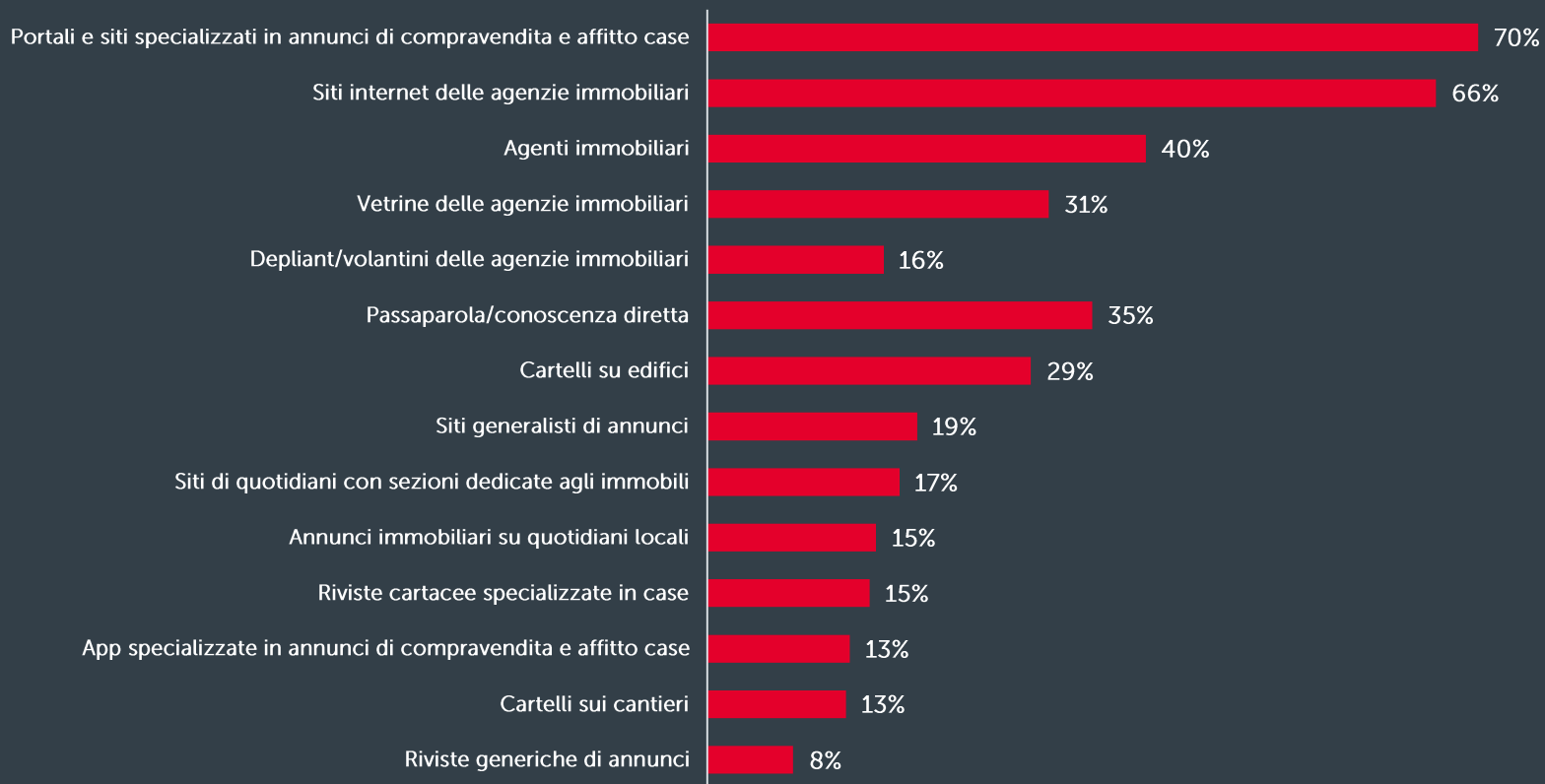
16% la
cerca
per altre
persone

Lo spazio non è mai abbastanza: il 36% cerca una casa più grande



I portali immobiliari sono il primo canale utilizzato

CANALI DI RICERCA

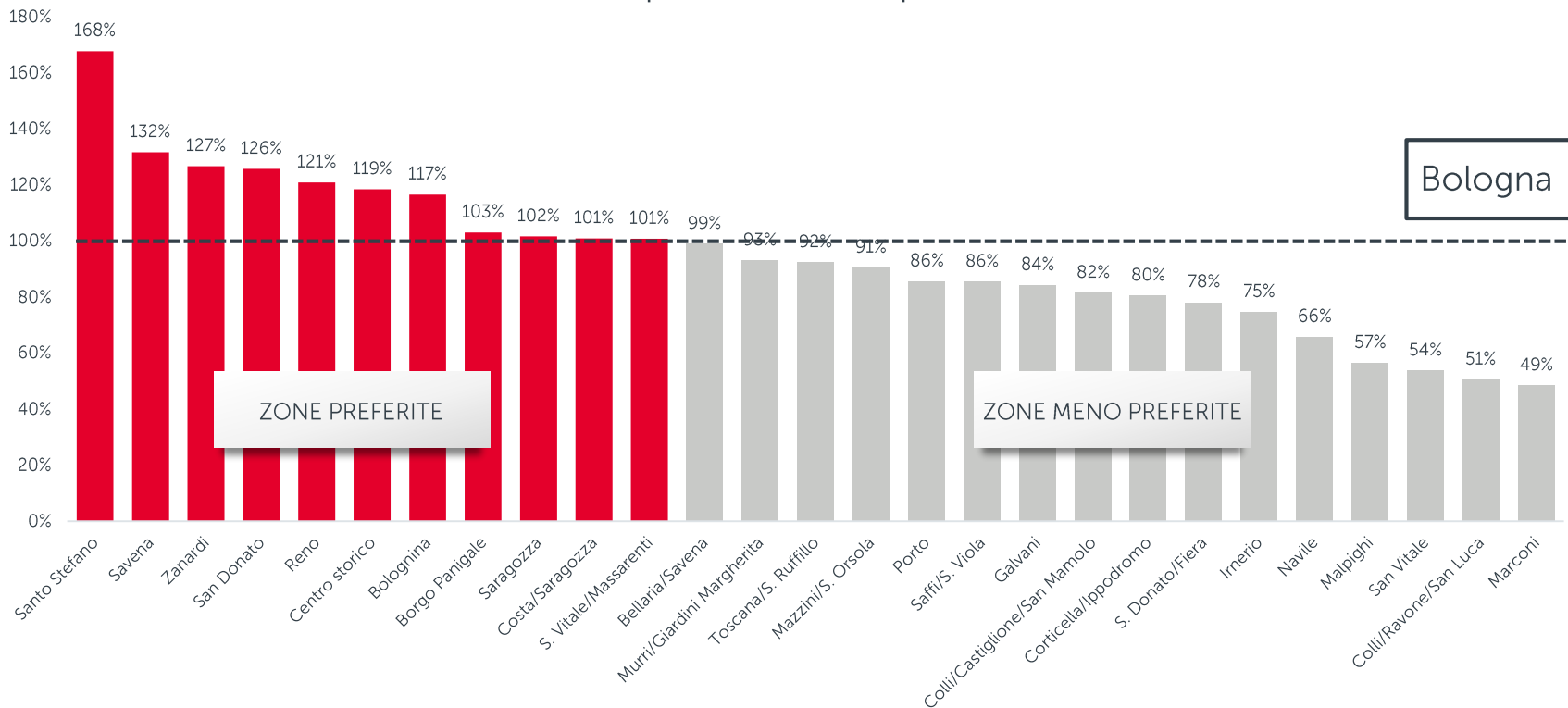




COSA CERCANO A BOLOGNA

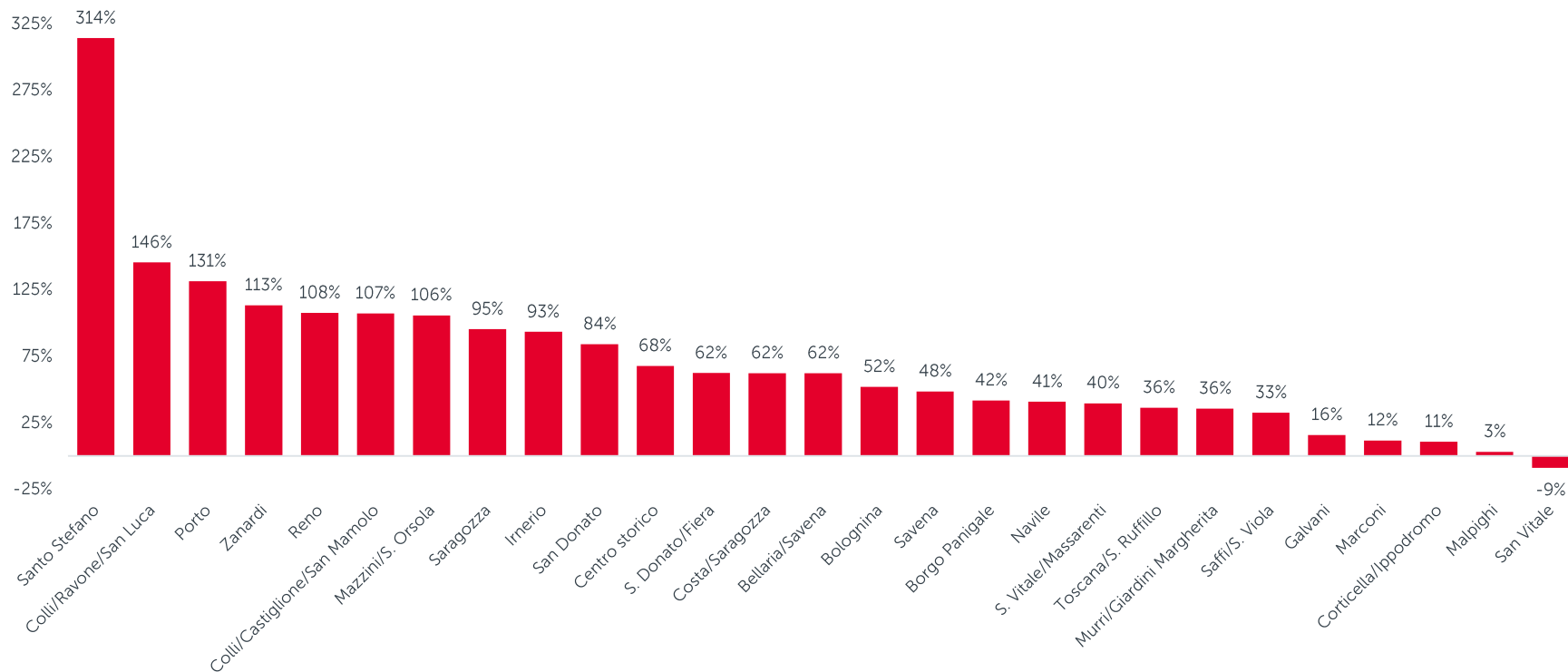
Le zone preferite a Bologna

Visualizzazioni per annuncio rispetto al benchmark



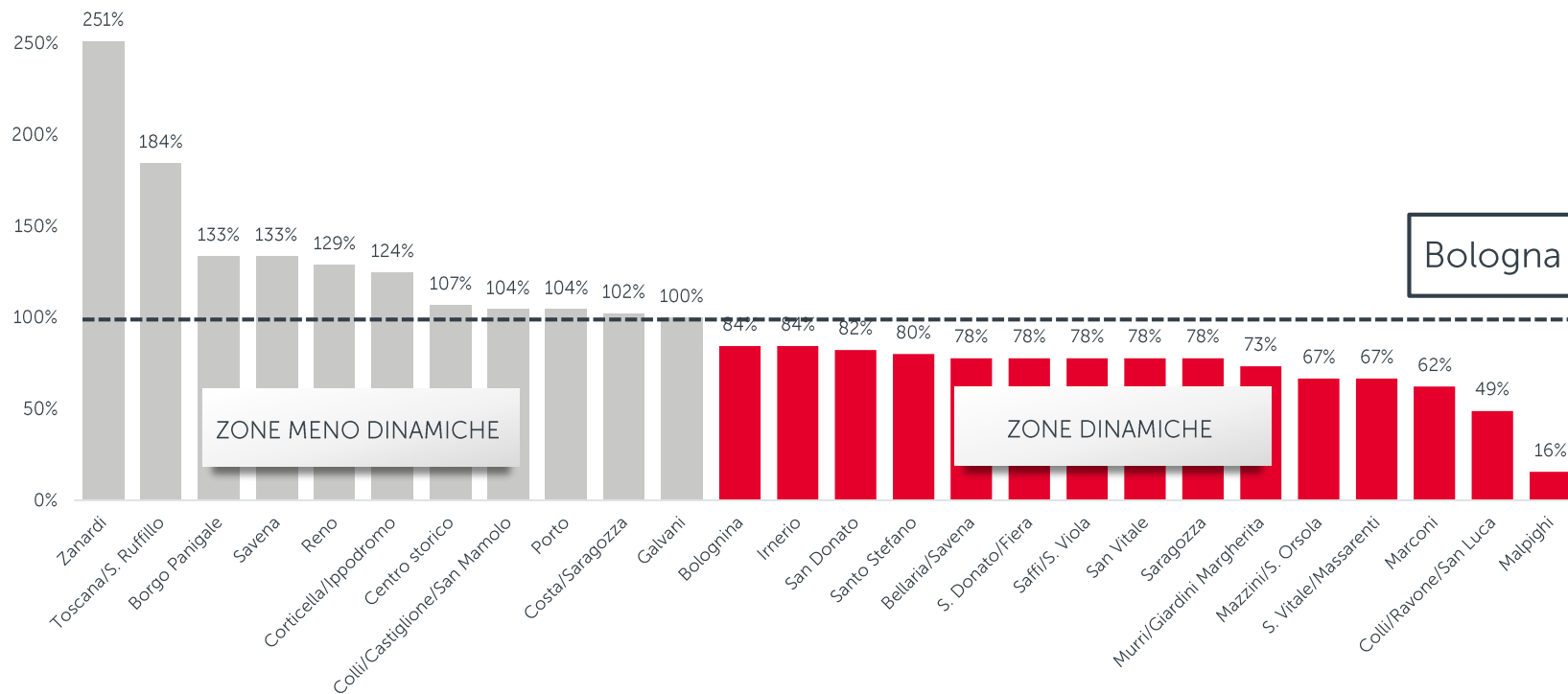
Com'è cambiato l'interesse nelle zone

Differenza Visualizzazioni 4° Trimestre 2017 vs 4° Trimestre 2016

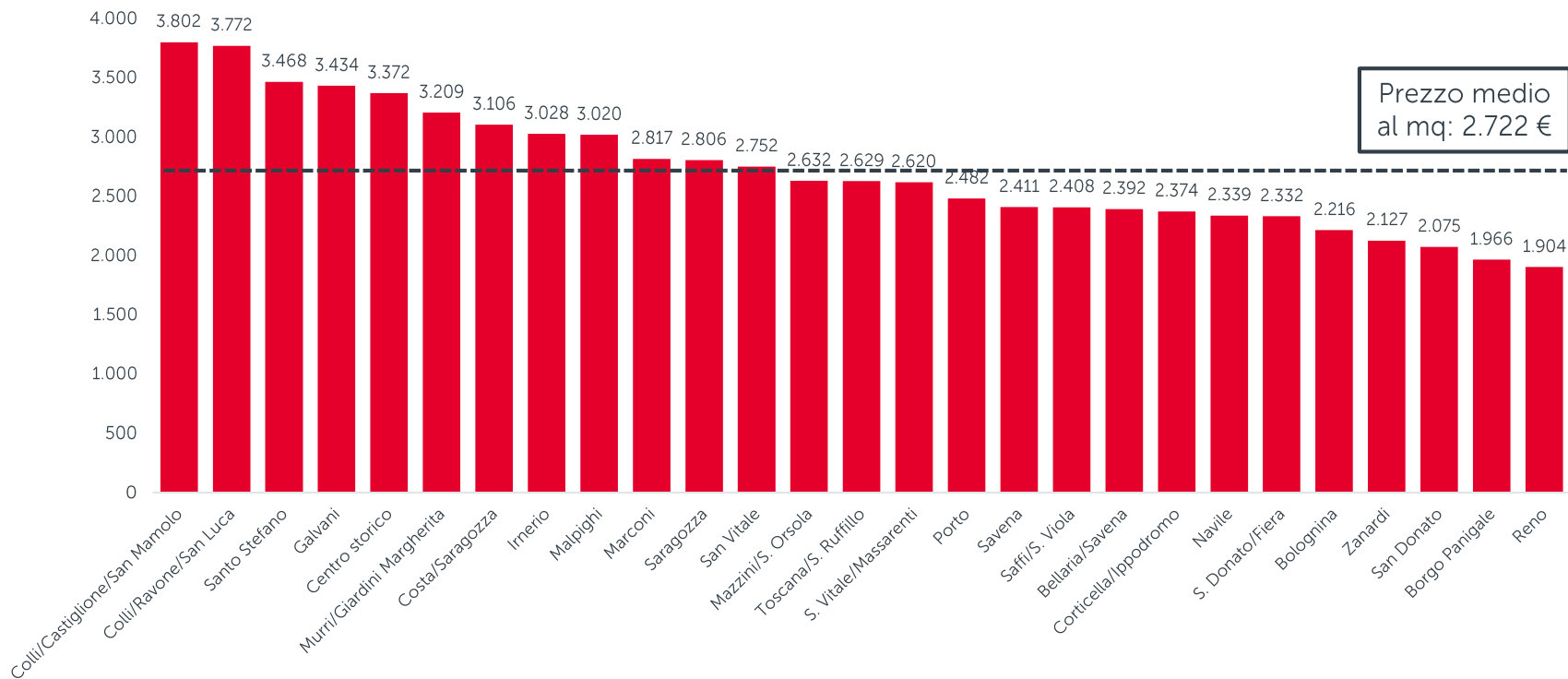


Quali sono le zone più dinamiche

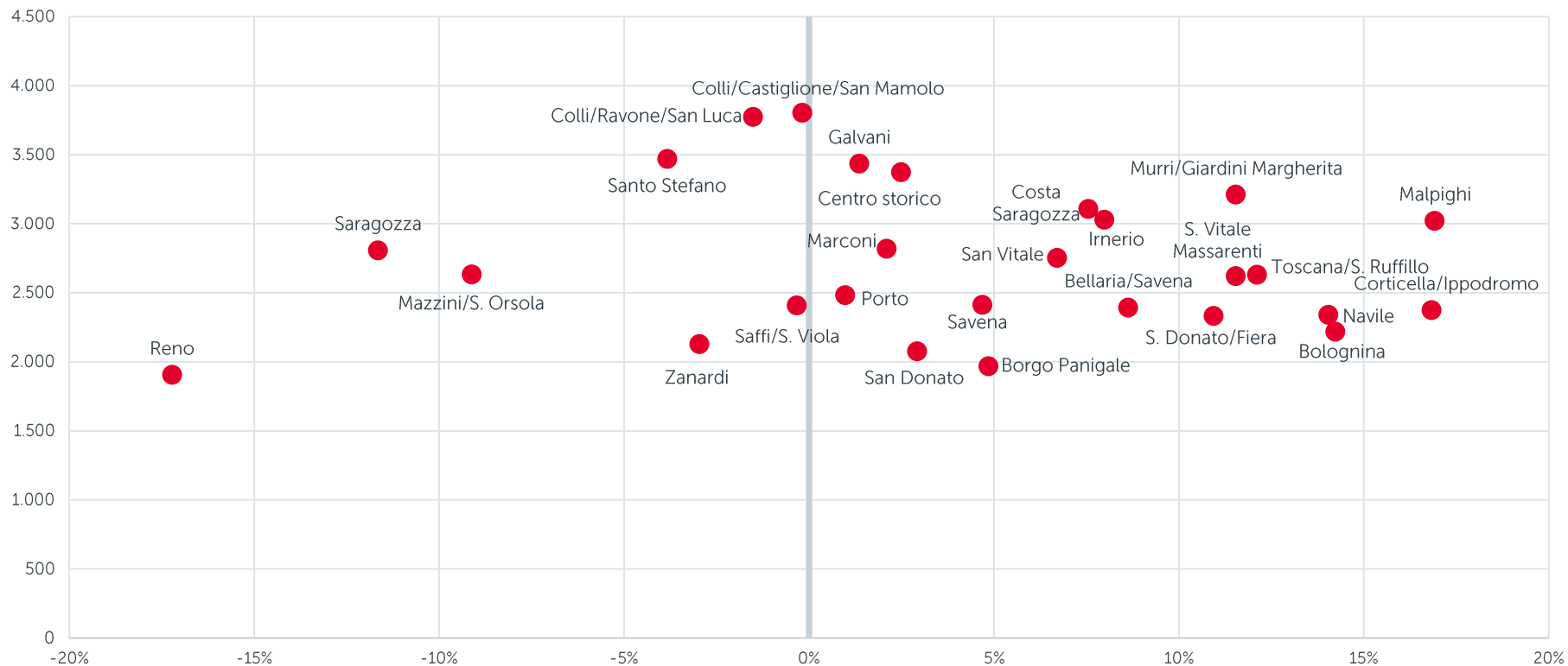
Durata annuncio rispetto al benchmark



Mercato Immobiliare e prezzi a Bologna



Prezzo medio al mq e variazione vs 2016

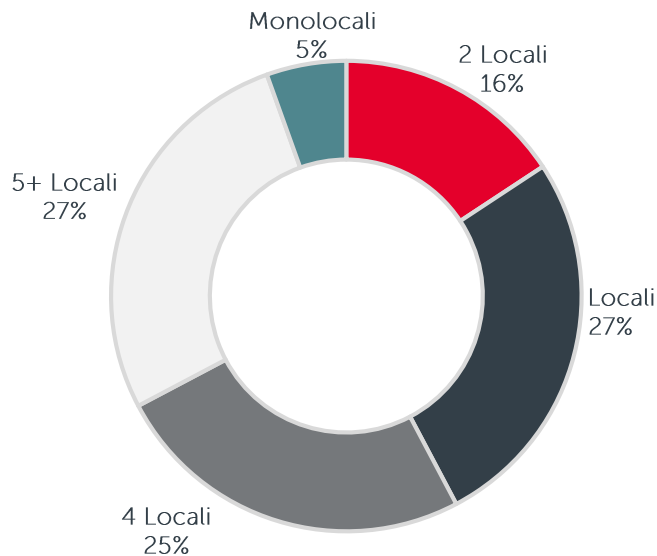


Offerta e Domanda a Bologna

Offerta e Domanda per tipologia abitativa

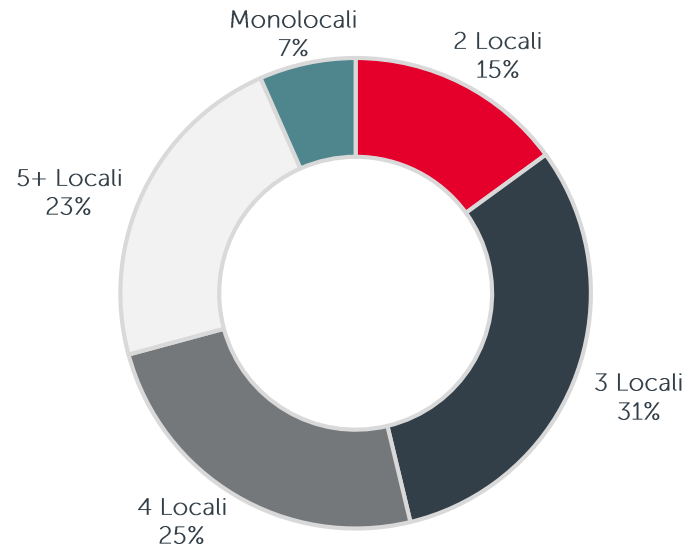
Offerta

L'Offerta è definita come l'universo degli annunci pubblicati sul portale per classe di numero locali nel 4° trim. 2017



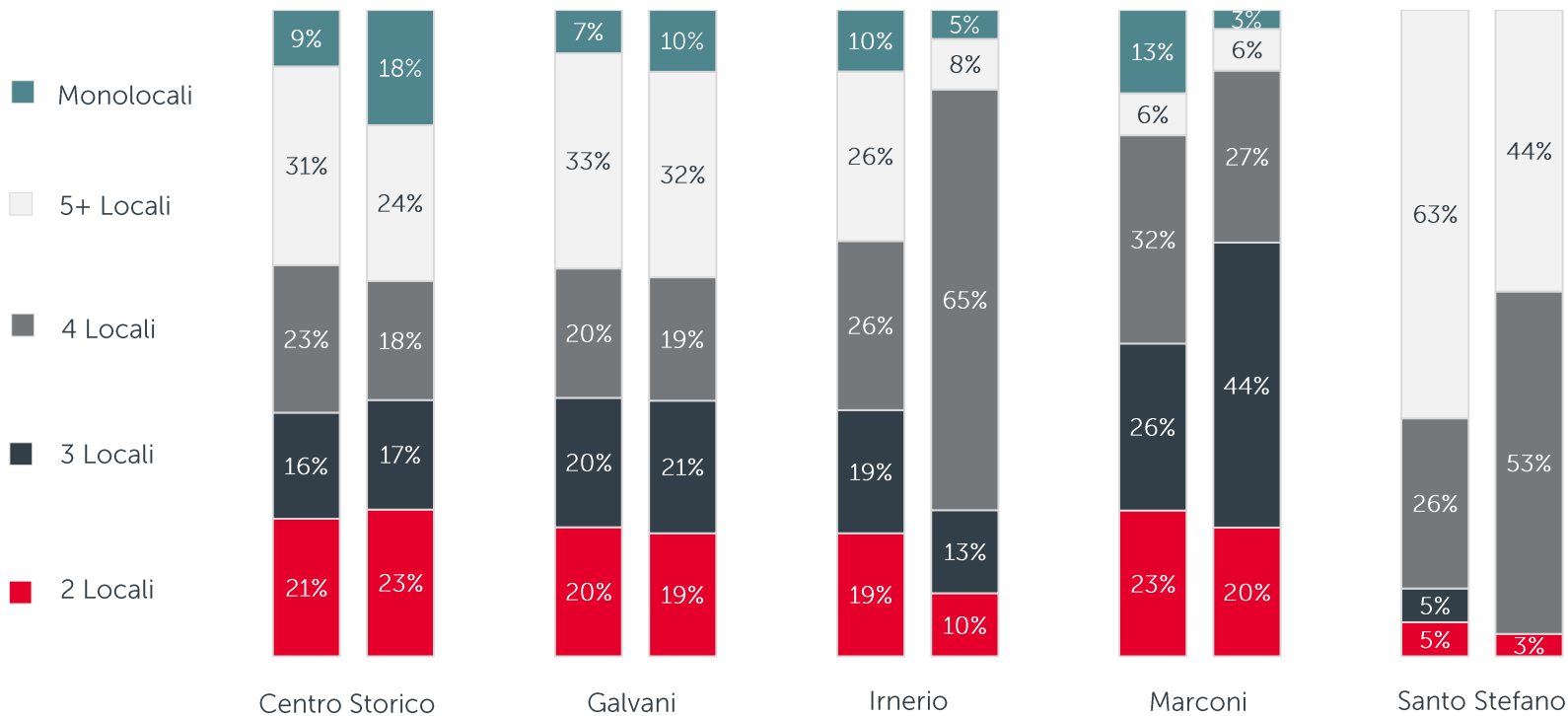
Domanda

La Domanda è definita come l'universo delle richieste sul portale per classe di numero locali nel 4° trim. 2017



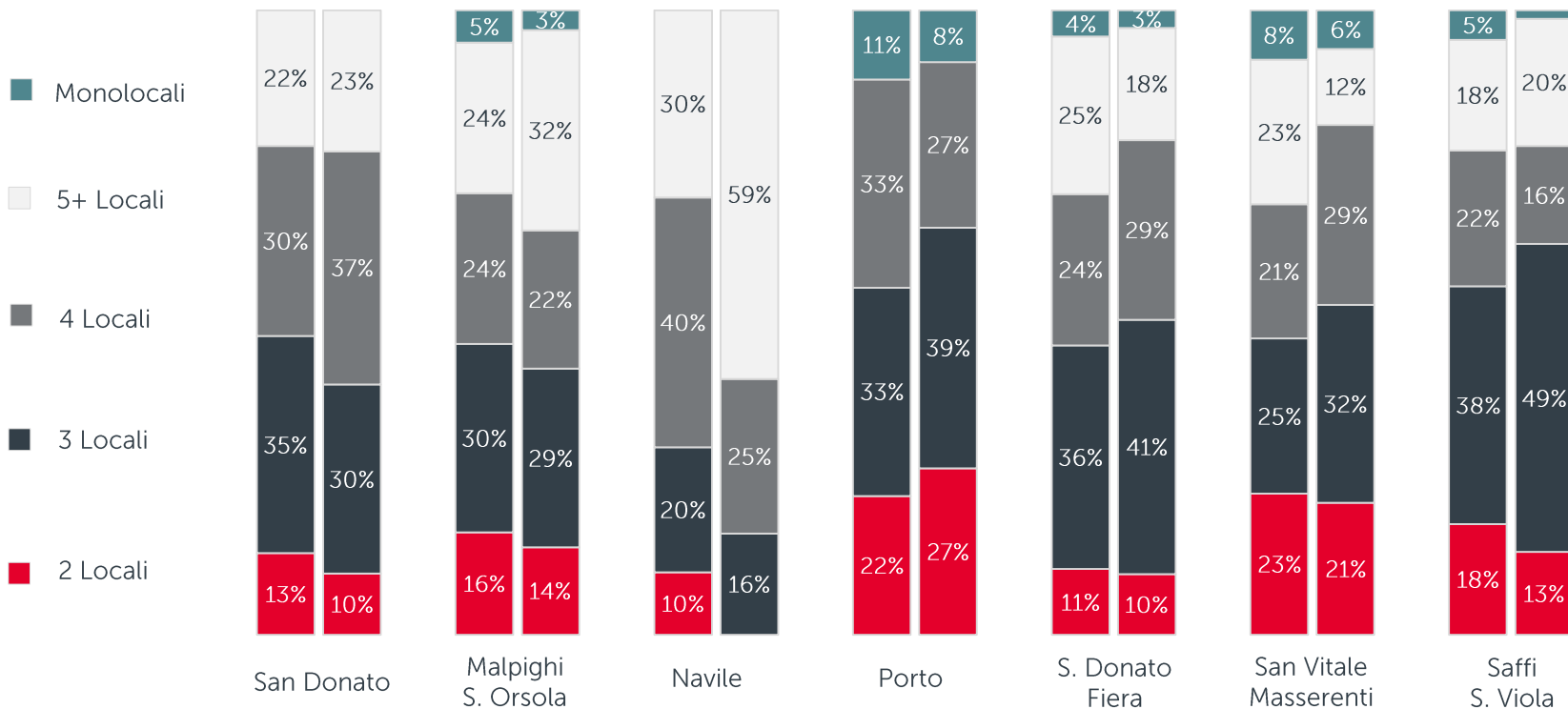
Offerta e Domanda per tipologia abitativa nel Centro

La prima colonna indica l'“offerta”, la seconda indica la “domanda”



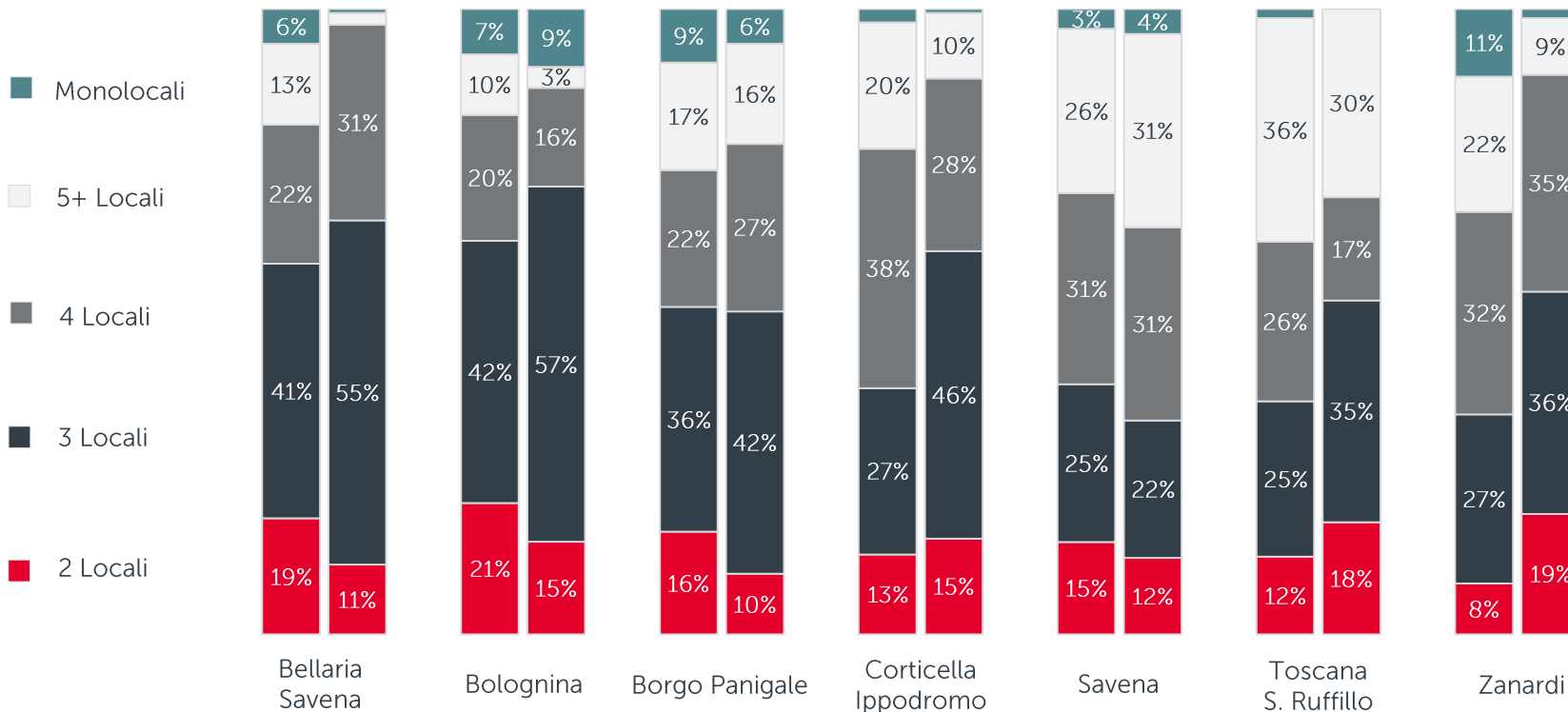
Offerta e Domanda per tipologia abitativa nella Cintura Esterna Nord

La prima colonna indica l'“offerta”, la seconda indica la “domanda”



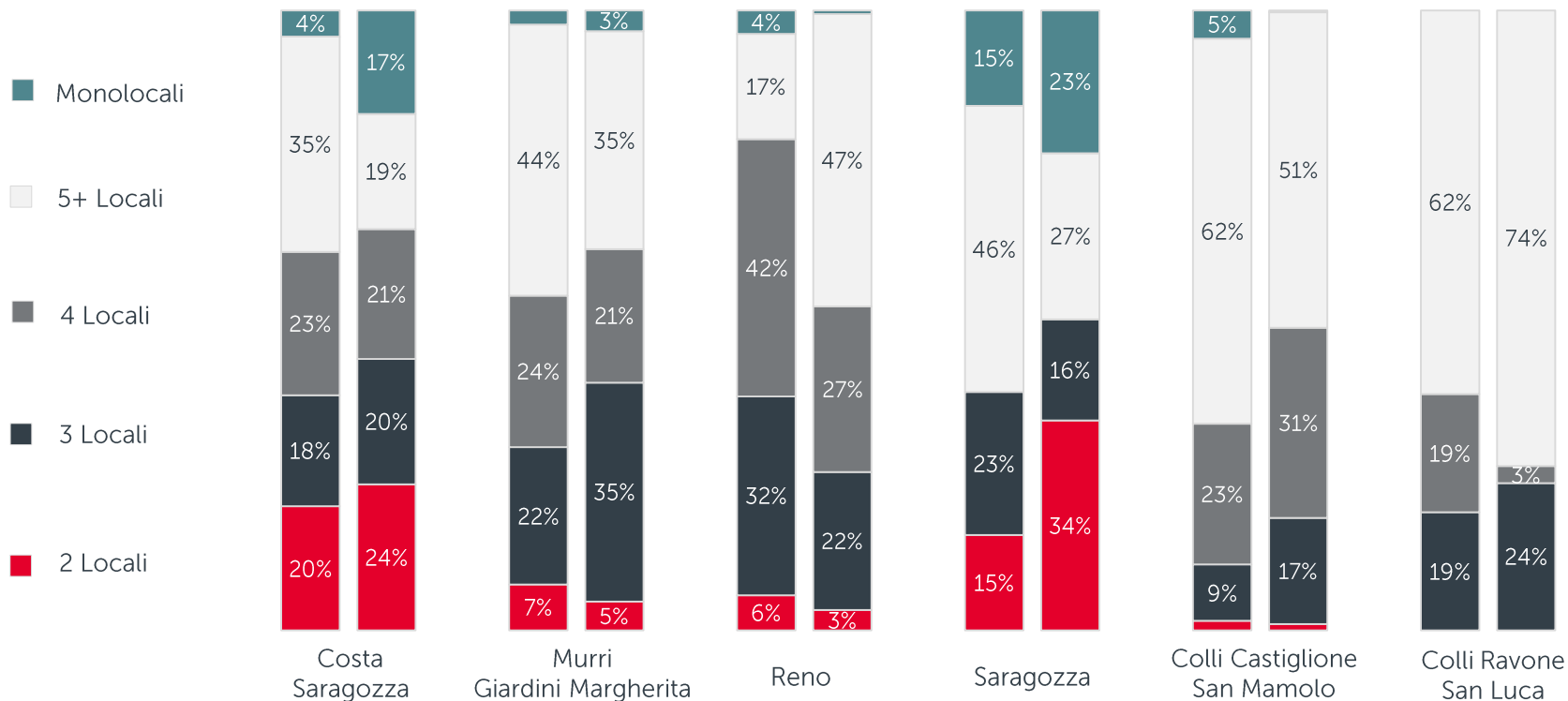
Offerta e Domanda per tipologia abitativa nella Periferia Urbana

La prima colonna indica l'“offerta”, la seconda indica la “domanda”



Offerta e Domanda per tipologia abitativa nella Cintura Esterna Sud e zona Collinare

La prima colonna indica l'“offerta”, la seconda indica la “domanda”



In sintesi

Un portale immobiliare con un grande traffico a livello nazionale è anche uno strumento potente per:

- Comprendere le preferenze del pubblico interessato agli immobili
- Comprendere l'aumento o il calo di interesse verso zone residenziali specifiche
- Indicare i probabili trend futuri del mercato e dei prezzi
- Supportare il professionista nella definizione di un prezzo

sulla base di informazioni oggettive, tempestive e su un numero di eventi rappresentativo del mercato



casa.it

Grazie per l'attenzione



commerciale@casa.it



02-87216