

Startup**Con Agencasa
si passa
dall'online
al territorio****Paola Dezza**

Un'agenzia virtuale che aiuta a vendere un immobile partendo da una intermediazione interamente **digitale**, declinata poi con agenti sul territorio. È il metodo che Agencasa ha scelto per aprire al privato la strada del web come via per un primo contatto con il network di vendita. Online chi intende vendere casa può contattare gli agenti del gruppo e chiedere una valutazione della casa. Successivamente il cliente viene contattato da un **agente regolarmente assunto da Agencasa** che procede a una visita fisica dell'immobile per iniziare poi gli appuntamenti con i potenziali acquirenti.

Il gruppo Agencasa, start up attiva in Italia da maggio 2019, nasce da **Rocket Internet**, colosso tedesco che investe in aziende tecnologiche e innovative e che vanta un **portfolio aziendale che supera i 30 miliardi di euro**. Agencasa sta muovendo i primi passi in Italia e in tre mesi ha gestito 50 immobili per un valore di 15 milioni di euro, il 95% vendita e il 5% affitto.

La società è oggi presente a Milano e Napoli, ma conta di affrontare anche i mercati di Roma, Torino e Firenze nei prossimi mesi. Assumendo 50 agenti entro la fine dell'anno.

«In base al valore effettivo, il proprietario paga all'agenzia una **commissione di servizio che arriva fino a 590 euro**, in caso di richiesta di vendita, e a **290 euro** in caso di richiesta di locazione, da saldare solo a vendita o locazione avvenuta» dice Alessio De Rosa, ceo della società e in passato direttore vendite di Groupon.

50**IMMOBILI**

Agencasa sta muovendo i primi passi in Italia e in tre mesi ha gestito 50 immobili per un valore di 15 milioni. La società è oggi presente a Milano e Napoli