



Torino: #chicercacasaincittà?

KatanaCa', la piattaforma immobiliare pensata per chi vuole comprare casa, pubblica l'indagine sulle preferenze degli acquirenti torinesi. I dati raccontano le zone della città più richieste, la disponibilità alla spesa, la necessità di mutuo, la prequalifica finanziaria.

Reggio Emilia, 5 settembre 2018 - Troppe informazioni disponibili e la ricerca di casa diventa difficile o proprio difficile per l'87% del campione indagato da *Doxa* e *Intesa Sanpaolo Casa* in un recente studio, mentre il 42% dei potenziali acquirenti abbandona la ricerca.

In controtendenza rispetto ad un modello di comunicazione che anche sul web si concentra su chi ha da vendere un immobile (e quindi sul prodotto), **KatanaCa'**, startup innovativa dell'immobiliare, ospitata nell'Impact Hub di Reggio Emilia, propone un approccio alla *compravendita immobiliare* basata sulla **qualificazione della richiesta dell'acquirente (buyer)**, vero motore del mercato immobiliare.

La filosofia di KatanaCa', che strizza l'occhio al **property finder** (cacciatore di case), trova un'applicazione industriale grazie alla tecnologia della **K-mission**, l'*intervista automatica gratuita* disponibile nella piattaforma online. Dopo la pubblicazione dei dati che riguardano il mercato di [Milano città](#), è la volta di **Torino**.

Una classifica per zona che vede nelle prime 5 posizioni più richieste: *Centro Storico, San Paolo, Crocetta, Citta' Turin, Pozzo Strada*. Il 66% degli acquirenti si divide equamente nella ricerca di un appartamento con una superficie compresa nel range **50-70 mq** (33%) con un budget medio di **168.000 euro** e **70-100 mq** (33%) con un budget medio di **205.000 euro**.

Chi cerca casa è disposto a spendere fino a **250.000 euro** per un appartamento di **70 mq** situato in *San Salvario, Vanchiglia, Crocetta* e fino a **350.000 euro** per un appartamento di **100 mq** nel *Centro Storico* della città.

Il ricorso al mutuo è indispensabile nel **78% dei casi**, mentre il **22% degli acquirenti** utilizzerà risorse economiche già disponibili senza ricorrere ad indebitamento. La **prefattibilità del mutuo** (*valutazione del merito creditizio*) riguarda solo il **25% degli acquirenti**.

Nell' **8% dei casi**, l'acquisto si concluderà solo **dopo la vendita di un altro bene immobile** già nella disponibilità dell'acquirente. L'indagine rivela inoltre la disponibilità a rivedere al **rialzo il budget per l'acquisto** fino al **5%** (dato medio).

Giovanni Coda Mer, co-fondatore e CEO di KatanaCa' dichiara: "*puntiamo tutto sulla qualificazione della richiesta per fare qualità e ridurre i tempi di ricerca dell'immobile. Siamo focalizzati su chi vuole acquistare e vogliamo aiutare gli agenti immobiliari a diventare più efficaci evitando frustranti e improduttivi tour immobiliari che non rispondono alle esigenze del potenziale acquirente*".



KatanaCa' è "l'altro modo di trovare casa", la startup che si rivolge agli agenti immobiliari e alle persone che desiderano acquistare casa invertendo il paradigma di ricerca proposto dal web. Un sistema gestito dall'algoritmo che mette in contatto clienti e Agenti solo con offerte "su misura" e nella massima privacy. Attraverso la K-mission, l'intervista automatica, KatanaCa' produce contatti di alta qualità e, grazie alla sinergia con i migliori agenti immobiliari sul mercato, è in grado di favorire l'incrocio tra domanda e offerta con un notevole risparmio di tempo e denaro. www.katanaca.com

Per ulteriori informazioni:

KatanaCa'

Ufficio Stampa

Tel: 338.8679419

E-mail: contact@katanaca.com