



Milano: #chicercacasaincittà?

La piattaforma innovativa dell'immobiliare pubblica l'indagine sulle preferenze degli acquirenti giunte dal capoluogo lombardo nel 2° trimestre 2018. Oltre 540 richieste qualificate che raccontano le zone della città più desiderate, la disponibilità alla spesa, il rapporto col mutuo e molto altro.

Reggio Emilia, 26 giugno 2018 - È una vera rivoluzione quella portata da **KatanaCa'**, startup innovativa dell'immobiliare, ospitata nell'Impact Hub di Reggio Emilia, che propone un approccio alla *compravendita immobiliare* basata sulla **qualificazione della richiesta dell'acquirente** anziché sul prodotto.

Una filosofia, quella di KatanaCa', che strizza l'occhio al **property finding** e che trova un'applicazione industriale grazie alla tecnologia e all'ormai nota **K-mission**, *l'intervista automatica gratuita* disponibile nella piattaforma online. Nel secondo trimestre 2018, KatanaCa' ha collezionato oltre 540 richieste solo per la città di Milano e i dati che emergono costituiscono la voce diretta, autentica e senza filtri, di chi vuole acquistare casa nel capoluogo lombardo.

Una classifica per zona che vede nelle prime 5 posizioni più richieste: *Washington, Città Studi, Navigli, De Angeli, 5 Giornate*. Il 30% degli acquirenti cerca un appartamento con una superficie compresa nel range **70-100 mq** e per acquistarlo mette a disposizione un budget medio di **336.000 euro**.

Chi cerca casa è disposto ad arrivare a spendere fino a **500.000 euro per 50 mq** situati in *Porta Romana - Crocetta - C.so Lodi*, mentre i più facoltosi mettono sul piatto **1.000.000 di euro** per un appartamento di **100-140 mq** in *Porta Venezia*.

Gli acquirenti **ricorreranno al mutuo nel 83% dei casi**, mentre un fortunato 17% dichiara che utilizzerà risorse già disponibili senza ricorrere ad indebitamento. La prefattibilità del mutuo è un concetto ancora poco confidente con gli acquirenti: **solo il 23%**, infatti, dichiara di aver **verificato il proprio merito creditizio** e quindi sa di poter contare sul finanziamento bancario per concludere la compravendita. Nel 9% dei casi, la compravendita dipenderà dalla 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 10%*.

Giovanni Coda Mer, co-fondatore e CEO di KatanaCa' dichiara che: *"l'approccio proposto da KatanaCa' è molto selettivo e punta tutto sulla qualità e l'ottimizzazione dei tempi di ricerca dell'immobile. Partendo da una puntuale qualificazione del cliente, l'agente immobiliare con l'ausilio dell'algoritmo di KatanaCa' sarà più efficiente, potendo proporre all'acquirente la soluzione più idonea, in linea con le sue esigenze, evitando infiniti tour immobiliari che producono pochi e tardivi risultati"*.



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