

Comunicato stampa - 5 Agosto 2019 - 18.00

SkyCasa.it: la startup dice sì agli investitori ed apre alla mediazione creditizia di Credipass.

Nelle scorse settimane, SkyCasa.it, ha concluso il primo aumento di capitale per 100.000 euro. La startup, con il suo ingresso nel mercato, aveva avanzato la proposta shock di pagare l'1% del prezzo al venditore.

Il CEO e co-Founder, **Andrea Anedda**, ha dichiarato che “questo primo importantissimo round permetterà a SkyCasa.it di migliorare la sua presenza sul mercato, contribuire allo sviluppo tecnologico della piattaforma web nonché investire sulle risorse umane, sulle eccellenze, fattore indispensabile per una completa gestione del cliente”.

Per SkyCasa.it, oggi, uno degli obiettivi principali è migliorare il posizionamento come agenzia immobiliare di riferimento nelle città di Cagliari, Milano e Roma.

Il CTO e co-Founder, **Michele Schirru**, racconta: “Nelle prossime settimane ci sarà un incremento dell'attività di marketing mirata ad aumentare la percezione e la conoscenza del nostro brand. Ci siamo confrontati con alcuni dei migliori consulenti di marketing italiani e stiamo studiando campagne ad alto valore di conversione. Questo ci metterà nelle condizioni di fare un pesante lavoro di lead generation e conseguente acquisizione di immobili”.

SkyCasa.it, quando ancora testava il mercato, grazie alla sua proposta dirompente del ripagare il venditore di casa, era stata immediatamente oggetto di un tam-tam mediatico sulle principali testate con una conseguente polarizzazione tra sostenitori e detrattori.

Proprio da lì nasce l'interesse dei due Angels che sono intervenuti nell'aumento di capitale dello scorso luglio, coordinato da **Edoardo Brillante**, avvocato associate dello studio legale di Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners, ed external legal counsel per Goldman Sachs.

Paolo Colia, classe 74', ingegnere delle telecomunicazioni per aziende come Vodafone, Huawei, Sunrise, originario di Roma ma da tempo residente a Zurigo, dichiara: “A dire la verità, ho scoperto il progetto SkyCasa.it un po' per caso. Ero partito con l'idea di fare un investimento immobiliare da mettere a reddito, ma poi, approfondendo, ho capito che nel breve periodo andremo incontro ad una Real Estate transformation. La digitalizzazione, la facilità di accesso alle nuove piattaforme digitali, porteranno a costi ridotti per il potenziale cliente non trascurando l'elevata qualità dei servizi. Si creeranno nuove sinergie e nuove prospettive nel mondo dell'intermediazione”.

Così, invece, **Gian Marco Angius**, classe 90', entrepreneur prossimo alla laurea in Ingegneria Edile al Politecnico di Torino e figlio di uno dei più importanti costruttori di Sassari: “Ho deciso di scommettere in SkyCasa.it perché ho reputato il progetto molto innovativo ed ambizioso, corredato da studi e valutazioni approfondite e ben motivate. Ho reputato Michele e Andrea dei professionisti molto competenti, con il giusto mindset. Essendo la mia famiglia impegnata nel settore dell'edilizia, ho visto le cose cambiare profondamente nel tempo. Perciò ritengo che nel settore immobiliare ci sia una forte necessità di rinnovamento, una continua ed esponenziale mutazione, sostenuta enormemente dalle nuove tecnologie, che porterà chiarezza, efficienza e maggior fiducia”.

Lo stress-test sulla sostenibilità della piattaforma e la fase di validazione del modello, hanno portato a galla risultati molto interessanti. Per esempio, *“in soli due mesi si sono registrati alla piattaforma oltre 200 venditori, 120 hanno deciso di mettere in vendita la loro casa”*, ha dichiarato Andrea Anedda.

Nel frattempo, il management di SkyCasa.it è anche riuscito a chiudere un importante accordo commerciale con **Credipass**, società di mediazione creditizia che fa parte del gruppo Hgroup. L'accordo, prevede l'inserimento di un “box-rata” nelle pagine degli immobili presenti su SkyCasa.it. In questo modo, il potenziale acquirente potrà vedere simulata una rata per l'importo di vendita richiesto dal proprietario dell'immobile e procedere con dei preventivi di mutuo presso i principali istituti di credito.

Così, in merito all'accordo, ha dichiarato l'Amministratore Delegato di Credipass, **Mauro Baldassin**: *“Crediamo molto in questa partnership, SkyCasa.it punta a prendere una posizione di rilievo in delle piazze per noi molto importanti come Cagliari, Roma e Milano, di conseguenza, da parte nostra, c'è tutto l'interesse a fornire un servizio ad un partner selezionato che sappia renderci più vicini al cliente. Sostanzialmente, questo ci permette di facilitare le informazioni per l'accesso al credito delle famiglie, in generale, puntiamo molto sul comparto web in quanto, oggi, tutti gli utenti si informano attraverso lo stesso e grazie alla nostra rete capillare su tutto il territorio garantiamo una consulenza personalizzata per ogni cliente. Diventa pertanto indispensabile la nostra presenza in piattaforme come SkyCasa.it”*.

L'accordo, solidifica la partnership con Hgroup, la quale aveva di recente acquisito anche **iRealtors**, già piattaforma partner di SkyCasa.it nell'ambito della firma elettronica dei contratti immobiliari.

Si prospetta un autunno caldo per SkyCasa.it, un ulteriore aumento di capitale con il conseguente avvio di una campagna di equity crowdfunding e l'ampliamento del suo team con l'ingresso di nuove risorse umane nella sua sede di Cagliari.

Per info generali visitare il sito web **www.skycasa.it**, per un contatto diretto telefonare allo 02 4070 9613 e chiedere di Michele Schirru.

Collegamenti:

Immagini e documentazione - <https://tinyurl.com/y3any5jk>

Sito web - <https://www.skycasa.it>

About

SkyCasa.it è la startup immobiliare ibrida che digitalizza la compravendita immobiliare e ripaga chi vende casa. Nasce dalla fusione delle idee di due agenti immobiliari, Andrea Anedda e Michele Schirru, da sempre impegnati nella professione. SkyCasa.it, oggi attiva su Cagliari, Roma e Milano, vuole entrare prepotentemente nella fascia di mercato che si svilupperà nei prossimi anni, ossigenata dal decadimento delle agenzie immobiliari convenzionali e dal cambiamento delle abitudini del consumatore.