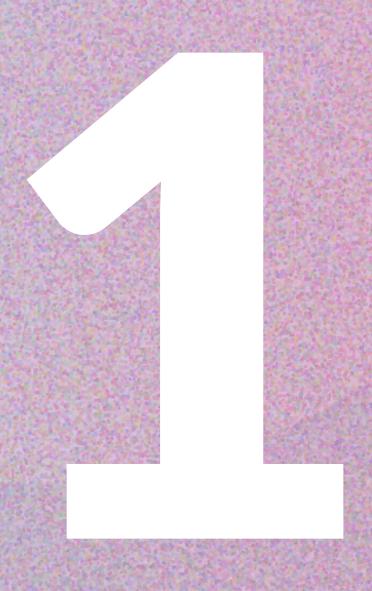


Vendere casa

come sta cambiando il mercato immobiliare italiano

CASAVO IMPACT REPORT

1.	Premessa	3
2.	Lo scenario italiano	6
3.	L'intermediazione immobiliare	12
4.	La digitalizzazione del processo di vendita	18
	La valutazione dell'immobileLa visita	20 25
5.	I tempi e i prezzi di vendita	28
6.	II 2021 di Casavo	34



Premessa

Quali sono i trend di mercato del 2021?



Come si muovono i consumatori lungo le fasi di questa esperienza?

Questi sono gli interrogativi che hanno guidato la nostra ricerca. Un'**indagine** in collaborazione con **BVA Doxa**, società di ricerche di mercato e consulenza, nata dal desiderio di comprendere sempre più a fondo i meccanismi del mercato immobiliare italiano, e le necessità di chi vende casa in questo periodo storico.

Il 2021 è stato infatti un anno indubbiamente particolare. Un anno di assestamento dopo il picco della pandemia nel 2020, e che ci ha visti tutti impegnati a gestire al meglio questa **nuova normalità**. Un anno che ha inciso anche sul mercato immobiliare, e che abbiamo esplorato grazie ai diretti interessati, domanda dopo domanda.

IL PUNTO DI PARTENZA:

L'indagine di mercato

Obiettivo: indagare il processo di vendita di una casa nelle città italiane in cui opera Casavo (Roma, Milano, Torino, Bologna e Firenze).

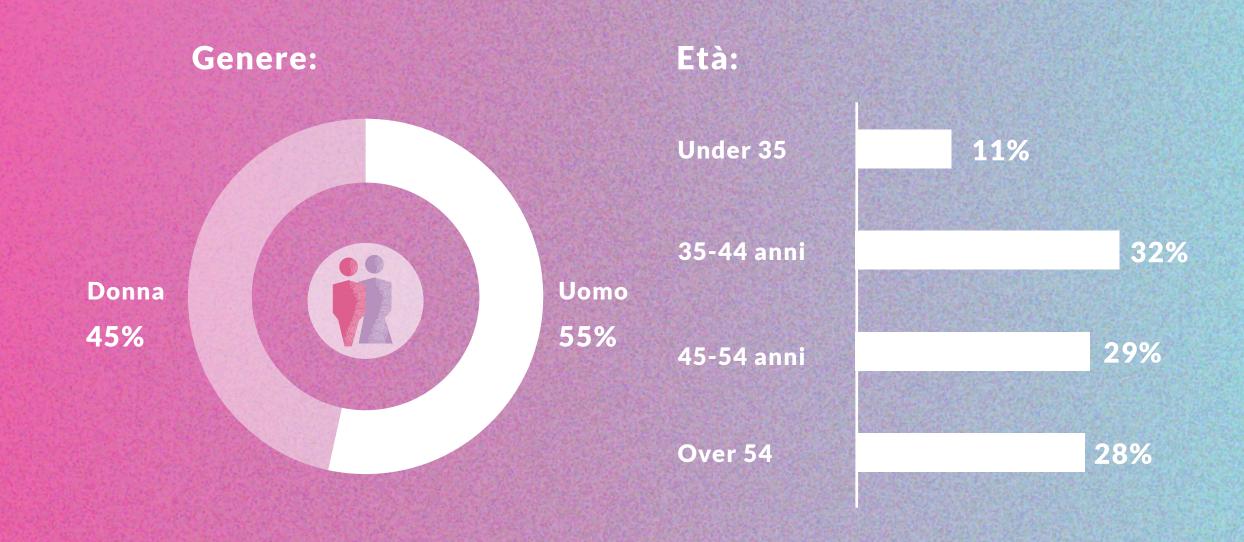
Tipologia di indagine: inchiesta campionaria quantitativa.

Target: persone che hanno venduto casa negli ultimi 14 mesi (giugno 2020 - novembre 2021) o che, al momento dell'indagine (novembre 2021), sono in fase avanzata nella vendita di un immobile.

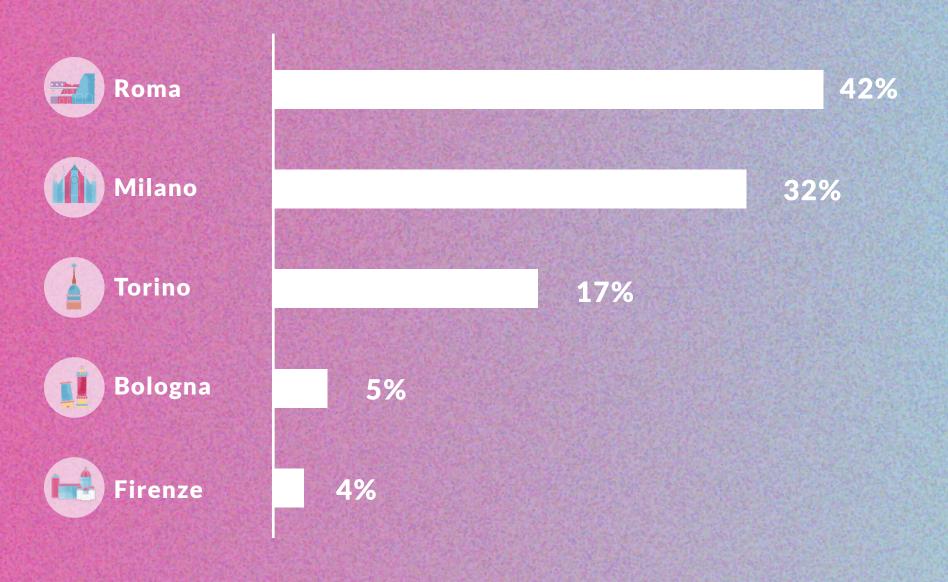
Modalità di rilevazione: interviste online basate su un questionario strutturato (CAWI, Computer Assisted Web Interview).

Campione: 575 interviste (345 persone che hanno concluso la vendita, 230 persone con vendita in corso).

Periodo di rilevazione: 1-10 novembre 2021.









Lo scenario italiano

Lo scenario italiano

Nell'ultimo anno sono molti gli italiani che hanno deciso di vendere la propria casa, in particolare nelle grandi città. L'hanno fatto soprattutto per spostarsi in un'abitazione più consona alle nuove esigenze emerse nel corso della pandemia: lo testimonia il fatto che, contestualmente alla vendita, il 62% di chi ha venduto ha anche avviato la ricerca di una nuova casa. Le tipologie di case più vendute nel 2021 sono i bilocali e i trilocali, anche se si rilevano trend diversi nelle città di Torino, Bologna e Firenze.

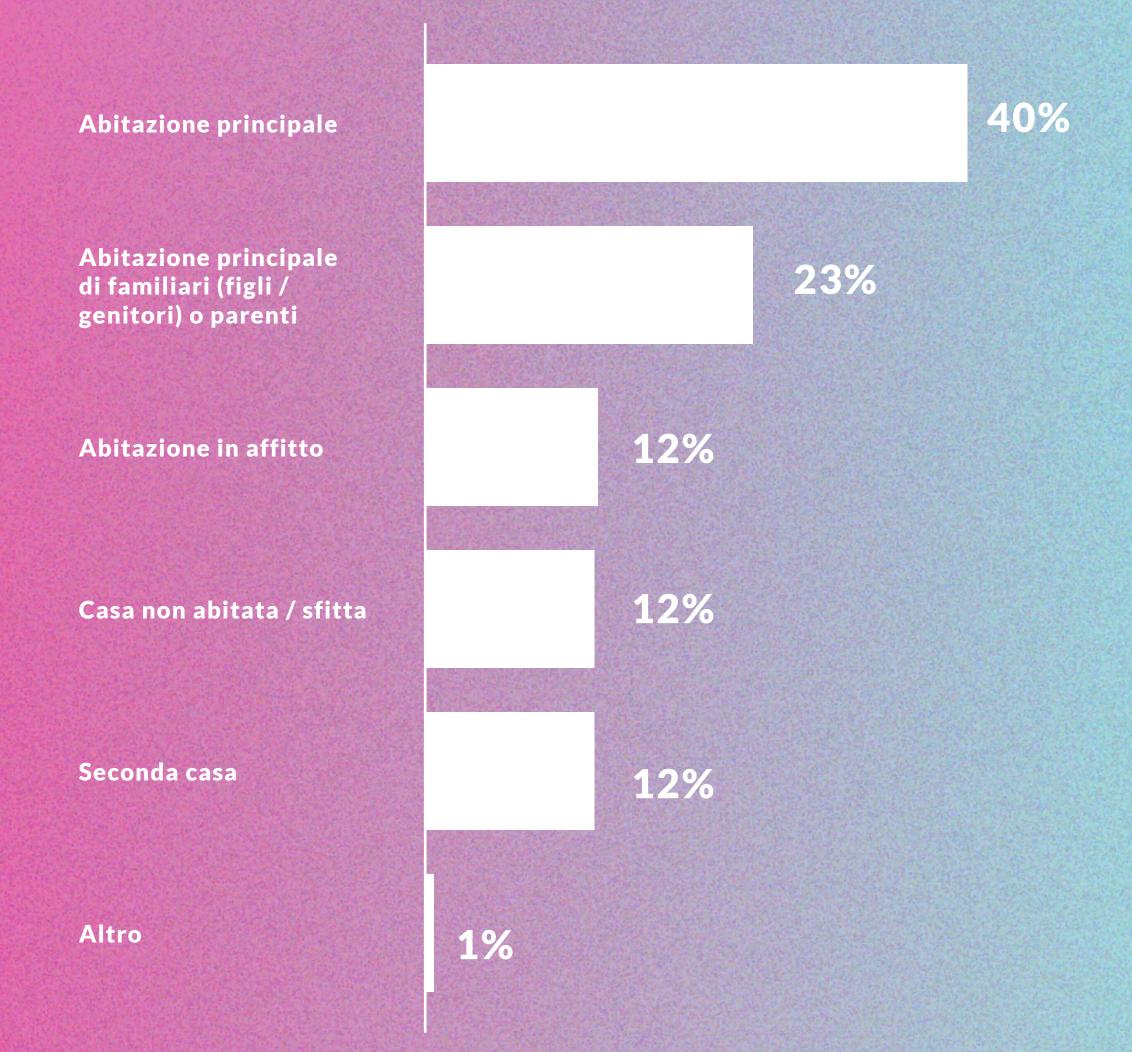
•

Il 40% degli italiani ha messo in vendita l'abitazione principale in cui viveva



In controtendenza rispetto alla media delle altre città, a **Roma** la percentuale di vendite di **case in affitto** sale al **15%**, mentre è più ridotta la vendita delle **abitazioni principali** (**32%**).

Case vendute o messe in vendita

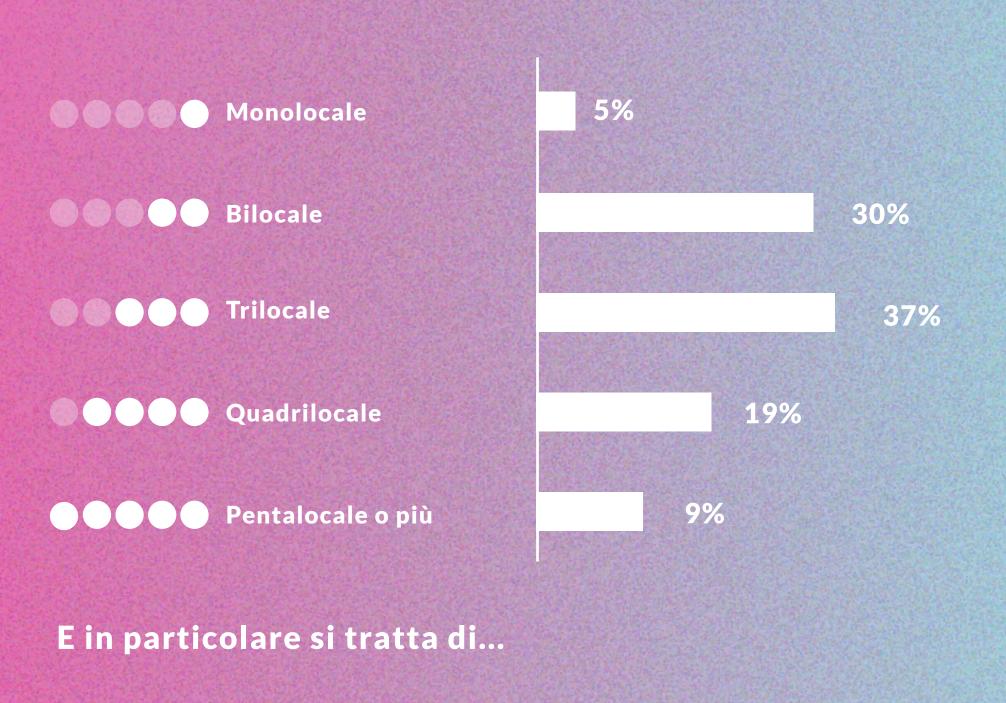


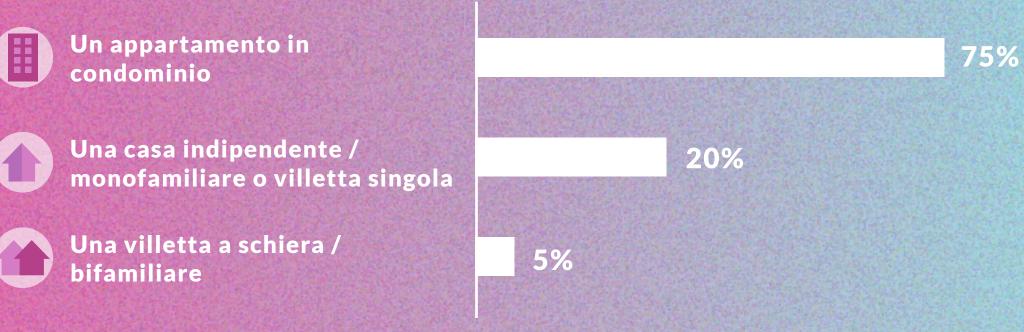
Il trilocale è la tipologia di casa più venduta



A Torino, Bologna e Firenze la percentuale di bilocali venduti è sotto la media, attestandosi al 23% contro il 34% di Milano.

Tipologie di case vendute o messe in vendita





Vendere e comprare: perché le persone vogliono cambiare casa

"Casavo offre un prezzo chiaro e la possibilità di ridurre i tempi di vendita. Questo elimina molte preoccupazioni. Non solo ho venduto, ma con Casavo ho anche comprato la mia nuova casa."

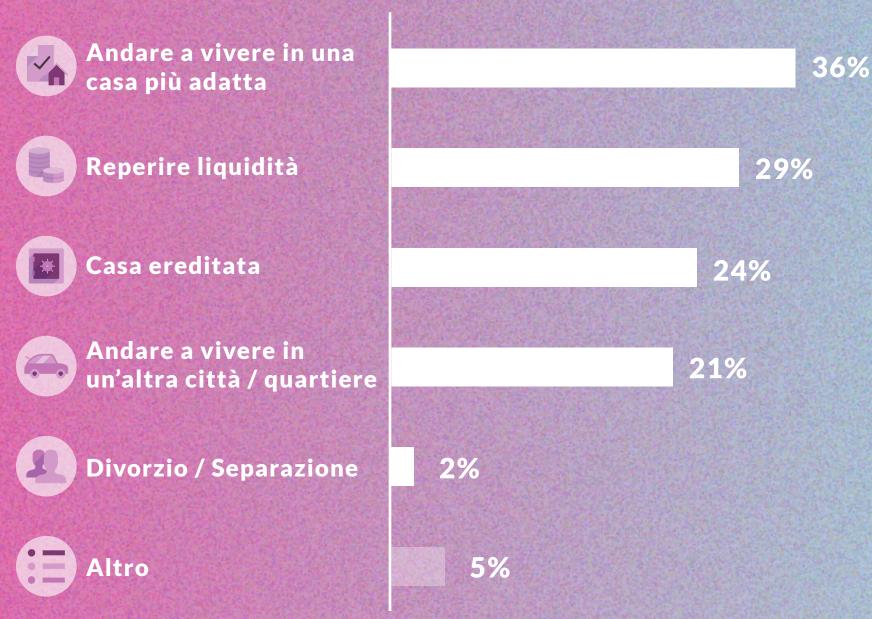
Chiara



Il 62% delle persone che ha venduto casa nel 2021 ha anche comprato o vuole comprare

Le motivazioni che hanno spinto a vendere:

Domanda a risposta multipla

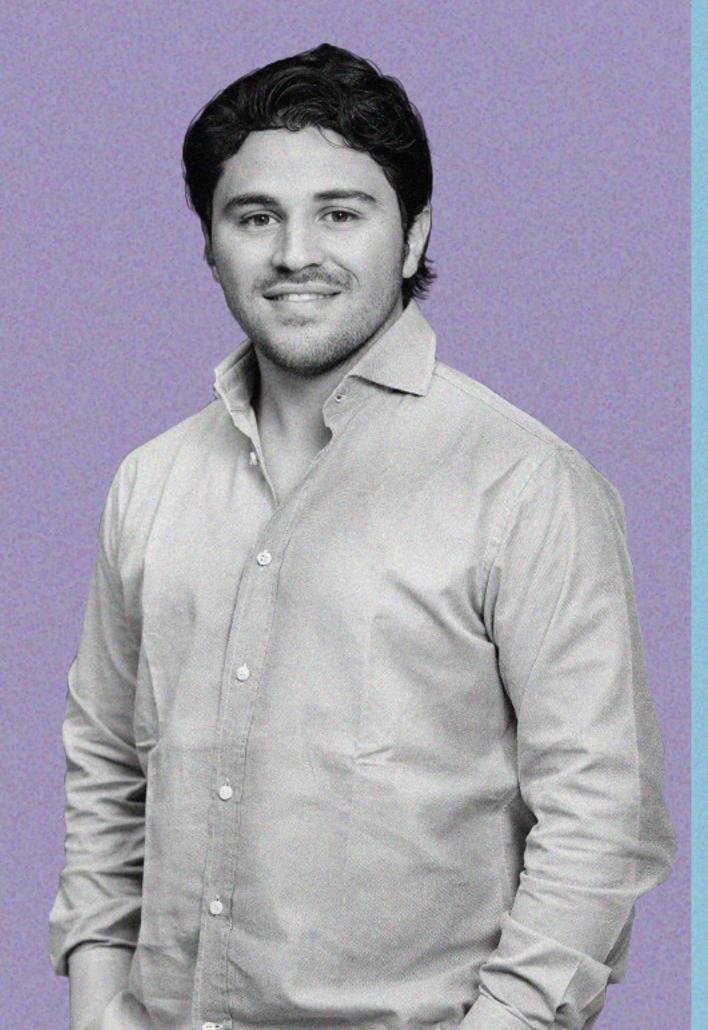


Nuove esigenze, nuove risposte

"Se il 2020 ha visto un calo delle vendite di immobili, nel 2021 il trend è risalito e si è stabilizzato, con il comparto residenziale rimasto piuttosto vivace grazie anche alle agevolazioni fornite dal Governo. La pandemia ha portato con sé un nuovo stile di vita e nuove preferenze abitative: come dimostrano i dati, gli italiani cercano case più ampie, polifunzionali e dotate di spazi esterni. Case in cui trascorrere il tempo libero, ma anche lavorare e studiare. Questo si scontra a volte col potere d'acquisto, che è diminuito o rimasto invariato a fronte di prezzi stabili o in crescita rispetto al passato, soprattutto nelle grandi città come Milano. Gli eventi che abbiamo vissuto, e che stiamo ancora vivendo, hanno anche contribuito ad accelerare la trasformazione digitale

del mercato immobiliare residenziale e ad accrescere l'interesse per soluzioni onnicomprensive "chiavi in mano" – sia in termini di processo di compravendita, che di prodotto immobiliare. Infatti l'esperienza legata al vendere, comprare e vivere casa sta innegabilmente cambiando. In questo scenario, Casavo si inserisce come player tecnologico, mettendo al centro il consumatore, con servizi dedicati e integrati come il Servizio Mutui, un processo di vendita trasparente e digitale, ristrutturazioni curate in ogni dettaglio e collaborazioni con aziende partner del tessuto tradizionale. Le soluzioni abitative che offriamo sono complete e pronte da vivere, pensate per rispondere alle esigenze più moderne."

> Victor Ranieri Country Manager Italia - Casavo



I numeri di Casavo nel 2021

1.037 transazioni nelle città di Milano, Roma, Torino, Firenze e Bologna

€295 milioni di capitale investito

Oltre €18 milioni il

valore economico generato verso terze parti coinvolte nelle ristrutturazioni

90/100 la soddisfazione dei nostri clienti (NPS)*

*Il Net Promoter Score (NPS) è una valutazione della fedeltà dei clienti e della probabilità che essi ritornino a fare affari con l'azienda o ne parlino bene ad un amico. Il dato si riferisce ai clienti Casavo che hanno venduto il proprio immbile nell'arco del 2021.

**dati aggiornati al 30/11/2021



L'intermediazione immobiliare

L'intermediazione immobiliare

Vendere in autonomia o rivolgersi a un operatore del settore?

Questa è una delle prime scelte che si devono affrontare quando si sta per mettere in vendita la propria casa. La maggior parte degli italiani ha optato per l'intermediazione immobiliare, soprattutto di tipo tradizionale. Il 35% di chi si è fatto supportare da un operatore immobiliare, ha invece scelto un operatore digitale o l'Instant Buying: segno del fatto che l'impatto della tecnologia, spinta dalle esigenze dettate dalla pandemia che stiamo affrontando in questi ultimi anni, emerge sempre più forte anche in ambito immobiliare.

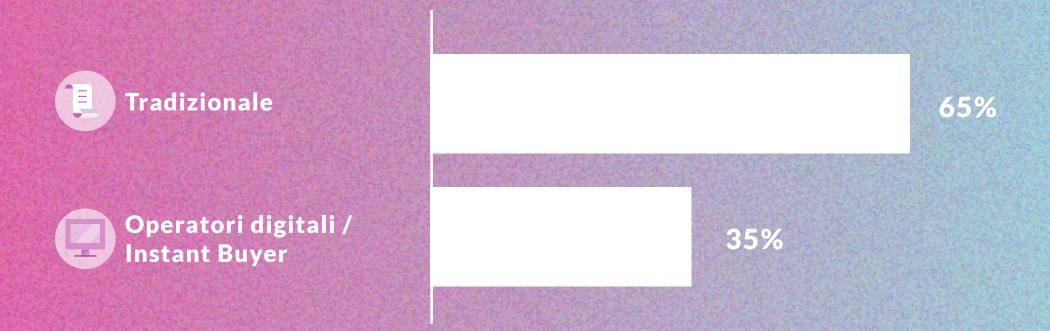
Il 75% delle agenzie e degli operatori (anche quelli tradizionali), infatti, ha pubblicato le inserzioni di vendita su **portali di annunci** e siti web. Questo perché il digitale ne amplifica la visibilità, aumentando la possibilità di concludere la compravendita e la soddisfazione di tutte le parti in gioco.

Per vendere casa le persone si affidano ai professionisti del settore



L'81% dei consumatori si è rivolto a un operatore immobiliare per portare a termine la vendita della propria casa

Tipologia di operatore scelto:

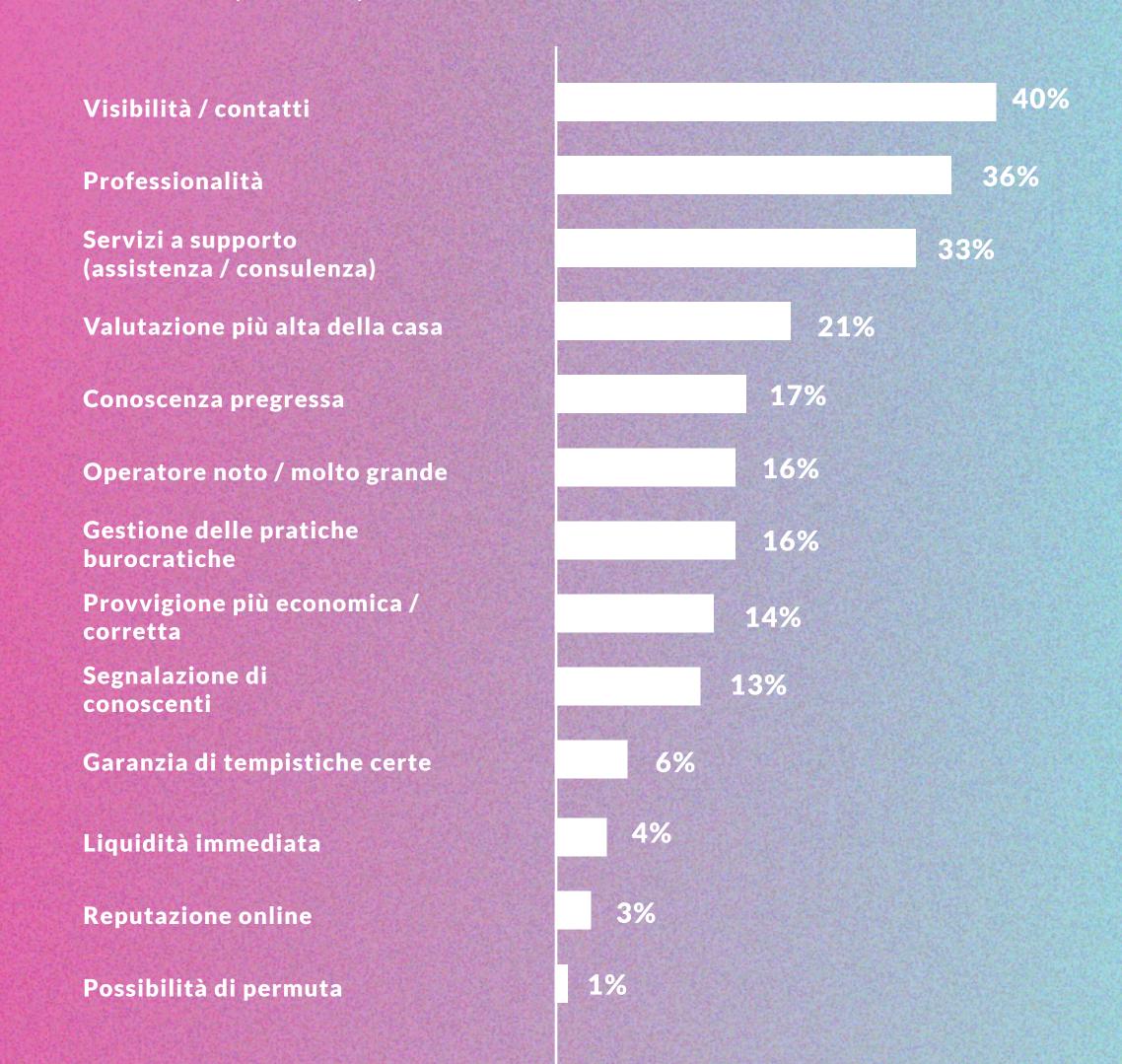


billare

Chi vende casa sceglie l'operatore immobiliare soprattutto per la visibilità che può garantire

Le motivazioni che guidano la scelta dell'operatore immobiliare

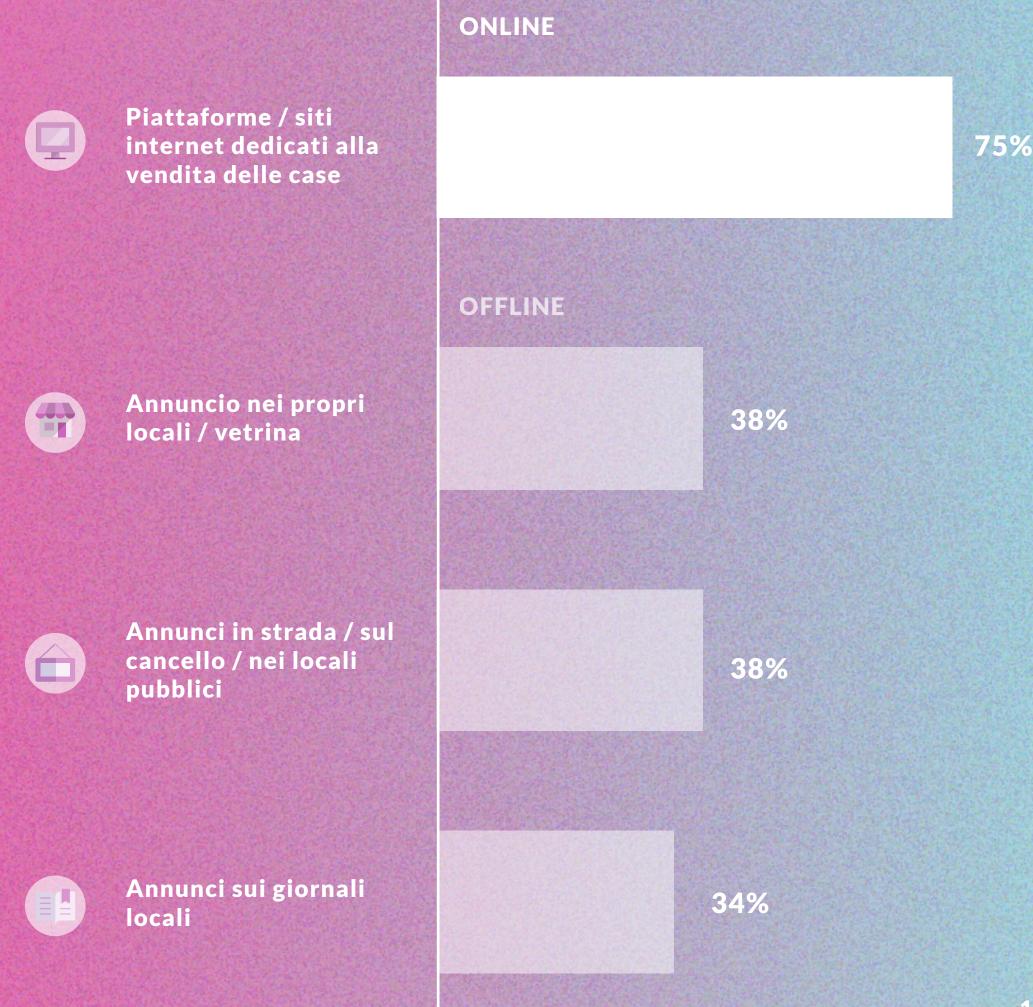
Domanda a risposta multipla



Internet è il canale privilegiato per la promozione degli immobili

Principali canali di comunicazione utilizzati dall'operatore immobiliare per pubblicizzare l'immobile

Domanda a risposta multipla



Casavo e le agenzie: insieme per creare valore

"Da sempre Casavo ha scelto di collaborare con le agenzie immobiliari tradizionali, dando vita a una sinergia che crea valore per entrambe le parti. l servizi innovativi e gli strumenti tecnologici che sviluppiamo, infatti, semplificano e velocizzano il lavoro degli agenti, che riescono a soddisfare meglio le richieste dei loro clienti e a concludere più compravendite. Questo modello inclusivo in continua evoluzione, arrivati al 2021, comprende già svariati elementi. Prima di tutto l'acquisto diretto degli immobili da parte di Casavo come Instant Buyer, affiancato dalla concessione di

mandati di rivendita per gli immobili riqualificati da Casavo, e per quelli che ci vengono proposti da privati ma che non sono idonei all'Instant Buying. Inoltre forniamo agli agenti una serie di servizi tecnologici per innovare e migliorare il loro lavoro, come l'offerta istantanea per l'acquisto di immobili, la nostra piattaforma di annunci, le visite virtuali con Realisti.co e la Digital Academy. Infine il nostro ormai storico e consolidato rapporto con le agenzie partner, che premia la crescita degli agenti con incentivi e benefici."

Edoardo Ribichesu Head of B2B Growth - Casavo



I numeri di Casavo nel 2021

1.200 le offerte d'acquisto inviate da Casavo alle agenzie

Oltre **€2 milioni** il totale delle commissioni pagate da Casavo alle agenzie

La digitalizzazione del processo di vendita

La digitalizzazione del processo di vendita

Il digitale è ormai diventato parte integrante di ogni aspetto della nostra vita. E nonostante proceda più lentamente di altri ambiti, anche il mondo immobiliare è coinvolto in maniera sempre maggiore da questa evoluzione.

Il cambiamento c'è ed è ben visibile in tutte le fasi del processo. I dati ci dicono che, quando una persona decide di voler vendere casa, inizia a **informarsi online** per capire le opzioni a sua disposizione. Il 40% degli intervistati si affida al web anche per **stimare il valore dell'immobile**, cercando case simili o chiedendo una valutazione online. Inoltre l'uso dello smartphone permette di gestire un numero crescente di azioni legate al processo di vendita: lo testimonia il fatto che il 30% delle persone abbia effettuato **visite da remoto** tramite videochiamata.

I dati della nostra indagine rivelano però che c'è ancora tanta strada da fare: strada che vogliamo percorrere ogni giorno per costruire un mondo immobiliare su misura per chi vende e compra casa.

La digitalizzazione del processo di vendita

o La valutazione dell'immobile

La prima fase del processo di vendita consiste nel definire il valore del proprio immobile per capire come si posiziona sul mercato. Si tratta di un momento **tanto cruciale quanto confuso**: le persone non sanno bene come stimare il valore della loro casa.

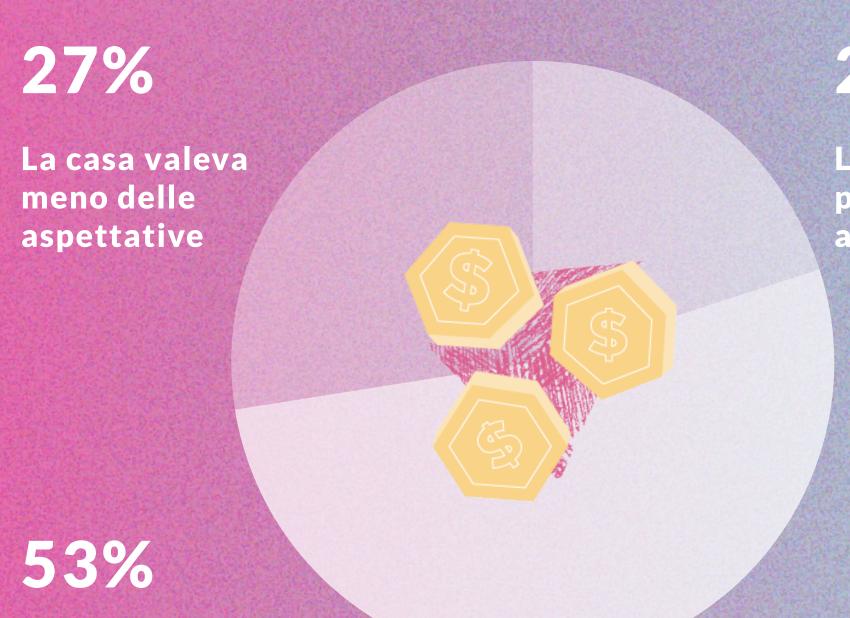
Per tentare di definirlo, il 60% delle persone si rivolge ad agenzie immobiliari, professionisti o conoscenti che hanno avuto esperienze simili. Nel 40% dei casi, invece, cercano sul web il prezzo di case simili alla loro oppure richiedono una valutazione online. Grazie al machine learning e alle migliaia di dati e comparabili presi in considerazione, gli algoritmi di valutazione sono infatti tra gli strumenti più precisi e affidabili per questa operazione.

Canali utilizzati per definire il valore della propria casa rispetto al mercato



Solo 1 persona su 2 ha una percezione corretta del valore di mercato della propria casa

La valutazione era allineata alle aspettative?



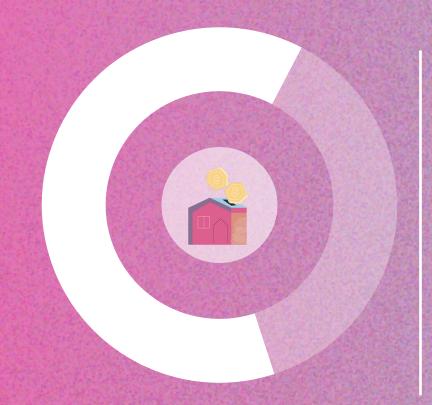
20%

La casa valeva più delle aspettative

All'incirca quello che mi aspettavo

Un terzo delle persone mette sul mercato la sua casa ad un prezzo più alto della valutazione

Il prezzo a cui hai messo in vendita la tua casa era più alto della valutazione che hai ricevuto?



Il 31% delle persone ha richiesto un prezzo più alto rispetto alla valutazione

Di quanto il prezzo a cui l'hai messa in vendita era più alto della valutazione?

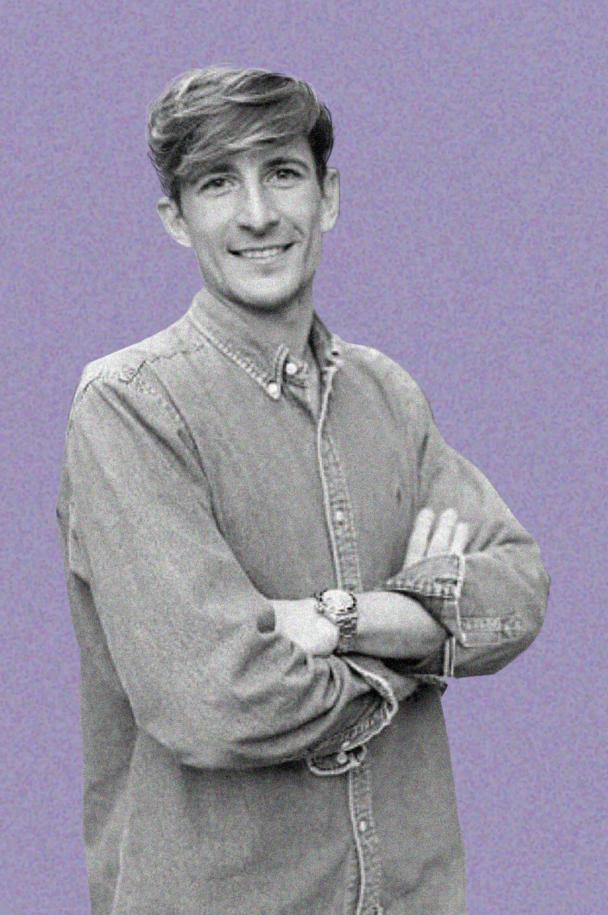


La valutazione online per un processo più trasparente

"Il 40% degli intervistati ha utilizzato il web come fonte per la valutazione del valore dell'immobile messo in vendita. Questo dato dimostra che, col passare del tempo e con un'accelerata dovuta alle esigenze emerse con la pandemia, sono sempre di più gli italiani che si affidano alla tecnologia per fronteggiare l'incertezza relativa al prezzo della casa. L'obiettivo di Casavo è proprio quello di assecondare e favorire questa tendenza, guidando il processo di innovazione grazie al digitale. Il 2021 ha portato con sé significativi passi avanti in questo senso. Grazie ai nuovi dati transazionali a disposizione, l'algoritmo di Casavo

per la valutazione del valore degli immobili ha raggiunto un'affidabilità sempre maggiore. La valutazione offerta è istantanea, precisa e gratuita, e rappresenta il primo step del processo di vendita a Casavo, se i proprietari lo desiderano. Oltre a fornire il valore di mercato dell'immobile, comunichiamo anche alcuni dei comparabili usati per stabilirlo e le caratteristiche che influenzano maggiormente il valore rispetto alla media di mercato. Siamo gli **unici a farlo**, e questa scelta va nella direzione di offrire un servizio efficace, completo e trasparente a chiunque voglia vendere casa.

> Alessandro Dadone Product Manager - Casavo



I numeri di Casavo nel 2021

65.000 le persone che hanno ottenuto una valutazione gratuita della loro casa sul nostro sito

3 minuti e mezzo il tempo medio per ottenere una valutazione

²La visita

La digitalizzazione del processo di vendita

Il momento della visita dell'immobile da parte di potenziali acquirenti è forse quello che, più di tutti, rimane ancorato alla **tradizionale presenza fisica**. Un'abitudine che può essere integrata grazie alla tecnologia, in modo da incontrare al meglio le esigenze delle persone.

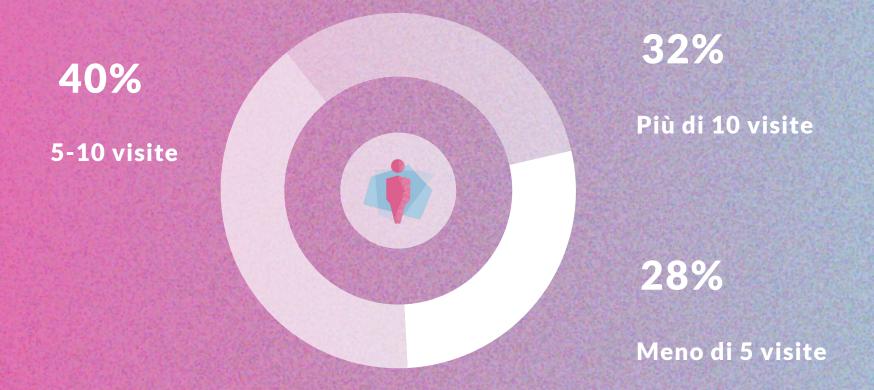
Al giorno d'oggi infatti siamo sempre tutti di corsa, e concordare i tempi degli appuntamenti non è semplice. Per non parlare del dover accogliere in casa propria degli sconosciuti: visto il periodo storico in cui ci troviamo, per molti venditori questo è un elemento di preoccupazione. Il fatto che poi le visite si moltiplichino, cosa che accade spesso, non fa altro che aggiungere ulteriore stress.

Anche in questo caso, nonostante sia utilizzato ancora da pochissime realtà, il digitale può offrire ai consumatori nuove opzioni, più affini al loro stile di vita. Casavo, sempre nell'ottica di mettere il cliente al centro, sta investendo molto sulla **digitalizzazione** di questa parte del processo.

Chi vende casa riceve ancora visite prevalentemente di persona

"Con Casavo è bastata una visita in videochiamata. Giravo per casa e descrivevo le varie stanze. Dopodiché ho ricevuto la perizia tecnica, l'unica visita fisica dell'intero processo."

Alessandro



Per una persona su 3 ci vogliono più di 10 visite

Modalità di visita

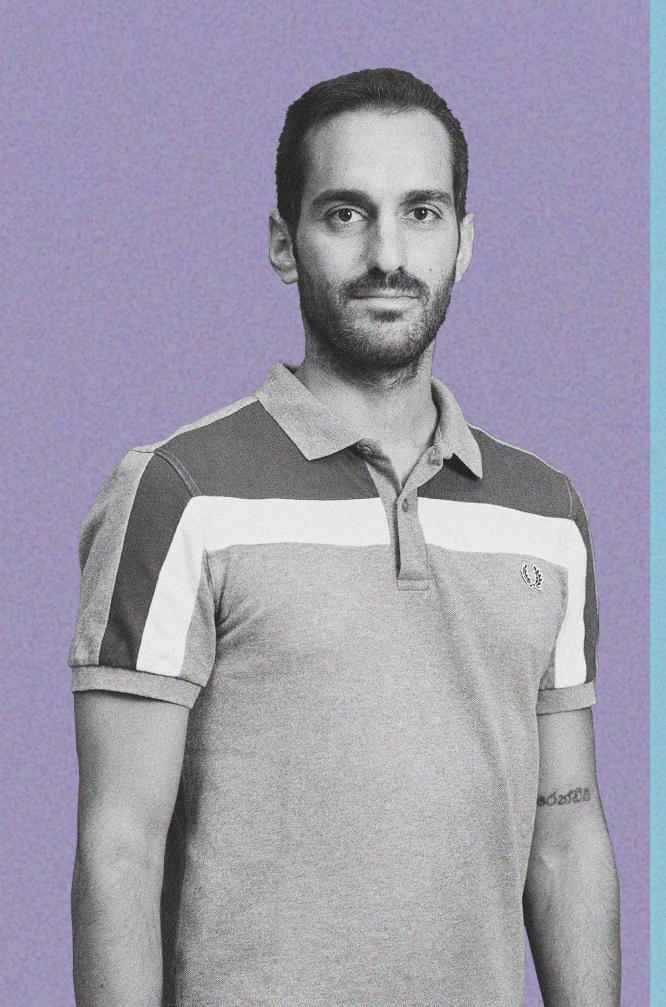
70%	Ha ricevuto solo visite fisiche	
30%	Ha effettuato almeno 1 visita in digitale	

Semplicità e autonomia, grazie al digitale

"Fin dagli inizi, Casavo ha sempre messo il cliente al centro. Nel 2021 l'abbiamo fatto ripensando completamente uno dei momenti fondamentali nel processo di vendita: la visita all'immobile. Già nel 2020, in seguito alle esigenze emerse con la pandemia, avevamo lanciato la nostra app Casavo Visite per realizzare visite da remoto, che consentiva di mostrare la propria casa a un esperto di Casavo in videochiamata. Quest'anno ci siamo spinti oltre e abbiamo introdotto una **nuova modalità di condividere** le informazioni, ancora più comoda: l'applicazione, passo dopo passo, guida chi vuole vendere casa nel caricamento dei propri documenti (immagini e planimetria dell'immobile), e i nostri

esperti dedicati ricevono una notifica una volta fatto. Questo velocizza e semplifica il processo, consegnandone il controllo all'utente che è libero di agire in totale autonomia, senza diminuire l'efficacia. In quest'ultima parte dell'anno stiamo lavorando ad una nuova funzione che consente ai venditori di ricevere l'offerta d'acquisto di Casavo direttamente sull'app. Per noi è fondamentale usare la tecnologia in maniera intelligente, così da offrire un'esperienza di vendita piacevole e in linea con le reali necessità dei clienti."

Fausto Maglia Chief Product Officer - Casavo



I numeri di Casavo nel 2021

1.000+ visite da remoto

5-7 giorni il tempo medio impiegato da Casavo per finalizzare un'offerta

30 i comparabili analizzati in media per l'invio dell'offerta

27

I tempi e i prezzi di vendita

Itempie i prezzi di vendita

Tempi lunghissimi, prezzi incerti e stress: così si potrebbe riassumere ciò che la compravendita tradizionale comporta per i proprietari degli immobili.

Come emerge dall'indagine effettuata, prima di arrivare al rogito passano in media **7 mesi**. Un tempo che sembra eterno a chi ha bisogno di liquidità o vuole cambiare vita.

Non solo: nel momento in cui si mette in vendita l'immobile non si sa con certezza quanto durerà il processo, che spesso **si dilunga** più del previsto. Lo stesso accade per il **prezzo**, che nella maggior parte dei casi deve essere rinegoziato e **abbassato** pur di facilitare la chiusura dell'accordo.

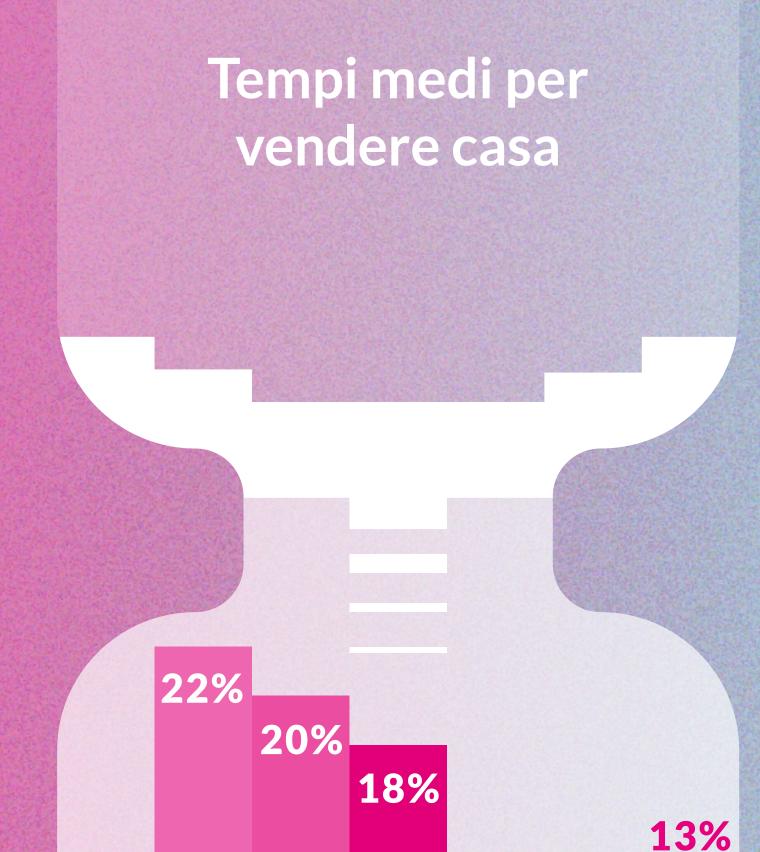
Tutto questo può trasformare l'esperienza di compravendita in qualcosa che genera stress e preoccupazioni. L'uso della tecnologia e di modelli innovativi serve proprio a **ribaltare il paradigma**.



In media in Italia ci vogliono 7 mesi per vendere casa

"Ho venduto la mia casa in 30 giorni e con sole due visite. Ho scelto Casavo per la velocità, ciò di cui avevo bisogno."

Giuseppe



10%

6%

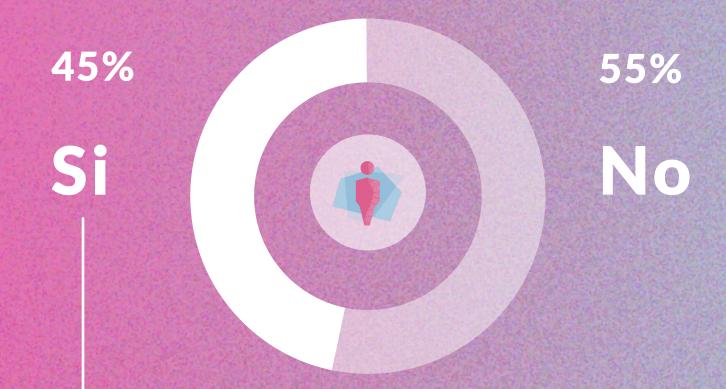
Un anno circa

11%

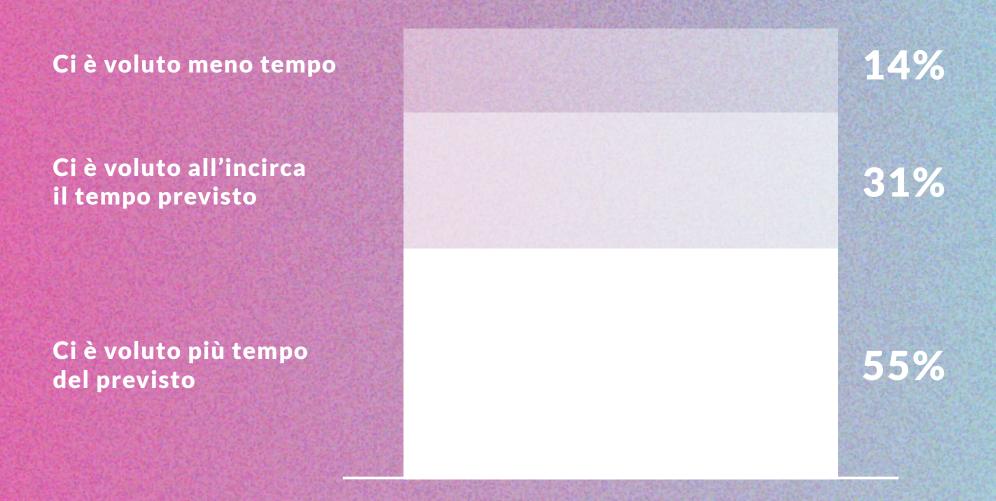
•

Per più di 1 vendita su 2 ci è voluto più tempo del previsto

L'operatore immobiliare a cui hai affidato la vendita ti ha indicato delle tempistiche?



Queste tempistiche sono state rispettate o ci è voluto di più?



In media lo sconto sul prezzo iniziale di vendita è dell'11%



Per il 41% delle persone il prezzo di vendita non è stato adeguato alle aspettative.



II 70% di chi ha venduto casa ha abbassato il prezzo di vendita

Di quanto lo ha abbassato?



Verso la completa digitalizzazione dell'esperienza di vendita: il viaggio di Casavo

immobiliare un mercato caratterizzato dilatati, tempi da incognite nel processo compravendita e incertezza sul suo esito, Casavo si pone come obiettivo quello di offrire un'esperienza digitale completa a tutte le persone che vogliono vendere o comprare casa. Un nuovo paradigma, che si basa su processi semplici, immediati e trasparenti. Chi vuole vendere può iniziare la sua esperienza con Casavo inserendo i dati del proprio immobile

valutazione immediata e precisa del suo valore. In seguito alla condivisione delle informazioni sulla casa, che può avvenire di persona con la visita di un esperto Casavo, tramite videochiamata o in autonomia con l'app, Casavo fa un'offerta d'acquisto diretta oppure trova l'acquirente ideale. Questo perché vogliamo aiutare tutti i venditori, anche quelli il cui immobile non è adatto all'Instant Buying, e lo facciamo grazie alla nostra

tecnologia e all'analisi dei dati, oltre che all'esperienza del nostro team di lavoro. Nel caso in cui Casavo acquisti direttamente, la compravendita si conclude in media entro **30 giorni** (contro i 7 mesi medi di quella tradizionale, come rilevato anche dalla nostra indagine). Il nostro obiettivo è ridisegnare l'intera esperienza dei consumatori attraverso dati e tecnologia, aiutando migliaia di persone a vendere e comprare casa in modo semplice, veloce e senza attriti grazie al digitale."

Giorgio Tinacci CEO e Founder - Casavo





II 2021 di Casavo

II 2021 di Casavo

"Freedom from complexity": questa è la visione che muove ogni scelta in Casavo.

Vogliamo liberare dalla complessità l'esperienza di chi vende e compra casa attraverso processi innovativi e strumenti digitali che semplificano la compravendita rendendola più efficace e trasparente, più affine alle necessità di ciascuno.

E applichiamo lo stesso principio anche internamente, per rendere il **team** (in continua espansione) più produttivo e felice. Questo grazie a una **cultura aziendale** incentrata sulla flessibilità e la voglia di crescere insieme attorno a un obiettivo comune: avere un vero **impatto** sulla vita di chi vende e compra casa.

In quest'ottica, il 2021 è stato un anno di grande crescita per noi di Casavo. Crescita che abbiamo ottenuto grazie al lavoro di squadra e agli **investitori** che hanno deciso di sostenerci condividendo i nostri stessi obiettivi.

I nostri traguardi tra Italia e Spagna

Lancio Servizio Mutui Casavo

Un servizio pensato per aiutare chi compra casa a gestire tutte le pratiche legate al mutuo.



Round di investimento Serie C

Una raccolta di capitale da 50 milioni di euro guidata da Exor, a cui si aggiunge una linea di credito da 150 milioni da parte di Goldman Sachs.

Maggio



Nuova Smart Working Policy

Una nuova policy che garantisce flessibilità a tutti i membri del team, consentendo di scegliere la modalità di lavoro preferita – da remoto, in ufficio o una combinazione di entrambe.



Viene rilasciato Worms

Piattaforma sviluppata al 100% internamente per gestire il processo transazionale degli immobili Casavo.



Casavo Digital Academy

Un corso gratuito sui temi del marketing digitale dedicato agli agenti immobiliari partner di Casavo.



Comparabili all'interno del flusso di valutazione

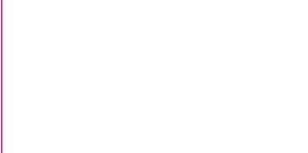
Un algoritmo di valutazione dell'immobile sempre più preciso, e un processo sempre più trasparente per chi vende casa.



1000 agenzie immobiliari iscritte alla nostra piattaforma

Uno strumento che permette agli agenti di richiedere un'offerta istantanea per ogni immobile, caricare annunci, accedere alla Casavo Digital Academy, creare visite virtuali e foto di qualità con Realisti.co by Casavo.

Febbraio







I nostri traguardi tra Italia e Spagna

glio



Offerta istantanea per le agenzie immobiliari

Tutti gli agenti che operano nelle città coperte da Casavo possono ricevere un'offerta istantanea per gli immobili che stanno gestendo.



Nuovo spot TV

Una campagna pubblicitaria integrata in collaborazione con Caffeina, in onda sulle principali reti della TV nazionale.



Casavo rimuove la necessità di fare una visita prima di inviare un'offerta

La nuova funzionalità dell'app Casavo Visite consente di caricare planimetria e foto della propria casa in totale autonomia.

Q

Per prenotare la visita di un Immobile Casavo basta un click

Niente più lunghi scambi di telefonate per organizzare un appuntamento: per visitare un nostro immobile basta un click.

₩

Casavo apre a Barcellona

Dopo Madrid, Casavo comincia a operare in un'altra grande città spagnola.



Worms semplifica l'analisi del valore di un immobile

Il nostro team può gestire in maniera automatizzata la Comparable Transaction Analysis, riducendo i tempi per inviare un'offerta e permettendo di utilizzare i dati per affinare le valutazioni del nostro algoritmo.



Great Place To Work Italia / Spagna & Best Workplace for Millennials

Tre importanti riconoscimenti che testimoniano tutto il nostro impegno verso la cultura aziendale.



Casavo supporta tutte le persone che vogliono vendere casa

Se non possiamo formulare un'offerta d'acquisto diretta, troviamo l'acquirente ideale grazie alla nostra tecnologia di valutazione, all'analisi dei dati e al supporto delle nostre agenzie partner. Jicembre



Prima attività di Corporate Social Responsibility

To be continued...

Il team di Casavo si mette a disposizione di chi ha più bisogno negli Empori della Solidarietà di Caritas.



Oltre 300 dipendenti tra Italia e Spagna

Casavo continua a crescere: tra Italia e Spagna, e presto in altre nazioni europee!

Settembre

2021 di Casavo

2021 di

Casavo dagli inizi ad oggi

BUSINESS

€450 MLN

Il capitale raccolto tra equity e debito

2017-2021

2.152

Transazioni totali per un valore di oltre

2018-2021

€49 MLN

Il valore economico generato verso terze parti

2018-2021

5.500

Le agenzie che hanno ricevuto almeno un'offerta da Casavo

2018-2021

€7,3 MLN

Il totale delle commissioni pagate alle agenzie

2018-2021

INNOVAZIONE DI PRODOTTO

160.000

Le persone che hanno valutato la loro casa sul nostro sito

2019-2021

1.400+

Le visite da remoto con l'App Casavo Visite

2020-2021

3 milioni

Le persone che hanno esplorato la nostra piattaforma di annunci

Aprile 2020-2021

PERSONE

Il numero totale di dipendenti tra Italia e Spagna

Premi per la cultura aziendale

- Great Place to Work Italia 2018-2019-2020-2021
- Best Workplace for Millennials Italia 2020-2021
- Great Place to Work Spagna 2021

Vogliamo cambiare il modo in cui le persone vendono, comprano e vivono casa in Europa



Casavo è la piattaforma digitale per il mercato residenziale che sta ridisegnando l'esperienza di chi vende e compra casa in Europa attraverso l'utilizzo della tecnologia in ogni fase del processo di compravendita. Casavo aiuta chiunque voglia vendere o comprare casa a farlo in maniera semplice, veloce e trasparente, fornendo la soluzione più adatta alle esigenze di ognuno.

Casavo offre servizi integrati dedicati alla casa e un'esperienza chiavi in mano, anche grazie al modello inclusivo sviluppato per collaborare stabilmente con i principali operatori del mercato (agenzie immobiliari, imprese e banche).

Fondata nel 2017 da Giorgio Tinacci, Casavo opera attualmente in Italia (Milano, Roma, Torino, Firenze e Bologna) e in Spagna (Madrid e Barcellona), e si sta rapidamente espandendo in nuovi mercati europei.

A novembre 2021, Casavo ha effettuato più di 2.000 transazioni per un valore complessivo superiore a 600 milioni di euro. Grazie a un team internazionale di oltre 300 persone e al supporto dei più importanti investitori a livello globale, Casavo porta avanti la missione di cambiare il modo in cui le persone vendono, comprano e vivono casa in Europa.

www.casavo.com

CASAVO IMPACT REPORT

