



## Con Abilio Banca Illimity entra nella mediazione immobiliare

9 Giugno 2022 Gerardo Paterna nessun commento



### L'evoluzione della mediazione immobiliare

Non c'è due senza tre. E così, dopo **Unicredit Subitocasa** e **Intesa Sanpaolo Casa**, Banca Illimity entra nel mondo della mediazione immobiliare con un modello del tutto nuovo rispetto ai predecessori.

Non ci sono filiali dirette su strada e nemmeno reti convenzionate con agenti immobiliari tradizionali. L'anima digitale che connota **Illimity** guida i processi anche in **Abilio**, la società di intermediazione immobiliare e **Quimmo**, la piattaforma che garantisce visibilità agli annunci e accesso ai servizi offerti ad acquirenti e venditori.

I servizi digitali sono affiancati da un team composto da 200 persone, 100 delle quali impegnate nelle attività di backoffice e altrettante sul territorio per affiancare, in presenza, i clienti per tutta l'operatività necessaria.

A queste risorse dirette si affiancano agenti e agenzie immobiliari selezionate su base territoriale. Lo scopo è quello di garantire presidio ed arrivare a potenziali acquirenti a cui proporre gli immobili in gestione.

Gli agenti potranno essere selezionati anche in funzione della loro specializzazione, da chi si occupa degli spazi commerciali per la grande distribuzione a chi segue il segmento **luxury**. Questo network misto garantirà l'equilibrio tra **digitale** e **human touch**.

Abilio non vede il franchising nel suo destino, ma forme di partenariato capaci di determinare l'evoluzione della mediazione immobiliare.

### Dalla vendita di beni strumentali al mercato immobiliare unico

La storia di Abilio parte da lontano, dal 2011, con **It Auction**, società che si occupava della vendita online di beni strumentali rinvenienti da procedure giudiziarie.

Nel 2014, si arriva anche alle vendite all'asta (online) degli immobili col portale **Real Estate Discount**.

Nel 2018 avviene l'incontro tra Renato Ciccarelli (cofondatore di **It Auction** e attuale CEO di **Abilio**) e Corrado Passera, a cui segue l'acquisizione da parte di Banca Illimity e la fusione con Neprix, società di gestione di **credito distressed corporate** sempre riferita alla banca.

Dopo 3 anni di contaminazione culturale, tecnologica e di metodo, il 5 aprile del 2022 viene presentata Abilio.

Lo scopo che guida Abilio è arrivare ad eliminare tutte le differenze tra la vendita immobiliare giudiziaria e quella che avviene sul mercato libero. Nome in codice: **mercato immobiliare unico**.

In fondo, come ci insegnano brand prestigiosi come Christie's o Sotheby's, l'asta non è che uno **strumento di formazione del prezzo**. Da qui la missione di restituire dignità ad una modalità di vendita considerata speculativa e qualche volta a tinte fosche.

L'immobile in asta deve poter essere trattato esattamente come gli altri, dalla presentazione alla promozione in tutte le forme possibili fino ai sopralluoghi senza trarre complicazioni. L'iter di acquisto

Cerca ... 

### Non perderti i nuovi post!

Ricevi ogni settimana la mia newsletter con un contenuto originale e gli ultimi articoli del Blog

il tuo nome

la tua mail

Accetto la [privacy policy](#)

[Clicca per registrarti](#)



promozione in tutte le forme possibili, ma in ogni caso senza troppi compromessi. E per un mercato è sicuro e ormai finanziabile con un normale mutuo bancario.

Abilio opera anche nel mercato libero, quello della compravendita tradizionale. In questa prima fase sta dialogando con gli sviluppatori (*per esempio Mind*), ma si avvicinerà al mercato dell'usato nella fase di sviluppo successiva, quando potrà garantire la necessaria copertura territoriale.

Che dirti, Renato Ciccarelli ed il suo socio Matteo Brucoli mi sono sempre piaciuti. Li ho conosciuti alcuni anni fa ed ho apprezzato il loro *fare evoluto* che però mantiene quella sincerità e concretezza del paese di provincia (*in questo caso Faenza*).

Penso che se qualcosa potrà cambiare nella mediazione immobiliare, loro sapranno dare un bel contributo.

Goditi l'intervista o il podcast e se hai qualche riflessione da condividere lascia un commento!

## Passaggi chiave dell'intervista

00:39 - Perché nasce Abilio (Banca Illimity) e quale ruolo gioca il portale #Quimmo nel vostro progetto immobiliare?

02:30 - Agenzia tradizionale, digitale, provider internazionale: Abilio dove si colloca?

03:55 - Come metterete d'accordo digitale e presidio territoriale?

05:17 - Quali sono le interazioni possibili con gli agenti immobiliari?

07:43 - Come ridare "dignità" alla vendita degli immobili in asta?

10:15 - Come si entra in contatto con Abilio?

Vuoi presentare un'idea, un prodotto o un servizio per l'immobiliare? Puoi farlo con me, su [#Iosgabello](#). **Scrivimi!**



Questo podcast non è disponibile o è stato eliminato.

## Non perderti i nuovi post!

Ricevi ogni settimana la mia newsletter con un contenuto originale e gli ultimi articoli del Blog

Accetto la [privacy policy](#)

[Clicca per registrarti](#)



Autore

**Gerardo Paterna**

Da 25 anni nell'immobiliare come consulente, oggi sono un divulgatore a tempo pieno. Lavoro con imprenditori, aziende e startup consapevoli per creare e comunicare progetti e servizi per l'immobiliare. Vicepresidente OI-D-Osservatorio Immobiliare Digitale e produttore del format video [#Iosgabello](#) e dell'evento annuale Sinergie. Autore del libro [Comprare e vendere casa - Luoghi comuni protagonisti e verità di un mercato in continua evoluzione](#). [Collegati su LinkedIn!](#)

Tutti gli articoli di: [Gerardo Paterna](#)

## Ti potrebbe interessare anche



**Annunci immobiliari, l'App BabaCasa cambia la lead generation**  
26 Maggio 2022



**La resistenza dei dilettante frena il cambiamento**  
24 Marzo 2022



**Chi vende casa riconosce la tua competenza?**  
19 Marzo 2022

## Lascia un commento

Hai effettuato il login come [Gerardo Paterna](#). [Log out](#)

Il tuo commento qui...

[Invia il commento](#)

Questo sito usa Akismet per ridurre lo spam. [Scopri come i tuoi dati vengono elaborati.](#)

