

INDAGINE TECNOBORSA 2014: LE FAMIGLIE ROMANE E IL MERCATO IMMOBILIARE**Intermediazione e valutazione****a cura del Centro Studi sull'Economia Immobiliare - CSEI****Roma, 19 novembre 2014****L'intermediazione**

Seicentocinquanta famiglie residenti nel Comune di Roma hanno collaborato alla stesura dell'Indagine Tecnoborsa 2014 sui temi dell'intermediazione e della valutazione immobiliare - che viene condotta parallelamente a quella nazionale.

Il Presidente Valter Giammaria ha affermato che : "Nel biennio 2012-2013 il 60,5% di coloro che hanno ceduto un'abitazione hanno usufruito di un canale di vendita. La percentuale è inferiore di 10,7 punti percentuali a quella rilevata nell'Indagine precedente e di poco inferiore al dato medio nazionale (62,3%)".

Dall'analisi del grado di preferenza nei confronti delle diverse figure di intermediazione è emerso che il 34,2% delle famiglie romane che hanno venduto hanno utilizzato unicamente l'agenzia immobiliare e il 26,3% è ricorso solo ad altri consulenti. Si registra che c'è stato un decremento del ricorso alle agenzie rispetto alla rilevazione precedente - a favore degli altri consulenti - e, rispetto al dato nazionale, sono oltre 20 i punti percentuali in meno.

Tra i motivi che hanno spinto coloro che hanno venduto a non utilizzare l'agenzia immobiliare, al primo posto si trova il costo troppo elevato (44%) ed è la spiegazione più indicata anche da parte di chi ha acquistato un bene senza l'aiuto di questa figura professionale; al secondo posto (40%), vi sono la scarsità dei servizi di consulenza/assistenza offerti e la carenza delle offerte immobiliari; infine, vi sono la scarsità delle offerte immobiliari (16%). In realtà, per quanto riguarda il costo c'è una flessione del dato di oltre 20 punti percentuali rispetto al 2013 - il che fa pensare che le agenzie abbiano adeguato i prezzi per andare incontro al mercato - tuttavia, è aumentato il malcontento per la scarsità dei servizi offerti.

Invece, sul versante di chi ha acquistato un immobile per uso residenziale a Roma nel biennio 2012-2013, il 71,9% è ricorso all'aiuto di un intermediario. La percentuale è salita rispetto a quella del 2013 di 3,7 punti percentuali e il valore è decisamente superiore a quello medio nazionale, dove il 50% degli intervistati ha dichiarato di aver utilizzato un intermediario. Dunque, situazione diametralmente opposta a quella dell'offerta.

"Andando ad analizzare i canali di vendita prescelti si conferma che il canale preferito da chi ha acquistato un immobile continua a essere l'agenzia immobiliare (43,8%) e si è registrato anche un lieve incremento rispetto all'Indagine precedente per entrambi gli intermediari: 2,5 punti percentuali per le agenzie e 1,2 punti per i liberi professionisti", ha sottolineato il Presidente.

A Roma, tra i principali motivi del mancato ricorso all'agenzia da parte di chi ha acquistato un immobile si trovano, in ordine decrescente: il costo troppo elevato (72,3%); la scarsità di offerte immobiliari (16,7%) e la scarsità dei servizi di assistenza/consulenza offerti (11,1%). Notevole la crescita di coloro che hanno indicato come causa il costo troppo elevato, infatti, rispetto alle rilevazione precedente c'è stato un incremento di ben 21,2 punti percentuali ma, anche in questo caso si denota un andamento completamente diverso rispetto all'offerta.

A quanti hanno acquistato un'abitazione nel biennio 2012-2013 è stato chiesto anche tramite quali canali informativi sono venuti a conoscenza dell'immobile ed è risultato che per ben il 42,1% dei casi ciò è avvenuto attraverso il passaparola con amici e conoscenti o i portieri e i custodi degli immobili; per il 22,8% tramite un'agenzia immobiliare; per il 15,8% dalla lettura di cartelli vendesi; per l'8,8% tramite la consultazione di riviste specializzate; per il 5,3%, a parità di punteggio, attraverso siti e offerte presenti su Internet e i quotidiani.

Rispetto all'Indagine 2013 c'è stata una fortissima crescita di chi è ricorso al passaparola, situazione rilevata anche a livello nazionale.

Un dato molto interessante che è emerso dall'Indagine su Roma riguarda il 56,1% di coloro che hanno utilizzato l'agenzia immobiliare per acquistare il bene i quali, in realtà, ne sono venuti a conoscenza attraverso altri canali; in particolare: il 37,5% attraverso il passaparola; il 12,5% notando cartelli vendesi; il 9,4% sfogliando riviste specializzate; il 6,3%, a parità di punteggio, leggendo quotidiani e consultando siti di offerte immobiliari su Internet.

La valutazione

"Dall'Indagine Tecnoborsa 2014 su Roma è emerso che il 44,7% delle famiglie ha fatto valutare l'immobile prima di immetterlo sul mercato, valore decisamente inferiore a quello rilevato nell'Indagine 2013, e la figura professionale preferita per ottenere una valutazione commerciale dell'immobile da parte di chi ha venduto è l'agenzia immobiliare (31,6%), seguita dai liberi professionisti abilitati (10,5%); mentre, il 2,6% ha valutato il bene da solo" ha evidenziato Valter Giammaria.

Invece, sul fronte di chi ha acquistato un immobile è emerso che il 63,2% si è servito di uno specialista per la valutazione di un bene immobiliare, una cifra più alta di quella rilevata nell'Indagine precedente con uno scarto di quasi 5 punti percentuali. Il valore è anche decisamente superiore rispetto al dato nazionale (45,5%).

Andando ad analizzare nello specifico da chi è stato valutato il bene acquistato si evidenzia che il 43,9% è ricorso all'agenzia immobiliare; mentre, il 21,1% si è rivolto a un libero professionista; il 7% ha stimato l'immobile da solo sulla base di listini e/o ricerche di mercato e il 5,3% ha utilizzato altre tipologie non meglio specificate. Va sottolineato che, rispetto alla rilevazione del 2013, c'è un notevole incremento di circa 19 punti percentuali nel caso delle agenzie e di 6,7 punti nel caso dei liberi professionisti, mentre scende la quota di chi ha stimato da solo l'immobile.

"Infine, per quanto riguarda chi ha venduto, è emerso che le famiglie hanno utilizzato un professionista del mercato più per vendere un bene che per farlo valutare, con ben 15,8 punti percentuali di scarto; coerentemente, da un focus sui soli agenti immobiliari, tale figura risulta essere stata utilizzata più per promuovere la vendita che per far valutare il bene oggetto della transazione, con una differenza di 2,6 punti percentuali. Anche per gli acquisti risulta più elevata la percentuale di chi è ricorso a un intermediario immobiliare piuttosto che a un esperto valutatore, con una differenza di 8,7 punti percentuali che arriva addirittura a 24,5 punti se si esaminano solo le agenzie immobiliari" ha concluso il Presidente di Tecnoborsa .