

# **L'INDAGINE TECNOBORSA 2004: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE – INTERMEDIAZIONE E VALUTAZIONE**

a cura di Alice Ciani

*Centro Studi sull'Economia Immobiliare di Tecnoborsa - CSEI (in corsivo)*

## **I servizi immobiliari visti dalla parte dei consumatori**

### **1. Introduzione**

Il Centro Studi sull'Economia Immobiliare di **Tecnoborsa** con la terza sezione dell'Indagine 2004 sulle famiglie italiane e il mercato immobiliare ha voluto continuare ad analizzare, in linea con l'indagine precedente, l'utilizzo da parte delle famiglie dell'intermediario immobiliare e/o dello specialista delle valutazioni immobiliari. Tuttavia, a differenza di quanto avvenuto nel 2002, in questa nuova indagine si è ritenuto opportuno studiare in modo più approfondito le agenzie immobiliari, il canale di intermediazione più utilizzato rispetto agli altri (liberi professionisti; amici, conoscenti e parenti). In particolare, si è deciso di indagare sulle motivazioni per cui non tutti coloro che hanno effettuato o intendono effettuare una transazione nei due anni antecedenti e nei due successivi l'indagine hanno fatto o pensano di fare ricorso all'uso dell'agenzia immobiliare.

Secondo i dati delle Camere di Commercio, complessivamente gli agenti immobiliari iscritti al Ruolo in Italia sono circa 70.000. In termini di valore, nel 2002 il mercato dell'intermediazione immobiliare ha registrato un fatturato di circa 4.000 milioni di euro, con una crescita dell' 8,6% rispetto all'anno precedente. Il 55% del valore totale del mercato è rappresentato dalle commissioni dovute per le compravendite e il restante 45% da quelle dovute per le locazioni<sup>1</sup>.

Nella maggior parte delle province italiane, la provvigione dovuta da ciascuna delle parti è in misura percentuale al valore del bene in caso di compravendita e del canone di affitto in caso di locazione. Questo fa sì che i compensi a favore degli operatori del mercato non siano correlati ai costi dei servizi offerti; infatti, spesso l'entità del compenso delle agenzie immobiliari varia nel tempo al variare del prezzo dell'immobile

---

<sup>1</sup> Databank, *Il mercato dell'intermediazione*, novembre 2003.

o del canone di locazione, indipendentemente dalla qualità e dalla quantità dei servizi erogati.

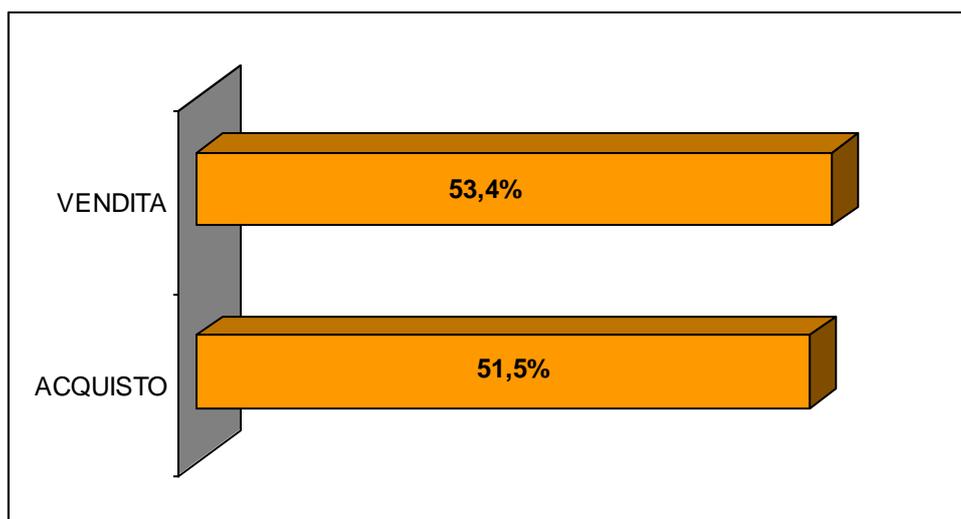
## 2. L'intermediazione

### 2.1. L'utilizzo dell'intermediario nelle transazioni immobiliari effettuate

Dall'analisi dei dati è emerso che circa il 51,5% delle famiglie che hanno acquistato o tentato di acquistare un immobile ed il 53,4% di coloro che hanno venduto, nel biennio in esame, hanno fatto ricorso alla figura dell'intermediario immobiliare (*graf. 1*).

#### GRAFICO 1

COMPRAVENDITE EFFETTUATE: IL RICORSO ALL'INTERMEDIAZIONE



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Mettendo a confronto i risultati delle due indagini 2002 e 2004 emerge che vi è stato un minor ricorso ad una qualsiasi figura di intermediazione da parte di coloro che hanno effettuato una compravendita negli ultimi due anni.

Tra coloro che si sono serviti di un intermediario immobiliare per acquistare un'abitazione prevalgono le persone anziane (con più di 64 anni), gli artigiani/esercenti/commercianti/agricoltori autonomi ed i pensionati; le percentuali sono più basse tra gli imprenditori e i liberi professionisti intervistati, i quali, forse per il

tipo di attività professionale che svolgono, hanno maggiori occasioni di venire a conoscenza di eventuali opportunità presenti sul mercato. Il fenomeno è abbastanza trasversale rispetto al titolo di studio e alla tipologia del nucleo familiare. In linea con quanto già accertato nella precedente indagine si evidenzia una minore concentrazione del fenomeno tra i residenti del Sud Italia.

Andando ad analizzare la forma di intermediazione emerge che l'agenzia immobiliare, coerentemente con quanto riscontrato nell' indagine 2002, è la più utilizzata (36,9% di chi ha acquistato). Al secondo posto troviamo il ricorso all'aiuto di amici, parenti e conoscenti (11,5%). Infine, solo il 3,8% di chi ha acquistato si è avvalso della consulenza di un libero professionista.

Coloro che hanno utilizzato l'agenzia immobiliare per acquistare un'abitazione sono prevalentemente: persone che risiedono nel Nord e nel Centro del paese, individui che sono fuori dal mondo del lavoro, impiegati/insegnanti, artigiani/esercenti/commercianti/agricoltori in proprio, coppie giovani o figli che sino a quel momento hanno abitato con i genitori. E' interessante notare che il profilo di chi si è rivolto all'agenzia è molto simile a quello di coloro che hanno acquistato un'abitazione principale negli ultimi due anni<sup>2</sup>, ciò dipende dal fatto che chi acquista un'abitazione per viverci, e quindi per necessità diretta, desidera accorciare i tempi di ricerca ma, al tempo stesso, avere un'ampia possibilità di scelta.

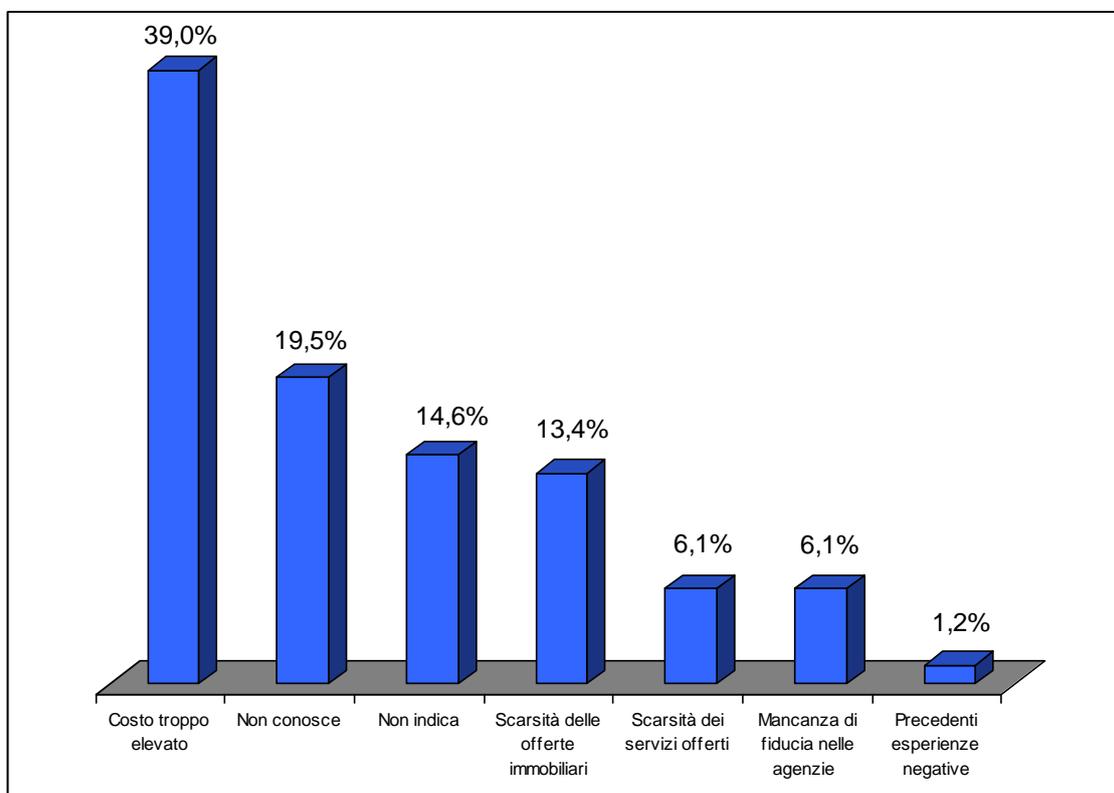
Tra i principali motivi del mancato ricorso alle agenzie immobiliari da parte di chi ha acquistato un immobile troviamo, in ordine decrescente: il costo troppo elevato (39%); la mancanza di conoscenza (19,5%); la scarsità delle offerte immobiliari (13,4%); la scarsità dei servizi offerti e la mancanza di fiducia, che si equivalgono (6,1%); precedenti esperienze negative (1,2%). Mentre ben il 14,6% non sa indicare un motivo a riguardo (*graf.2*).

---

<sup>2</sup> Cfr. Indagine **Tecnoborsa** 2004: le famiglie italiane e il mercato immobiliare/Le transazione, [www.tecnoborsa.com](http://www.tecnoborsa.com)

## GRAFICO 2

### MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO ALLE AGENZIE IMMOBILIARI (ACQUISTI EFFETTUATI)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Il costo troppo elevato viene indicato, in particolar modo, dalle fasce economicamente più deboli, ossia giovani (25-34 anni), impiegati/insegnanti e operai/comMESSI/agricoltori dipendenti.

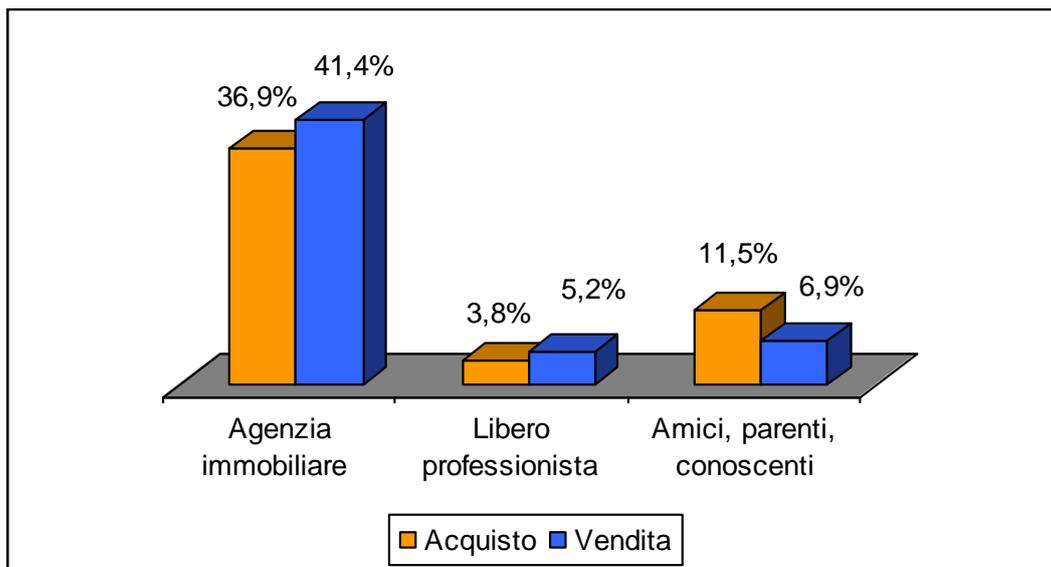
Per quanto riguarda le vendite, il profilo demografico di chi ha utilizzato una qualsiasi figura di intermediario immobiliare per vendere è del tutto uguale a quello di chi vi è ricorso per acquistare.

Il grado di preferenza nei confronti delle diverse figure di intermediari da parte delle famiglie che hanno venduto è molto simile a quello di coloro che hanno acquistato; infatti, al primo posto troviamo l'agenzia immobiliare (41,4%), seguita, anche se con un forte divario, dal ricorso all'aiuto di amici e conoscenti (6,9%) ed, infine, dal libero professionista (5,2%), anche se nel caso della vendita rispetto all'acquisto è più alta la

percentuale di chi ricorre all'agenzia immobiliare e al libero professionista, mentre è più basso il ricorso all'aiuto di amici/parenti/conoscenti (graf.3).

### GRAFICO 3

#### TIPOLOGIA DI INTERMEDIARIO IMMOBILIARE (COMPRAVENDITE EFFETTUATE)



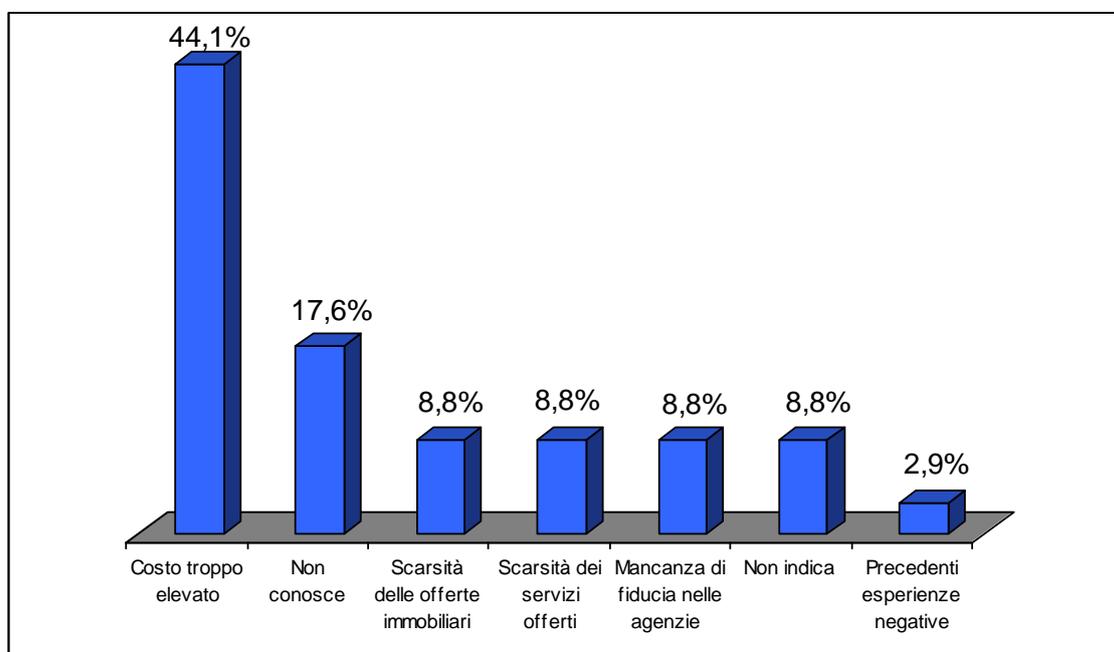
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – Tecnoborsa

Sono ricorsi prevalentemente all'agenzia immobiliare per vendere un loro immobile soprattutto coloro che vivono nel Nord Ovest, con un livello di istruzione medio (licenza media e diploma), mentre il fenomeno è abbastanza trasversale rispetto all'età.

Andando ad analizzare le motivazioni che hanno spinto coloro che hanno venduto a non utilizzare l'agenzia immobiliare, emerge che il costo troppo elevato continua ad essere il motivo più ricorrente (44,1%); seguito dal fatto di non conoscere agenzie (17,6%); mentre, al terzo posto, si equivalgono con un 8,8% la scarsità delle offerte immobiliari, la scarsità dei servizi offerti, la mancanza di fiducia e il gruppo di coloro che semplicemente non danno indicazioni; infine, anche in questo caso troviamo, all'ultimo posto, coloro che hanno avuto precedenti esperienze negative (2,9%) (graf.4).

#### GRAFICO 4

#### MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO ALLE AGENZIE IMMOBILIARI (VENDITE EFFETTUATE)



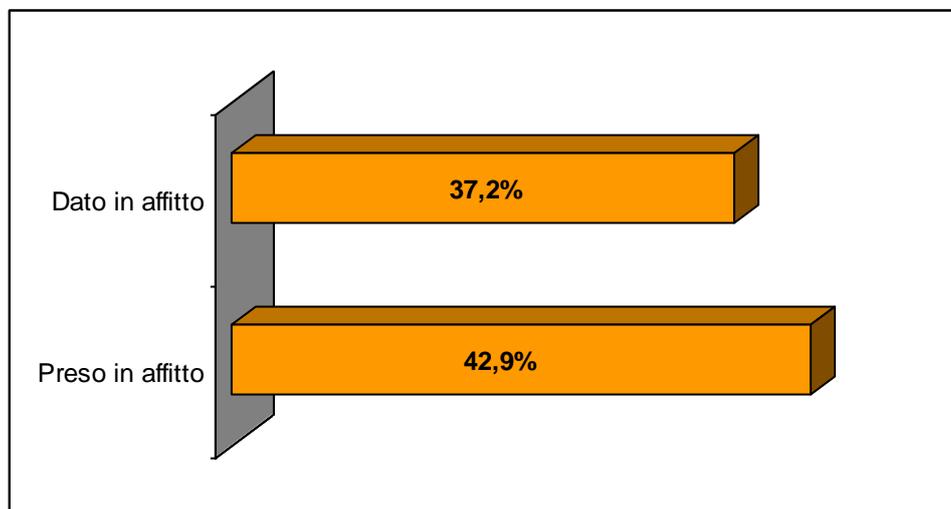
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Tra coloro che hanno acquistato e venduto un immobile nel biennio considerato il 48% ha utilizzato un intermediario per effettuare entrambe le transazioni, il 20% solo per acquistare, il 12% solo per vendere, mentre il restante 20% non si è rivolto affatto ad alcun canale.

Spostando l'analisi sul mercato delle locazioni emerge che solo il 42,9% di coloro che hanno preso in affitto ed il 37,2% di chi ha dato in affitto un immobile è ricorso all'aiuto di un intermediario (*graf.5*).

## GRAFICO 5

### LOCAZIONI EFFETTUATE: IL RICORSO ALL'INTERMEDIAZIONE



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

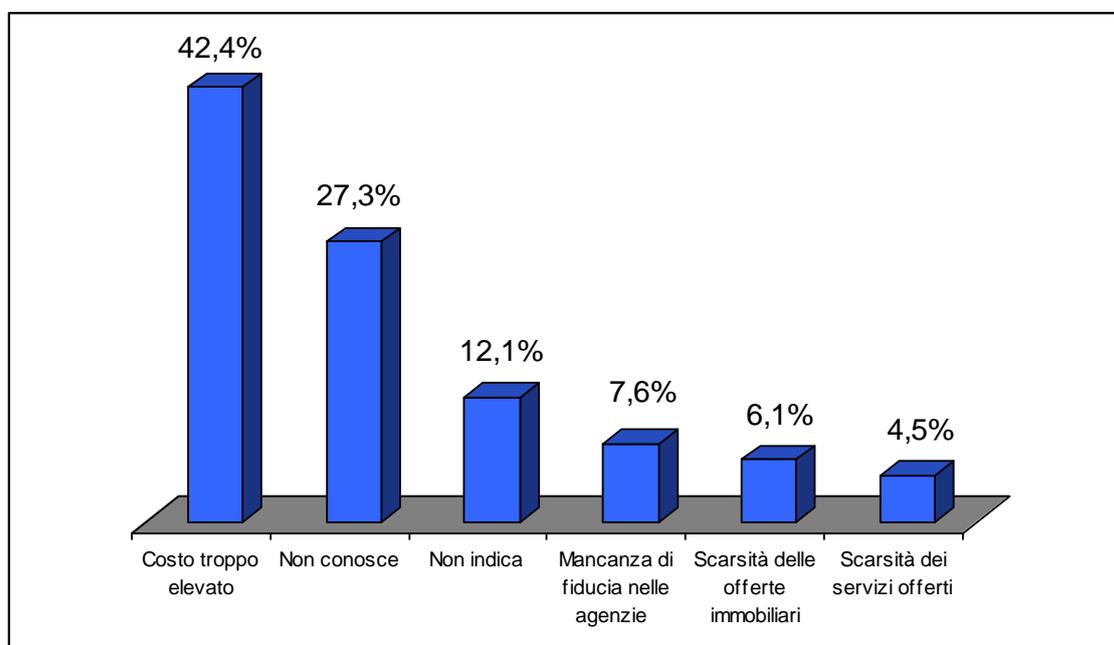
Tra coloro che si sono serviti di un intermediario per prendere in affitto un'abitazione è alta la quota dei soggetti che risiedono nel Nord Ovest.

Andando ad analizzare la figura di intermediario utilizzata troviamo al primo posto figure non professionali quali amici, parenti e conoscenti (27,3%), al secondo posto l'agenzia immobiliare (14,3%) ed al terzo posto il libero professionista (1,3%).

Tra i motivi che hanno spinto a non utilizzare l'agenzia immobiliare prevale il costo troppo elevato (42,4%), seguito, anche se con un notevole scarto, dal fatto di non conoscerne (27,3%), il 7,6 % ha dichiarato di non aver fiducia nelle agenzie immobiliari, il 6,1% ritiene che le offerte immobiliari siano scarse, mentre il restante 4,5% non è soddisfatto dei servizi offerti; anche qui c'è il 12,1% che non sa esplicitare (graf. 6).

## GRAFICO 6

### MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO ALLE AGENZIE IMMOBILIARI (DOMANDA DI LOCAZIONI EFFETTUATE)



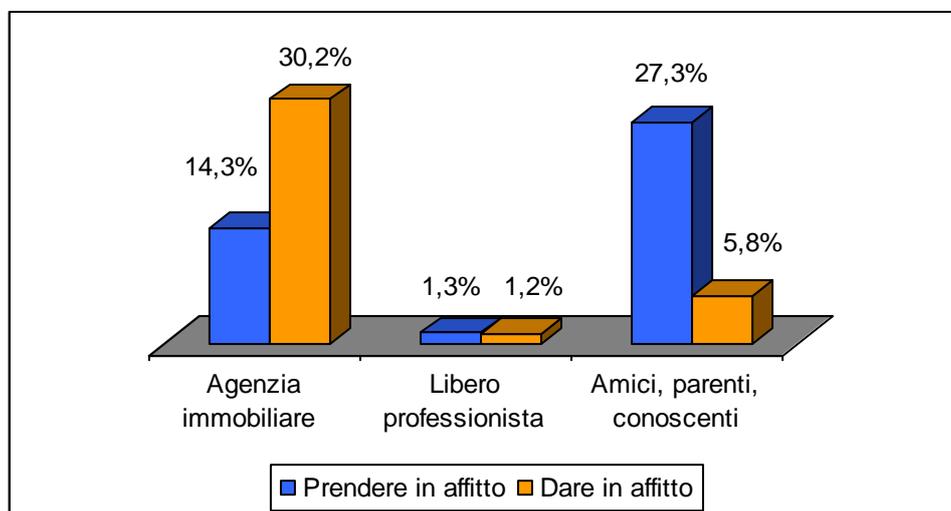
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Spostando l'analisi su coloro che hanno dato in locazione un'abitazione è emerso che il 30,2% si è servito dell'agenzia immobiliare, il 5,8% è ricorso all'aiuto di amici, parenti e conoscenti, mentre solo l'1,2% si è rivolto al libero professionista.

Mettendo a confronto i dati della domanda e dell'offerta, per quanto riguarda le locazioni, si evidenzia che l'intermediario più utilizzato da parte di chi dà in locazione una casa è l'agenzia immobiliare, coerentemente con quanto avviene anche nel comparto della compravendita, mentre per quanto riguarda chi ha preso in affitto un'immobile, negli ultimi due anni, il canale più utilizzato è quello informale, ossia amici, conoscenti e parenti (*graf. 7*).

## GRAFICO 7

### TIPOLOGIA DI INTERMEDIARIO IMMOBILIARE (LOCAZIONI EFFETTUATE)

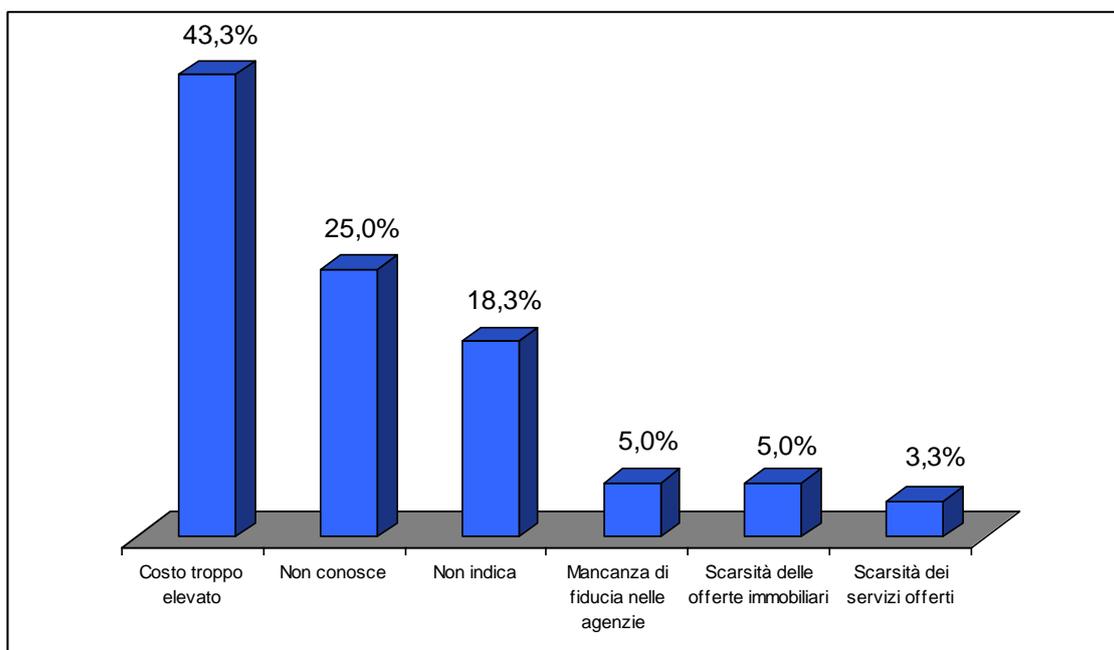


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Per quanto riguarda le motivazioni di non utilizzo dell'agenzia immobiliare da parte di coloro che hanno dato in locazione un loro bene, si è rilevato che il 43,3% ritiene che il costo sia troppo elevato, il 25% non conosce alcuna agenzia, il 18,3% non è in grado di dare una motivazione, il 5% non ha fiducia in questa figura di intermediario; un ulteriore 5% ritiene che le offerte immobiliari siano scarse ed il restante 3,3% che i servizi offerti siano carenti (*graf. 8*).

## GRAFICO 8

### MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO ALLE AGENZIE IMMOBILIARI (OFFERTA DI LOCAZIONI EFFETTUATE)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

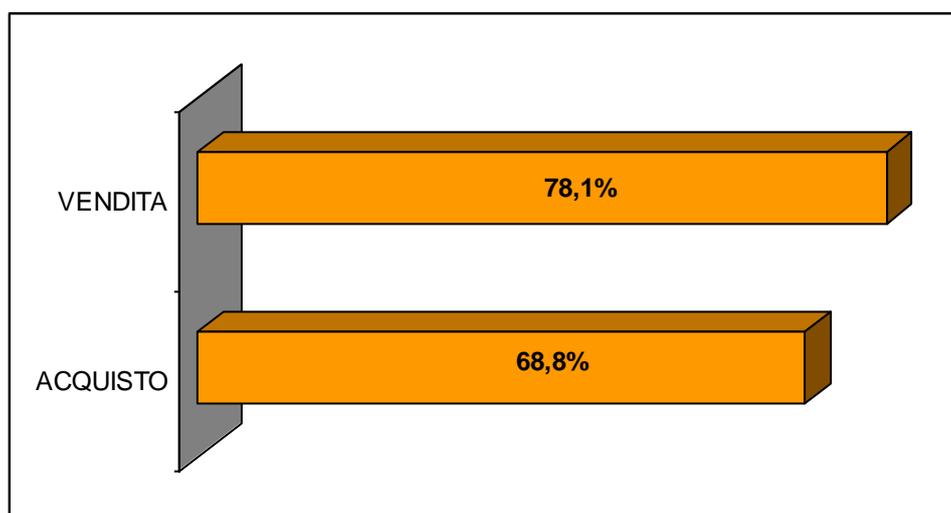
Confrontando le motivazioni di non utilizzo dell'agenzia immobiliare da parte di chi ha effettuato una qualsiasi transazione negli ultimi due anni emerge che in tutti e quattro i casi la causa di non ricorso più indicata è il costo troppo elevato, seguita, anche se con un gap piuttosto rilevante, dal fatto di non conoscere alcuna agenzia di fiducia; questo indica che le persone sono oculate nel rivolgersi ad una qualsiasi agenzia - sovente anche nei confronti di quelle con un marchio affermato sul mercato - soprattutto se non conoscono personalmente o tramite terzi l'agente che la gestisce. Piuttosto rilevante è la quota di coloro che non sono in grado di indicare il motivo del non ricorso alla figura professionale dell'agente, mentre agli ultimi quattro posti si alternano in graduatoria le restanti motivazioni.

## 2.2. L'utilizzo dell'intermediario nelle transazioni immobiliari previste

Il 68,8% di chi pensa di acquistare un immobile nei prossimi due anni e il 78,1% di chi suppone di vendere ritengono che faranno ricorso ad una figura di intermediario (graf.9).

GRAFICO 9

COMPRAVENDITE PREVISTE: IL RICORSO ALL'INTERMEDIAZIONE



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – *Tecnoborsa*

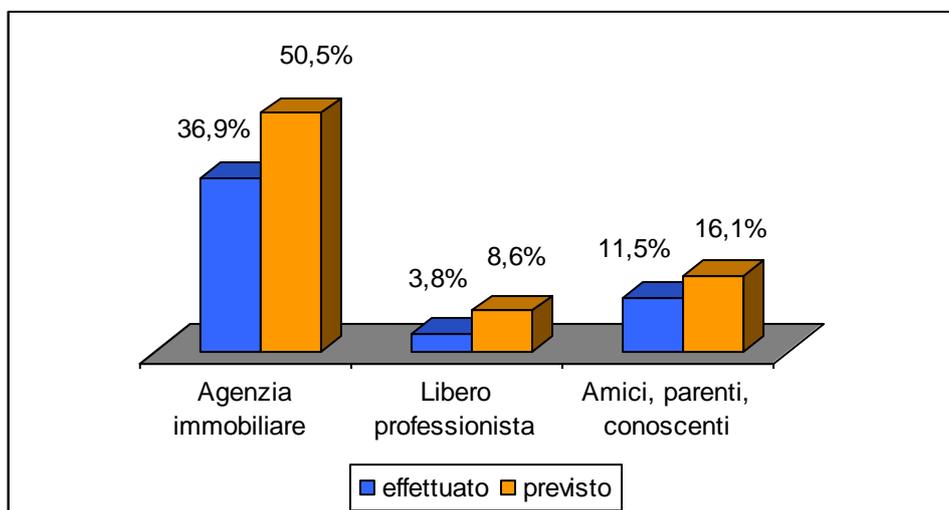
Se si mettono a confronto questi dati con quelli di chi ha già effettuato lo stesso tipo di transazione nei due anni precedenti l'indagine si evidenzia che il ricorso effettivo ad un intermediario è decisamente inferiore a quello previsto (scende di circa 17 punti percentuali per coloro che acquistano e di quasi 25 punti per quelli che vendono); le motivazioni possono essere molteplici, sicuramente per quanto attiene la tipologia di offerta del "prodotto immobiliare", ma anche - molto probabilmente - per il fatto che, quando si entra in contatto con i canali di intermediazione, ci si rende conto che la qualità dei servizi offerti non sempre giustifica i prezzi richiesti.

Andando ad analizzare il profilo di chi pensa di rivolgersi ad un intermediario per l'acquisto futuro di un immobile si riscontra che è del tutto simile a quello di chi vi si è già rivolto; infatti, sono individui che risiedono nel Nord Ovest del paese, pensionati e artigiani/esercenti/commercianti/agricoltori autonomi. Anche in questo caso emerge che la percentuale più bassa si ha tra gli imprenditori e i liberi professionisti.

Non c'è dubbio che comunque l'intermediario a cui ricorreranno maggiormente le famiglie che pensano di acquistare un immobile nei prossimi due anni sarà l'agenzia immobiliare (50,5%), seguita, con un notevole distacco, dagli amici/parenti (16,1%) e dal libero professionista (8,6%). Le percentuali delle intenzioni di ricorso alle diverse figure di intermediari sono tutte più elevate di quelle relative all'utilizzo effettivo e il divario più rilevante lo troviamo proprio per quanto riguarda le agenzie immobiliari (ben 13,6 punti percentuali) (graf. 10).

### GRAFICO 10

#### TIPOLOGIA DI INTERMEDIARIO IMMOBILIARE (ACQUISTI EFFETTUATI E PREVISTI)

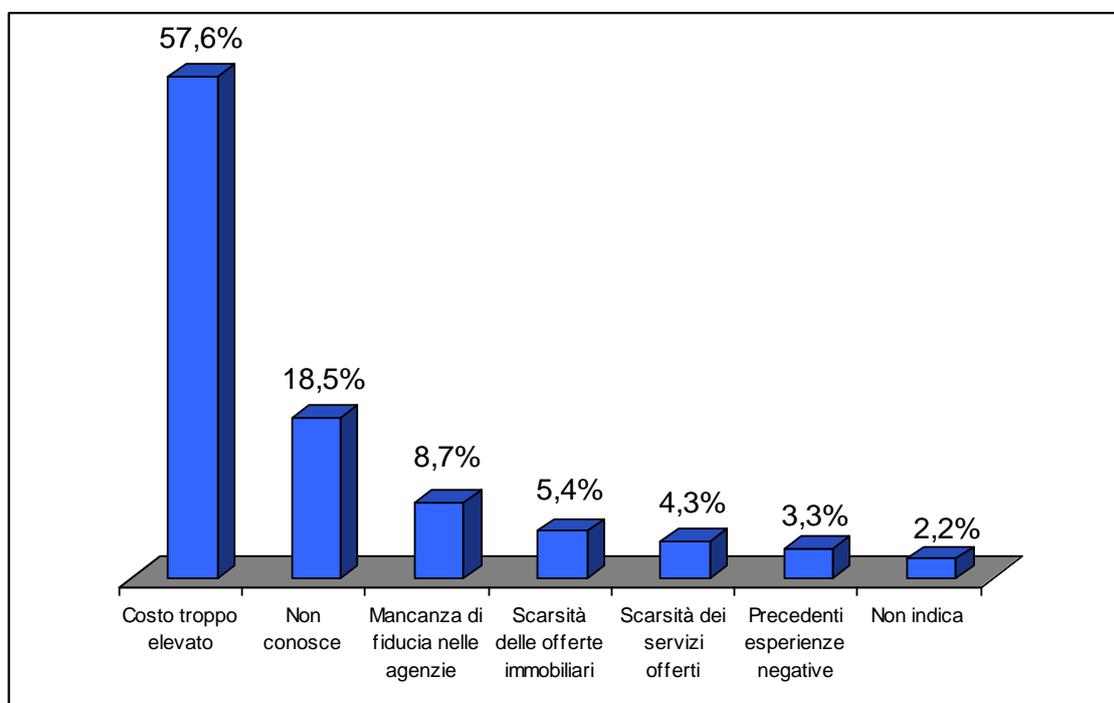


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Analizzando in dettaglio le motivazioni che spingono chi pensa di acquistare una casa senza ricorrere all'agenzia si riscontra che: il 57,6% pensa che il costo sia troppo elevato, il 18,5% dichiara di non conoscerne, l'8,7 non ha fiducia nelle agenzie, il 5,4% pensa che le offerte siano scarse, il 4,3% che siano carenti i servizi, il 3,3% ha avuto esperienze negative in passato mentre solo il restante 2,2% non sa indicare il motivo (graf. 11).

## GRAFICO 11

### MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO ALLE AGENZIE IMMOBILIARI (ACQUISTI PREVISTI)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

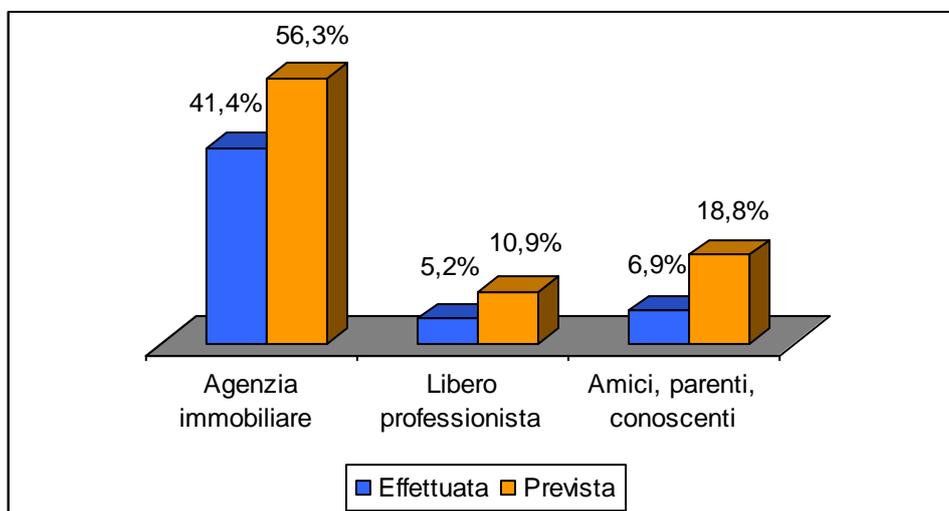
Dall'analisi sul profilo socio-demografico degli intervistati che prevedono di rivolgersi ad un intermediario per vendere una loro proprietà emerge che, a differenza di quanto evidenziato per chi ha già venduto, è alta l'intenzione al far ricorso ad un intermediario tra i residenti del Sud e delle Isole, mentre, in linea con quanto già riscontrato, è molto bassa l'intenzione a ricorrere all'aiuto di terzi tra gli imprenditori e i liberi professionisti.

Se si analizza la forma di intermediazione che si intende utilizzare si riscontra la seguente situazione: il 56,3% prevede di utilizzare l'agenzia immobiliare, il 18,8% prevede di ricorrere all'aiuto di amici, conoscenti e parenti e solo il 10,9% pensa di rivolgersi ad un libero professionista.

Per tutte e tre le figure di intermediari evidenziate, come è avvenuto sul fronte della domanda, la quota di chi intende rivolgersi ad un intermediario è più alta di quella di coloro che vi si sono effettivamente rivolti (*graf. 12*).

## GRAFICO 12

### TIPOLOGIA DI INTERMEDIARIO IMMOBILIARE (VENDITE EFFETTUATE E PREVISTE)

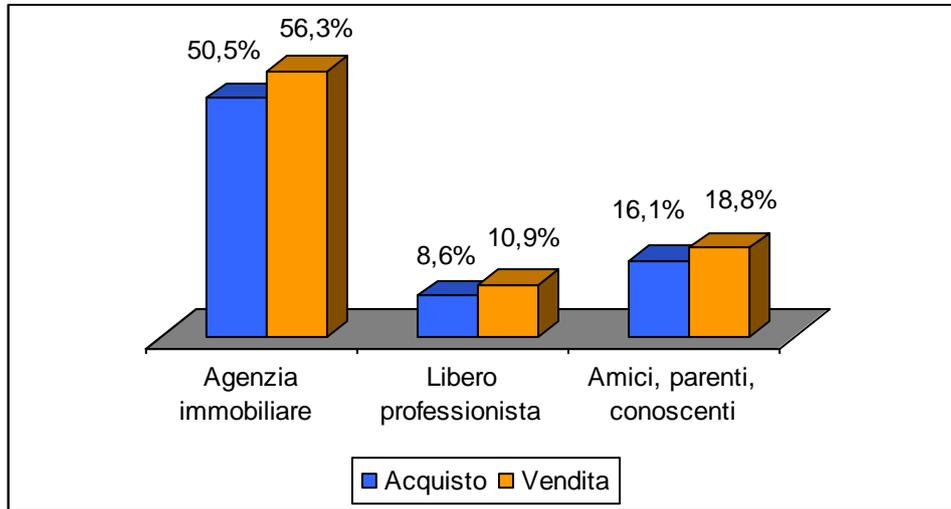


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Mettendo, invece, a confronto la domanda e l'offerta previste rispetto alla tipologia di intermediario che prevedono di utilizzare gli intervistati emerge che le percentuali, pur seguendo lo stesso andamento, sono leggermente più alte tra coloro che vorrebbero vendere un immobile (graf. 13).

### GRAFICO 13

#### TIPOLOGIA DI INTERMEDIARIO IMMOBILIARE (COMPRAVENDITE PREVISTE)

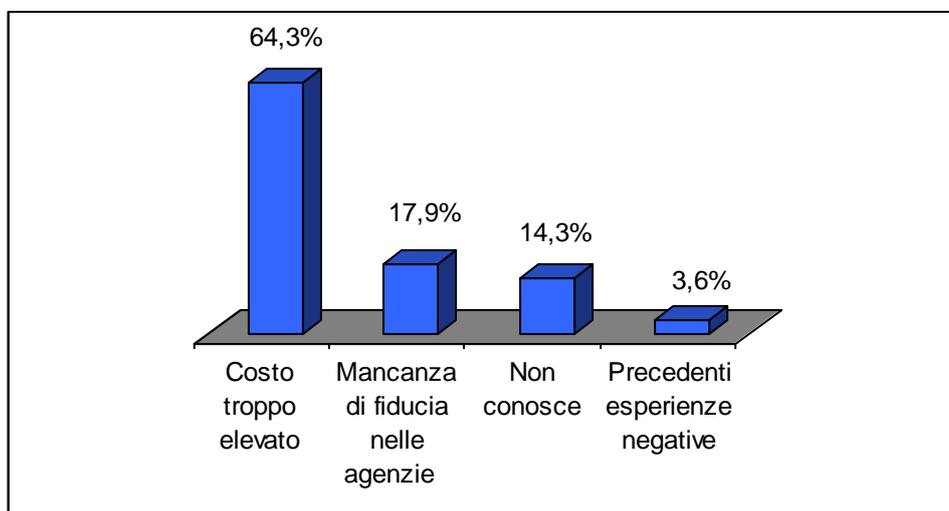


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Per quanto riguarda le motivazioni per il mancato ricorso alle agenzie immobiliari, sempre da parte di chi intende vendere, è emerso che ben il 64,3% ha sostenuto che il costo è troppo elevato (ovvero non correlato al servizio offerto), il 17,9% che non ha fiducia nelle agenzie, il 14,3% che non ne conosce ed il 3,6% che ha avuto esperienze negative in passato, mentre nessuno degli intervistati ha dichiarato di ritenere che gli immobili e/o i servizi offerti siano scarsi (graf. 14).

### GRAFICO 14

#### MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO ALLE AGENZIE IMMOBILIARI (VENDITE PREVISTE)

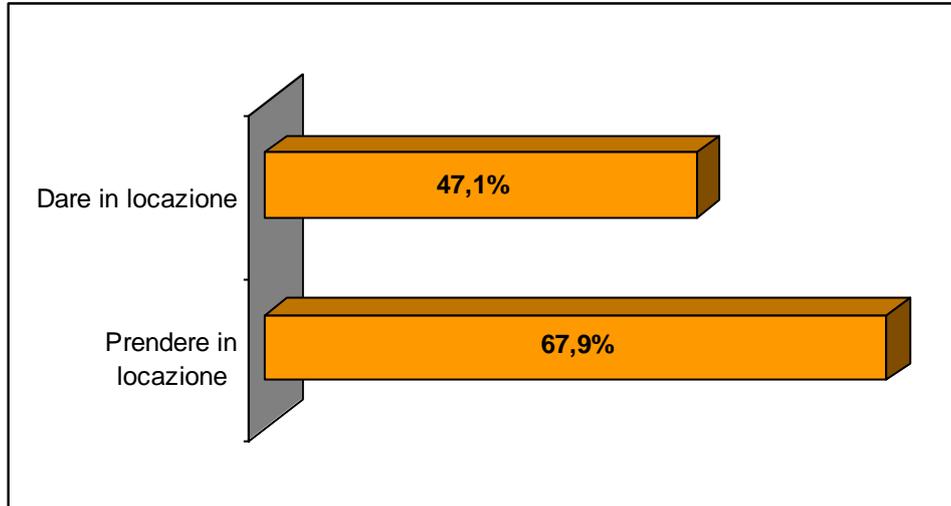


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Andando ad analizzare il comparto delle locazioni previste è emerso che il ricorso a un intermediario immobiliare è maggiore da parte di chi pensa di prendere in affitto un immobile rispetto a chi pensa di darlo in locazione: il 67,9% dei primi contro il 47,1% dei secondi (*graf. 15*).

## GRAFICO 15

### LOCAZIONI PREVISTE: IL RICORSO ALL'INTERMEDIAZIONE



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – Tecnoborsa

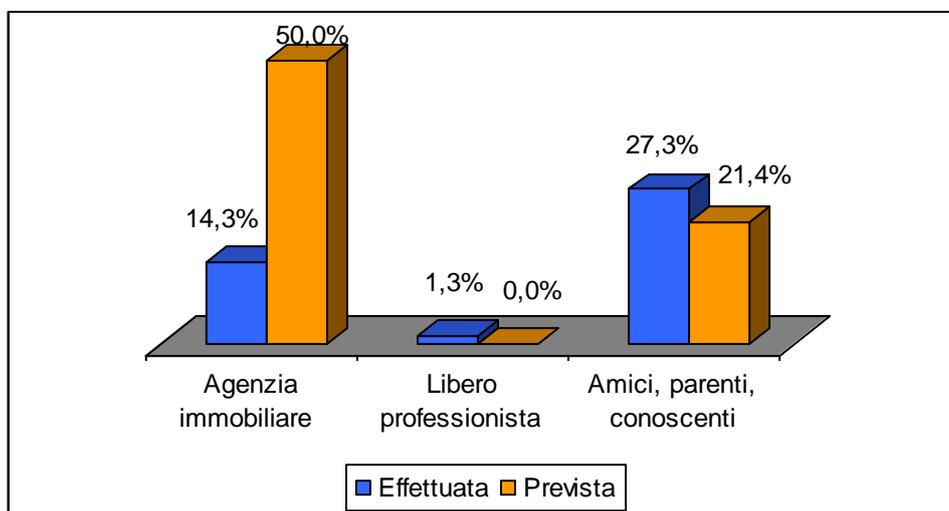
Questo, sovente, dipende dal fatto che la domanda è maggiore dell'offerta, quindi chi cerca un'abitazione, avendo difficoltà a trovarla, è quasi costretto a rivolgersi ad un intermediario nella speranza di ridurre i tempi di ricerca.

Anche in questo caso, come nelle compravendite, è molto più alta la percentuale di chi pensa di rivolgersi ad un intermediario rispetto a quella di chi ci si è già rivolto.

Analizzando la figura dell'intermediario che verrà utilizzata da parte di chi prenderà in affitto un bene emerge che: il 50% si rivolgerà ad una agenzia immobiliare, il 21,4% a parenti, amici e conoscenti, mentre nessuno prevede di ricorrere ad un libero professionista. La percentuale di chi pensa di rivolgersi all'agenzia è molto più alta di quella di chi vi ha fatto ricorso per prendere una casa in locazione; viceversa è più bassa la quota di chi pensa di poter affittare una casa con l'aiuto di amici, parenti e conoscenti (*graf. 16*).

## GRAFICO 16

### TIPOLOGIA DI INTERMEDIARIO IMMOBILIARE (DOMANDA DI LOCAZIONI EFFETTUATE E PREVISTE)

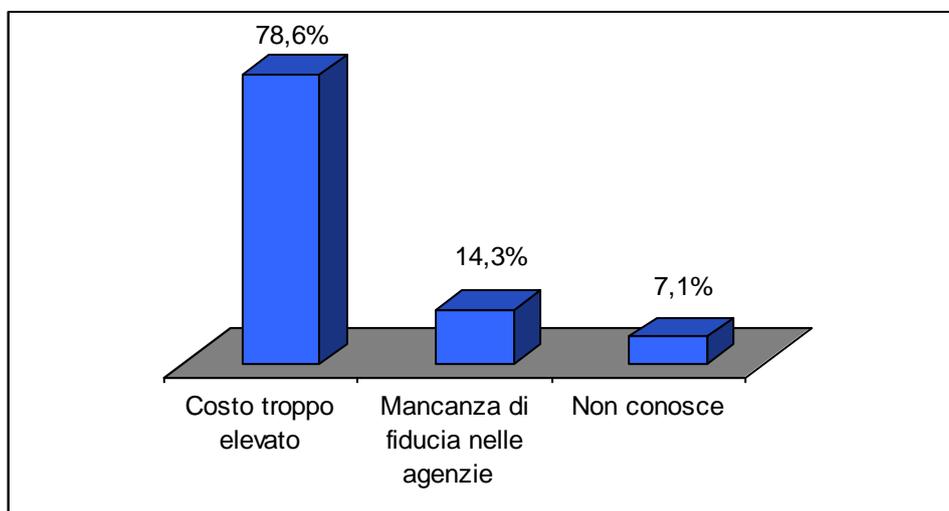


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Per quanto concerne i motivi di non utilizzo dell'agenzia immobiliare da parte di chi vorrebbe prendere in locazione un immobile è emerso quanto segue: il 78,6% ritiene che il costo sia troppo elevato, il 14,3% ha poca fiducia nelle agenzie, mentre il 7,1 % non ne conosce (*graf. 17*).

### GRAFICO 17

#### MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO ALLE AGENZIE IMMOBILIARI (DOMANDA DI LOCAZIONI PREVISTE)



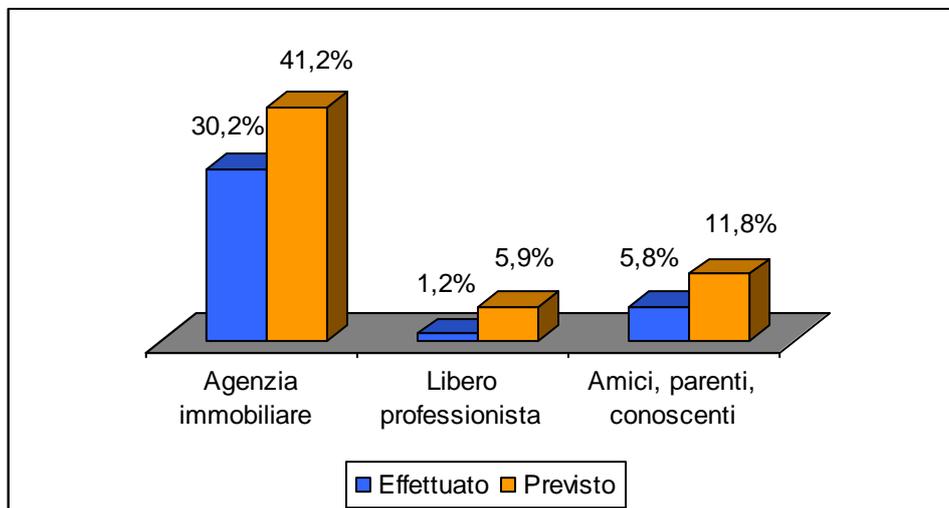
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Spostando l'analisi su chi pensa di dare in locazione un immobile nel prossimo futuro si evidenzia che, come in tutti gli altri tipi di transazioni immobiliari esaminati in questa indagine, il canale preferito rimane l'agenzia immobiliare (41,2%), seguito dal ricorso all'aiuto di amici, parenti e conoscenti (11,8%) ed, infine il libero professionista (5,9%). Anche in questo caso le percentuali relative alle intenzioni di utilizzo delle tre figure di "intermediari"<sup>3</sup> considerate sono più alte rispetto a quelle di chi ha già effettuato le medesime transazioni nei due anni precedenti l'indagine (*graf. 18*).

<sup>3</sup> La legge 39/1989 e successive modifiche/integrazioni e attribuisce soltanto agli operatori iscritti la possibilità di effettuare servizi professionali remunerati.

### GRAFICO 18

#### TIPOLOGIA DI INTERMEDIARIO IMMOBILIARE (OFFERTA DI LOCAZIONI EFFETTUATE E PREVISTE)

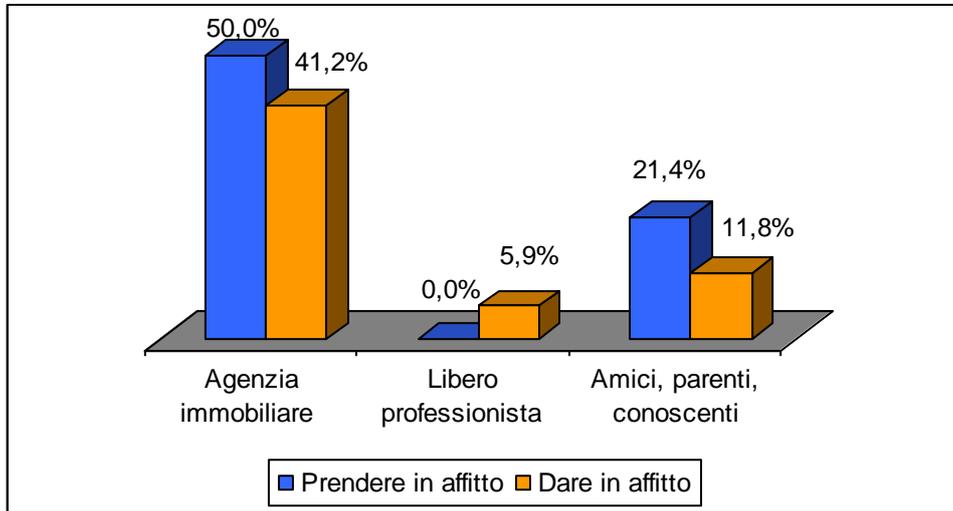


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Confrontando invece la domanda e l'offerta previste nel settore delle locazioni emerge che le percentuali di coloro che vogliono rivolgersi all'agenzia e/o agli amici e conoscenti per prendere in locazione un'abitazione sono più alte della quota di coloro che intendono utilizzarle per dare in affitto un immobile (graf. 19).

### GRAFICO 19

#### TIPOLOGIA DI INTERMEDIARIO IMMOBILIARE (LOCAZIONI PREVISTE)

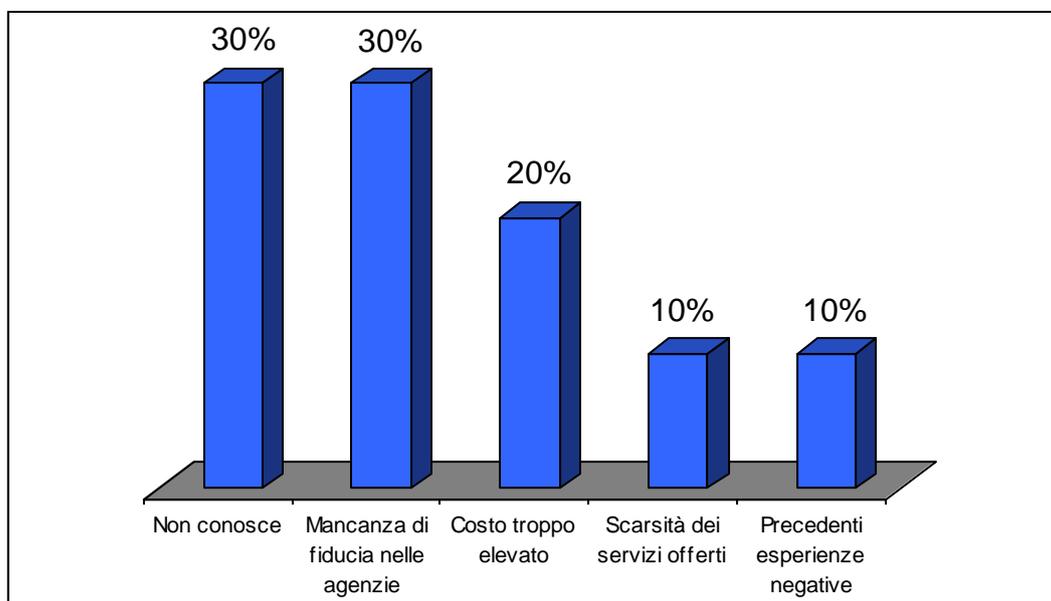


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Tra i motivi di non ricorso all'agenzia immobiliare da parte di coloro che prevedono di dare in locazione un'abitazione, prevalgono, con uguale percentuale (30%), la mancanza di fiducia e il fatto di non conoscere alcuna agenzia, mentre, solo il 20% ritiene che il costo sia troppo alto contrariamente alle percentuali elevate sin qui riscontrate; infine, troviamo con uguale percentuale (10%) il giudizio di coloro che dichiarano di avere avuto esperienze negative in passato e di ritenere scarsi i servizi offerti (*graf.20*).

## GRAFICO 20

MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO ALLE AGENZIE IMMOBILIARI (OFFERTA DI LOCAZIONI PREVISTE)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

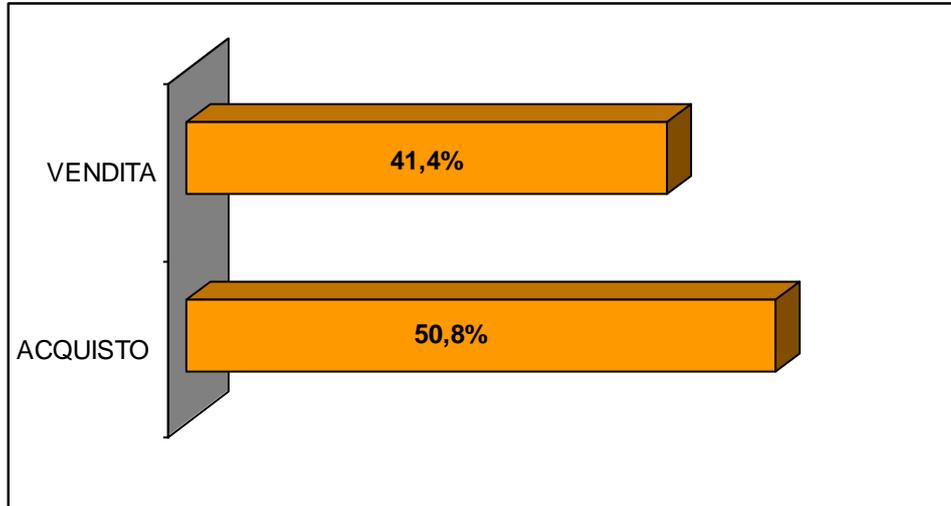
### 3. La valutazione

#### 3.1. L'utilizzo di uno specialista per la valutazione dell'immobile nelle transazioni effettuate

Dall'indagine 2004, per quanto riguarda il comparto delle compravendite, è emerso che si sono serviti di uno specialista per la valutazione il 50,8% di coloro che hanno acquistato e il 41,4% di chi ha venduto (*graf 21*).

## GRAFICO 21

### COMPRAVENDITE EFFETTUATE: IL RICORSO ALLA VALUTAZIONE



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

A differenza di quanto si è riscontrato per l'utilizzo dell'intermediario, per quanto riguarda l'esperto valutatore è emerso che la percentuale di ricorso è più alta tra coloro che acquistano. Ciò dipende dal fatto che chi acquista, visto il costo considerevole che l'operazione comporta, trattandosi di un bene duraturo, patrimonialmente significativo e trasmissibile e volendosi cautelare ulteriormente, vuole verificare il reale valore dell'immobile. Comunque, sia per la domanda che per l'offerta, vi è un maggior ricorso alla figura dell'intermediario rispetto a quella del valutatore, pur nella consapevolezza che, spesso, l'intermediario professionale è abilitato a fornire anche tale servizio autonomo.

Tra coloro che hanno venduto per poi riacquistare nei due anni antecedenti l'indagine è emerso che: una quota sensibile, il 44%, si è rivolto ad un professionista del settore per far valutare sia l'immobile che ha venduto, sia quello che ha acquistato; l'8% ha fatto valutare solo il bene che ha venduto; l'8% solo quello che ha acquistato; mentre, il 40% non ha fatto ricorso all'aiuto di alcuno specialista per la valutazione.

Il 22,3% di coloro che hanno acquistato negli ultimi due anni si è rivolto all'agenzia immobiliare per far valutare l'immobile; un ulteriore 22,3% si è rivolto direttamente al valutatore libero professionista (geometra, architetto, ingegnere, perito); naturalmente, è piuttosto basso il ricorso al parere di parenti, amici e conoscenti (6,2%). Mettendo a

confronto questi ultimi dati con quelli pertinenti la fruizione dell'intermediario<sup>4</sup> si riscontra che la maggior parte delle persone ricorrono all'agenzia immobiliare o all'aiuto di parenti, conoscenti ed amici soprattutto per venire a conoscenza delle opportunità presenti sul mercato ma, per quanto riguarda la valutazione del bene da acquistare, sono consapevoli che esistono canali specifici specializzati (infatti, le prime due percentuali scendono rispettivamente di 14,6 e di 5,3 punti percentuali; viceversa la figura più professionalizzata è superiore a quella relativa all'intermediazione di ben 18,5 punti).

Tra coloro che risiedono nel Sud e nelle Isole continua ad esserci una minore propensione alla fruizione dei servizi dell'agenzia immobiliare, analogamente a quanto riscontrato nell'indagine 2002.

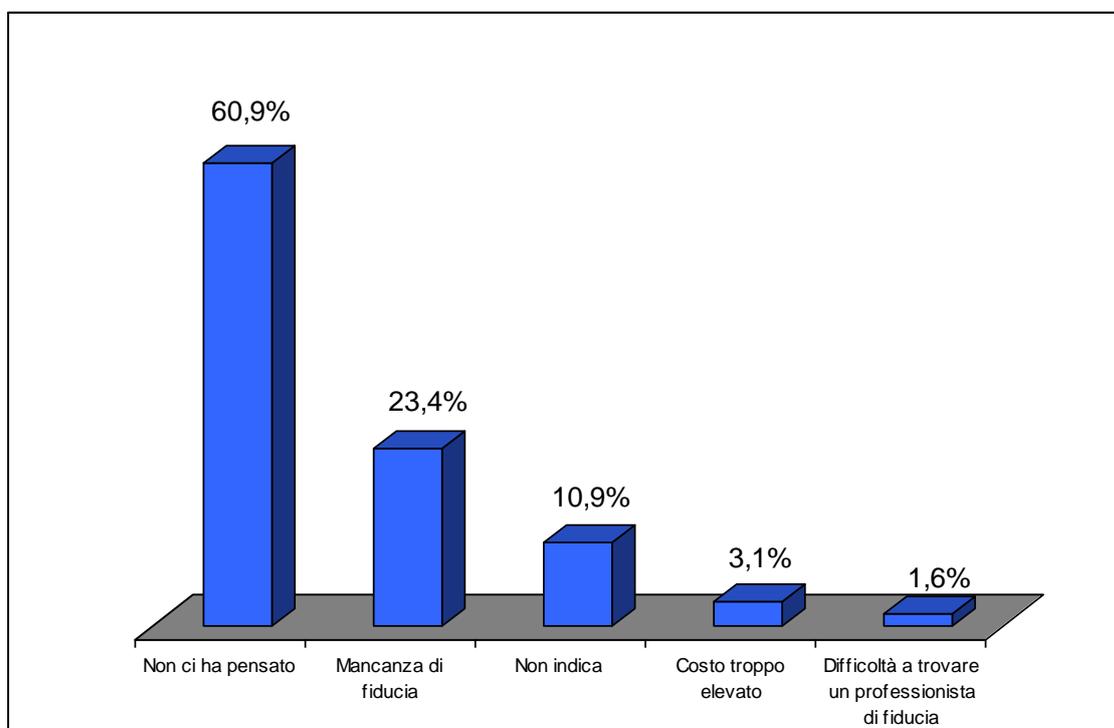
Andando a studiare i motivi per cui non si è fatto ricorso all'agenzia immobiliare da parte di chi ha acquistato si è rilevato che la motivazione più ricorrente non è più il costo troppo elevato del servizio, a differenza di quanto si è riscontrato nel caso in cui l'agenzia veniva vista come un semplice intermediario; questo dipende dal fatto che qualora si decida di far valutare un immobile ci si rende conto che occorre far ricorso ad un professionista specializzato che non sempre coincide con l'agenzia immobiliare e, quindi, il costo richiesto è giustificato dal tipo di servizio offerto. In questo caso più della metà (60,9%) di coloro che non hanno fatto ricorso all'agenzia hanno dichiarato di non averlo fatto perché non ci hanno pensato; mentre il 23,4% non lo ha fatto per mancanza di fiducia; il 3,1% ritiene che il costo sia troppo elevato; solo l'1,6% ha avuto difficoltà a trovarne una di fiducia; infine, ben il 10,9% non sa indicare il perché (*graf.22*).

---

<sup>4</sup> Cfr. par. 2.1.

## GRAFICO 22

### MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO ALLE AGENZIE IMMOBILIARI (ACQUISTI EFFETTUATI)

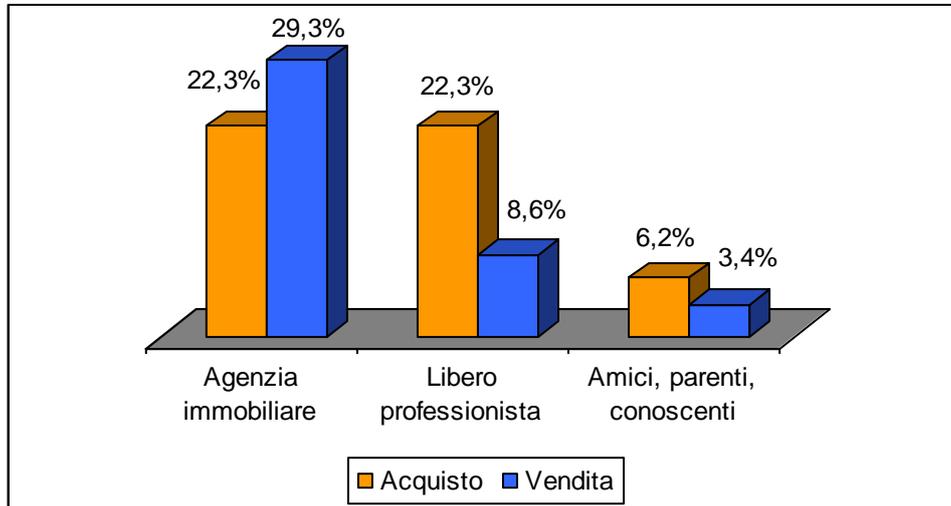


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Spostando l'analisi dal lato dell'offerta è emerso che il canale preferito da chi ha venduto un'abitazione è, invece, l'agenzia immobiliare: infatti, vi si sono rivolti il 29,3% di coloro che hanno venduto, mentre l'8,6% si sono rivolti direttamente ad un libero professionista e solo il 3,4% ha fatto ricorso all'aiuto di amici, parenti e conoscenti. Mettendo a confronto l'utilizzo dei diversi canali rispetto alla domanda e all'offerta si è riscontrato che chi vende si affida principalmente all'agenzia immobiliare per far valutare il bene, mentre chi acquista preferisce sentire il parere di un valutatore libero professionista di fiducia. Comunque, in entrambi i casi sono pochi coloro che si basano solo sul parere di amici e conoscenti: tale risultato è abbastanza ovvio in quanto l'aiuto di coloro che non operano nel settore può andar bene per cogliere l'opportunità di un affare immobiliare, ma non è più appropriato quando si deve stabilire esattamente il valore del bene che dipende da moltissimi parametri (*graf. 23*).

### GRAFICO 23

#### TIPOLOGIA DI VALUTATORE (COMPRAVENDITE EFFETTUATE)



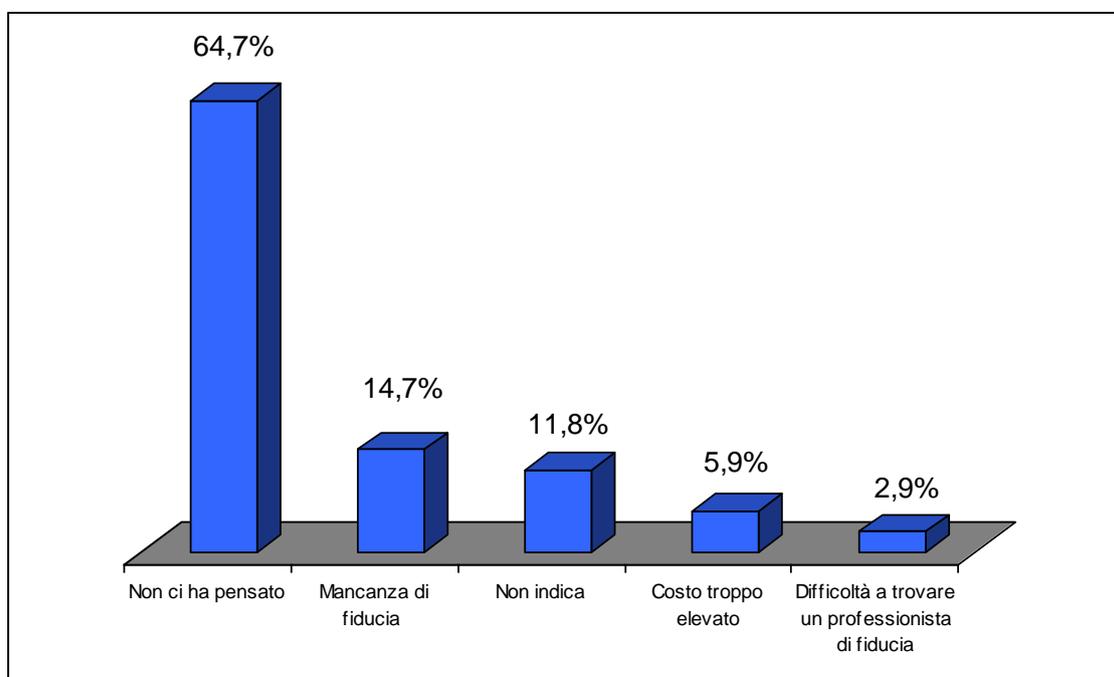
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – Tecnoborsa

Tra coloro che hanno venduto è emerso che si sono rivolti maggiormente a canali amicali per il comparto dell'intermediazione, mentre per l'aspetto della valutazione preferiscono rivolgersi ad un esperto valutatore specializzato di fiducia. Infatti, la quota delle famiglie che si sono rivolte al libero professionista per far valutare un immobile è maggiore di 3,4 punti percentuali rispetto a quella di coloro che lo hanno utilizzato come intermediario; viceversa, per quanto riguarda il ricorso all'aiuto di amici, conoscenti e parenti la percentuale scende di 3,5 punti percentuali.

Per quanto concerne i motivi del mancato ricorso all'agenzia immobiliare per far valutare il bene da vendere, dall'indagine 2004 è emerso, così come già riscontrato per la domanda, che la motivazione più ricorrente è il non averci pensato (64,7%), seguita, con un notevole divario, dal fatto che le famiglie non si fidano di terzi, mentre al terzo e al quarto posto, con percentuali decisamente basse, lamentano il costo troppo elevato della valutazione (5,9%) e la difficoltà a trovare un professionista di fiducia (2,9%); anche in questo caso è consistente (11,8%) la quota di famiglie che non sono in grado di dire il perchè (graf. 24).

#### GRAFICO 24

#### MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO ALLE AGENZIE IMMOBILIARI (VENDITE EFFETTUATE)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

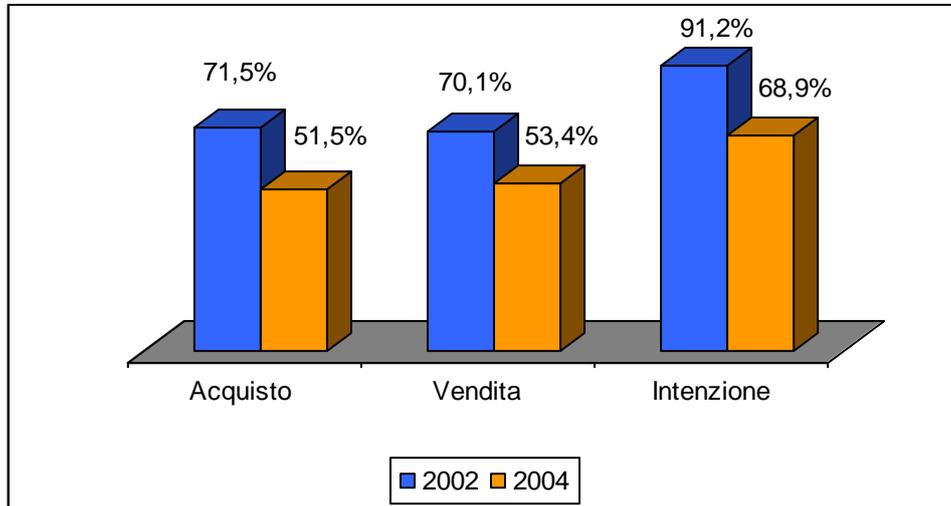
#### 4. Dati a confronto: 2002-2004

In questa sezione si vogliono mettere a confronto i risultati relativi alle indagini **Tecnoborsa** 2002 e 2004.

Dall'analisi è emerso che recentemente vi è stato un notevole calo del ricorso alla figura dell'intermediario, sia per quanto riguarda le compravendite effettuate che per quelle previste. Infatti, la quota delle famiglie che sono ricorse ad un intermediario per acquistare un'abitazione è scesa di ben 20 punti percentuali; quella di chi ha venduto di 16,7 punti e, per quanto riguarda coloro che pensano di effettuare una qualsiasi transazione nei due anni successivi l'indagine, si è riscontrata una diminuzione di 22,3 punti percentuali. Comunque, sia per quanto riguarda l'indagine 2002 che per quanto riguarda quella 2004 la quota di coloro che pensano di rivolgersi ad un'agenzia per effettuare transazioni nel prossimo futuro è sempre maggiore di quella relativa a coloro che hanno già operato sul mercato immobiliare (*graf. 25*).

## GRAFICO 25

### L'UTILIZZO DELL'INTERMEDIARIO IMMOBILIARE: 2002-2004



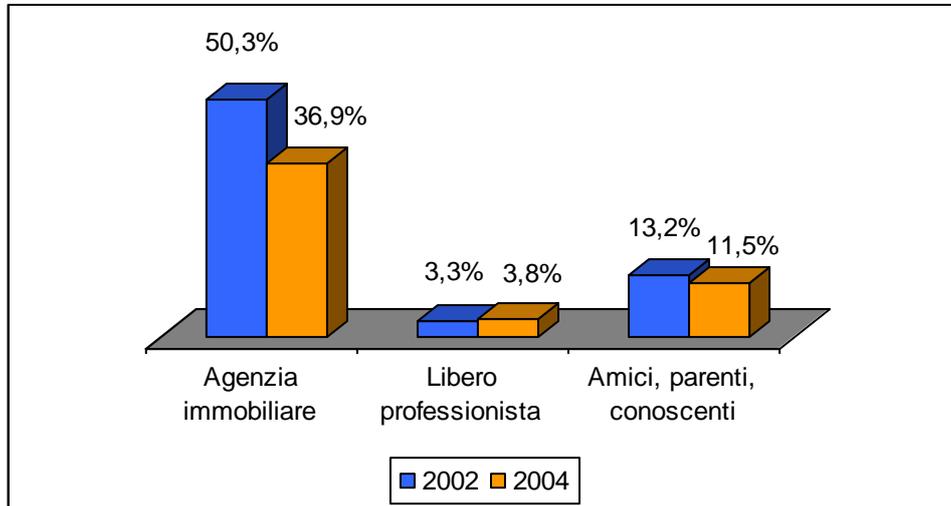
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Tuttavia è bene ribadire che, in qualsiasi indagine, l'intenzione è una misura della propensione della popolazione di riferimento a tenere un certo comportamento e può essere considerato un indicatore solo parziale dell'effettivo tradursi in atto dei fenomeni in esame.

Andando ad analizzare le diverse figure di intermediari (siano essi operatori abilitati o solo conoscenti informatori) a cui hanno fatto ricorso coloro che hanno acquistato un bene immobile, emerge che l'agenzia immobiliare continua ad essere la più utilizzata; tuttavia, la percentuale di coloro che hanno dichiarato di avervi fatto ricorso è scesa di circa 13 punti percentuali. La quota di coloro che si sono rivolti al libero professionista così come quella di chi ha fatto ricorso all'aiuto di parenti e amici invece, è rimasta sostanzialmente stabile (la prima è salita di 0,5 punti percentuali, mentre la seconda è scesa di 1,7 punti) (*graf. 26*).

## GRAFICO 26

### TIPOLOGIA DI INTERMEDIARIO IMMOBILIARE (ACQUISTI EFFETTUATI: 2002-2004)

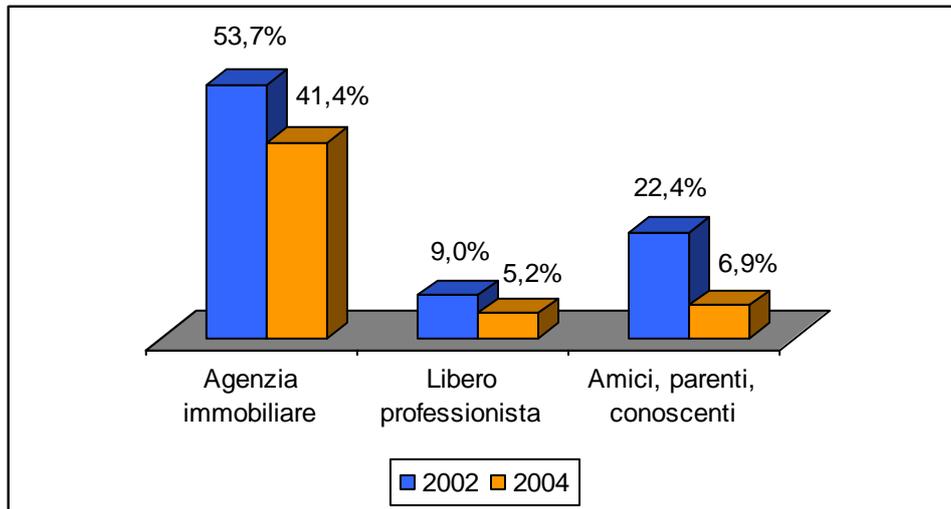


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Mettendo a confronto i risultati delle due indagini rispetto alla tipologia di “intermediario” utilizzata da parte di coloro che hanno venduto si è riscontrato che in questo caso un calo generale delle quote di coloro che sono ricorsi alle diverse figure è stato abbastanza trasversale. Infatti, la quota di coloro che si sono rivolti alle agenzie è diminuita di 12,3 punti percentuali, quella di coloro che hanno utilizzato un libero professionista di 3,8 punti e, infine, la percentuale di chi ha fatto ricorso all’aiuto di amici, parenti e conoscenti di ben 15,5 punti (*graf. 27*).

## GRAFICO 27

### TIPOLOGIA DI INTERMEDIARIO IMMOBILIARE (VENDITE EFFETTUATE: 2002-2004)

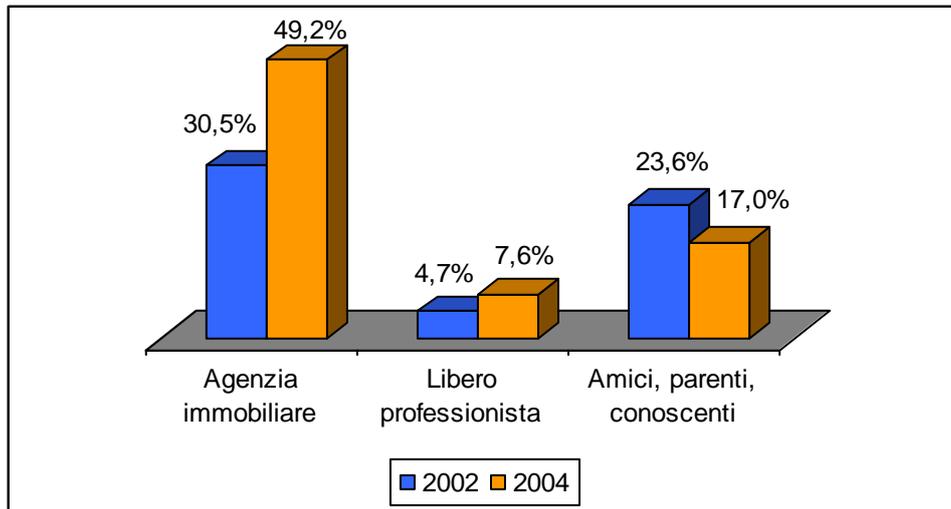


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Spostando il confronto su coloro che hanno intenzione di utilizzare un intermediario professionale per le transazioni future emerge che la quota di coloro che intendono rivolgersi ad una agenzia oppure ad un semplice consulente libero professionista è più elevata nell'indagine 2004 (la prima è salita di 18,7 punti percentuali e la seconda di 2,9), mentre la quota di coloro che prevedono di ricorrere all'aiuto di parenti e amici è scesa di 6,6 punti percentuali. Tuttavia, è bene tener presente che nel 2002 è stata molto alta la quota di coloro che, pur avendo dichiarato di volersi rivolgere ad un intermediario per le transazioni future, non sono stati poi in grado di dire a quale tipologia si sarebbero rivolti; questo spiega il fatto che la percentuale di coloro che intendono rivolgersi ad un qualsiasi intermediario è più alta nel 2002 rispetto al 2004, mentre, quando si confronta il ricorso alle singole figure, la situazione è diametralmente opposta (*graf. 28*).

## GRAFICO 28

### TIPOLOGIA DI INTERMEDIARIO IMMOBILIARE (TRANSAZIONI PREVISTE: 2002-2004)

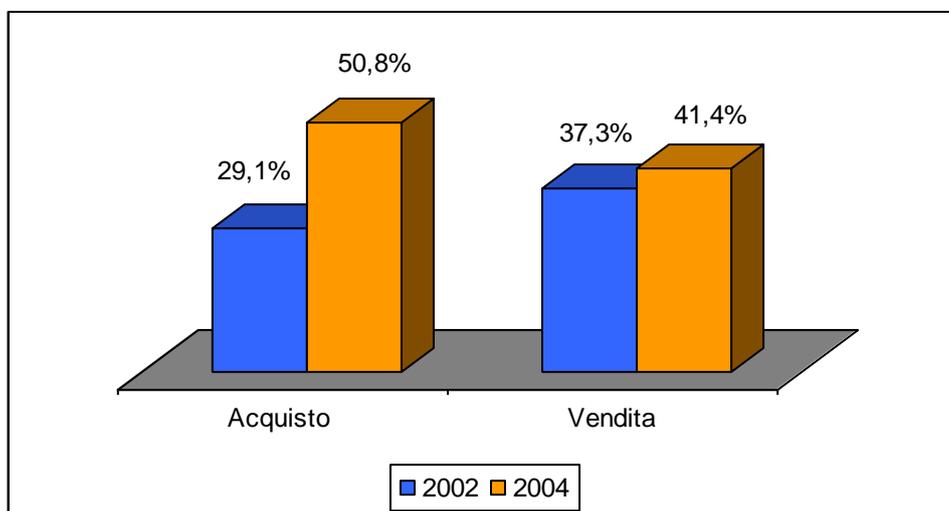


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Mettendo a confronto i risultati delle due indagini rispetto al grado di utilizzo del valutatore abilitato emerge un risultato totalmente diverso da quello riscontrato analizzando il ricorso all'intermediario. Infatti, in questo ultimo caso, come si è già evidenziato, si è assistito ad un calo anche abbastanza consistente della percentuale di coloro che si sono serviti dell'intermediario immobiliare; viceversa sono cresciute le quote di chi ha fatto valutare un bene prima di acquistarlo o di venderlo (la prima è salita di circa 22 punti percentuali, mentre la seconda di circa 4) (*graf. 29*). Questo è dipeso senza dubbio dal fatto che i prezzi degli immobili negli ultimi anni sono cresciuti in modo sostenuto e, quindi, a maggior ragione chi ha acquistato ha sentito la necessità di farsi confermare dagli esperti del settore se il prezzo richiesto per il bene, in certi casi determinato in maniera soggettiva e non realistica dal proprietario/venditore, corrispondesse o meno al suo valore reale corrente.

## GRAFICO 29

L'UTILIZZO DELLO SPECIALISTA PER LA VALUTAZIONE: 2002-2004

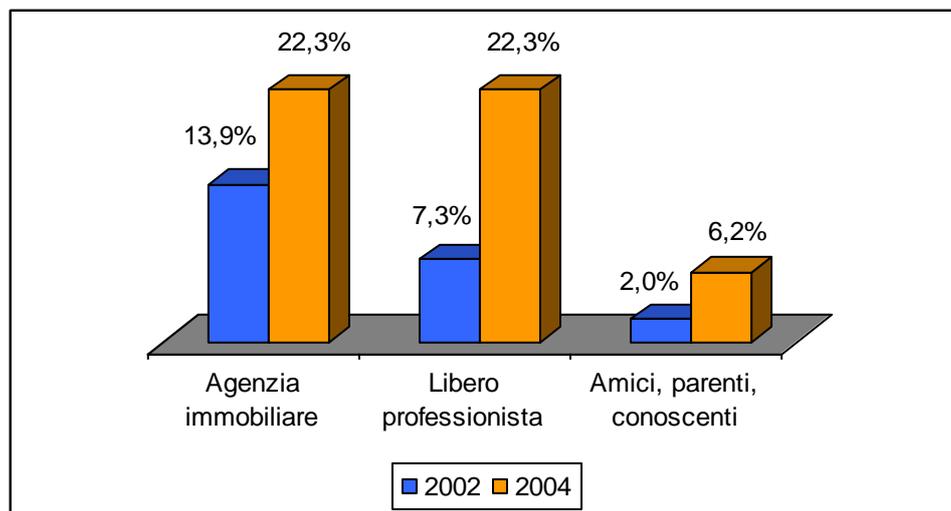


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Per quanto riguarda le singole figure a cui sono ricorsi coloro che hanno acquistato un bene, quella che ha avuto un incremento maggiore negli ultimi due anni è quella del valutatore libero professionista (la quota è salita di ben 15 punti percentuali); un buon incremento si è rilevato anche per l'agenzia immobiliare (8,4 punti percentuali), mentre la quota di chi è ricorso all'aiuto di amici e conoscenti rimane sempre la più bassa (pur avendo subito un aumento di 4,2 punti) (*graf. 30*).

### GRAFICO 30

#### TIPOLOGIA DI SPECIALISTA PER LA VALUTAZIONE (ACQUISTI EFFETTUATI: 2002-2004)

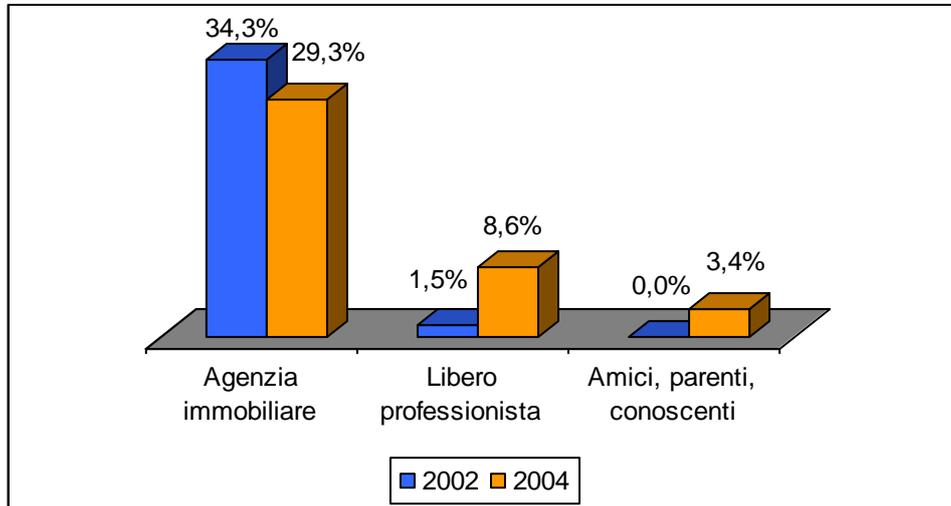


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Per quanto riguarda le vendite, invece, si è riscontrato che il ricorso all'agenzia immobiliare ha subito una lieve flessione (è scesa di 5 punti percentuali), mentre le quote di coloro che sono ricorsi al valutatore libero professionista e all'aiuto di amici e conoscenti hanno subito un incremento (la prima di 7,1 punti percentuali e la seconda di 3,4) (graf. 31).

### GRAFICO 31

#### TIPOLOGIA DI SPECIALISTA PER LA VALUTAZIONE (VENDITE EFFETTUATE: 2002-2004)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

## 5. Conclusioni

Dall'indagine **Tecnoborsa** sull'intermediazione e sulla valutazione in ambito immobiliare emergono chiaramente alcuni elementi-chiave assai utili per indirizzare l'attività futura degli operatori del settore che dovrà essere sempre più orientata verso la *customer satisfaction*, nella prospettiva di qualificare maggiormente il proprio ruolo, l'affidabilità che il consumatore-cliente richiede e la qualità dei servizi offerti.

Infatti, l'utilità delle agenzie immobiliari è ben presente per coloro che si accingono ad effettuare una transazione immobiliare; però, c'è un giudizio negativo troppo spesso ricorrente: proprio per gli elevati valori commerciali raggiunti dagli immobili negli ultimi anni, la maggior parte di coloro che non si sono rivolti e/o non intendono rivolgersi all'agenzia per effettuare una qualsiasi transazione giudicano il rapporto prezzo dell'immobile e relativa provvigione "troppo caro" (il 39% di coloro che hanno acquistato, il 44,1% di chi ha venduto, il 42,4% di chi ha preso in affitto, il 43,3% di chi ha dato in locazione, il 57,6% di chi prevede di acquistare, il 64,3% di chi pensa di vendere e ben il 78,6% di chi prevede di prendere in locazione un immobile).

Diverso l'atteggiamento nel giudicare il rapporto prezzo-qualità del servizio offerto qualora si intenda far valutare un immobile: in questo caso le famiglie italiane ritengono

che occorre far ricorso ad un professionista esperto e, quindi, il corrispettivo risulta essere maggiormente giustificato dal servizio offerto.

C'è poi un doppio dato che risalta nel confronto tra le indagini 2002 e 2004: per quanto riguarda l'intermediazione, c'è una tendenziale contrazione della richiesta del servizio dell'intermediario immobiliare (la quota delle famiglie che sono ricorse ad un intermediario per acquistare un'abitazione è scesa - per una serie di motivazioni che meritano uno specifico approfondimento - di ben 20 punti percentuali; quella di chi ha venduto di 16,7 punti e, per quanto riguarda coloro che pensano di effettuare una qualsiasi transazione nei due anni successivi l'indagine, si è riscontrata una diminuzione di 22,3 punti percentuali); di contro, nel settore della valutazione, cresce il numero delle famiglie che dichiara di aver fatto valutare il proprio immobile prima di acquistarlo o venderlo (la prima è salita di circa 22 punti percentuali, mentre la seconda di circa 4).

Nella sostanza, si può affermare che il punto nevralgico che incide sensibilmente sulla propensione delle famiglie a richiedere o meno i servizi delle agenzie immobiliari è costituito proprio nel rapporto prezzo/qualità dei servizi offerti.