



L'Indagine Tecnoborsa 2012: le famiglie romane e il mercato immobiliare

- Intermediazione e Valutazione -

Roma, 24 luglio 2012

1. INTERMEDIAZIONE

Acquistato

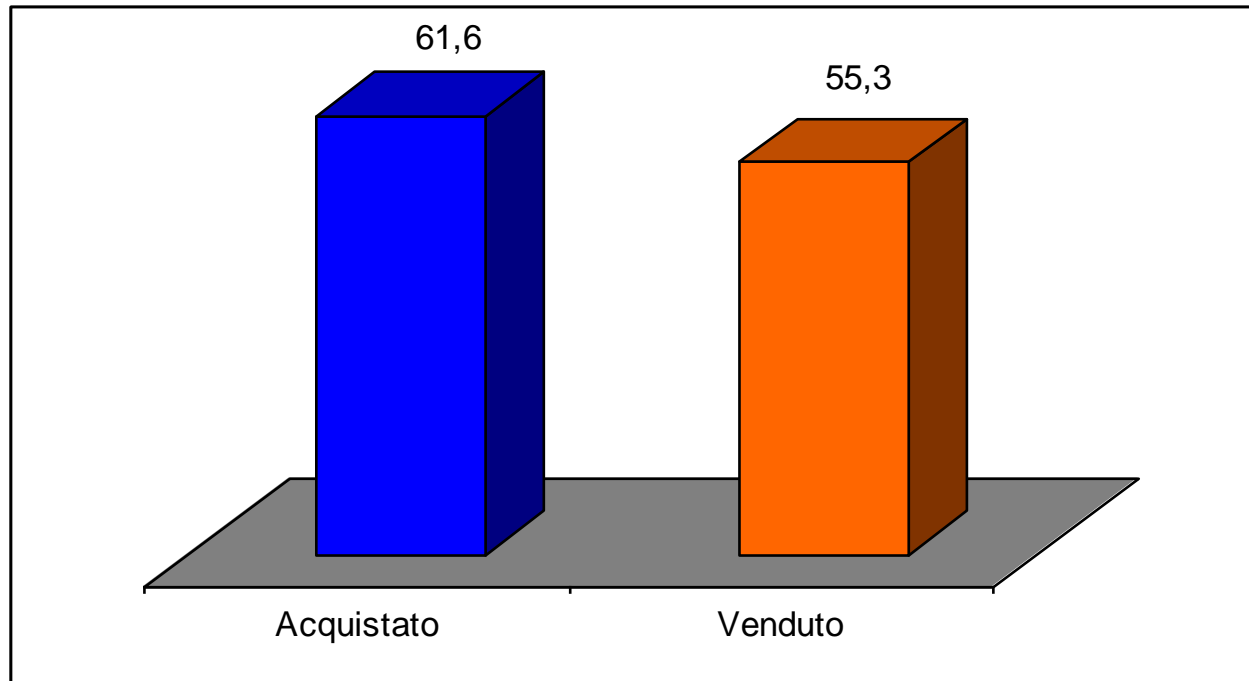
Venduto

2. VALUTAZIONE

Acquistato

Venduto

Ricorso all'intermediazione: compravendite



Nel biennio 2010-2011 il 61,6% di chi ha acquistato e il 55,3% di chi ha venduto un immobile a uso residenziale è ricorso all'aiuto di un intermediario.

Dal confronto tra domanda e offerta è emerso che vi hanno fatto maggior uso gli acquirenti, infatti, c'è un divario di 6,3 punti percentuali.

1. INTERMEDIAZIONE



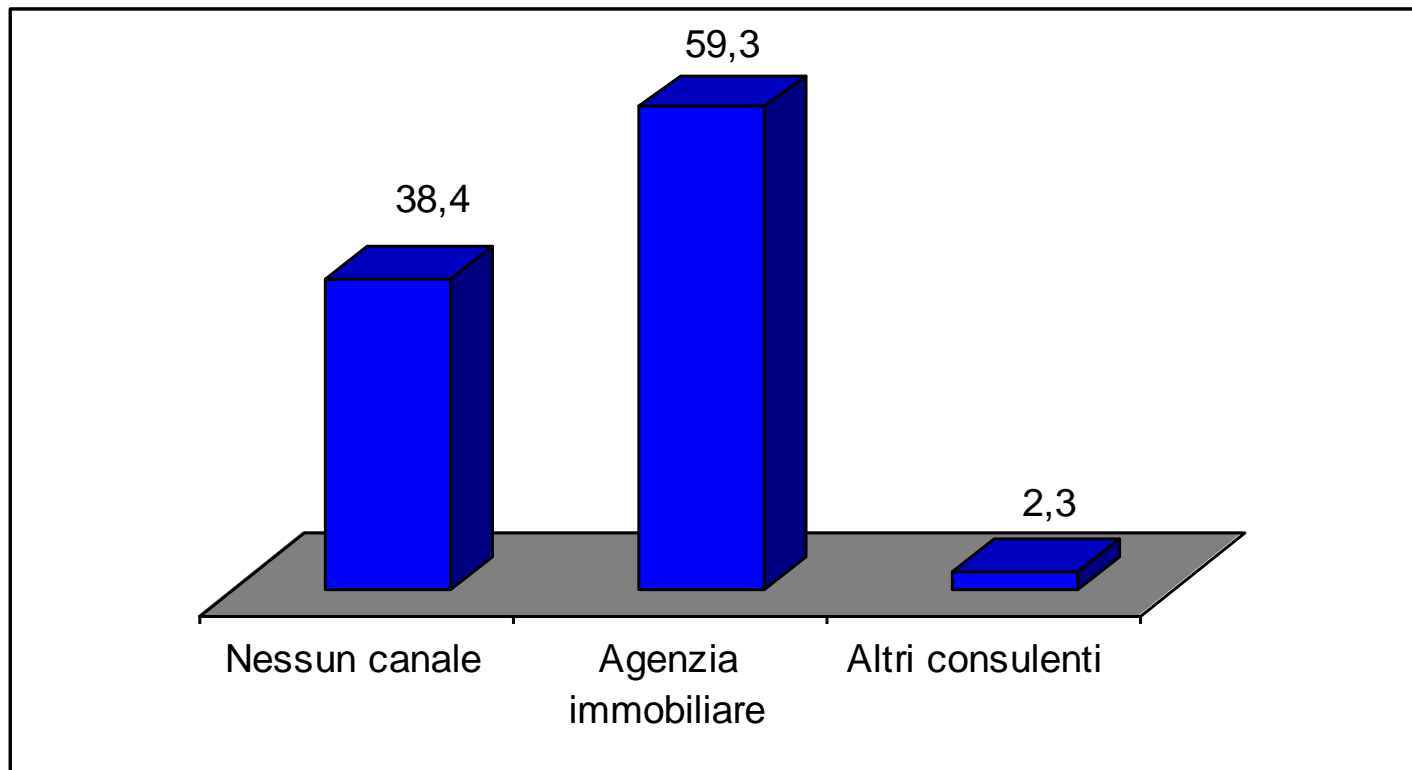
Venduto

2. VALUTAZIONE

Acquistato

Venduto

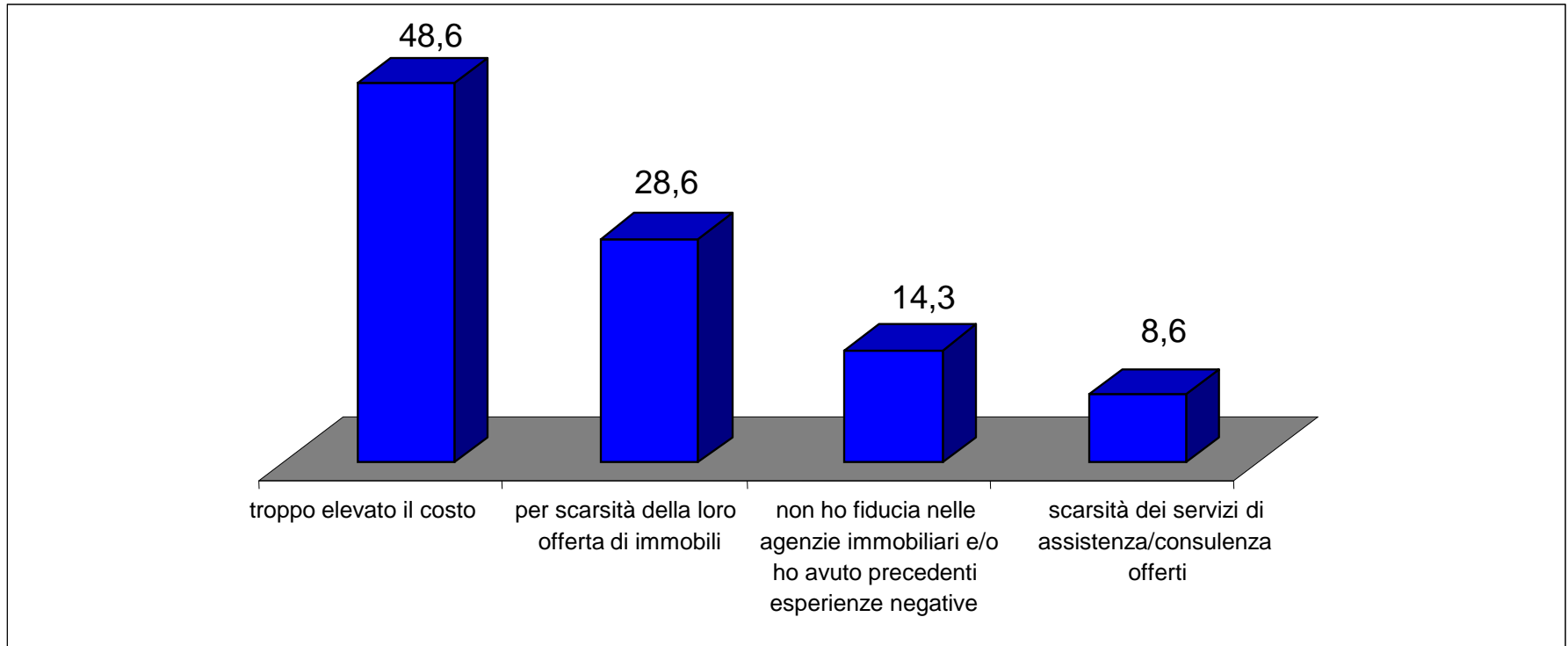
Tipologia di canale utilizzato



Dall'analisi dei dati risultanti dalle interviste effettuate è emerso che, nel biennio 2010-2011, il 59,3% delle famiglie residenti a Roma che hanno acquistato un immobile ha utilizzato un'agenzia immobiliare; il 38,4% non hanno fatto ricorso a un canale di intermediazione formale; mentre, solo il 2,3% si è rivolto ad altri consulenti.

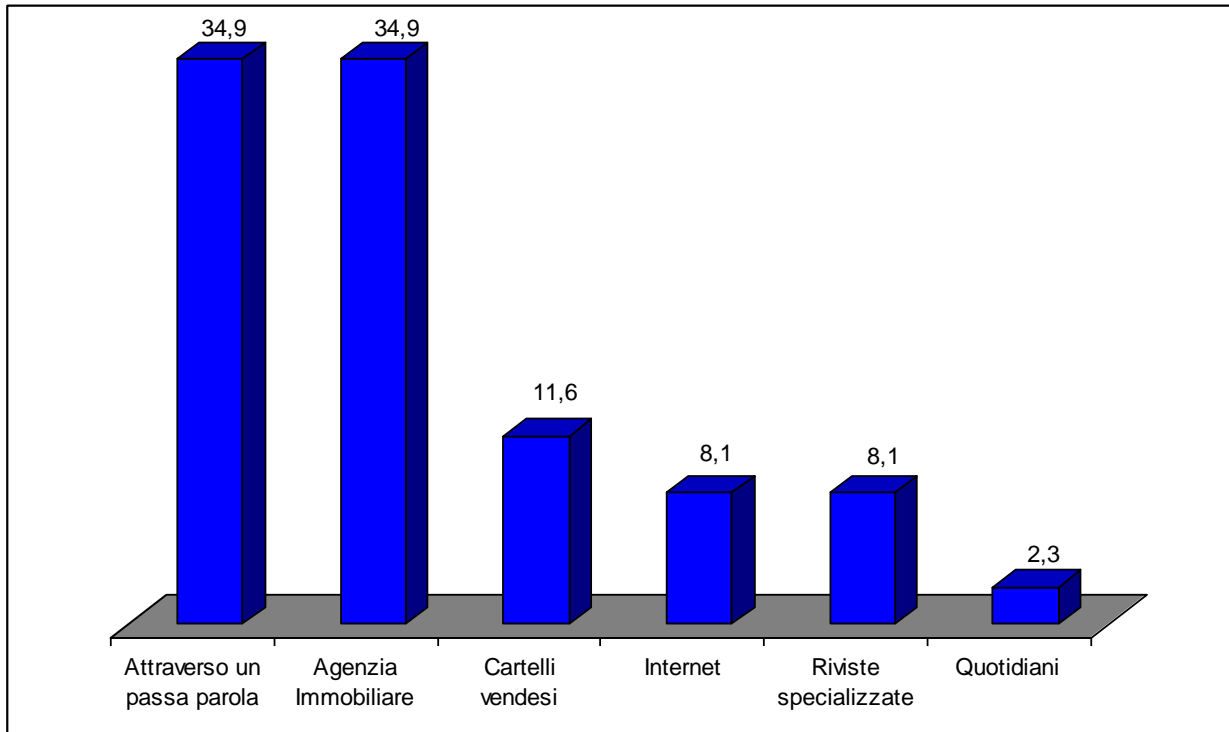
Motivazione di non ricorso all'agenzia immobiliare

100=chi non si è rivolto all'agenzia immobiliare per acquistare



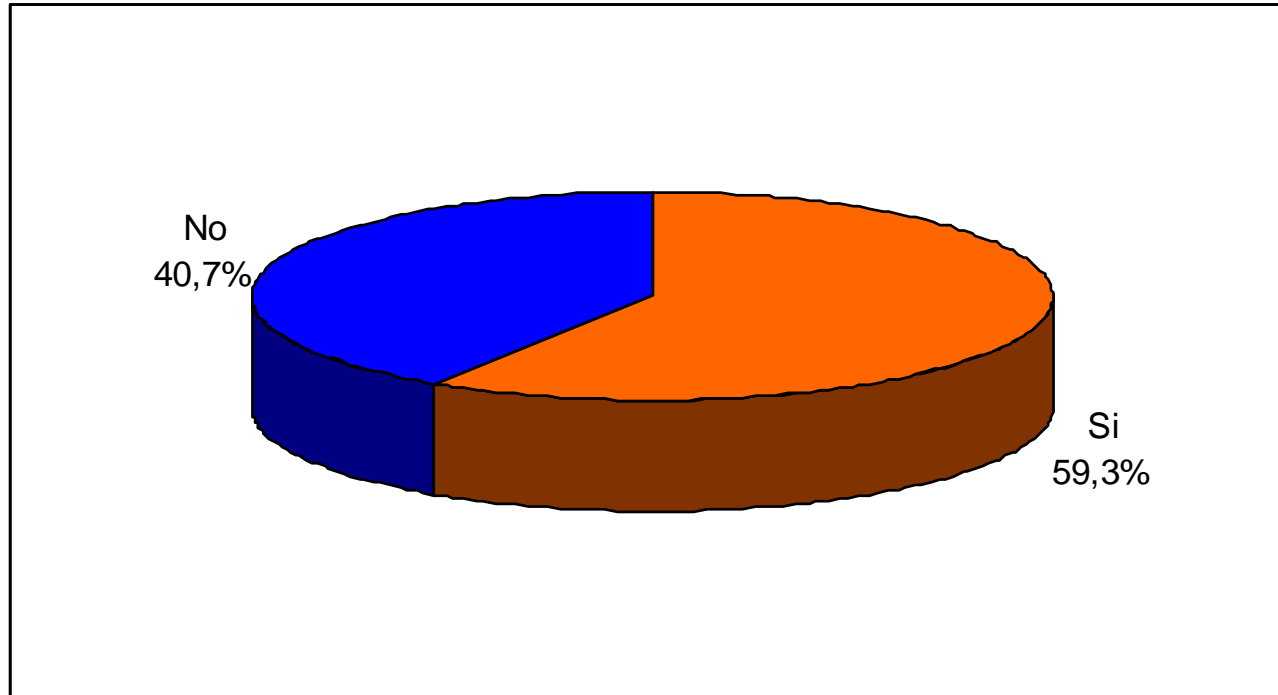
Tra i principali motivi del mancato ricorso all'agenzia da parte di chi ha acquistato un immobile è certamente il fattore prezzo a essere determinante; troviamo infatti, in ordine decrescente: il costo troppo elevato (48,6%); la scarsità di offerte immobiliari (28,6%); una scarsa fiducia verso le agenzie (14,3%); infine, la scarsità dei servizi di assistenza/consulenza offerti (8,6%). L'alta percentuale di coloro che hanno indicato nel costo troppo elevato la causa di non ricorso alle agenzie denota che le famiglie in un periodo di crisi come quello attuale rivolgono una particolare attenzione alle spese e preferiscono risparmiare sui costi di agenzia.

Canali informativi attraverso i quali si è venuti a conoscenza dell'abitazione acquistata



A quanti hanno acquistato un'abitazione nel biennio 2010-2011 è stato chiesto anche tramite quali canali informativi sono venuti a conoscenza dell'immobile ed è risultato che per ben il 34,9% ciò è avvenuto attraverso il passa parola con gli amici e conoscenti o i portieri e i custodi degli immobili, che da sempre rappresentano un punto di riferimento del mercato informale; un ulteriore 34,9% tramite un'agenzia immobiliare; per l'11,6% dalla lettura di cartelli vendesi; per l'8,1% attraverso Internet; per un ulteriore 8,1% tramite la consultazione di riviste specializzate; infine, per il 2,3% attraverso i quotidiani. La differenza tra il 59,3% che ha dichiarato di essere ricorso all'agenzia immobiliare per acquistare l'immobile e il 34,9% che ne è venuto a conoscenza attraverso un agente immobiliare potrebbe essere dovuta anche alla circostanza che molte persone vengono a conoscenza dell'immobile attraverso canali informali ma, dal momento che la vendita dell'immobile trovato era stata affidata a un'agenzia immobiliare dal proprietario, hanno usufruito di questo canale per concludere l'acquisto.

La vendita dell'immobile da Lei acquistato era stata affidata a un'agenzia immobiliare?



Il 59,3% degli immobili che sono stati acquistati erano stati affidati dal venditore ad un'agenzia immobiliare, percentuale che risulta identica alla quota di famiglie che ha dichiarato di aver acquistato il bene attraverso un'agenzia. Dal momento che, come si è visto, il 34,9% di chi ha acquistato è venuto a conoscenza dell'immobile oggetto di transazione attraverso un'agenzia immobiliare, si deduce che il 24,4% degli acquirenti ha selezionato il bene attraverso altre fonti informative ma poi si è rivolto all'agenzia per acquistare, perché costretto e non per sua scelta.

1. INTERMEDIAZIONE

Acquistato

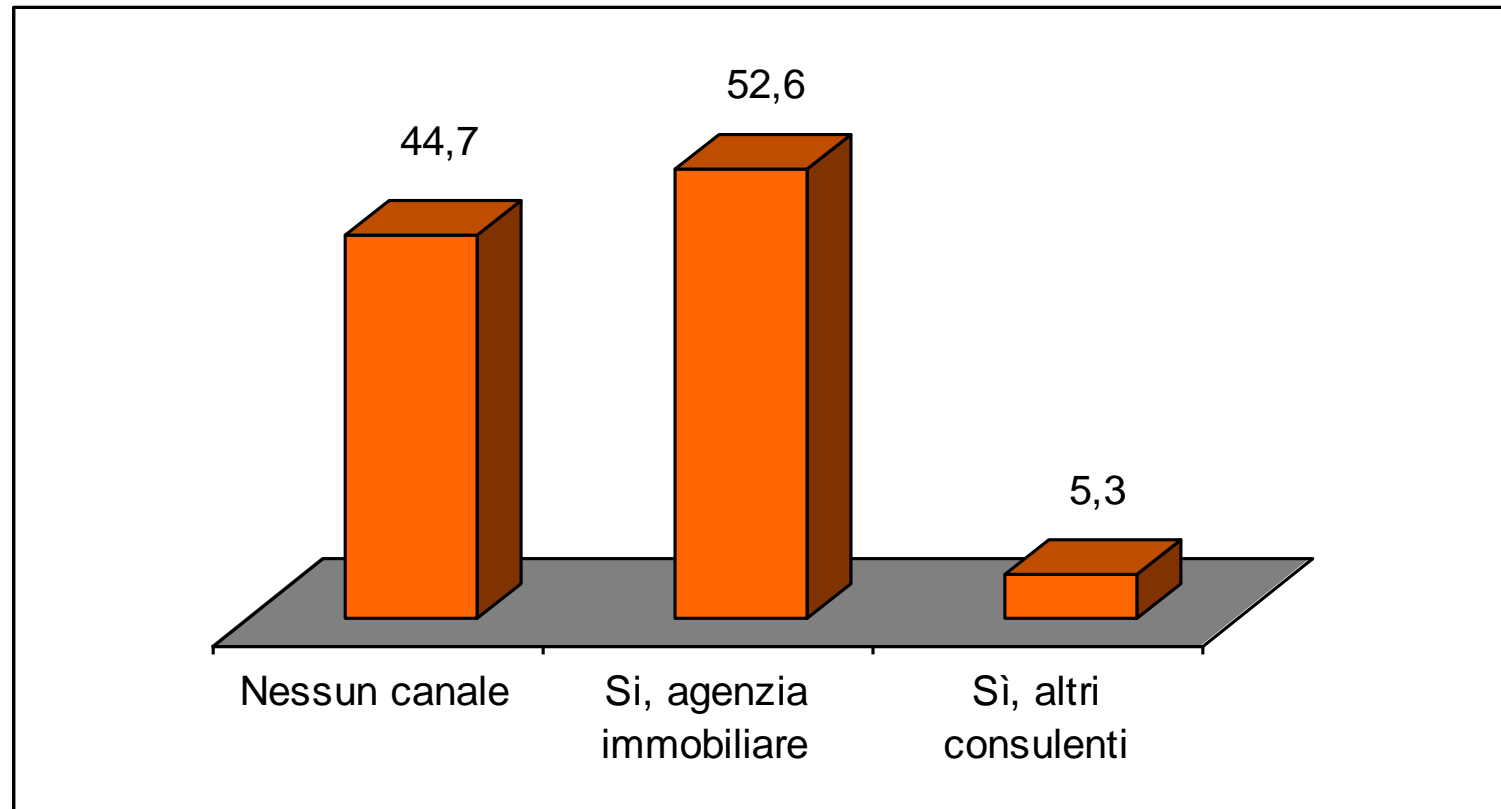


2. VALUTAZIONE

Acquistato

Venduto

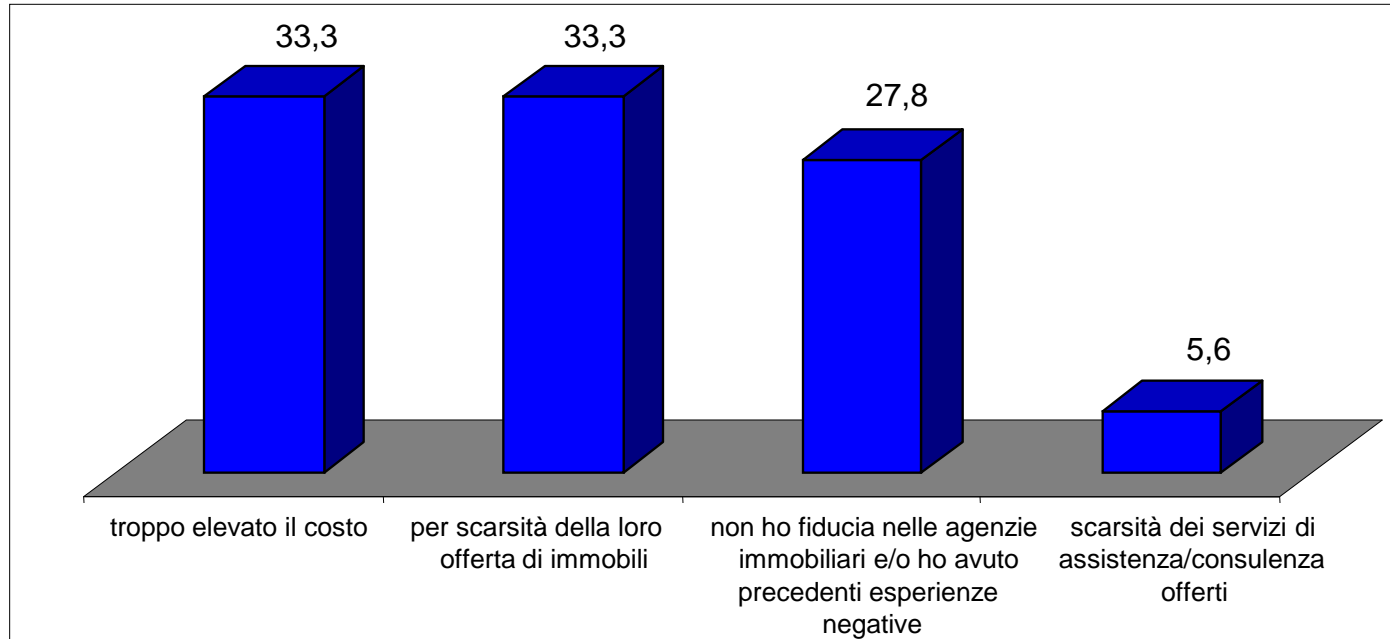
Tipologia di canale utilizzato



Dall'analisi del grado di preferenza nei confronti delle diverse figure di intermediazione è emerso che il 52,6% delle famiglie che hanno venduto hanno utilizzato solo l'agenzia immobiliare, il 5,3% è ricorso ad altri consulenti, mentre il 44,7% non ha utilizzato nessun canale formale.

Motivo principale di non utilizzo dell'agenzia

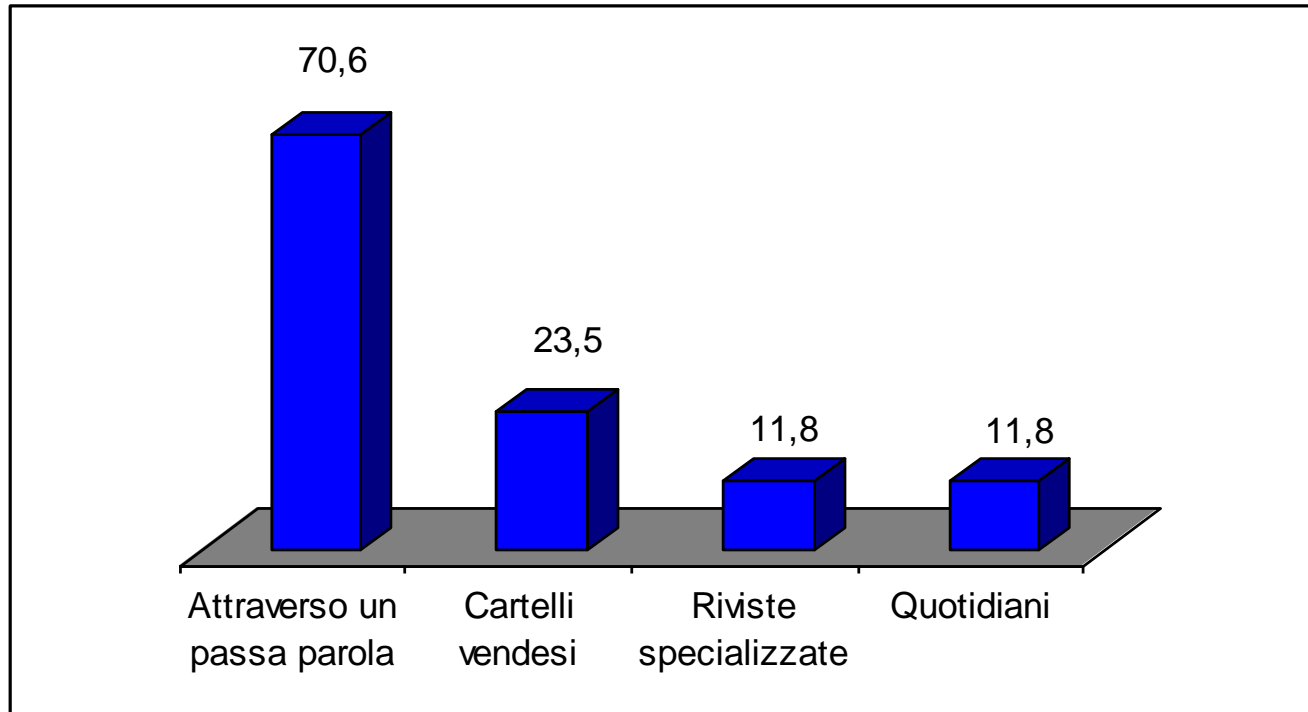
100 = chi non si è rivolto all'agenzia immobiliare per acquistare



Andando ad analizzare le motivazioni che hanno spinto coloro che hanno venduto a non utilizzare l'agenzia immobiliare, al primo posto si trovano, a parità di punteggio (33,3%) il costo troppo elevato e la carenza delle offerte immobiliari; al secondo posto c'è la mancanza di fiducia verso questa forma di intermediazione (27,8%); infine, la scarsità dei servizi di consulenza/assistenza (5,6%).

Canali informativi utilizzati per promuovere la vendita dell'immobile

100 = chi non si è rivolto a nessun professionista per vendere



A chi non si è rivolto a nessun professionista per vendere l'immobile è stato chiesto quali canali informativi siano stati utilizzati per promuovere il bene oggetto della transazione ed è emerso che il 70,6% è ricorso al passaparola, il 23,5% ha utilizzato i cartelli "vendesi", l'11,8% Internet e il restante 11,8% ha messo annunci su riviste specializzate e/o quotidiani.

1. INTERMEDIAZIONE

Acquistato

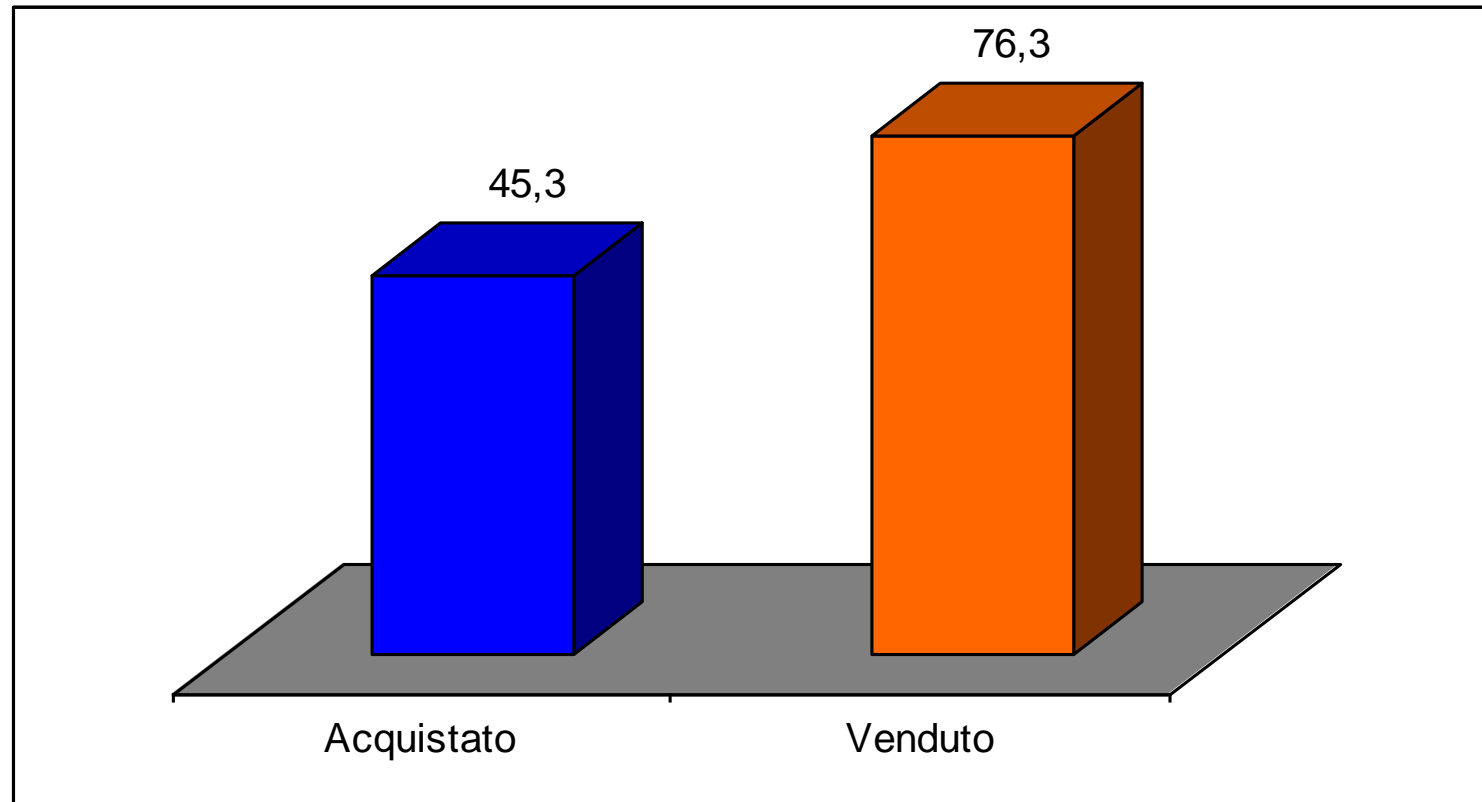
Venduto

2. VALUTAZIONE

Acquistato

Venduto

Ricorso alla valutazione: compravendite



Hanno fatto valutare un bene il 45,3% di coloro che hanno acquistato e il 76,3% di chi ha venduto.

Mettendo a confronto l'utilizzo dello specialista per la valutazione immobiliare tra domanda e offerta emerge che vi ricorre più chi vende rispetto a chi acquista, situazione opposta a quella rilevata per l'intermediazione.

Questo dipende dal fatto che una famiglia prima di immettere un bene sul mercato vuole accertarsi del corretto valore commerciale del proprio bene.

1. INTERMEDIAZIONE

Acquistato

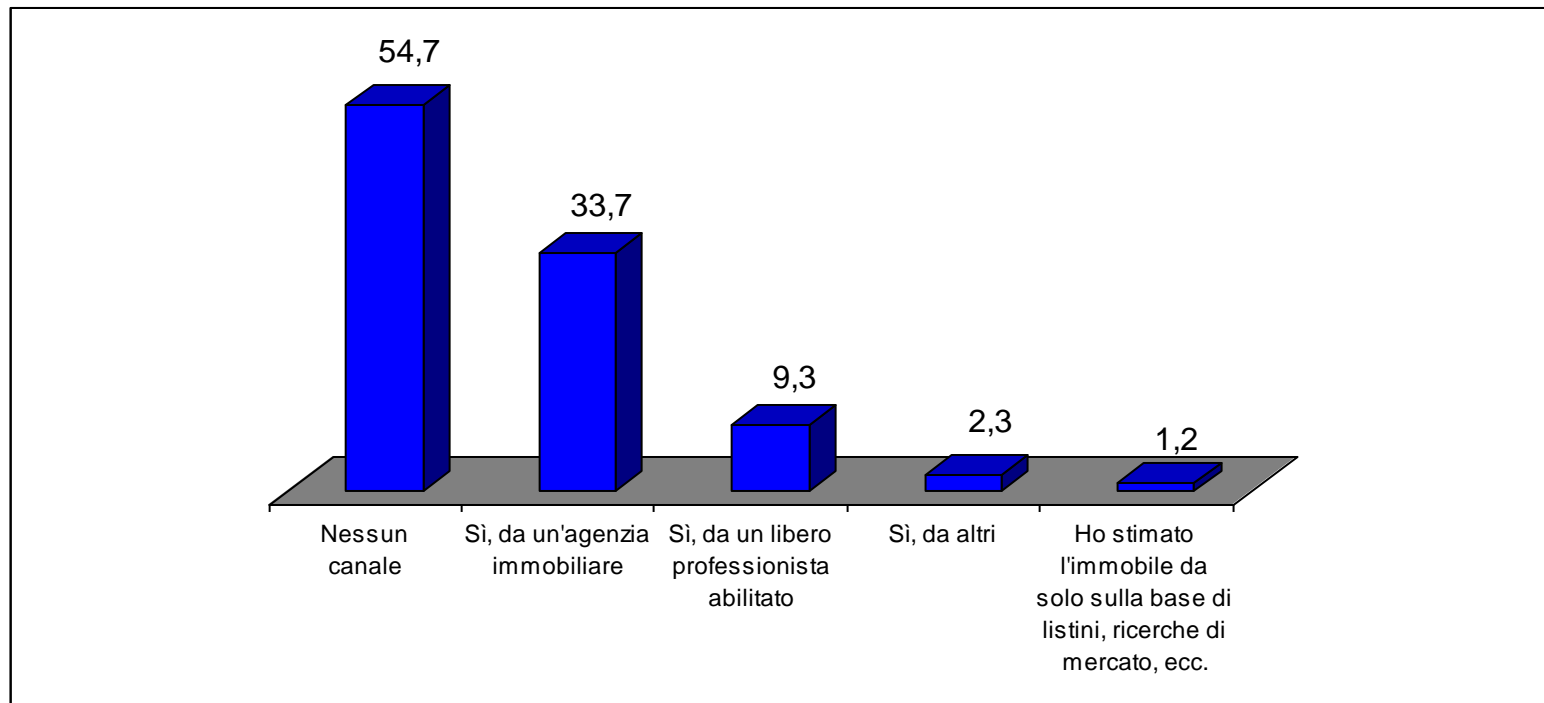
Venduto

2. VALUTAZIONE

 **Acquistato**

Venduto

Tipologia di canale utilizzato per la valutazione



La figura professionale preferita per ottenere una valutazione commerciale dell'immobile da parte di chi ha acquistato è l'agenzia immobiliare (33,7%), seguita dai liberi professionisti abilitati (9,3%); il 2,3% si è rivolto ad altre figure non meglio specificate, mentre solo l'1,2% ha stimato approssimativamente l'immobile con il "fai da te".

1. INTERMEDIAZIONE

Acquistato

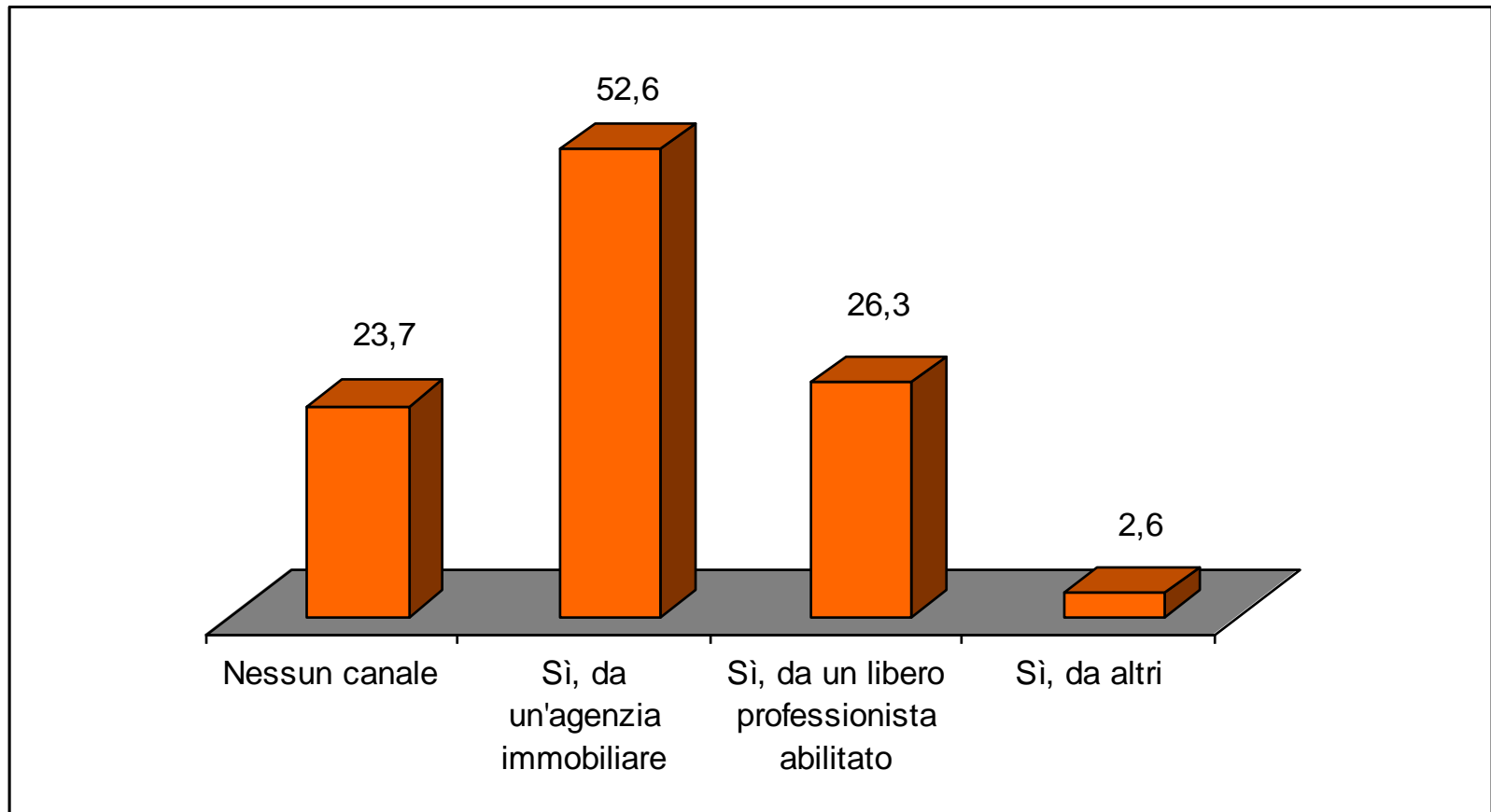
Venduto

2. VALUTAZIONE

Acquistato

 **Venduto**

Tipologia di canale utilizzato per la valutazione



La figura professionale preferita per ottenere una valutazione commerciale dell'immobile da parte di chi ha venduto è l'agenzia immobiliare (52,6%), seguita dai liberi professionisti abilitati (26,3%); il 23,7% non si è avvalso di alcun canale; infine, solo il 2,6% si è rivolto ad altre figure non meglio specificate.