



---

# L'Indagine Tecnoborsa 2013: le famiglie romane e il mercato immobiliare

---

- *Intermediazione e Valutazione*

Roma, 19 dicembre 2013

## 1. INTERMEDIAZIONE

**Acquistato**

**Venduto**

## 2. VALUTAZIONE

**Acquistato**

**Venduto**

## 1. INTERMEDIAZIONE



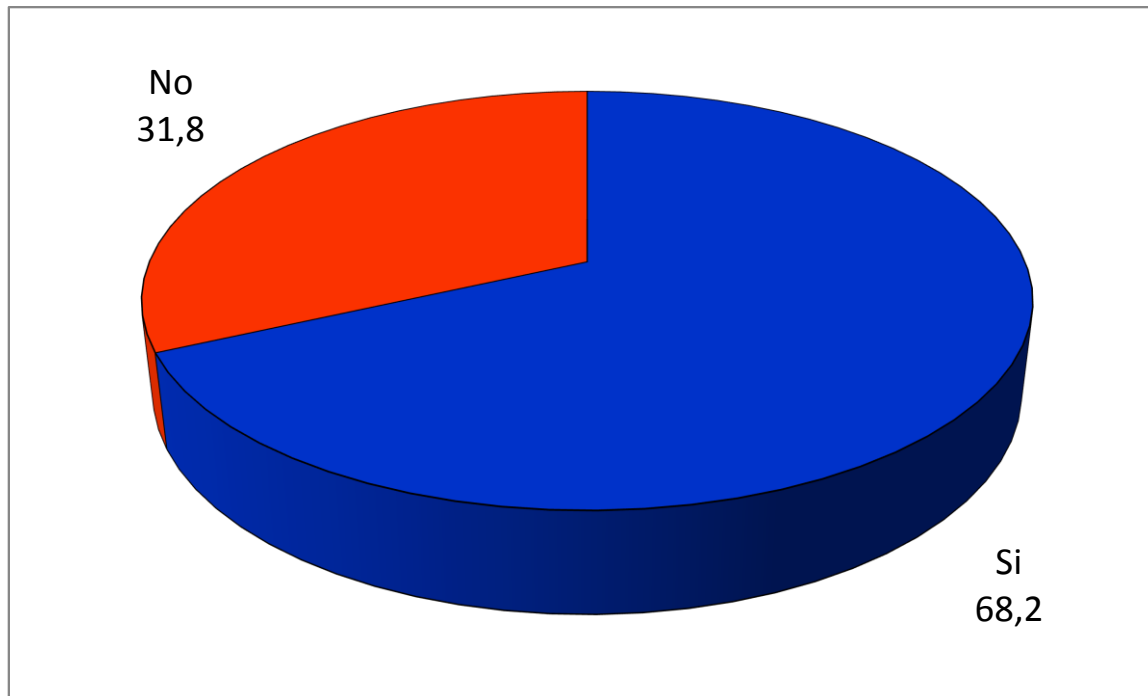
**Venduto**

## 2. VALUTAZIONE

**Acquistato**

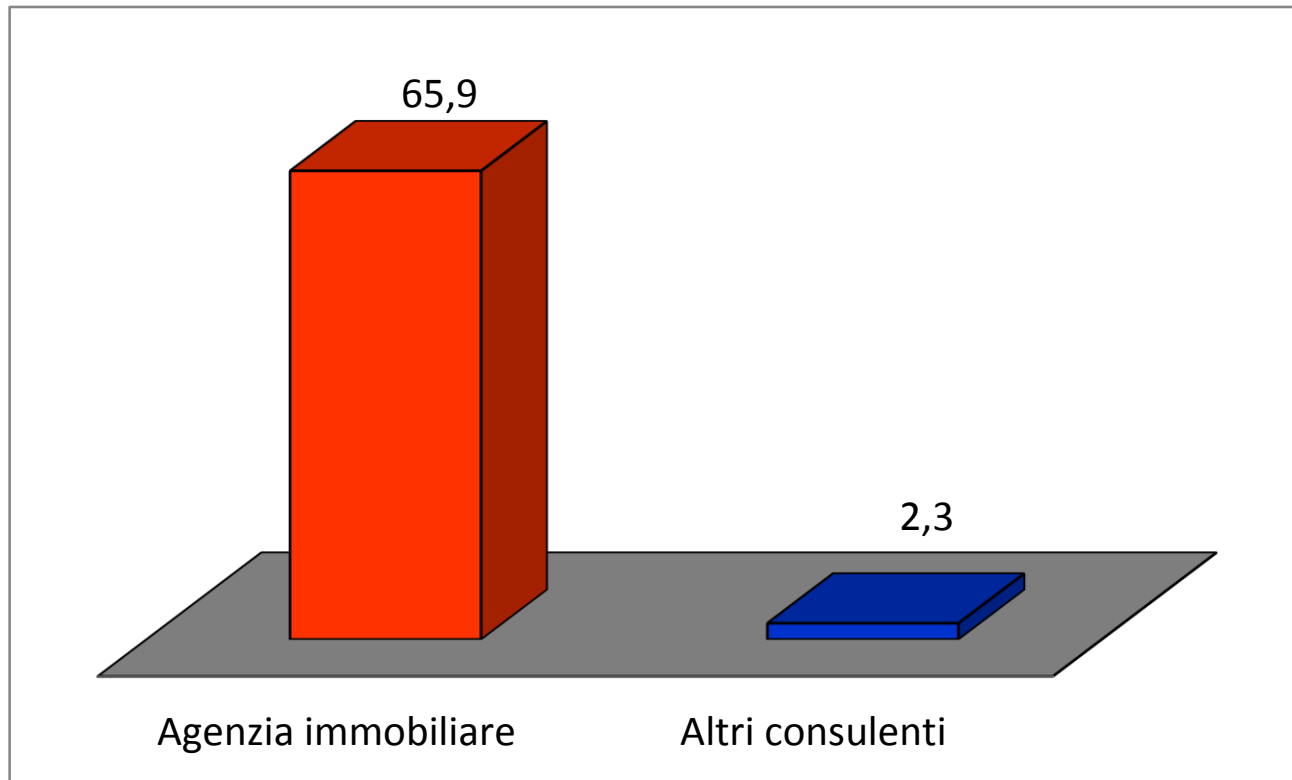
**Venduto**

## Ricorso all'intermediazione per l'acquisto dell'immobile



➤ Nel biennio 2011-2012 il 68,2% di chi ha acquistato un immobile a uso residenziale a Roma è ricorso all'aiuto di un intermediario. Mediamente, nelle sei grandi città vi hanno fatto ricorso solo il 60,9% degli acquirenti.

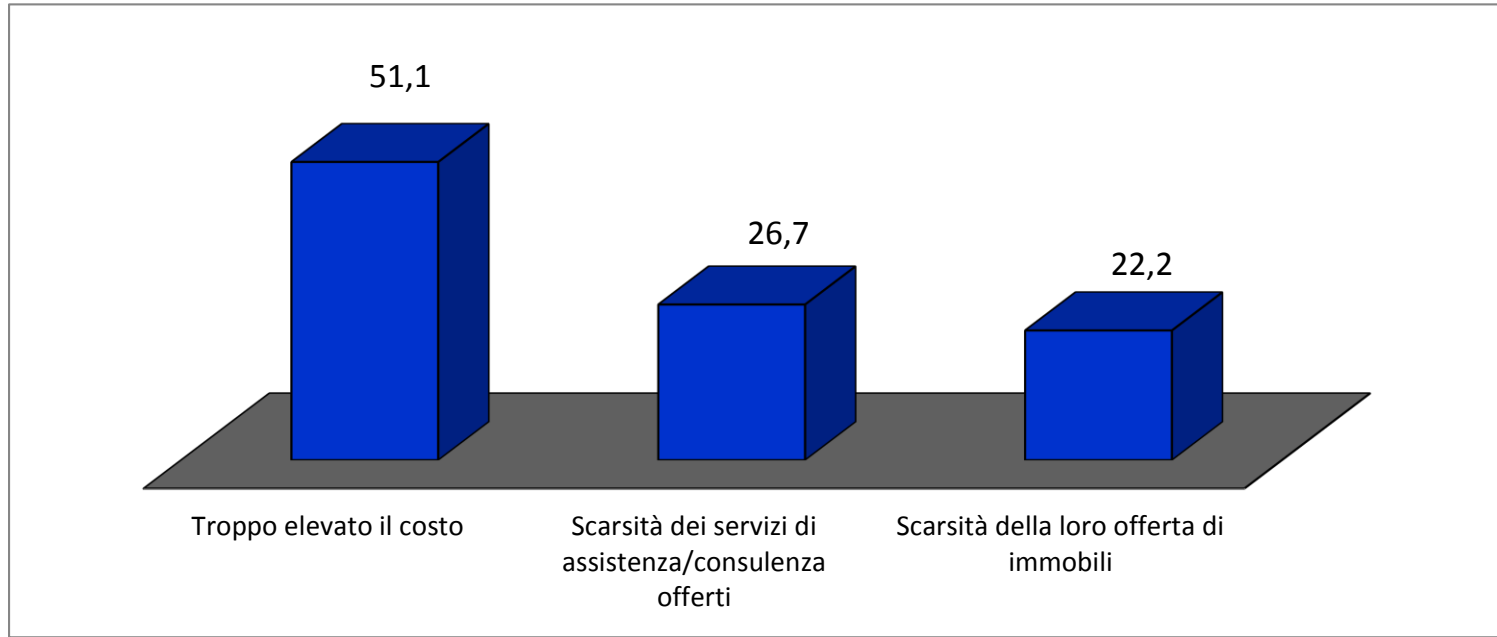
## Tipologia di canale utilizzato per l'acquisto dell'immobile



- Come sempre, l'agenzia immobiliare rimane il canale più utilizzato (65,9% di chi ha acquistato), seguita con un notevole distacco dal ricorso al supporto di altri consulenti (2,3%).

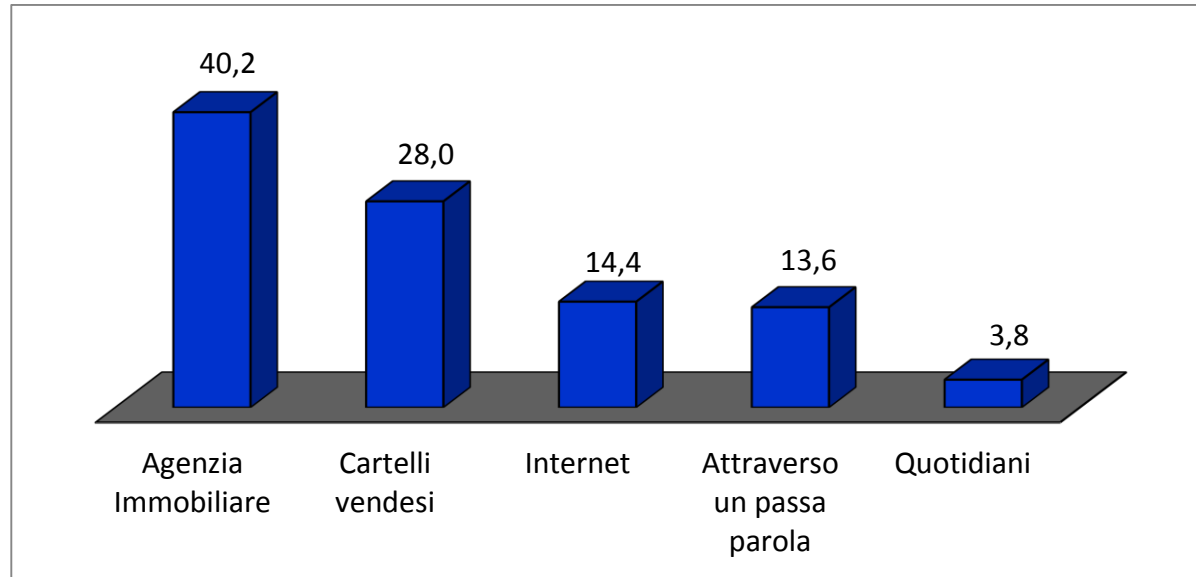
# Motivazioni per il non ricorso all'agenzia immobiliare per l'acquisto dell'immobile

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



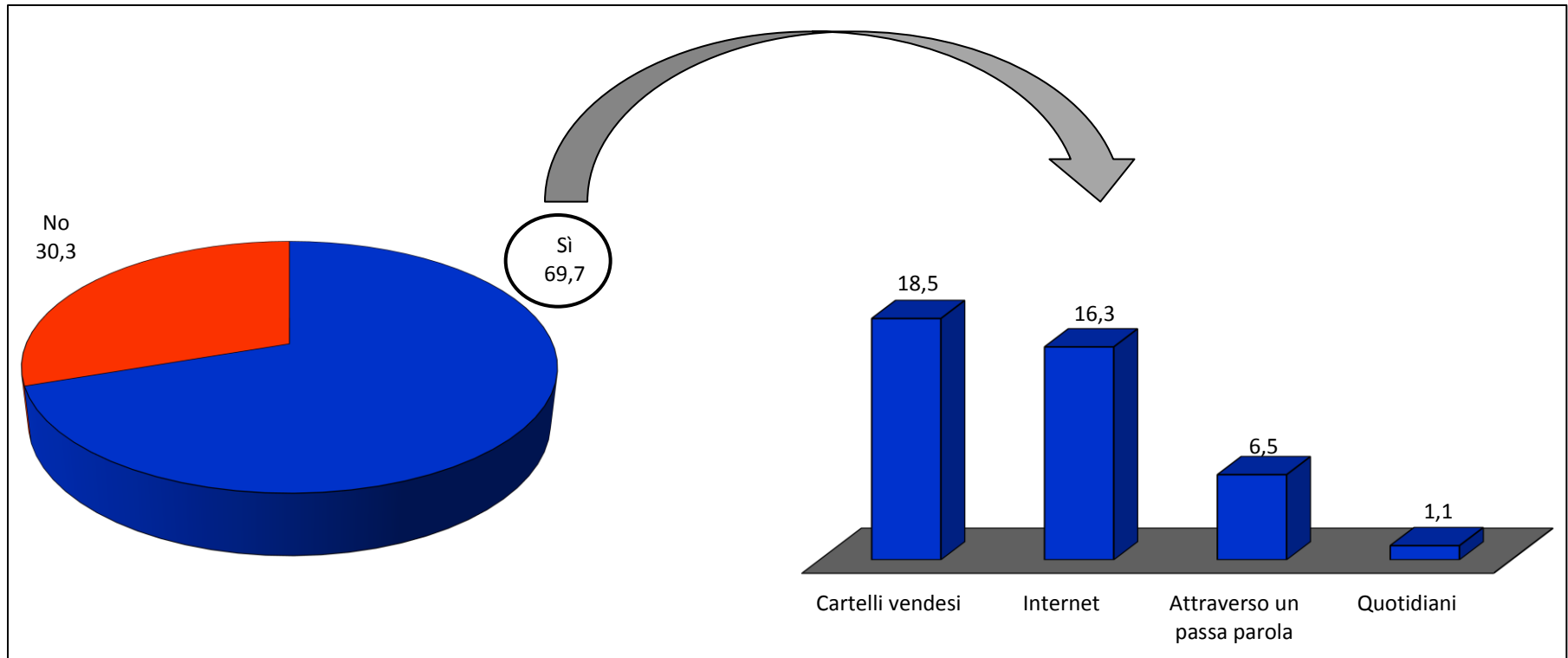
➤ A Roma, tra i principali motivi del mancato ricorso all'agenzia da parte di chi ha acquistato un immobile si trovano, in ordine decrescente: il costo troppo elevato (51,1%); la scarsità dei servizi di assistenza/consulenza offerti (26,7%) e la scarsità di offerte immobiliari (22,2%).

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



➤ Andando ad analizzare attraverso quali canali informativi l'acquirente è venuto a conoscenza dell'abitazione comprata, è emerso che per il 40,2% c'è stato l'intervento delle agenzie immobiliari; per il 28% hanno funzionato i cartelli vendesi; per il 14,4% Internet; per il 13,6% il passa parola con conoscenti o custodi di stabili, etc. e solo per il 3,8% l'individuazione del bene è avvenuta tramite la lettura di quotidiani.

# Affido a un'agenzia immobiliare dell'immobile acquistato da parte del venditore



➤ Il 69,7% delle abitazioni acquistate erano state affidate a un'agenzia immobiliare. Tuttavia, circa il 42% degli acquirenti è venuto a conoscenza del bene attraverso altri canali ma poi è stato costretto a 'passare' per un'agenzia.



## 1. INTERMEDIAZIONE

Acquistato

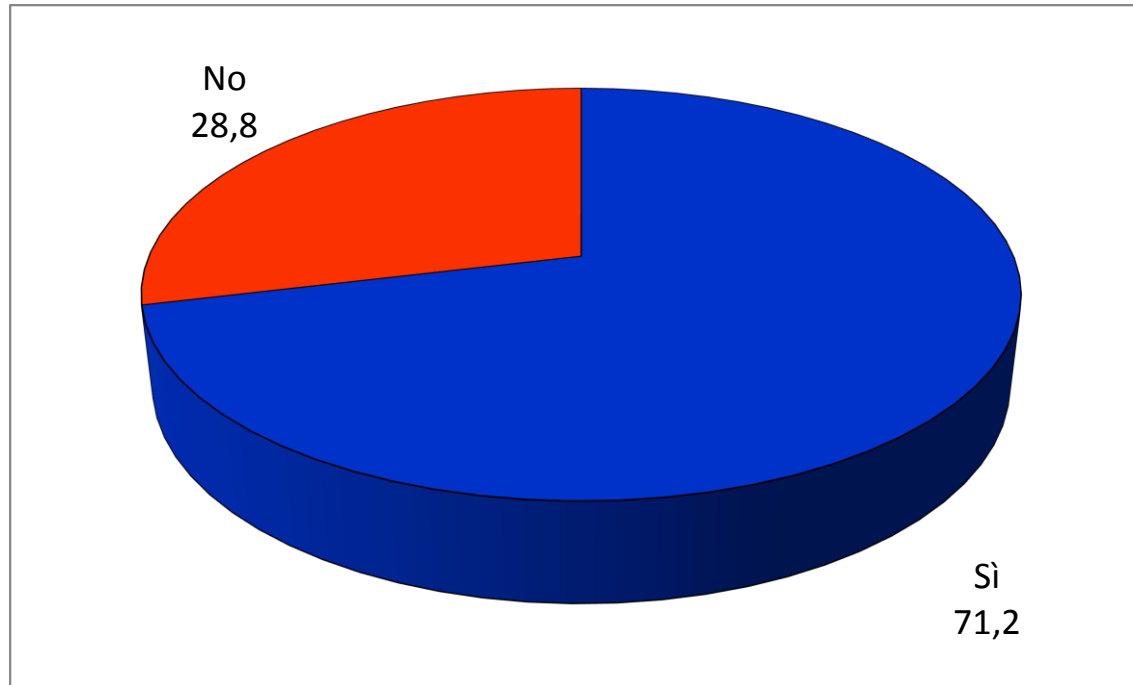


## 2. VALUTAZIONE

Acquistato

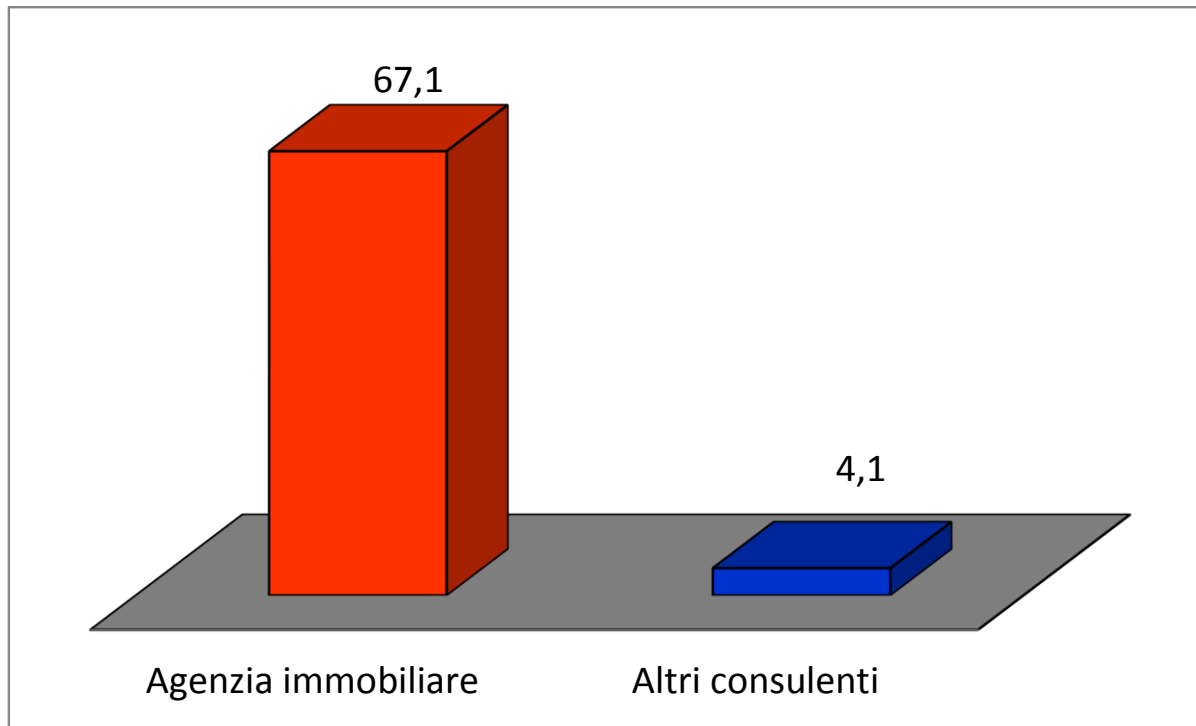
Venduto

## Ricorso all'intermediazione per la vendita dell'immobile



➤ Nel biennio 2011-2012 il 71,2% di coloro che hanno ceduto un'abitazione hanno usufruito di un canale di vendita. La percentuale è leggermente inferiore a quella rilevata come media sulle sei grandi città (73,5%), al contrario di quanto è avvenuto per il comparto della domanda.

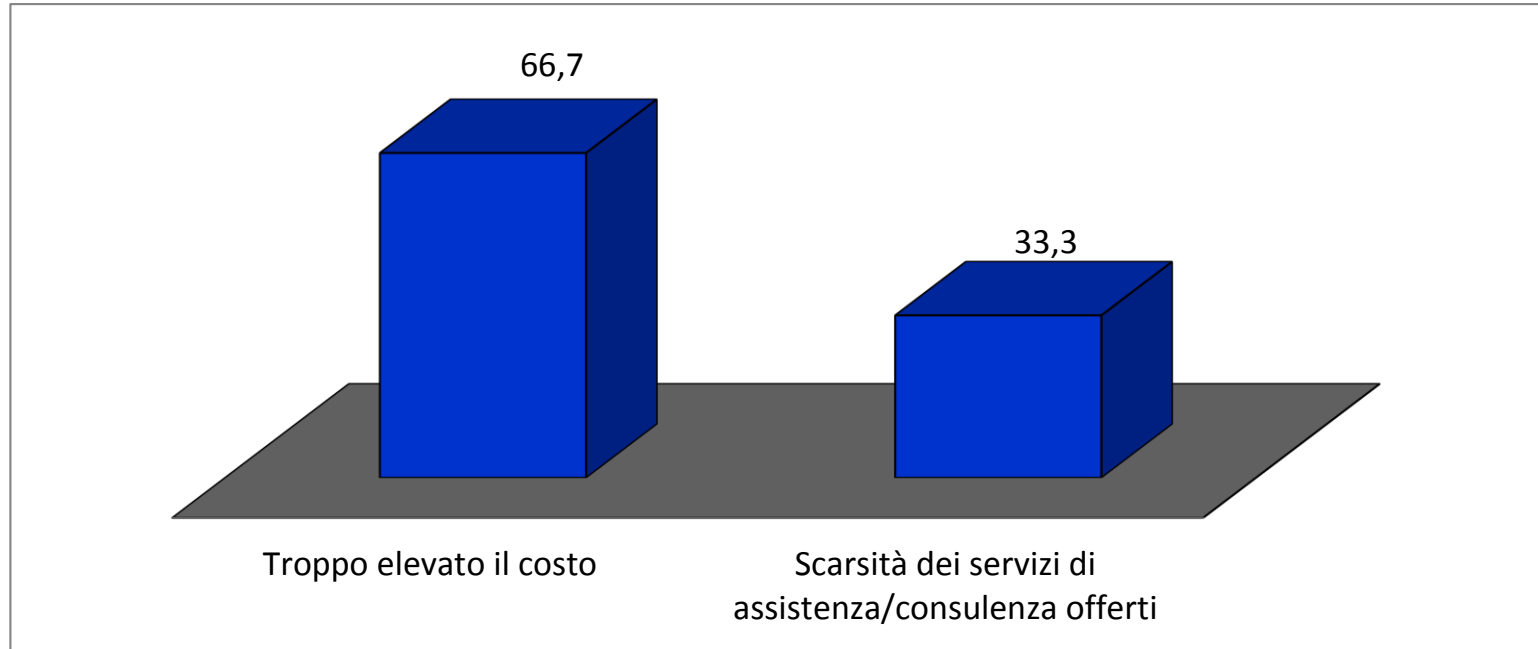
## Tipologia di canale utilizzato per la vendita dell'immobile



➤ Dall'analisi del grado di preferenza nei confronti delle diverse figure di intermediazione da parte delle famiglie romane è emerso che il canale preferito è l'agenzia immobiliare (67,1%), e le altre figure professionali sono state utilizzate solo dal 4,1% di coloro che hanno ceduto un immobile.

# Motivo principale di non utilizzo dell'agenzia immobiliare per la vendita dell'immobile

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, il 66,7% ha dichiarato che la causa principale è il costo troppo elevato e il restante 33,3% ha affermato che la ragione del non ricorso è stata la scarsità dei servizi di consulenza/assistenza offerti, mentre nessuno ha indicato la scarsità delle offerte immobiliari.

## 1. INTERMEDIAZIONE

**Acquistato**

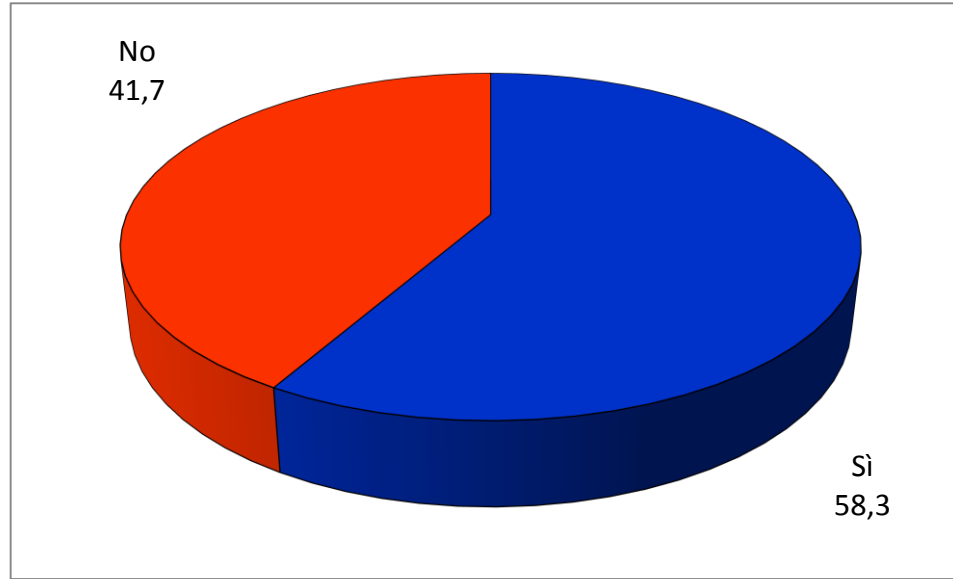
**Venduto**

## 2. VALUTAZIONE

 **Acquistato**

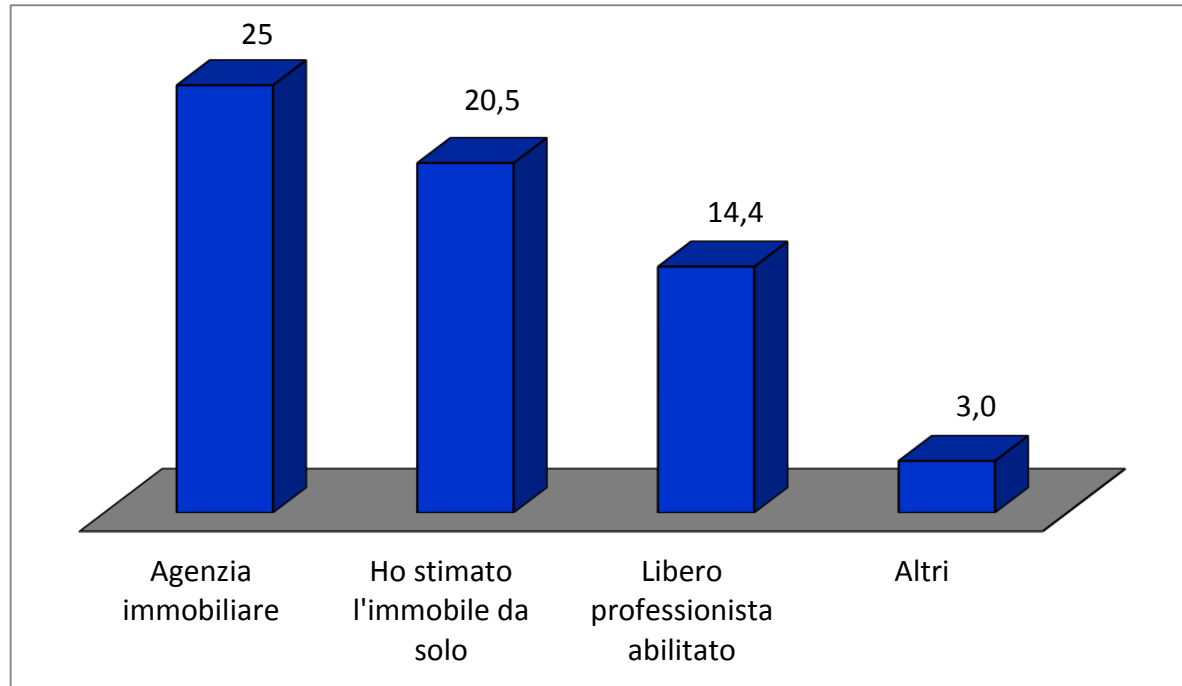
**Venduto**

## Ricorso alla valutazione per l'acquisto dell'immobile



➤ Dall'Indagine 2013 è emerso che si sono serviti di uno specialista per la valutazione di un bene immobiliare il 58,3% delle famiglie romane che hanno acquistato, contro il 55,9% della media delle maggiori città italiane.

# Tipologia di canale utilizzato per la valutazione dell'immobile acquistato



➤ Andando ad analizzare, nello specifico, i canali utilizzati per valutare il bene, si evidenzia che le famiglie che acquistano un bene preferiscono perlopiù l'agenzia immobiliare (25%), seguite da chi ha dichiarato di aver stimato il bene da solo con l'aiuto di listini, ricerche di mercato e altro (20,5%), o da chi è ricorso a un libero professionista (14,4%), mentre il 3% si è servito di altri canali non meglio specificati.

## 1. INTERMEDIAZIONE

**Acquistato**

**Venduto**

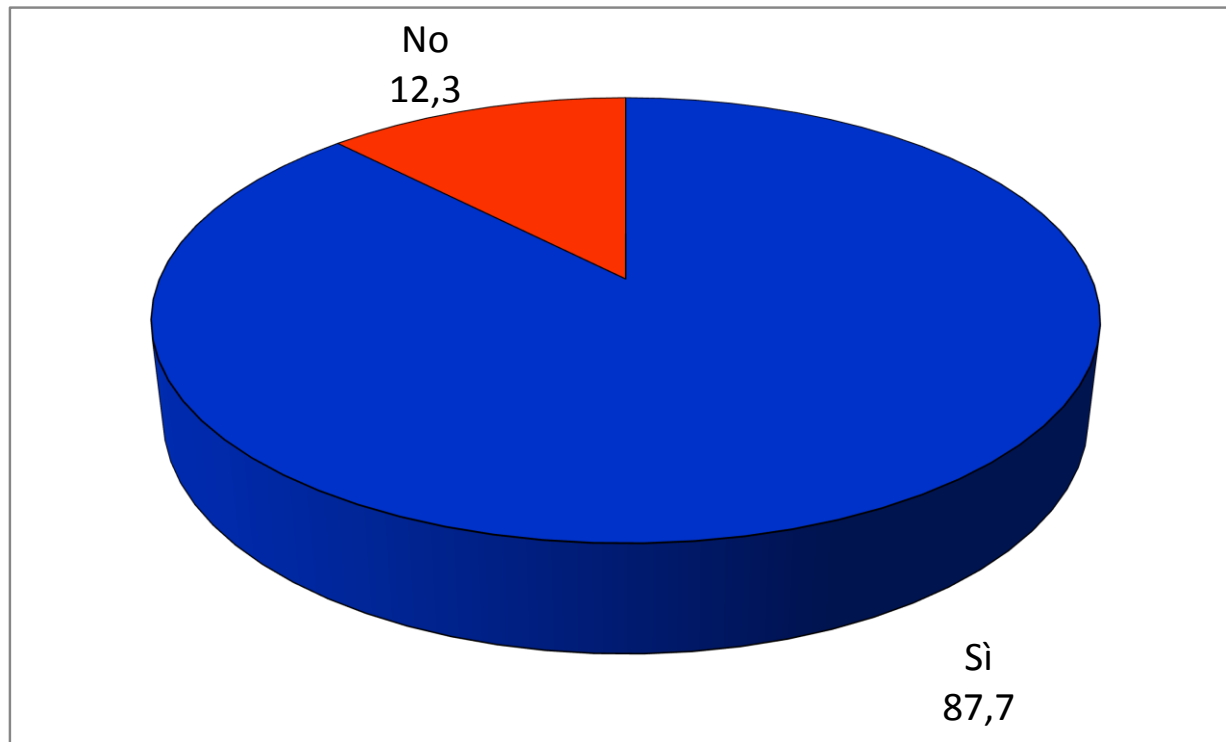
## 2. VALUTAZIONE

**Acquistato**

 **Venduto**

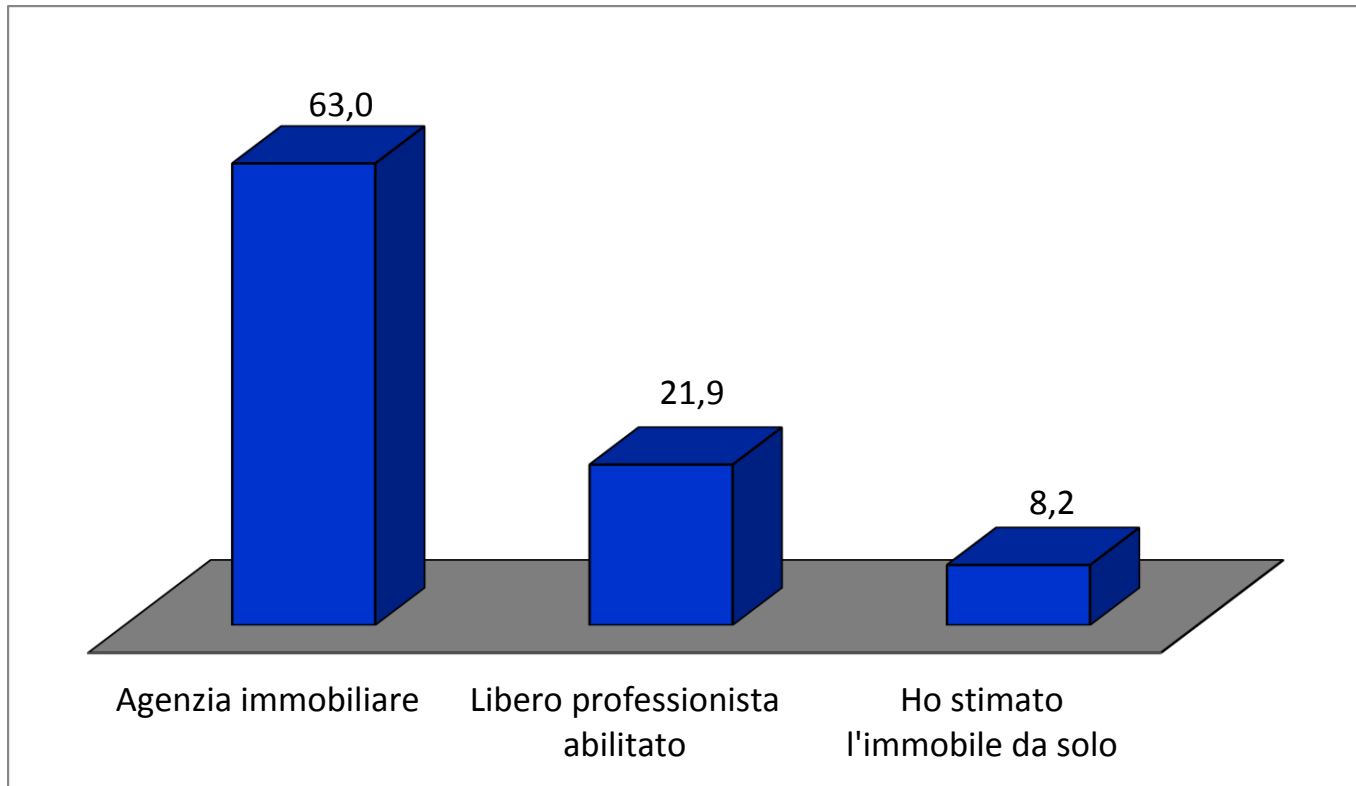


## Ricorso alla valutazione per la vendita dell'immobile



➤ Dall'analisi dell'offerta è emerso che ben l'87,7% delle famiglie romane che sono riuscite a vendere un immobile, nel biennio preso in esame, lo ha fatto valutare prima di immetterlo sul mercato. Nelle sei maggiori città erano solo il 55,9% di media.

## Tipologia di canale utilizzato per la valutazione dell'immobile venduto



➤ La figura professionale preferita per ottenere una valutazione commerciale dell'immobile da parte di chi ha venduto è l'agenzia immobiliare (63%), seguita dai liberi professionisti abilitati (21,9%); invece, l'8,2% ha valutato il bene da solo.

## NOTA METODOLOGICA

---

- **Campione: 650 famiglie residenti nel Comune di Roma**
- **Campione casuale, stratificato a più livelli: area geografica, professione del capo famiglia, numero dei componenti del nucleo familiare**
- **Interviste telefoniche CATI**
- **Questionario strutturato (domande chiuse)**
- **Periodo di riferimento:**
  - **biennio 2011-2012**