
L'Indagine Tecnoborsa 2014: le famiglie romane e il mercato immobiliare

- Intermediazione e Valutazione -

1. INTERMEDIAZIONE

Gli acquisti

Le vendite

2. VALUTAZIONE

Gli acquisti

Le vendite

1. INTERMEDIAZIONE



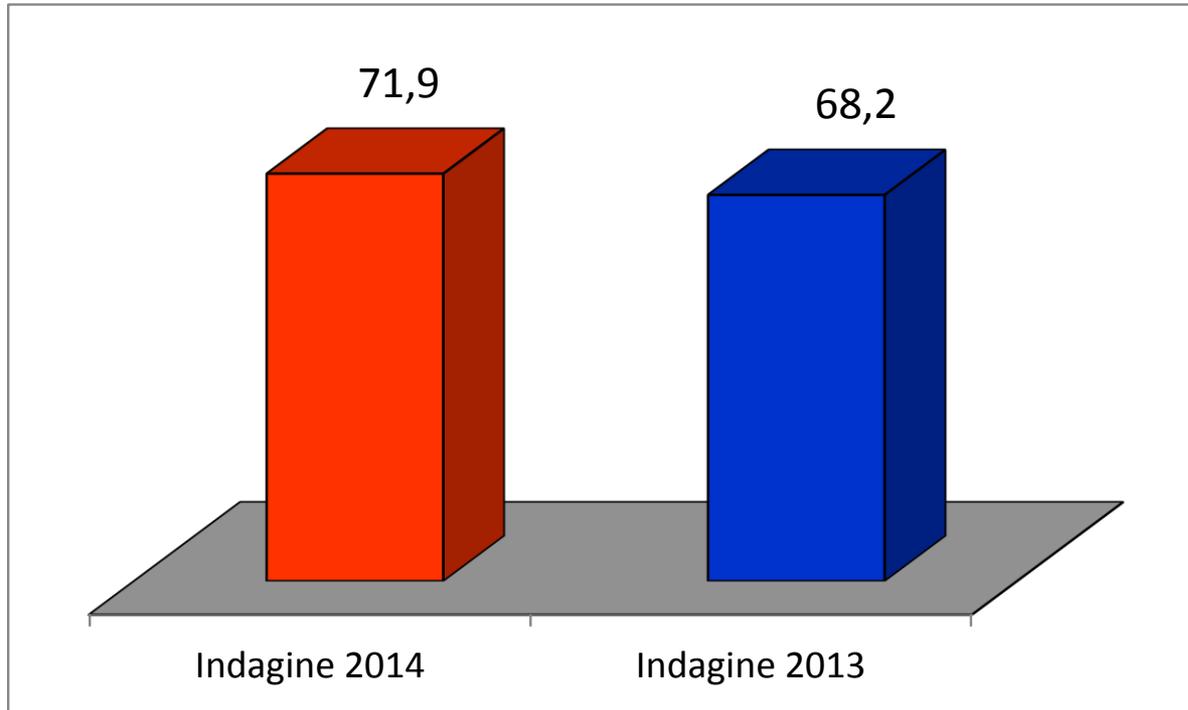
Le vendite

2. VALUTAZIONE

Gli acquisti

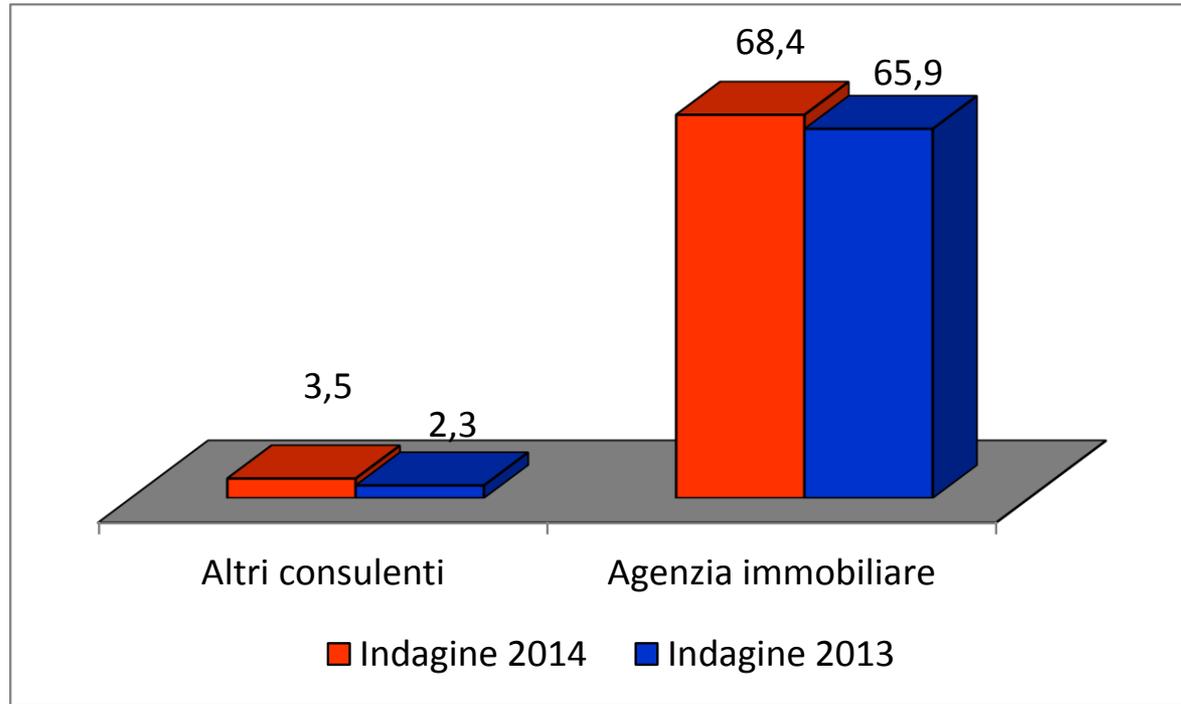
Le vendite

Ricorso all'intermediazione



Nel biennio 2012-2013 il 71,9% di chi ha acquistato un immobile a uso residenziale a Roma è ricorso all'aiuto di un intermediario. La percentuale è salita rispetto a quella del biennio precedente 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.

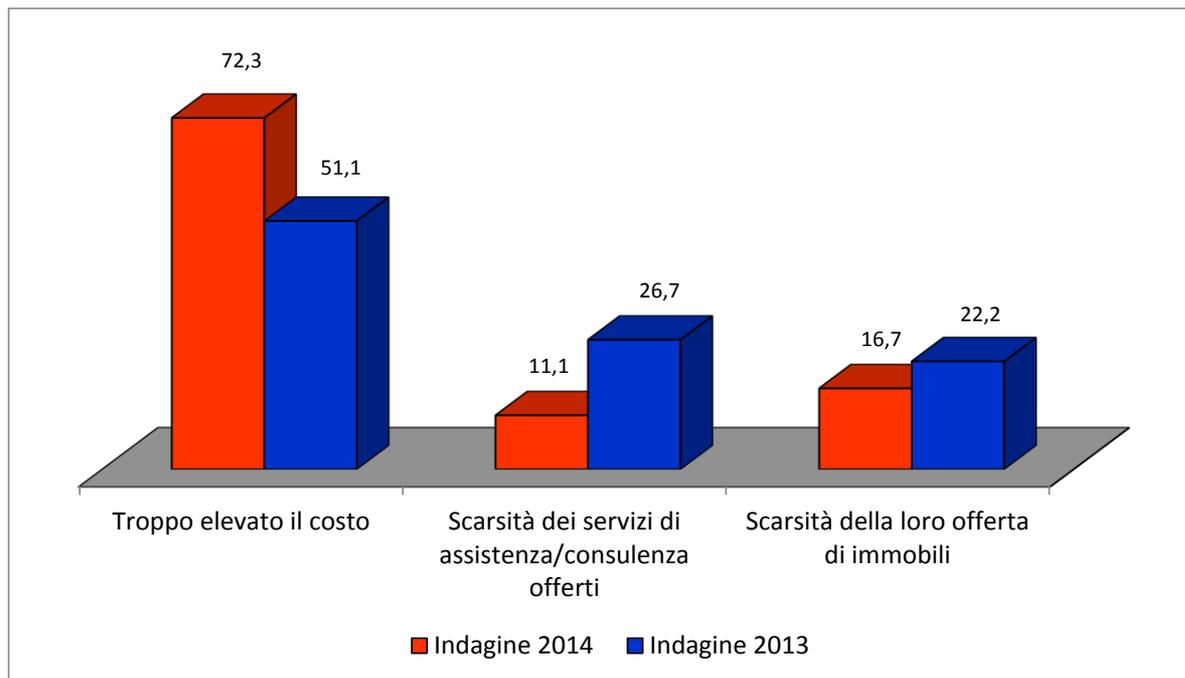
Tipologia di canale utilizzato



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 (68,4%) 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.

Motivazioni per il non ricorso all'agenzia immobiliare

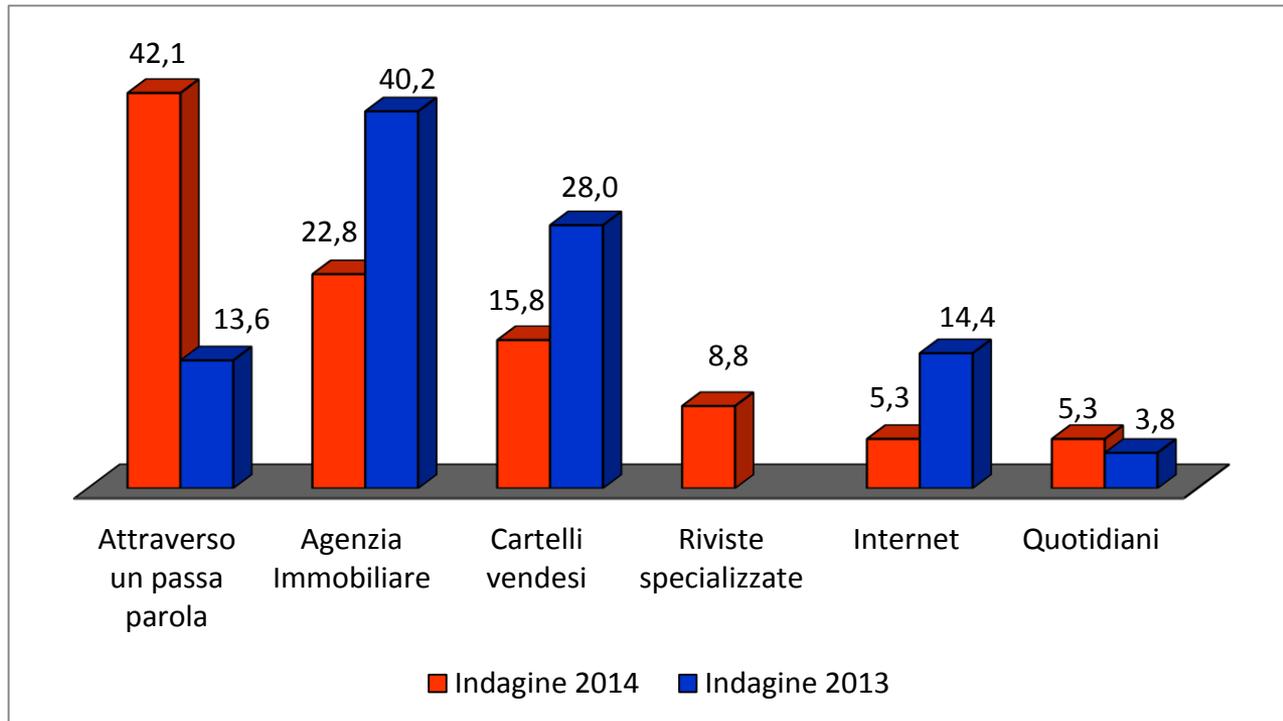
100=chi non si è rivolto all'agenzia immobiliare per acquistare



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 (72,3%); la scarsità di offerte immobiliari (16,7%) e la scarsità dei servizi di assistenza/consulenza offerti (11,1%).

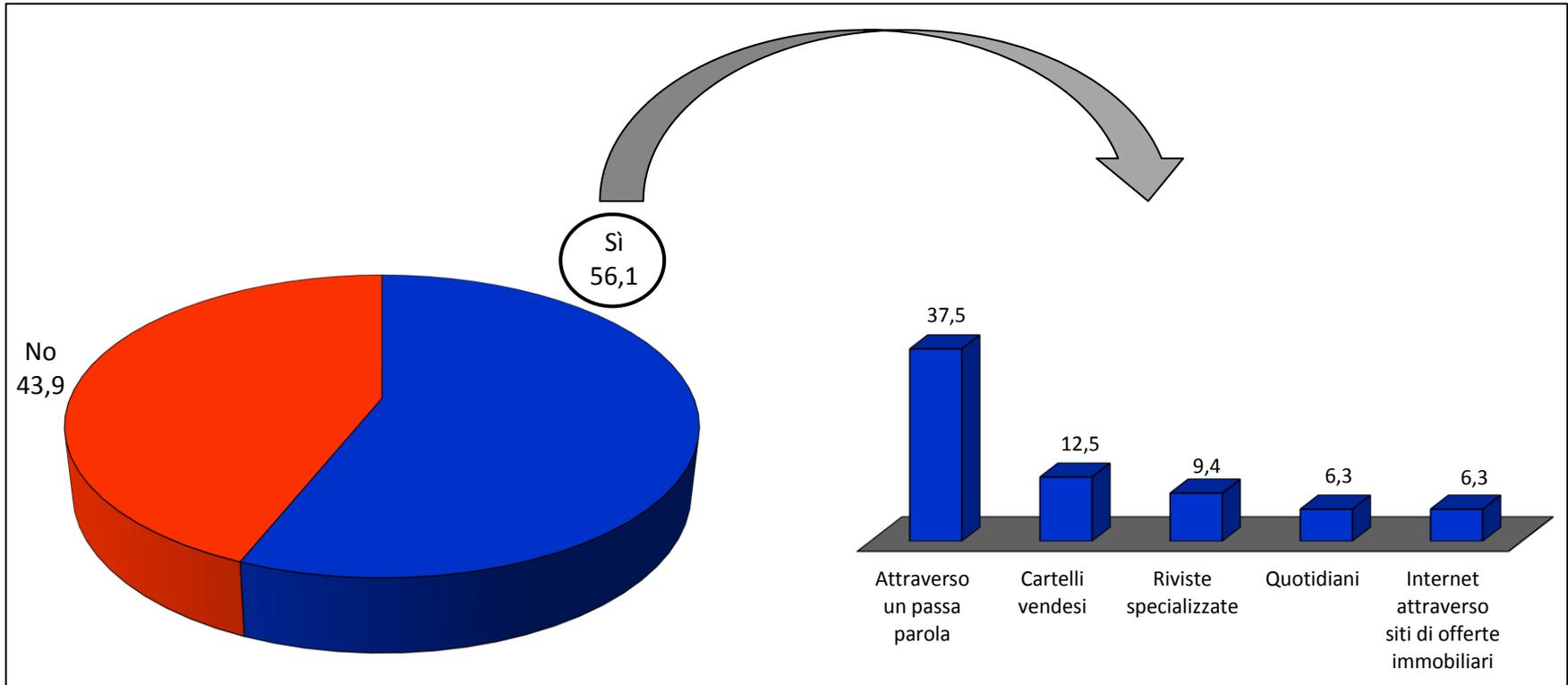
Notevole la crescita di coloro che hanno indicato come causa il costo troppo elevato, infatti, rispetto alle rilevazione precedente c'è stato un incremento di ben 21,2 punti percentuali.

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



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.

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



Il 56,1% di coloro che hanno utilizzato l'agenzia immobiliare per acquistare il bene, 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.

1. INTERMEDIAZIONE

Gli acquisti

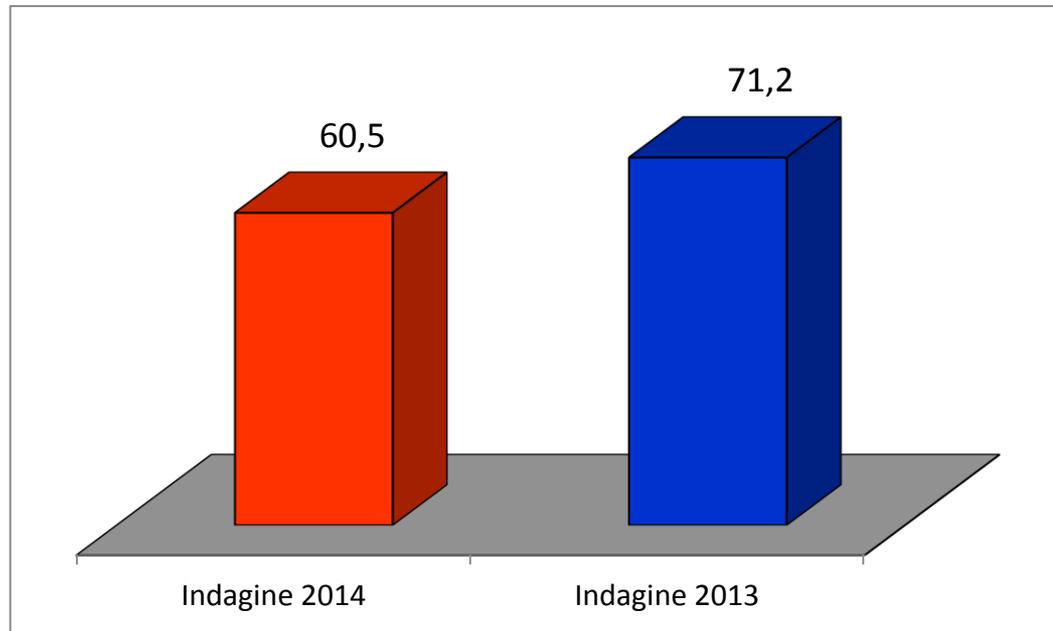


2. VALUTAZIONE

Gli acquisti

Le vendite

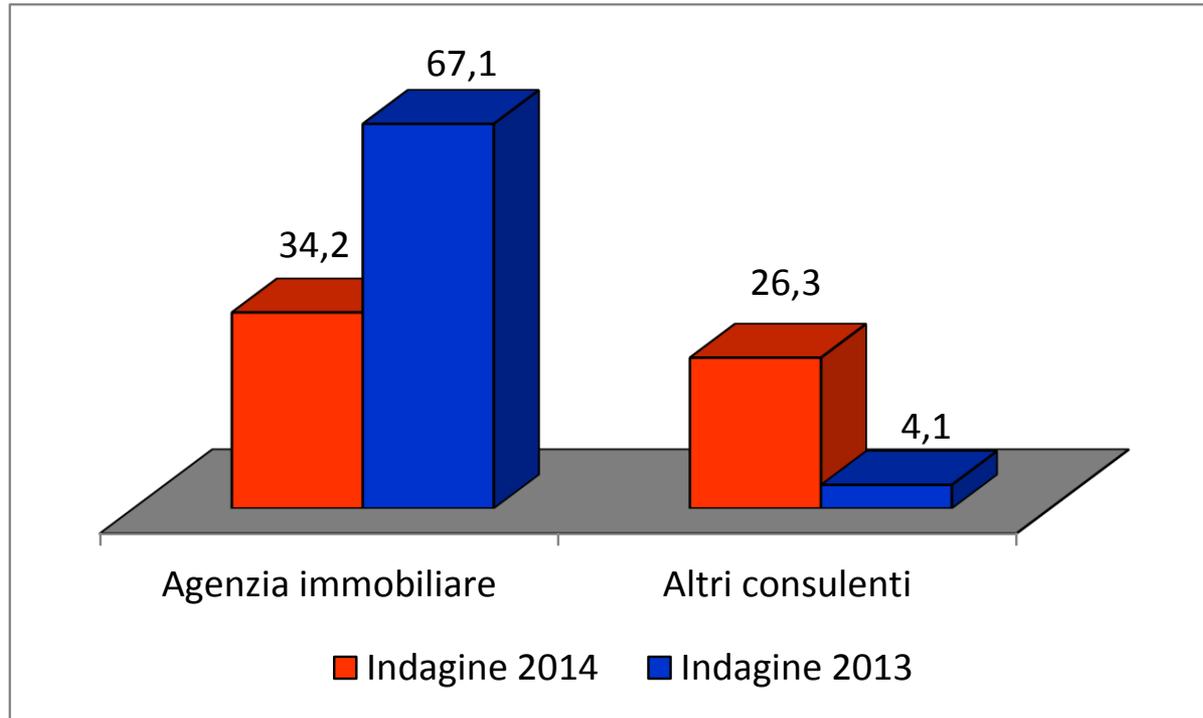
Ricorso all'intermediazione



Nel biennio 2012-2013 il 60,5% di coloro che hanno ceduto un'abitazione ha 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%).

Dunque, situazione diametralmente opposta a quella della domanda.

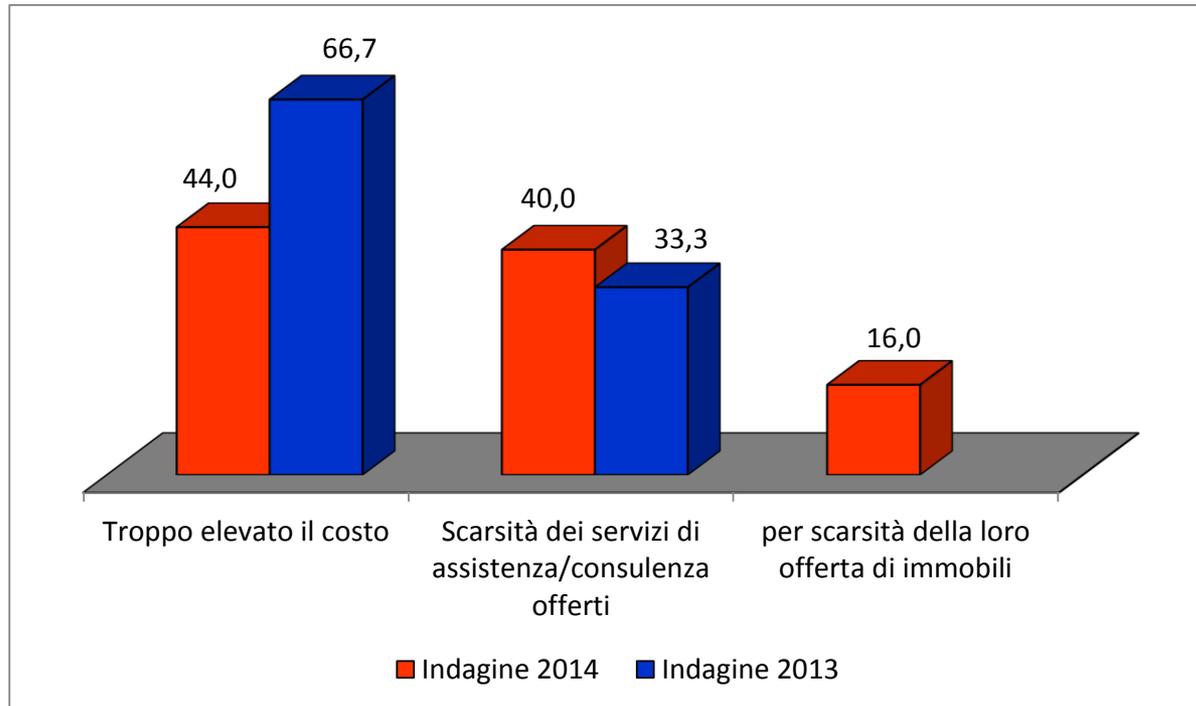
Tipologia di canale utilizzato



Dall'analisi della 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. A differenza di quanto registrato dal lato della domanda 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

Motivo principale di non utilizzo dell'agenzia immobiliare

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



Andando ad analizzare le motivazioni 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%).

1. INTERMEDIAZIONE

Gli acquisti

Le vendite

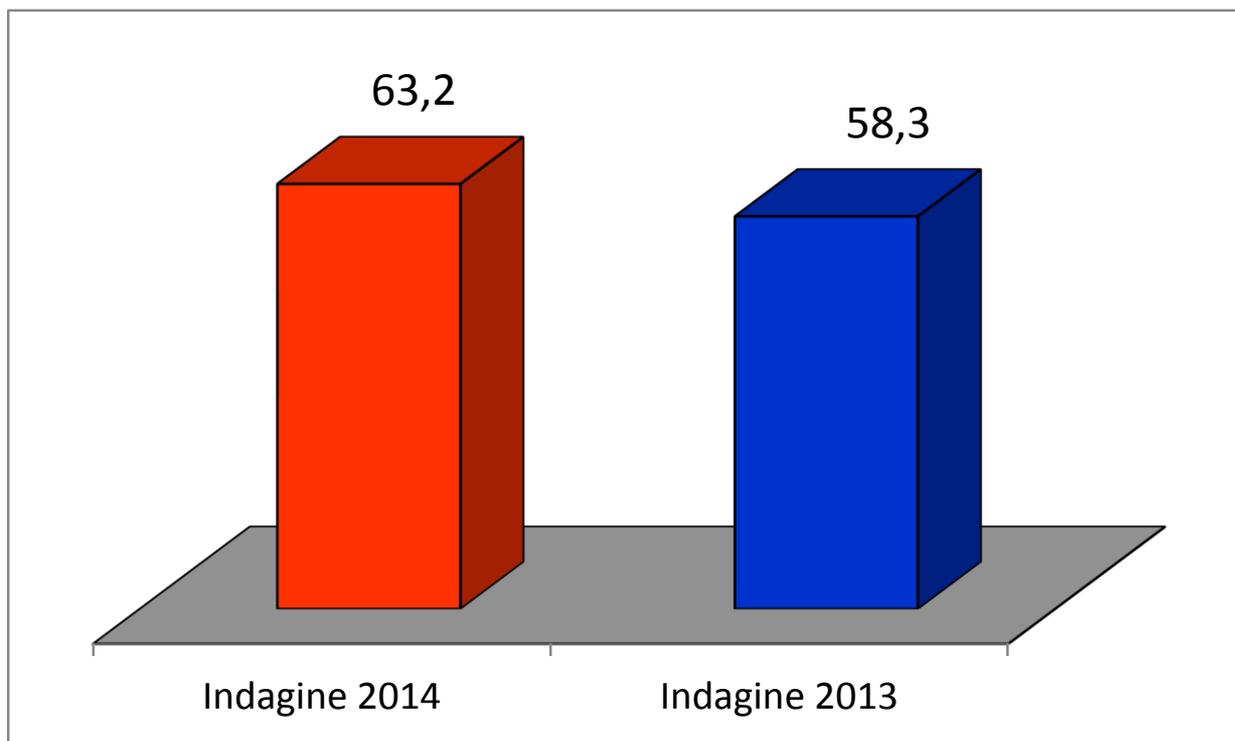
2. VALUTAZIONE



Gli acquisti

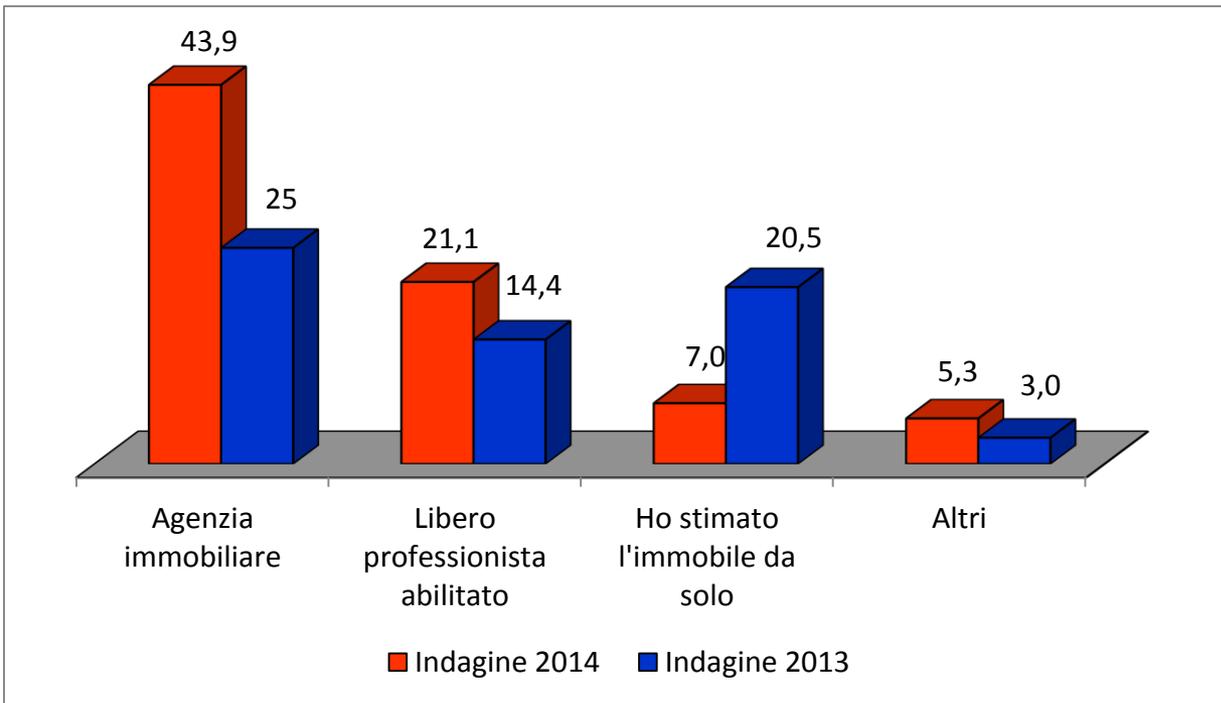
Le vendite

Ricorso alla valutazione



Dall'Indagine su Roma 2014 è emerso che si sono serviti di uno specialista per la valutazione di un bene immobiliare il 63,2% di coloro che hanno acquistato, una cifra più alta di quella rilevata nell'Indagine precedente con uno scarto di 5 punti percentuali. Il valore è anche decisamente superiore rispetto al dato nazionale (45,5%).

Tipologia di canale utilizzato per la valutazione



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.

1. INTERMEDIAZIONE

Gli acquisti

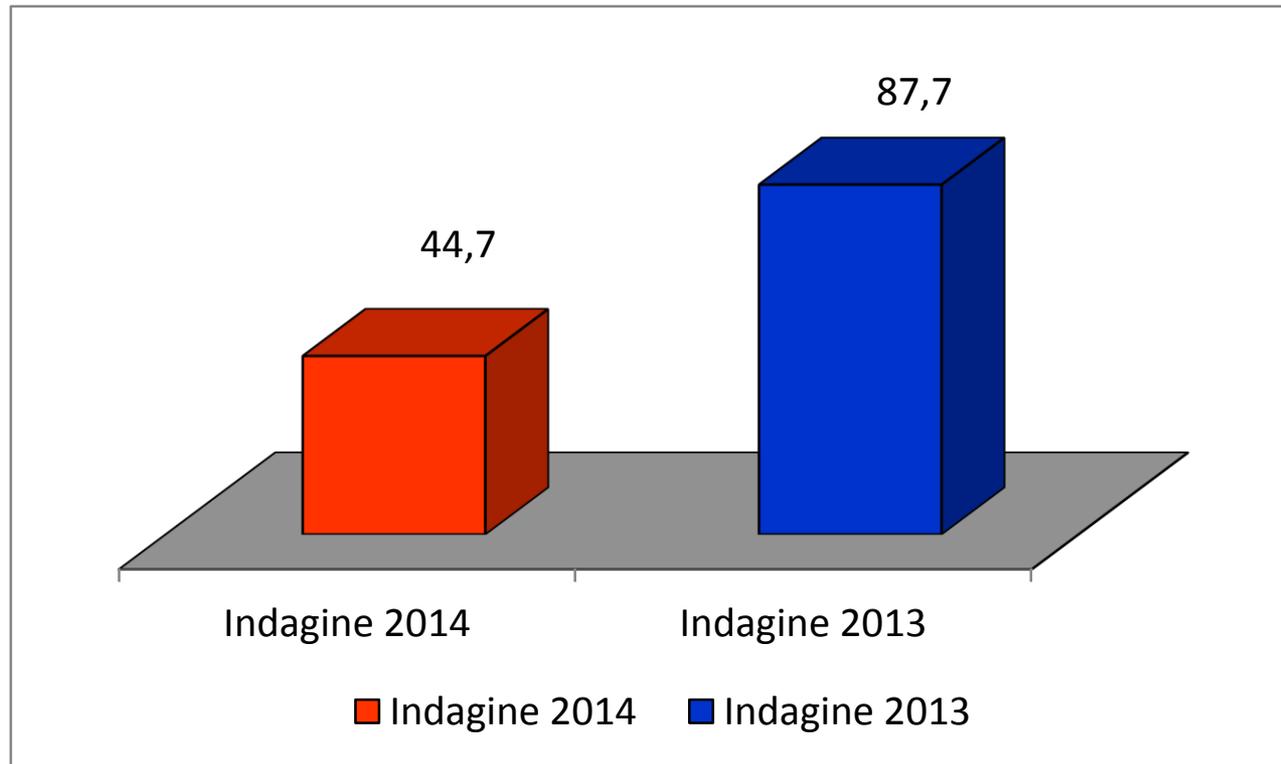
Le vendite

2. VALUTAZIONE

Gli acquisti

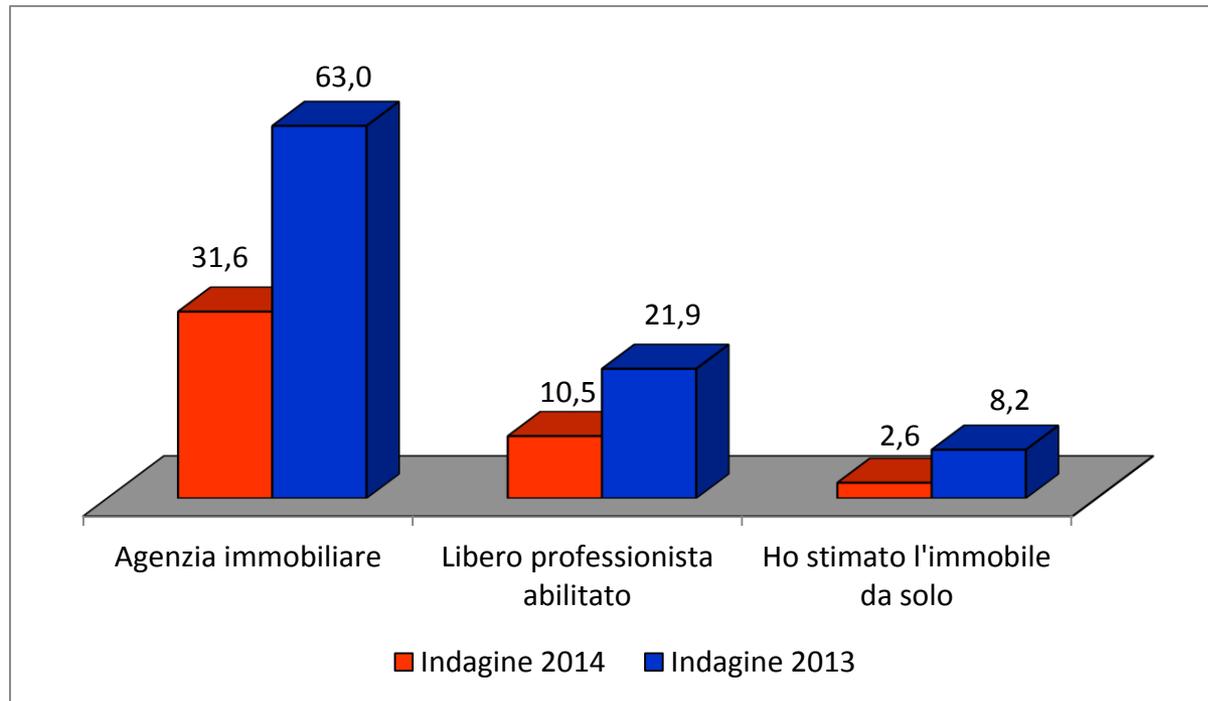
 **Le vendite**

Ricorso alla valutazione



Dall'analisi dell'offerta è risultato che il 44,7% delle famiglie romane ha fatto valutare l'immobile prima di immetterlo sul mercato, valore decisamente inferiore a quello rilevato nell'Indagine 2013.

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 (31,6%), seguita dai liberi professionisti abilitati (10,5%); mentre, il 2,6% ha valutato il bene da solo.

- **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: Transazioni effettuate nel biennio 2012-2013**