

L'indagine Borsa Immobiliare di Roma 2015: le famiglie romane e il mercato immobiliare

Intermediazione e Valutazione

novembre 2015



Indice dei contenuti

1. INTERMEDIAZIONE

1.1. Gli acquisti

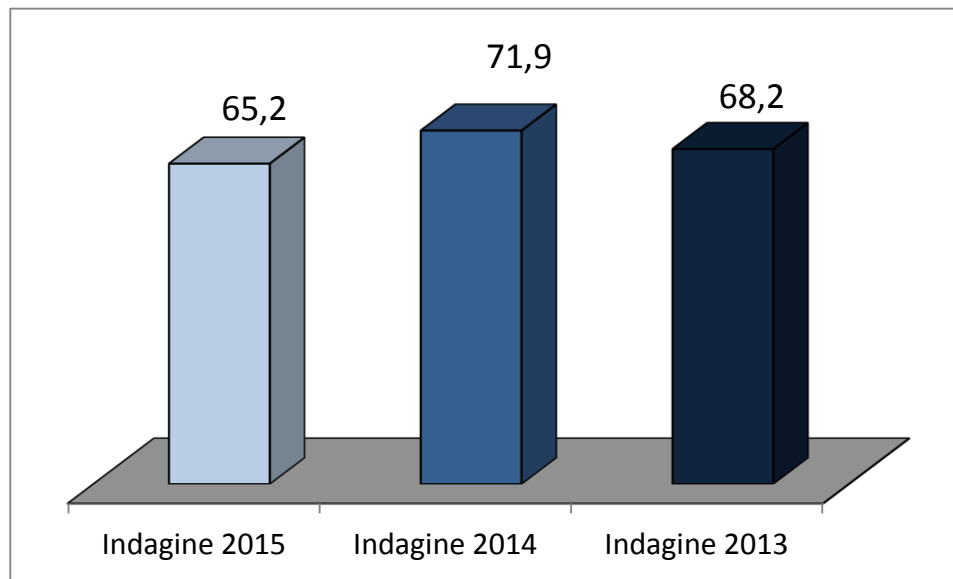
1.2. Le vendite

2. VALUTAZIONE

2.1. Gli acquisti

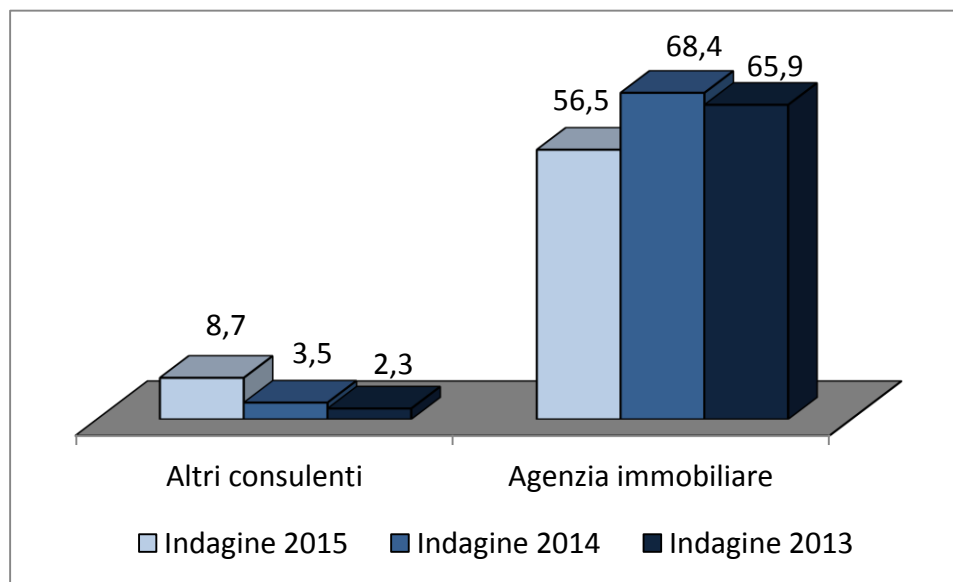
2.2. Le vendite

Acquisti: ricorso all'intermediazione



Nel biennio 2013-2014 il 65,2% di chi ha acquistato un immobile a uso residenziale a Roma è ricorso all'aiuto di un mediatore immobiliare abilitato ovvero a un'agenzia immobiliare oppure si è avvalso dell'aiuto parziale di consulenti (geometri, ingegneri, architetti, avvocati, etc.). La percentuale è scesa di 6,7 punti percentuali rispetto all'Indagine 2014 e di 3 punti rispetto a quella 2013. Tuttavia il valore è superiore a quello medio nazionale di 3,5 punti.

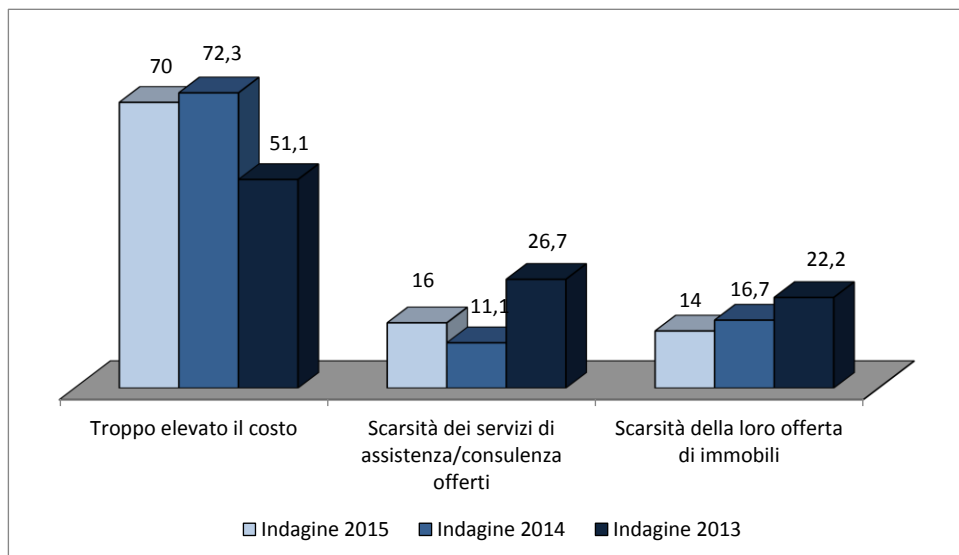
Acquisti: tipologia di canale utilizzato



Andando ad analizzare i canali a cui si è ricorsi per portare a buon fine l'acquisto si conferma che quello preferito continua a essere l'agenzia immobiliare (56,5%) anche se si è registrato un calo rispetto alle Indagini precedenti; viceversa, c'è stato un incremento del ricorso all'aiuto di altri consulenti (8,7%) per farsi assistere in alcuni passaggi della transazione per l'acquisto.

Acquisti: motivazioni per il non ricorso all'agenzia immobiliare

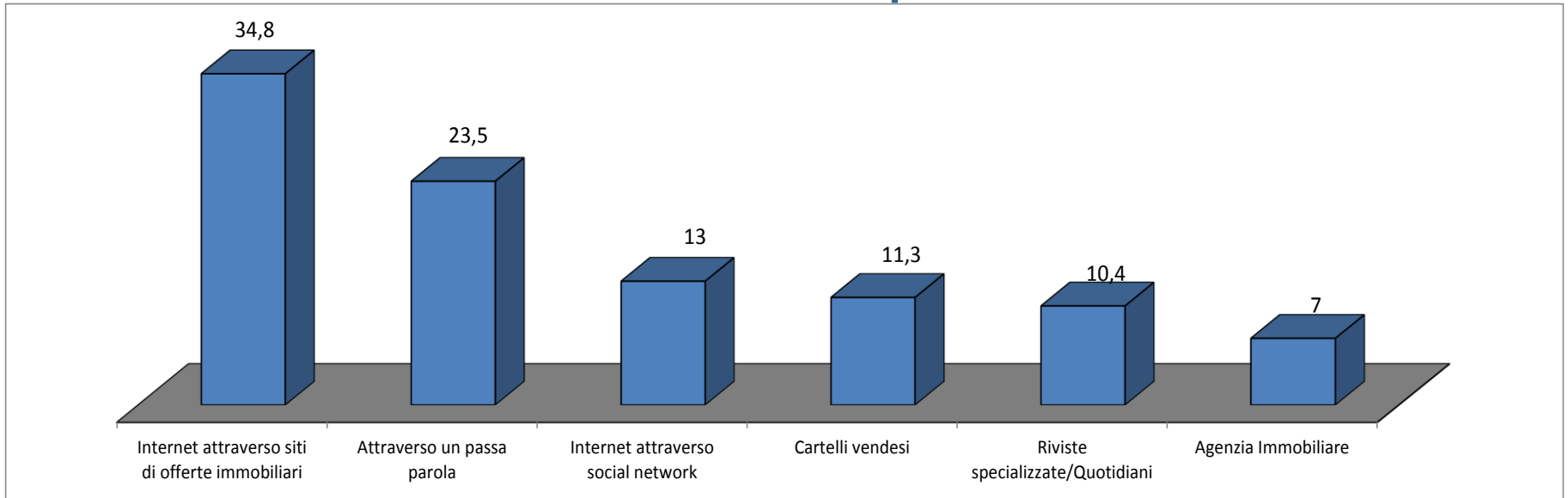
100=chi non si è rivolto all'agenzia immobiliare per acquistare



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 (70%); la scarsità dei servizi di assistenza/consulenza offerti (16%) e la scarsità di offerte immobiliari (14%).

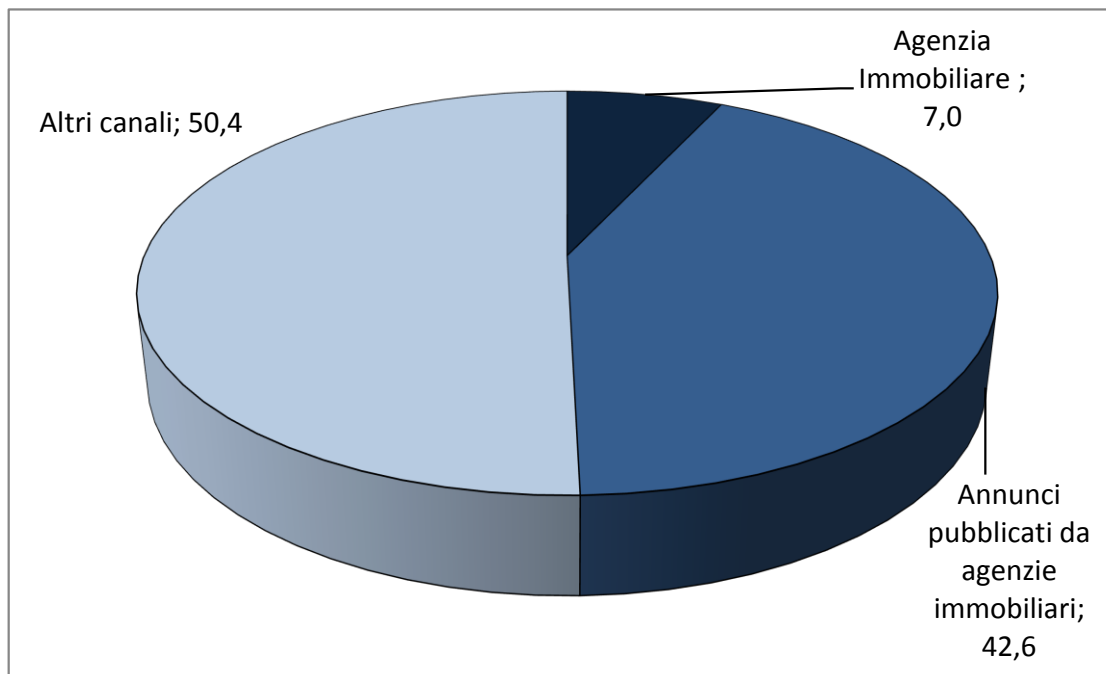
I valori non si discostano in modo significativo da quelli rilevati a livello nazionale.

Acquisti: canali informativi attraverso i quali si è venuti a conoscenza dell'abitazione acquistata



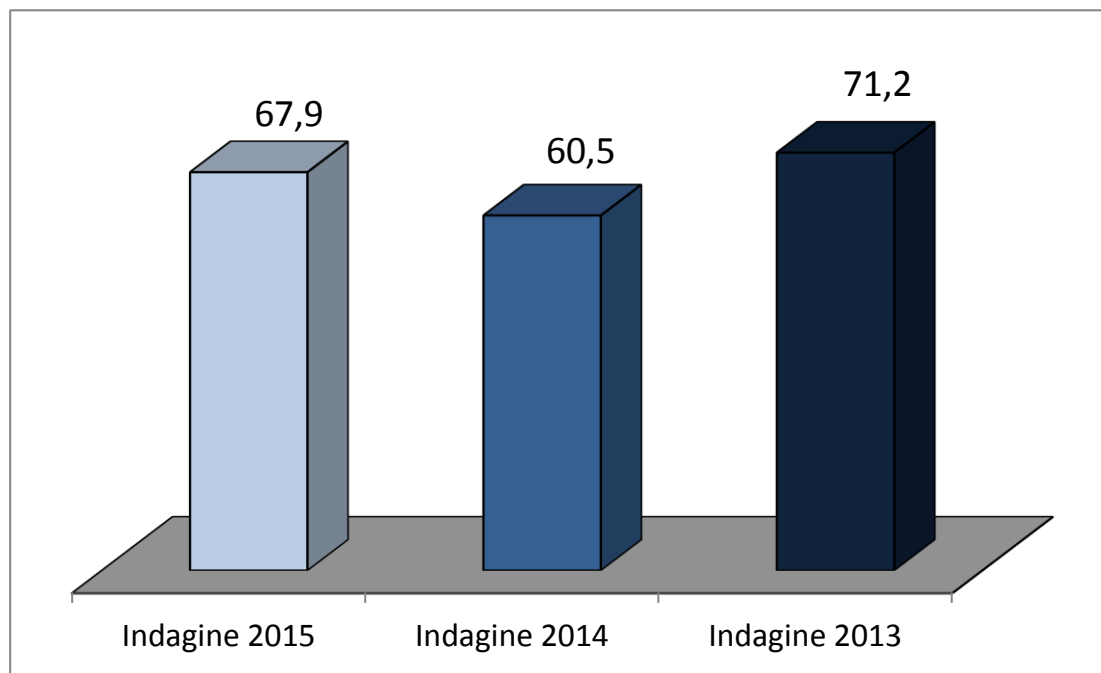
A quanti hanno acquistato un'abitazione nel biennio 2013-2014 è stato chiesto anche tramite quali canali informativi sono venuti a conoscenza dell'immobile ed è risultato che per ben il 34,8% dei casi ciò è avvenuto consultando su Internet siti di offerte immobiliari; per 23,5% attraverso il passaparola con amici e conoscenti o i portieri e i custodi degli immobili; per il 13% attraverso social network; per l'11,3% dalla lettura di cartelli vendesi; per il 10,4% leggendo le offerte presenti su riviste specializzate e i quotidiani; infine, per il 7% recandosi fisicamente nelle agenzie immobiliari.

Acquisti: chi ha pubblicato gli annunci di vendita dell'abitazione acquistata



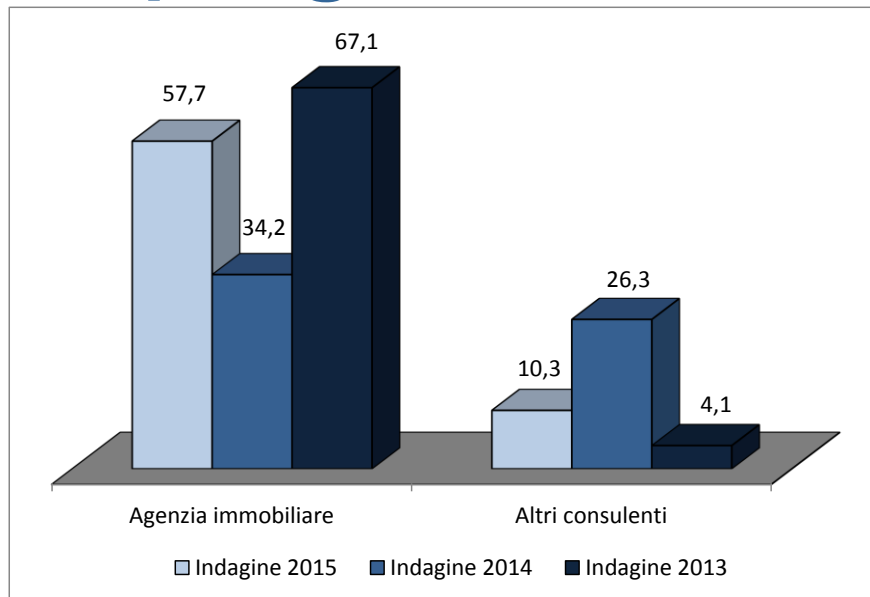
A coloro che hanno affermato di aver individuato l'immobile acquistato attraverso annunci presenti su Internet, riviste specializzate/quotidiani e/o cartelli vendesi è stato chiesto da chi fossero stati pubblicati e il 50,4% ha risposto da proprietari o altri consulenti e il 42,6% da agenzie immobiliari; quindi, andando a sommare questa quota con il 7% di coloro che hanno dichiarato di essersi recati in un'agenzia emerge che circa il 50% degli acquirenti è venuto a conoscenza del bene comprato attraverso questi professionisti del settore.

Vendite: ricorso all'intermediazione



Nel biennio 2013-2014 il 67,9% di coloro che hanno ceduto un'abitazione ha usufruito di un aiuto da parte di un'agenzia immobiliare o da un consulente. La percentuale è salita di 7,4 punti percentuali rispetto a quella rilevata nell'Indagine precedente, anche se è ancora inferiore a quella rilevata nell'Indagine 2013. Il valore è più basso di 2,5 punti rispetto a quello rilevato a livello nazionale.

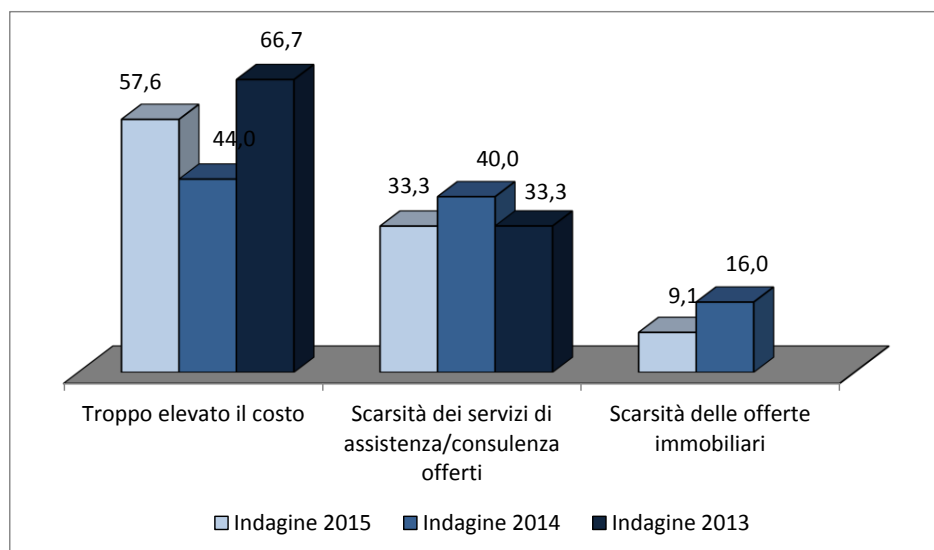
Vendite: tipologia di canale utilizzato



Dall'analisi delle figure professionali che hanno assistito coloro che hanno venduto nella transazione è emerso che il 57,7% è ricorso all'aiuto dell'agenzia immobiliare e il 10,3% si è rivolto ad altri consulenti. A differenza di quanto registrato dal lato della domanda c'è stato un incremento del ricorso alle agenzie rispetto alla rilevazione precedente tuttavia, rispetto al dato nazionale, il valore rilevato su Roma rimane più basso di 3 punti percentuali.

Vendite: motivo principale di non utilizzo dell'agenzia immobiliare

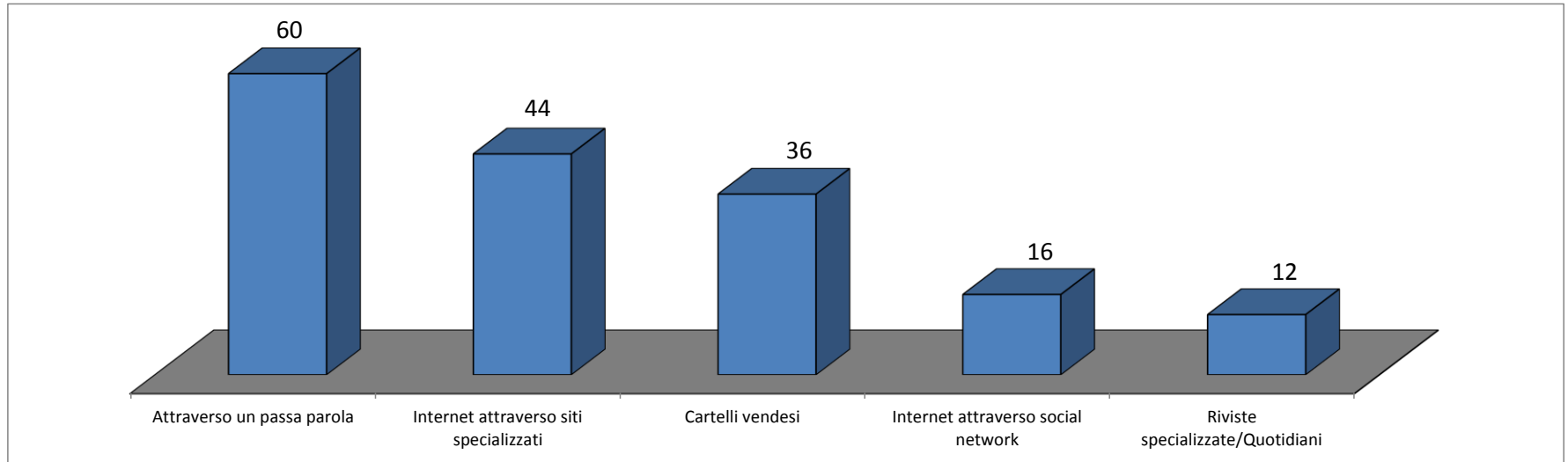
100=chi non si è rivolto all'agenzia immobiliare per vendere



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 (57,6%) 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 (33,3%) vi sono la scarsità dei servizi di consulenza/assistenza offerti; infine, vi sono la scarsità delle offerte immobiliari (9,1%).

Vendite: canali informativi attraverso i quali è stata pubblicizzata l'abitazione

(100= chi ha venduto senza l'aiuto di un operatore del settore)



A quanti hanno venduto un'abitazione nel biennio 2013-2014 senza ricorrere all'aiuto di un professionista del settore è stato chiesto tramite quali canali informativi hanno pubblicizzato l'immobile ed è risultato che per ben il 60% dei casi ciò è avvenuto attraverso il passaparola con amici e conoscenti o i portieri e i custodi degli immobili; per il 44% con annunci su siti Internet di offerte immobiliari; per il 36% con cartelli vendesi; per il 16% attraverso social network; per il 12% pubblicando le offerte su riviste specializzate e quotidiani.

Indice dei contenuti

1. INTERMEDIAZIONE

1.1. Gli acquisti

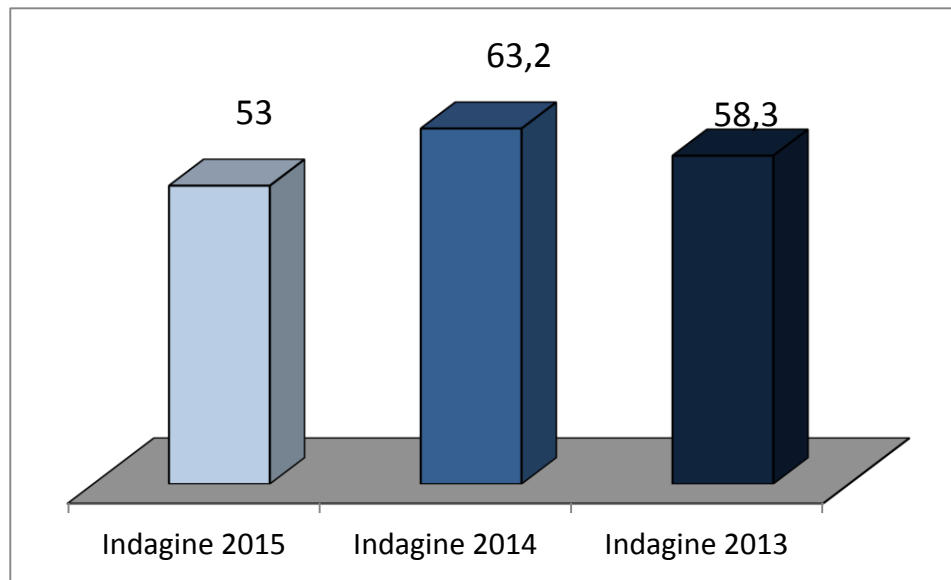
1.2. Le vendite

2. VALUTAZIONE

2.1. Gli acquisti

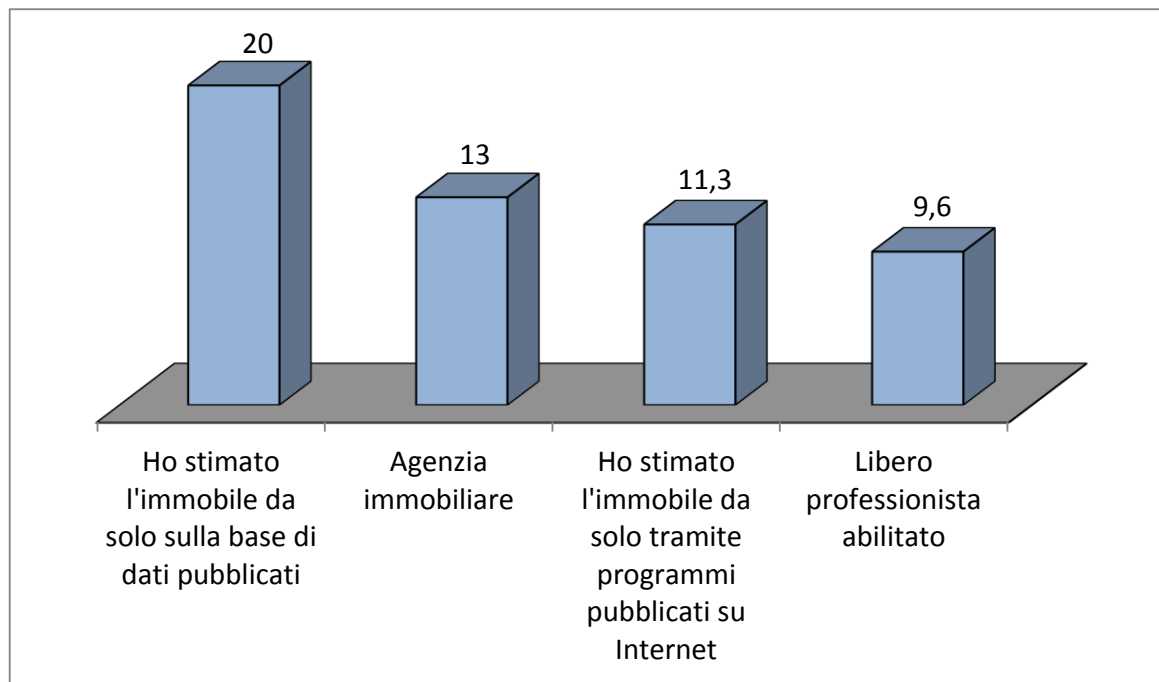
2.2. Le vendite

Acquisti: ricorso alla valutazione



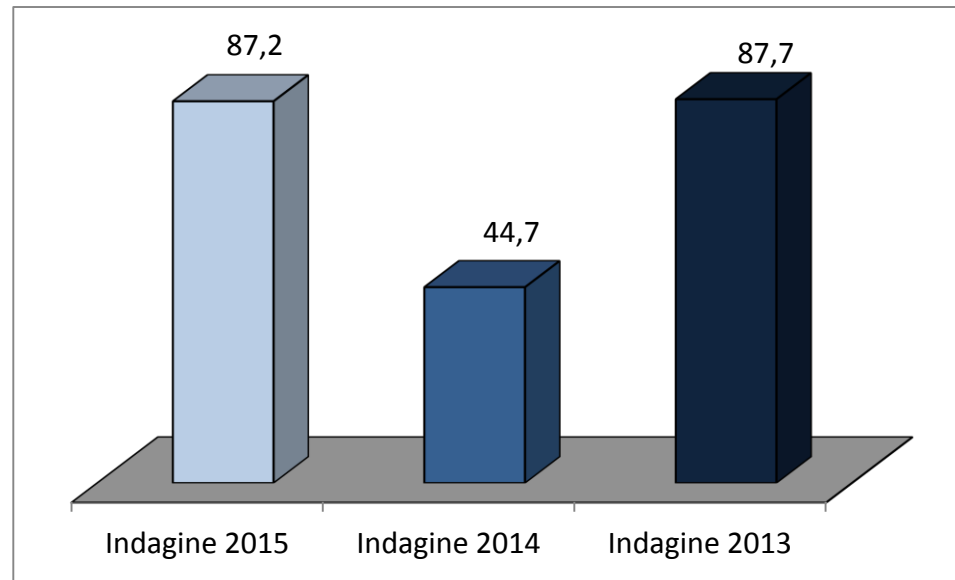
Dall'Indagine su Roma 2015 è emerso che si sono serviti di uno specialista per la valutazione di un bene immobiliare il 53% di coloro che hanno acquistato, una cifra più bassa di quella rilevata nelle due Indagini precedenti. Il valore è anche leggermente inferiore rispetto al dato nazionale (53,8%).

Acquisti: tipologia di canale utilizzato per la valutazione



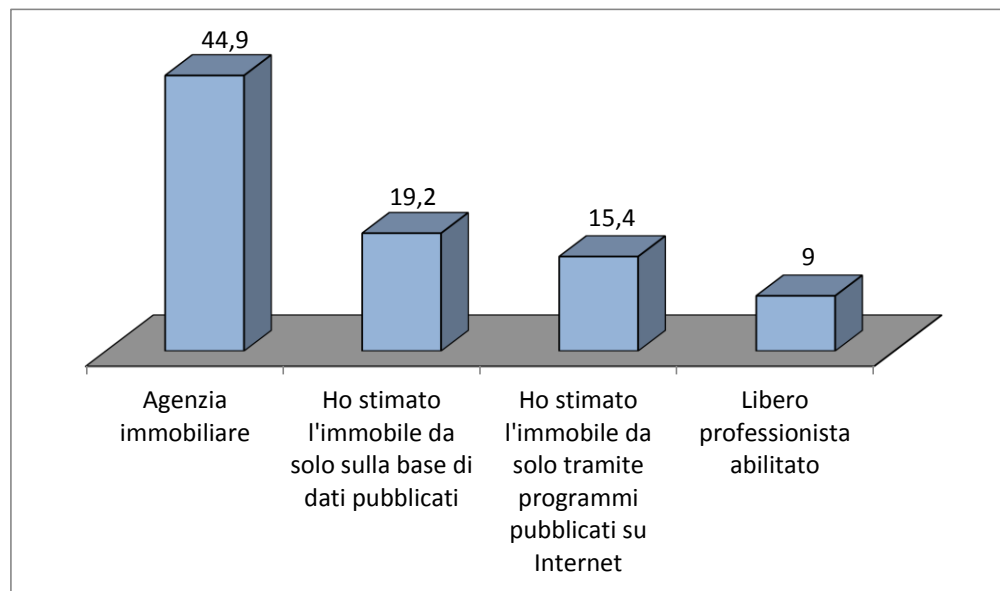
Andando ad analizzare nello specifico da chi è stato valutato il bene acquistato si è evidenziato che il 20% ha stimato l'immobile da solo sulla base di dati pubblicati; il 13% è ricorso all'agenzia immobiliare; l'11,3% ha stimato l'immobile da solo tramite programmi presenti su Internet; infine, il 9,6% si è rivolto a un libero professionista.

Vendite: ricorso alla valutazione



Dall'analisi dell'offerta è risultato che l'87,2% delle famiglie romane ha fatto valutare l'immobile prima di immetterlo sul mercato, valore ritornato ai livelli del 2013 dopo il brusco calo rilevato nell'Indagine 2014.

Vendite: Tipologia di canale utilizzato per la valutazione



La figura professionale preferita per ottenere una valutazione dell'immobile da parte di chi ha venduto prevale l'agenzia immobiliare (44,9%), seguita da chi ha stimato l'immobile da solo sulla base di dati pubblicati (19,2%); il 15,4% ha stimato l'immobile da solo tramite programmi presenti su Internet; infine, il 9% si è rivolto ai liberi professionisti abilitati.

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: Transazioni effettuate nel biennio 2013-2014**