

L'indagine Borsa Immobiliare di Roma 2018: le famiglie romane e il mercato immobiliare

Intermediazione e Valutazione

a cura di Alice Ciani

*Centro Studi sull'Economia Immobiliare di **Tecnoborsa** - CSEI*



Indice

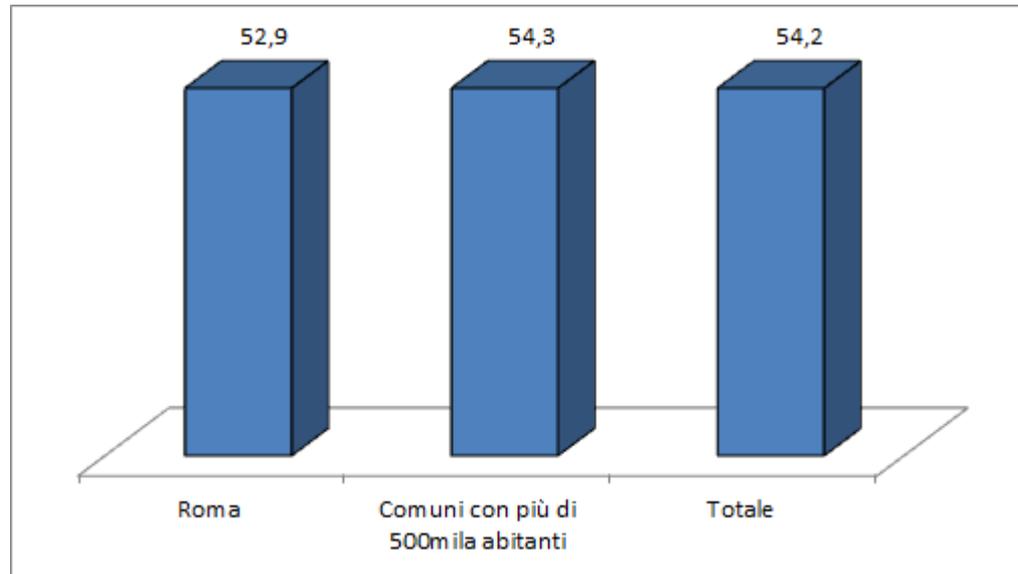
1

Il ricorso all'intermediazione

2

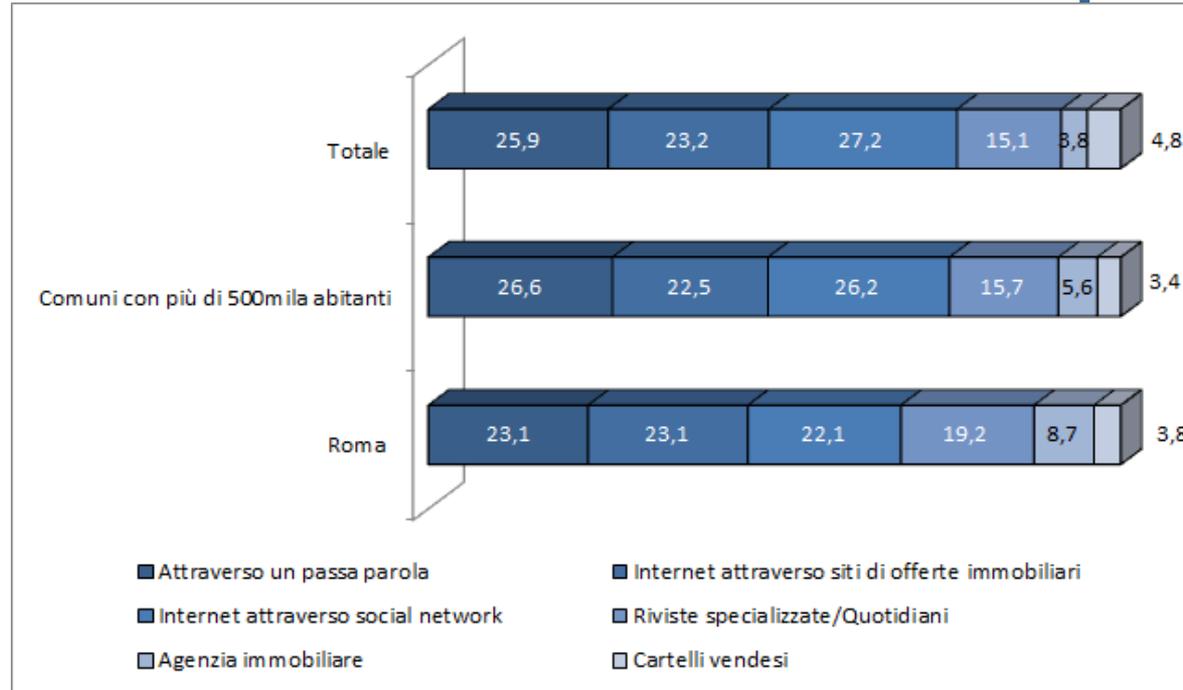
Il ricorso alla valutazione

Acquisti: ricorso all'agenzia immobiliare



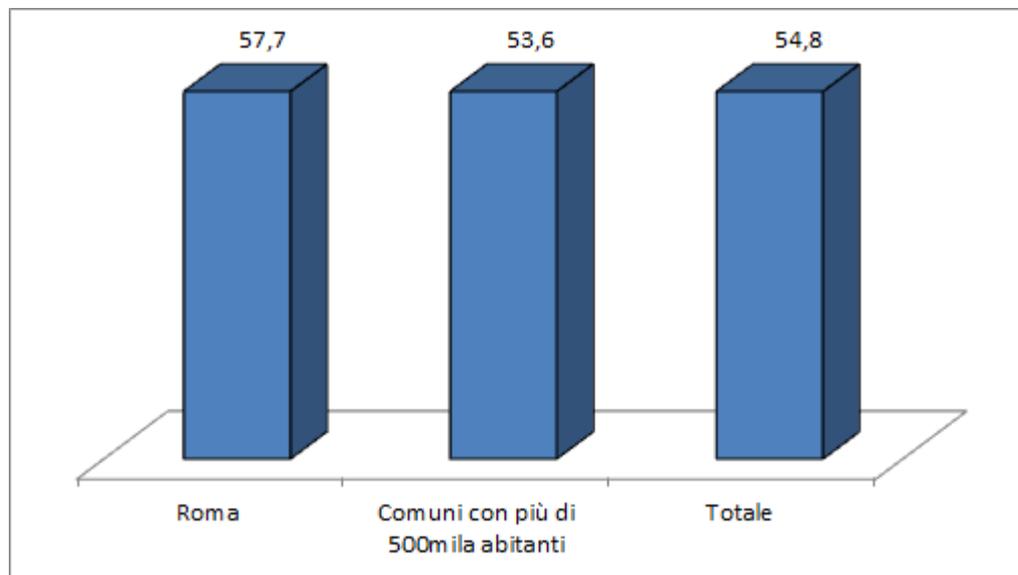
Dall'analisi dei dati risultanti dalle interviste effettuate presso le famiglie che risiedono a Roma è emerso che, nel biennio 2016-2017, il 52,9% di quelle che hanno acquistato un immobile hanno fatto ricorso a un'agenzia immobiliare, valore leggermente inferiore a quello delle altre grandi città italiane

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



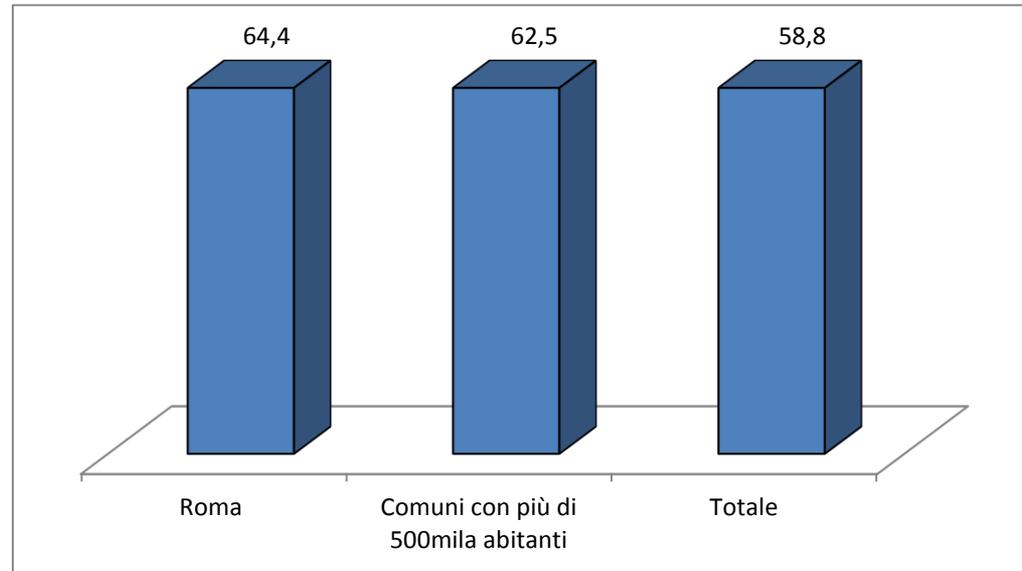
A quanti hanno acquistato un'abitazione nel biennio preso in esame è stato chiesto anche tramite quali canali informativi siano venuti a conoscenza dell'immobile ed è risultato che, a parità di punteggio, nel 23,1% dei casi ciò è avvenuto attraverso siti e offerte presenti su Internet e/o passaparola con amici e conoscenti o portieri e custodi degli immobili; il 22,1% ha avuto notizia di immobili attraverso i social network; il 19,2% tramite la consultazione di riviste specializzate o quotidiani; l'8,7% direttamente grazie a un'agenzia immobiliare; infine, il 3,8% dalla lettura di cartelli vendesi

Acquisti: gli annunci sui canali informativi erano stati pubblicati da un'agenzia immobiliare?



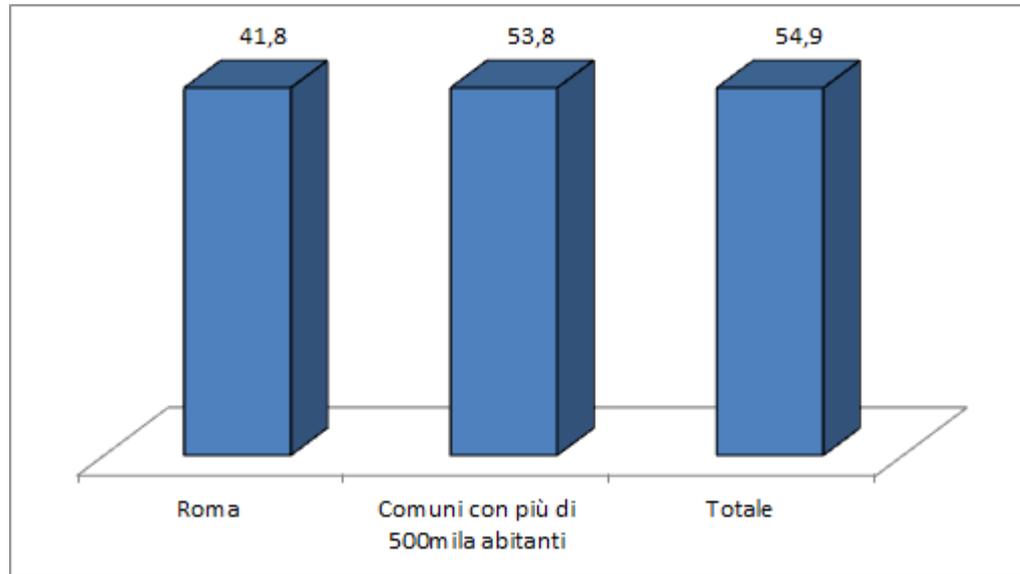
Il 57,7% di coloro che hanno dichiarato di essere venuti a conoscenza dell'immobile acquistato attraverso cartelli vendesi, Internet, riviste specializzate e/o quotidiani hanno affermato anche che gli annunci su questi canali erano stati pubblicati da agenzie immobiliari, quindi il 66,4% delle famiglie che ha acquistato un'abitazione nel biennio 2016-2017 ne è venuto a conoscenza, in modo diretto o indiretto, proprio attraverso un'agenzia immobiliare

Acquisti: la vendita dell'abitazione da lei acquistata era stata affidata a un'agenzia immobiliare?



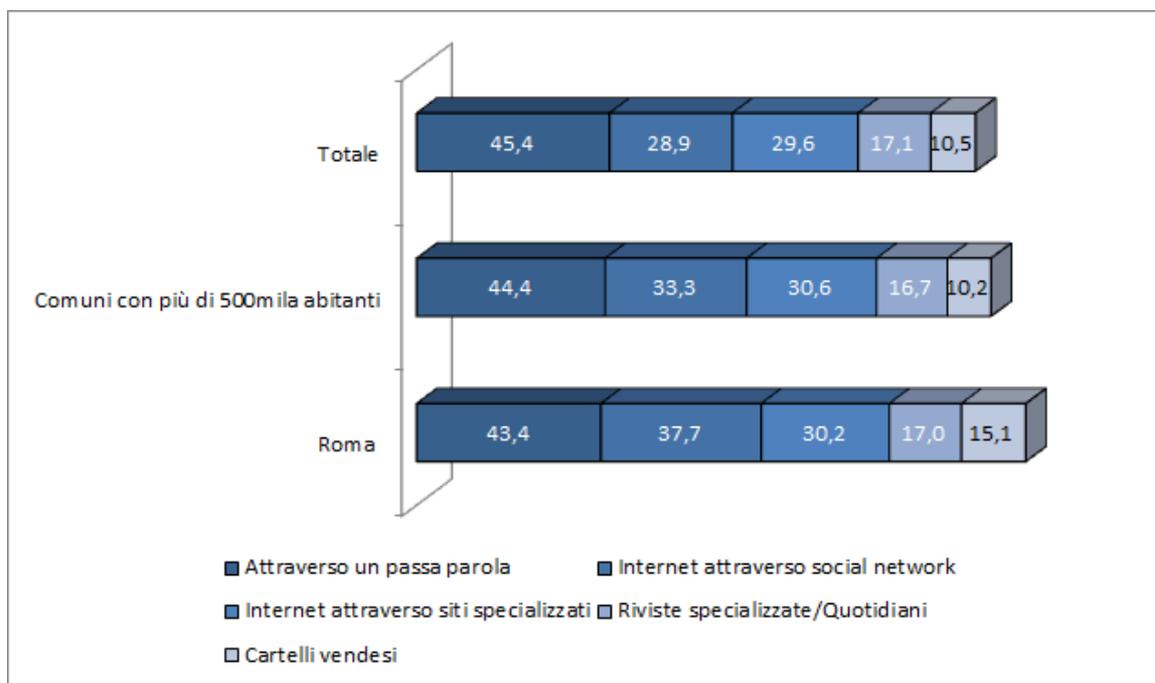
Anche la maggior parte di chi non è venuto a conoscenza dell'immobile attraverso un'agenzia immobiliare ha dovuto trattare con quest'ultima per concludere l'acquisto e questo è dipeso logicamente dal fatto che le famiglie che hanno venduto avevano dato precedentemente mandato a queste ultime: infatti, risulta che il 64,4% delle abitazioni acquistate erano state affidate dal venditore a un operatore del settore

Vendite: ricorso all'agenzia immobiliare



Il 41,8% delle famiglie romane che hanno ceduto un'abitazione si è avvalso dei servizi di un'agenzia immobiliare e la differenza con le città con più di 500mila abitanti è di meno 12 punti percentuali. Inoltre, dal confronto tra domanda e offerta a Roma, è emerso che quest'ultimo valore è più basso di ben 11,1 punti percentuali

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



A chi non si è rivolto a un'agenzia per vendere l'immobile è stato chiesto quali canali informativi abbia utilizzato per promuovere il bene oggetto della transazione ed è emerso che il 43,4% è ricorso al passaparola; il 37,7% ha utilizzato social network; il 30,2% siti specializzati; il 17% ha pubblicato annunci su riviste specializzate e/o quotidiani e il 15,1% ha utilizzato cartelli vendesi

Indice

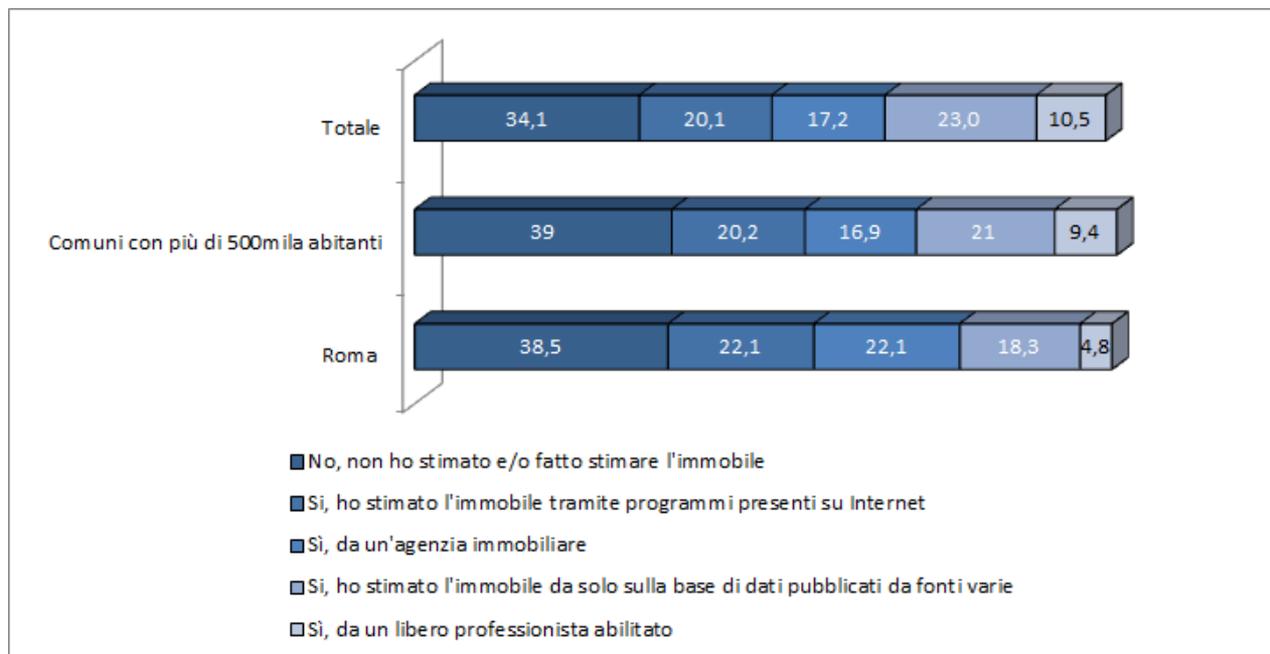
1

Il ricorso all'intermediazione

2

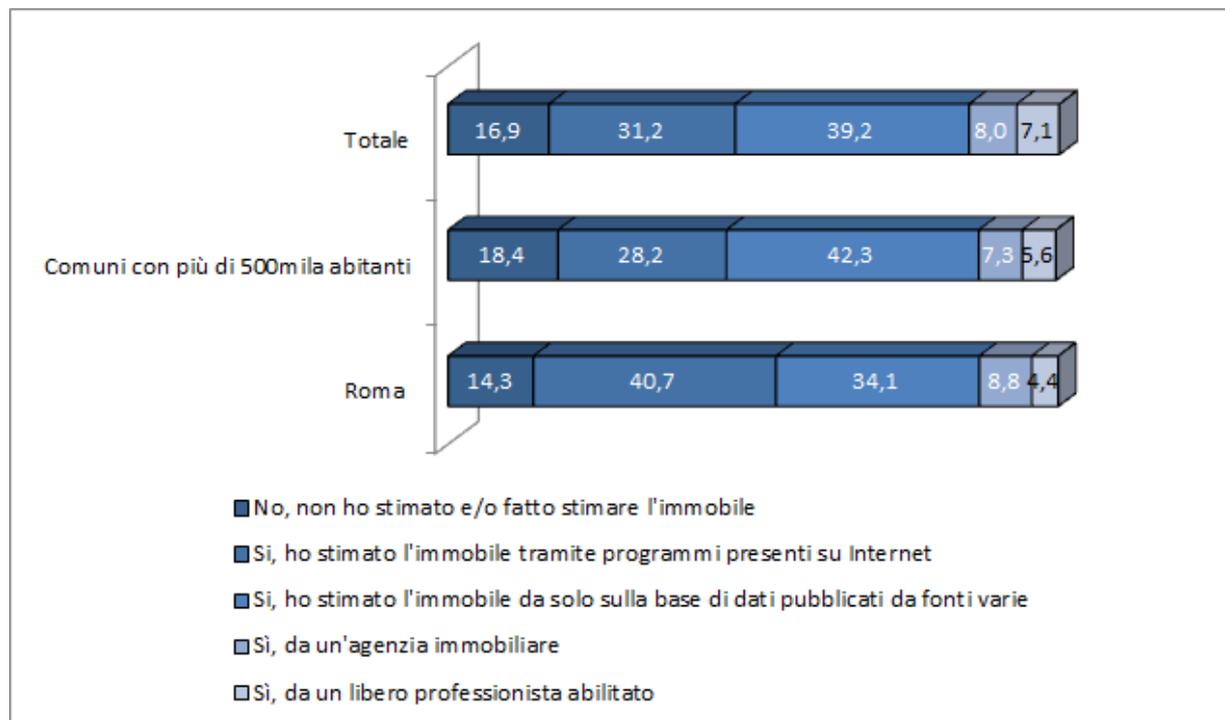
Il ricorso alla valutazione

Acquisti: ricorso alla valutazione e tipologia di canale utilizzato



Si sono serviti di uno specialista per la valutazione di un bene immobiliare il 26,9% di coloro che hanno acquistato e, in particolare: il 22,1% si è rivolto a un'agenzia immobiliare mentre il 4,8% a un libero professionista. Invece, il 40,4% ha dichiarato di aver valutato il bene in autonomia: il 22,1% tramite programmi presenti su Internet e il 18,3% lo ha fatto sulla base di dati pubblicati da fonti varie; infine, il 38,5% ha affermato di aver acquistato senza valutare o far valutare in alcun modo l'abitazione

Vendite: ricorso alla valutazione e tipologia di canale utilizzato



Dall'analisi dell'offerta è risultato che il 13,2% delle famiglie ha fatto valutare l'immobile da un addetto ai lavori prima di immetterlo sul mercato: l'8,8% da un'agenzia immobiliare e il 4,4% da un libero professionista; il 74,7% ha affermato di aver valutato il bene in autonomia: il 40,7% tramite programmi presenti su Internet e il 34,1% sulla base di dati pubblicati da fonti varie; infine, il 14,3% ha dichiarato di aver venduto senza valutare e/o far valutare l'immobile