

Utilizziamo cookies tecnici e di terze parti per offrirti un miglior servizio e mostrarti pubblicità. Continuando ne accetti l'utilizzo. Vedi la nostra [Politica sui cookies](#)

idealista/news

Scrivi che cosa stai cercando Iscriviti

[Immobiliare](#) Finanza Vacanze Deco Speciali Forum Statistiche Ricerca immobili
[Residenziale](#) Uffici Locali commerciali Imprese Costruzioni Top idealista Internazionale Blog di idealista

vuoi aprire un'agenzia immobiliare in franchising?

INVIARE IL TUO CV



Cerca tra le nostre migliori offerte e contattaci con fiducia.

Cerchi o vendi la tua casa?



Indagine Tecnoborsa 2018: "Acquisto o vendita casa? Si ricorre all'agenzia immobiliare"



Gtres

Autore: Redazione 16 novembre 2018, 9:43
 > Letture 18 [Commenti](#) [Facebook](#) [Twitter](#) [Email](#)

Il ruolo dell'agenzia immobiliare è centrale quando si tratta di acquistare o vendere casa. Secondo l'indagine Tecnoborsa 2018, più della metà delle famiglie che hanno effettuato una transazione nel biennio 2016-2017 hanno fatto ricorso all'agenzia immobiliare. Tra domanda e offerta, inoltre, il dato è risultato decisamente allineato.

L'agenzia immobiliare è il canale informativo predominante

Social network, passaparola e siti internet specializzati sono i canali attraverso i quali le famiglie sono venute a conoscenza del bene acquistato. Ma il canale informativo predominante è proprio l'agenzia immobiliare: il più delle volte, infatti, gli annunci attraverso i quali sono stati individuati gli immobili acquistati sono stati pubblicati proprio da agenzie.

Anche una quota decisamente rilevante di chi è venuto a conoscenza del bene successivamente acquistato tramite altri canali non convenzionali, come il passaparola, ha dovuto comunque relazionarsi con un'agenzia immobiliare, in quanto il bene le era stato affidato precedentemente dal venditore.

Andando infine a sondare i canali informativi utilizzati da coloro che hanno venduto un bene senza il supporto di un operatore del settore, al primo posto si trova il passaparola, seguito con un notevole distacco dai siti specializzati e dai social network.

La valutazione della casa

Per quanto riguarda il ricorso alla valutazione, dall'indagine Tecnoborsa è emerso che i due terzi di chi ha acquistato un'abitazione l'ha valutata e/o l'ha fatta valutare prima di comprarla ma, in particolare, il 27,7% si è servito di uno specialista del settore ovvero agenzia immobiliare o libero professionista abilitato, mentre il 43,1% ha dichiarato di aver fatto da solo sulla base di dati pubblicati da fonti varie o tramite programmi presenti su Internet.

Andando ad analizzare l'offerta si è riscontrato che, nel biennio considerato, più dell'80% di chi ha venduto un immobile lo ha valutato e/o fatto valutare e il 70,4% ha dichiarato di averlo fatto in autonomia e il 15,1% di averlo fatto fare da un professionista del settore.

Mettendo infine a confronto il ricorso alla valutazione immobiliare tra venditori e acquirenti si riscontra che vi ricorrono più i primi che i secondi, però c'è da notare che, in entrambi i casi, domina il fai da te.

Concludendo, da un focus su chi ha utilizzato un professionista del settore risulta che l'agenzia immobiliare è preferita sia da chi vende che da chi acquista, anche se il gap con chi ha acquistato è molto ampio.

Ricorso all'intermediazione da parte di chi ha acquistato

Nel dettaglio, il presidente di Tecnoborsa, Valter Giammaria, ha affermato: "Dall'analisi dei dati risultanti dalle interviste effettuate presso le famiglie che risiedono nei 54 Comuni italiani presi in esame è emerso che, nel biennio 2016-2017, il 54,2% di quelle che hanno acquistato un immobile hanno fatto ricorso a un'agenzia immobiliare".

I Comuni Capoluogo di Regione sono risultati più attivi di quelli non Capoluogo e la macroarea che presenta valori sopra la media è il Nord-Ovest, mentre è sotto la media il Nord-Est. A livello demografico emergono i single di età compresa tra i 25 e i 34 anni e tra i 65 e i 74 anni; molto probabilmente i primi hanno fatto ricorso a un'agenzia immobiliare per accelerare i tempi e i secondi per necessità di ausilio data la scarsa dimestichezza con i più moderni canali di informazione.

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:

- per ben il 27,2% dei casi ciò è avvenuto attraverso i social network;
- il 25,9% si è avvalso del passaparola con amici e conoscenti o portieri e custodi degli immobili - che da sempre rappresentano un punto di riferimento per il mercato informale -;
- il 23,2% ha avuto notizia di immobili attraverso siti e offerte presenti su Internet;
- il 15,1% tramite la consultazione di riviste specializzate o quotidiani;
- il 4,8% dalla lettura di cartelli;
- il 3,8% direttamente grazie a un'agenzia immobiliare.

Il 54,8% 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

I più letti



Bonus casa, le detrazioni per il 2019



Bonus ristrutturazioni 2019, tutte le novità



Come arredare un soggiorno grande, 10 consigli infallibili



Bonus mobili ed elettrodomestici 2019: tutte le novità



I 20 errori più comuni quando si compra casa

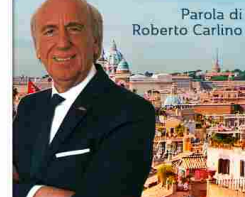
vuoi aprire un'agenzia immobiliare in franchising?

INVIARE IL TUO CV



Immobildream non vende sogni ma solide realtà.

Parola di Roberto Carlino



idealista
 Il modo migliore di trovare casa

Vendita Affitto Condividi

Nuove costruzioni: Agrigento, Alessandria, Ancona, Asti, Arezzo, Ascoli Piceno

Inserisci annuncio **Carca**

Publicità:

idealista

attestato di prestazione energetica

da **99€** IVA

immobiliari, quindi il **58,6% 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.

Tuttavia, anche il 43,5% di chi è venuto a conoscenza dell'immobile attraverso il passaparola ha dovuto trattare con un'agenzia immobiliare 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 63,1% delle abitazioni acquistate erano state affidate dal venditore a un operatore del settore.

Ricorso all'intermediazione da parte di chi ha venduto

Per quanto riguarda invece il ricorso all'intermediazione da parte di chi ha venduto, Giammaria ha spiegato: "Spostando l'analisi dal lato della vendita si riscontra che il 54,9% delle famiglie italiane residenti nelle città prese in esame e che ha ceduto un'abitazione si è avvalso dei servizi di un'agenzia immobiliare e, dal confronto tra domanda e offerta, è emerso che i due valori sono allineati".

Vi hanno fatto maggiormente ricorso i **nuclei che vivono nei Comuni non Capoluogo di Regione di piccole dimensioni** (con meno di 250.000 persone residenti). Come per chi ha acquistato, la macroarea in cui si è ricorso maggiormente all'aiuto di un'agenzia è stata quella del Nord-Ovest, mentre quella in cui il ricorso è stato più basso è stata quella del Centro.

Invece, per quanto riguarda il profilo demografico di chi ha utilizzato un canale per vendere un immobile nel biennio 2016-2017 si tratta di quello delle persone che vivono da sole e che hanno più di 65 anni.

Inoltre, 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 45,4% è ricorso al passaparola;
- il 29,6% ha utilizzato siti specializzati;
- il 28,9% social network;
- il 17,1% ha pubblicato annunci su riviste specializzate e/o quotidiani;
- il 10,5% ha utilizzato cartelli vendesi.

Confronto nel ricorso all'intermediazione tra domanda e offerta

Da un focus su chi ha effettuato la doppia transazione è emerso che:

- il 39,2% ha utilizzato l'agenzia immobiliare sia per vendere che per acquistare;
- il 18% solo per acquistare;
- il 15,7% solo per vendere;
- il 27,1% alcuna agenzia in nessuno dei due casi.

Ricorso alla valutazione da parte di chi ha acquistato

Sul fronte del **ricorso alla valutazione da parte di chi ha acquistato**, Giammaria ha evidenziato: "Dall'indagine Tecnoborsa 2018 è emerso si sono serviti di uno specialista per la valutazione di un bene immobiliare il 27,7% di coloro che hanno acquistato e, in particolare, il 17,2% si è rivolto a un'agenzia immobiliare e il 10,5% a un libero professionista. Invece, il 43,1% ha dichiarato di aver valutato il bene in autonomia e il 23% ha affermato di averlo fatto sulla base di dati pubblicati da fonti varie e il 20,1% tramite programmi presenti su Internet; infine, il 34,1% ha dichiarato di aver acquistato senza valutare o far valutare in alcun modo l'abitazione".

Hanno stimato o fatto stimare l'abitazione prima di acquistarla prevalentemente le famiglie che vivono nei Comuni non Capoluoghi con meno di 500.000 persone residenti. Inoltre, a livello di macroarea la più attiva è stata il Nord-Est.

Infine, hanno preferito far stimare il bene prima di acquistarlo le persone anziane con più di 75 anni.

Ricorso alla valutazione da parte di chi ha venduto

Per quanto riguarda infine il **ricorso alla valutazione da parte di chi ha venduto**, Giammaria ha sottolineato: "Dall'analisi dell'offerta è risultato che il 15,1% delle famiglie ha fatto valutare l'immobile da un addetto ai lavori prima di immetterlo sul mercato: l'8% da un'agenzia immobiliare e il 7,1% da un libero professionista; il 70,4% ha affermato di aver valutato il bene in autonomia, il 39,2% sulla base di dati pubblicati da fonti varie e il 31,2% tramite programmi presenti su Internet; infine, il 16,9% ha dichiarato di aver venduto senza valutare e/o far valutare l'immobile".

Hanno fatto valutare e/o hanno valutato il bene prima di venderlo prevalentemente le **famiglie che vivono in Comuni con meno di 250.000 persone residenti** e la macroarea che ha mostrato valori sopra la media è stata quella del Centro. A livello demografico **le famiglie più attente sono state quelle giovani** composte da una sola persona e con un buon livello culturale.

Confronto nel ricorso alla valutazione tra domanda e offerta

Mettendo, in conclusione, a confronto il **ricorso alla valutazione immobiliare tra venditori e acquirenti** emerge che vi ricorrono più i primi che i secondi, però c'è da notare che, in entrambi i casi, domina il fai da te.

Da un focus su chi si è avvalso di un professionista del settore è emerso che **l'agenzia immobiliare è preferita sia da chi vende che da chi acquista**, anche se il gap con chi ha acquistato è molto ampio.

Vedi i commenti / Commentare -



Pubblicità:

> [Attestato di prestazione energetica da 99 € + IVA.](#)

📌 Ricevi le ultime notizie

Tuo email

Newsletter giornaliera
 Newsletter settimanale

Iscriviti

Notizie correlate