



L'edizione online di TRIBUNA ECONOMICA

GIORNALE DI ECONOMIA FINANZA
Area Agenzia Stampa ...dal 1986



als? World Bank - Mya

Cerca...



Casa. Roma, Milano, Napoli, Torino, Palermo e Genova: il 50% degli acquirenti va in agenzia

Publicato: 21 Novembre 2017



Il Centro Studi sull'Economia Immobiliare di Tecnoborsa – Csei torna ad analizzare il ricorso all'intermediazione e alla valutazione degli immobili compravenduti da parte delle famiglie italiane che vivono nelle sei maggiori città – Roma, Milano, Napoli, Torino, Palermo e Genova. Dall'Indagine Tecnoborsa 2017 è emerso che più della metà degli acquirenti residenti nelle sei maggiori città italiane ha dichiarato di aver fatto ricorso all'aiuto di un'agenzia immobiliare, anche se la percentuale è leggermente scesa rispetto alle precedenti rilevazioni toccando il suo minimo storico. Andando a indagare sulle motivazioni che spingono le famiglie a non utilizzare questi professionisti del settore è emerso che la ragione principale rimane il costo troppo elevato, motivazione in calo rispetto all'indagine precedente insieme alla scarsità degli immobili offerti; viceversa, è cresciuta la quota di chi ha indicato come causa del mancato ricorso la scarsità dei servizi. Inoltre, circa un terzo degli acquirenti ha dichiarato di aver fatto tutto da solo senza ricorrere all'aiuto di nessuna figura professionale, fatta eccezione del notaio. Poco meno della metà delle famiglie acquirenti è venuta a conoscenza del bene comprato recandosi direttamente presso un'agenzia o leggendo annunci pubblicati sempre da queste ultime sui diversi canali informativi. Il ricorso all'agenzia immobiliare è più alto tra coloro che hanno venduto, con uno scarto di 8,2 punti percentuali e, a differenza di quanto rilevato per la domanda, c'è stato un aumento di coloro che vi hanno fatto ricorso. Tuttavia, la motivazione prevalente del mancato ricorso è sempre la stessa, il costo troppo elevato, ma una discreta percentuale ha indicato espressamente anche la scarsità dei servizi offerti. Per quanto concerne le vendite è leggermente più bassa la percentuale di chi ha affermato di aver fatto tutto da solo per portare a buon fine la transazione. Si arresta il trend decrescente delle famiglie che hanno dichiarato di aver valutato o fatto valutare il bene prima di acquistarlo, tuttavia è decisamente alta la quota di chi non è ricorso all'aiuto di un professionista e ha deciso di fare da solo con il supporto di programmi presenti su Internet o consultando fonti varie.

Dall'analisi dell'offerta è emerso un lieve decremento di chi ha fatto valutare il bene prima di venderlo e, in questo caso, è molto alta la quota di chi si rivolge a un professionista, in modo particolare a un'agenzia immobiliare, rispetto al fai da te. Infine, dal confronto tra domanda e offerta è emerso che il ricorso alla valutazione è molto più alto tra chi vende e, infatti, c'è un gap di 28,8 punti percentuali; inoltre, chi vende ricorre principalmente all'agenzia immobiliare mentre chi acquista preferisce valutare il bene da solo.

Share Twitter

Condividi

Condividi

Succ >

Language
Selezione



Credito d'imposta per investimenti pubblicitari su giornali cartacei

Dal 2018 credito fino al 75%

Tribuna Economica taglia il 50% dell'Iva

SCOPRI DI PIÙ

L'EDICOLA DI TRIBUNA ECONOMICA

- NOTIZIE PER CATEGORIA**
- Istituzioni nazionali
 - Agroalimentare
 - Istituzioni estere
 - Istituzioni locali
 - Aziende diverse
 - Finanza/Bilanci
 - Banche/Assicurazioni
 - Motori
 - Informatica/Tecnologia
 - Energia/Ambiente
 - Chimica/Farmaceutica

ULTIME PUBBLICAZIONI

DOWNLOAD

Croatia