

IMMOBILIARE: A ROMA GLI ACQUISTI PASSANO DALLE AGENZIE

Altro Valter Giammaria, Presidente di Tecnoborsa ha affermato che: "A Roma, nel biennio 2015-2016, il 54,6% di chi ha acquistato un immobile a uso residenziale è ricorso all'aiuto di un'agenzia immobiliare. La percentuale è scesa di 1,9 punti percentuali rispetto all'Indagine 2015 e di 11,3 punti rispetto a quella 2013. Tuttavia, il valore è allineato a quello medio nazionale".

A coloro che hanno dichiarato di non aver utilizzato un'agenzia immobiliare per acquistare l'immobile è stato chiesto se oltre al notaio fossero ricorsi all'aiuto di un altro tecnico/professionista per concludere la transazione: a tale domanda il 22% ha risposto affermativamente.

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 (61%); la scarsità dei servizi di assistenza/consulenza offerti (20,3%) e la scarsità di offerte immobiliari (18,6%). Rispetto alla rilevazione precedente è scesa la quota di chi non vi ha fatto ricorso a causa dei costi elevati, mentre è salita quella di chi ha indicato le altre due motivazioni. Dal confronto con lei sei grandi città emerge che le famiglie romane denunciano maggiormente la scarsità dei servizi offerti rispetto al costo elevato richiesto dall'agenzia.

A quanti hanno acquistato un'abitazione nel biennio 2015-2016 è stato chiesto anche tramite quali canali informativi fossero venuti a conoscenza dell'immobile ed è risultato che nel 28,5% dei casi ciò è avvenuto consultando su Internet siti di offerte immobiliari; per il 24,6% attraverso social network; per il 21,5% attraverso il passaparola con amici e conoscenti o i portieri e i custodi degli immobili; per il 13,1% recandosi fisicamente nelle agenzie immobiliari; per il 6,9% leggendo le offerte presenti su riviste specializzate e quotidiani; infine, per il 5,4% dalla lettura di cartelli vendesi.

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 60% ha risposto da agenzie immobiliari; quindi, andando a sommare questa quota con il 13,1% di coloro che hanno dichiarato di essersi recati in un'agenzia emerge che circa i tre quarti degli acquirenti è venuto a conoscenza del bene comprato attraverso questi professionisti del settore. "Spostando l'analisi dal lato della vendita - ha proseguito il Presidente - è emerso che il 57,7% di coloro che hanno venduto un immobile nel biennio in esame sono ricorsi all'aiuto dell'agenzia immobiliare. A differenza di quanto registrato dal lato della domanda c'è stato un incremento del ricorso alle agenzie rispetto all'Indagine precedente; inoltre, dal confronto con il valore medio rilevato per le sei città maggiori, il valore su Roma rimane più alto di 2,2 punti percentuali".

Come per la domanda, a chi non ha utilizzato l'agenzia immobiliare è stato chiesto se, oltre al notaio, avesse fatto ricorso all'aiuto di un tecnico/professionista per concludere la transazione e, in questo caso, il 14,3% ha risposto affermativamente. La quota è decisamente inferiore a quella rilevata per chi ha acquistato; inoltre, anche il valore medio riscontrato sui grandi Comuni è decisamente maggiore (24,8%).

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 (68,6%) 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 vi sono la scarsità dei servizi di consulenza/assistenza offerti (22,9%); infine, c'è la scarsità delle offerte immobiliari (8,6%). Rispetto alle rilevazioni precedenti è cresciuta notevolmente la quota di coloro che hanno indicato come causa del mancato ricorso all'agenzia il costo troppo elevato, mentre è scesa quella di chi ha segnalato la scarsità dei servizi offerti.

A quanti hanno venduto un'abitazione nel biennio 2015-2016 senza ricorrere all'aiuto di un professionista del settore è stato chiesto tramite quali canali informativi avessero pubblicizzato l'immobile ed è risultato che per ben il 71,6% dei casi ciò è avvenuto

attraverso il passaparola con amici e conoscenti o i portieri e i custodi degli immobili; per il 28,6% con cartelli vendesi; per il 17,1% con annunci su siti Internet di offerte immobiliari; per l'11,4% attraverso social network; per il 2,9% pubblicando le offerte su riviste specializzate e quotidiani. Continua a leggere Giammaria ha evidenziato che: "dall'Indagine su Roma 2017 è emerso che si sono serviti di uno specialista per la valutazione di un bene immobiliare il 49,2% 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 medio sulle maggiori città (54,8%)". Andando ad analizzare nello specifico da chi è stato valutato il bene acquistato si è evidenziato che il 19,2% ha stimato l'immobile da solo sulla base di dati pubblicati; il 16,9% ha stimato l'immobile da solo tramite programmi presenti su Internet; il 20,8% è ricorso all'agenzia immobiliare; infine, il 9,2% si è rivolto a un libero professionista. "Infine – ha concluso il Presidente – dall'analisi dell'offerta è emerso che ben l'87% delle famiglie romane ha fatto valutare l'immobile prima di immetterlo sul mercato, valore allineato a quello riscontrato nelle Indagini precedenti e superiore a quello medio sulle sei grandi città (83,6%)". Esaminando da chi e come è stato valutato il bene venduto è emerso che il 30% ha stimato l'immobile da solo sulla base di dati pubblicati; il 23% ha stimato l'immobile da solo tramite programmi presenti su Internet; ben il 43% è ricorso alle agenzie immobiliari; infine, il 3% si è rivolto a liberi professionisti abilitati.