



COMUNICATO STAMPA

L'INDAGINE TECNOBORSA 2014 LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE

INTERMEDIAZIONE E VALUTAZIONE

a cura del Centro Studi sull'Economia Immobiliare - CSEI **Tecnoborsa**

Roma – 15 ottobre 2014

L'intermediazione

Far valutare un immobile per immetterlo sul mercato e affidarsi o meno a un professionista per trattare una transazione immobiliare sono due aspetti fondamentali nello svolgimento di un libero mercato maturo e, pertanto, **Tecnoborsa** ne esamina le dinamiche da oltre un decennio.

“L'Indagine 2014 registra un 62,3% di famiglie italiane che hanno ceduto un'abitazione, nel biennio 2012-2013, avvalendosi del servizio di un canale di vendita, valore in crescita rispetto al biennio precedente (12,3 punti percentuali), anche se ancora inferiore a quello dell'Indagine 2008. Molto probabilmente la crescita è dovuta alla forte difficoltà di trovare un acquirente per il proprio bene, stante il protrarsi della crisi attuale, mentre un canale specializzato aumenta le possibilità di vendita”, è quanto afferma Valter Giammaria, Presidente **Tecnoborsa.**

Dall'analisi del grado di preferenza nei confronti delle diverse figure di intermediazione è emerso che il 56,2% delle famiglie che hanno venduto un'abitazione hanno utilizzato unicamente l'agenzia immobiliare e invece solo il 6,8% è ricorso ad altri consulenti.

Tuttavia, andando ad analizzare le motivazioni che hanno spinto coloro che hanno venduto a non utilizzare l'agenzia immobiliare, al primo posto si trova il loro costo troppo elevato (78%) 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, a parità di punteggio (11%), vi sono la scarsità dei servizi di consulenza/assistenza offerti e la carenza delle offerte immobiliari.

Inoltre, a chi non si è rivolto ad alcun professionista per vendere l'immobile è stato chiesto quali canali informativi abbia utilizzato per promuovere il bene oggetto della transazione ed è risultato che l'81,8% è ricorso al passaparola, il 30,9% ha utilizzato i cartelli vendesi, il 10,9% Internet (di cui 7,3% siti specializzati e 3,6% *social network*), il 5,5% ha messo annunci su riviste specializzate e il 3,6% su quotidiani.

Invece, sul versante della domanda, nel biennio 2012-2013, circa il 50% delle famiglie che hanno acquistato un immobile hanno fatto ricorso a un canale di intermediazione formale, ovvero un'agenzia immobiliare e/o altri consulenti e la percentuale è rimasta sostanzialmente invariata rispetto a quella del biennio precedente.

“Andando ad analizzare i canali di vendita prescelti si conferma che il canale preferito da chi ha acquistato un immobile continua a essere l'agenzia immobiliare per il 43,8%, anche se si è registrato un lieve calo rispetto all'indagine precedente di -1,4 punti percentuali – a differenza di quanto registrato dal lato dell' offerta ove, come già detto, c'è stato un incremento nel ricorso alle agenzie rispetto al biennio precedente – e ciò è imputabile al fatto che il perdurare della crisi ha aumentato l'offerta di immobili a vantaggio della domanda che, quindi, gode di una maggiore possibilità e facilità di scelta anche senza intermediari”, ha sottolineato il Presidente.

Tra i principali motivi del mancato ricorso all'agenzia da parte di chi ha acquistato un immobile il fattore prezzo è certamente determinante; infatti, in ordine decrescente vi sono: il costo troppo elevato (72,4%), la scarsità di offerte immobiliari (17,8%), infine, la scarsità dei servizi di assistenza/consulenza offerti (9,8%). L'alta percentuale di coloro che hanno indicato nel costo troppo elevato la causa maggiore denota da parte delle famiglie una particolare attenzione alle spese anche in questo ambito, come già in passato.

A quanti hanno acquistato un'abitazione nel biennio 2012-2013 è stato chiesto anche tramite quali canali informativi sono venuti a conoscenza dell'immobile ed è risultato che per ben il 42,4% dei casi ciò è avvenuto attraverso il passaparola con amici e conoscenti o i portieri e i custodi degli immobili, che da sempre rappresentano un punto

di riferimento del mercato informale; per il 27,9% tramite un'agenzia immobiliare; per il 10,3% attraverso siti e offerte presenti su Internet; per il 15,5% dalla lettura di cartelli vendesi; per il 2,8% tramite la consultazione di riviste specializzate; per lo 0,7% attraverso i quotidiani; infine, per lo 0,3% con la consultazione di *social network*. Rispetto all'Indagine 2012 c'è stata una fortissima crescita di chi è ricorso al passaparola e un incremento abbastanza significativo dell'utilizzo di Internet e della lettura dei cartelli vendesi, contro un calo di chi è venuto a conoscenza del bene acquistato attraverso un'agenzia immobiliare; però il 37% di coloro che hanno utilizzato l'agenzia immobiliare per acquistare il bene ne sono venuti a conoscenza attraverso altri canali, in particolare: il 16,5% consultando siti di offerte immobiliari su Internet; il 9,4% notando cartelli vendesi; il 7,1% attraverso il passaparola; il 2,4% sfogliando riviste specializzate e il restante 1,6% leggendo quotidiani.

Mettendo a confronto la domanda con l'offerta nel periodo analizzato si conferma che il ricorso all'aiuto di un intermediario, come sempre, è più alto da parte di chi ha venduto rispetto a chi ha acquistato mentre, dall'analisi del ricorso ai singoli canali di intermediazione, si riscontra che l'agenzia immobiliare è preferita sia da parte di chi ha acquistato che di chi ha venduto, anche se è decisamente più elevato il ricorso a questa figura professionale tra coloro che hanno venduto (12,4 punti percentuali).

La valutazione

“Dall'Indagine nazionale Tecnoborsa 2014 è emerso che si sono serviti di uno specialista per la valutazione di un bene immobiliare ben l'80,1% delle famiglie che hanno venduto un'abitazione nel biennio 2012-2013, valore che segna il suo massimo storico dall'inizio delle rilevazioni; in particolare, in questa percentuale c'è un 8,2% che ha stimato l'immobile da solo, mentre tra coloro che hanno preferito una figura professionale il 54,1% si è rivolto a un'agenzia immobiliare e il 19,9% a liberi professionisti abilitati” ha evidenziato Valter Giammaria.

Invece, sul fronte di chi ha acquistato un immobile il 45,5% ha effettuato una stima del bene, una cifra lievemente più bassa di quella rilevata nelle due Indagini precedenti ma fondamentalmente in media con queste; nello specifico, il 4,8% ha stimato l'immobile da solo sulla base di listini e/o ricerche di mercato, mentre il 24,5% è ricorso all'agenzia

immobiliare, il 18,6% a un libero professionista e l'1,4% ha utilizzato altre tipologie non meglio specificate.

Inoltre, da un'analisi comparata è risultato che l'utilizzo dello specialista per la valutazione immobiliare tra domanda e offerta delle ultime quattro rilevazioni **Tecnoborsa**, è superiore tra chi vende rispetto a chi acquista, situazione analoga a quella rilevata per l'intermediazione e questo dipende dal fatto che una famiglia, prima di immettere un bene sul mercato, a maggior ragione, vuole accertarsi dell'esatto valore commerciale dello stesso.

Comunque, dall'analisi del ricorso alle singole figure di valutatore emerge che l'agenzia immobiliare è preferita sia da parte di chi ha acquistato che di chi ha venduto, anche se è decisamente più elevato il ricorso a questa figura professionale tra coloro che hanno venduto e, addirittura, la quota è quasi il doppio.

“Infine, da parte di chi ha acquistato risulta più elevata la percentuale di chi è ricorso a un intermediario immobiliare piuttosto che a un esperto valutatore, con una differenza di 4,5 punti percentuali che arriva addirittura a 19,3 punti se si esaminano solo le agenzie immobiliari.

Viceversa, per quanto riguarda chi ha venduto, è emerso che le famiglie hanno utilizzato un professionista del mercato più per far valutare il bene che per venderlo, con ben 17,8 punti percentuali di scarto; al contrario, da un *focus* sui soli agenti immobiliari, tale figura risulta essere stata utilizzata più per promuovere la vendita che per far valutare il bene oggetto della transazione, con una differenza di 2,1 punti percentuali” ha concluso il Presidente di **Tecnoborsa.**



Ufficio Stampa

Lucilla Scelba

Cell. 347.6945253

Tel. 06.57300710 - Fax 06.57301832

l.scelba@tecnoborsa.com - www.tecnoborsa.it