

COMUNICATO STAMPA**L'INDAGINE TECNOBORSA 2016
LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE:
INTERMEDIAZIONE E VALUTAZIONE****a cura del Centro Studi sull'Economia Immobiliare - CSEI **Tecnoborsa******Roma – 5 ottobre 2016**

*Dall'Indagine 2016 è emersa una crescita decisamente significativa dell'utilizzo dell'agenzia immobiliare da parte di chi ha effettuato una transazione nel biennio 2014-2015; infatti, più del 60% di coloro che hanno acquistato e/o venduto vi hanno fatto ricorso e, in entrambi i casi, si è raggiunto il massimo storico da quando **Tecnoborsa** ha iniziato a monitorare il fenomeno, cioè dall'Indagine 2004. Il ricorso è sempre maggiore da parte di chi ha venduto anche se il gap si è notevolmente ridotto, fino ad arrivare a uno scarto di soli 2,3 punti percentuali.*

Tra chi non vi ha fatto ricorso, indipendentemente dal tipo di transazione effettuata, è sempre predominante la motivazione del costo troppo elevato ma c'è da notare che le quote di chi le indica sono nettamente in calo rispetto al passato; viceversa, sono aumentati significativamente coloro che lamentano un'insoddisfazione verso i servizi offerti da parte delle agenzie.

Esaminando i diversi canali attraverso i quali le famiglie sono venute a conoscenza del bene acquistato continua a prevalere il passaparola, anche se in calo di quasi 10 punti percentuali rispetto al biennio precedente; seguono coloro che si sono rivolti in modo diretto a un'agenzia. Tuttavia, in realtà, il canale informativo predominante è proprio l'agenzia, in quanto il più delle volte gli annunci attraverso i quali sono stati individuati gli immobili acquistati sono stati pubblicati da agenzie. Inoltre, è bene ribadire che pure una quota decisamente rilevante di chi è venuto a conoscenza del bene successivamente acquistato tramite il passaparola ha dovuto comunque relazionarsi con un'agenzia immobiliare, in quanto il bene le era stato affidato precedentemente dal venditore. Quanto ai canali informativi utilizzati da coloro che hanno venduto un bene senza il supporto di un operatore del settore il passaparola rimane al primo posto, anche se registra un notevole calo rispetto al passato e al secondo posto resistono i cartelli seguiti da annunci pubblicati su Internet e riviste specializzate/quotidiani.

Nel biennio considerato è stato molto alto il ricorso all'agenzia immobiliare anche per la valutazione dei beni compravenduti, però la quota di chi vi ha fatto ricorso come semplici intermediari rimane la più alta. Come per l'intermediazione, ne ha usufruito maggiormente chi ha venduto rispetto a chi ha acquistato, tuttavia il gap si è notevolmente ridotto rispetto all'Indagine precedente, questo perché la quota di chi ha fatto valutare il bene prima di acquistarlo è cresciuta di quasi 20 punti percentuali – raggiungendo il suo massimo storico – mentre la quota di chi lo ha fatto prima di vendere è rimasta sostanzialmente immutata. Viceversa, tra chi ha acquistato è scesa la quota di chi è ricorso al parere di un libero professionista e, anche in questo caso, tra chi ha venduto non si sono registrate variazioni.

Valter Giammaria, Presidente di Tecnoborsa ha affermato che: “nel biennio 2014-2015, il 61,3% di coloro che hanno acquistato un immobile hanno fatto ricorso a un’agenzia immobiliare, valore decisamente in crescita rispetto a quanto riscontrato negli anni precedenti raggiungendo, inoltre, il picco massimo dall’inizio delle rilevazioni Tecnoborsa nel 2004”.

**Ricorso
all’intermediazione
da parte di chi
ha acquistato**

Invece, da un *focus* su coloro che hanno deciso di non usufruire dell’agenzia immobiliare è emerso che il 37,7% di questi per concludere la transazione è ricorso, oltre ovviamente al notaio, all’aiuto di un tecnico o un professionista quale geometra, perito, commercialista e/o avvocato.

Andando ad analizzare i principali motivi del mancato ricorso all’agenzia da parte di chi ha acquistato un immobile risulta, come già in passato, che il più determinante è il fattore prezzo; infatti, in ordine decrescente vi sono: il costo troppo elevato (51,5%), la scarsità dei servizi di assistenza/consulenza offerti (30,8%), infine, la scarsità di offerte immobiliari (17,7%). Tuttavia, dal confronto con l’Indagine svolta nel 2014 si evidenzia un forte calo della quota di coloro che hanno indicato come causa principale del non utilizzo degli operatori del settore il costo eccessivo; viceversa è salita la quota di coloro che hanno segnalato la scarsità dei servizi offerti e questo denota che le persone sono disposte a pagare purchè siano seguiti in tutto il processo in modo adeguato e professionale.

A quanti hanno acquistato un’abitazione nel biennio 2014-2015 è stato chiesto anche tramite quali canali informativi sono venuti a conoscenza dell’immobile ed è risultato che per ben il 33,3% dei casi ciò è avvenuto attraverso il passaparola con amici e conoscenti o portieri e custodi degli immobili – che da sempre rappresentano un punto di riferimento del mercato informale; per il 28,3% tramite un’agenzia immobiliare; per il 19,9% dalla lettura di cartelli; per il 14,9% attraverso siti e offerte presenti su Internet – di cui il 12,8% consultando siti di offerte immobiliari e il 2,1% *social network*; infine, per il 3,6% tramite la consultazione di riviste specializzate o quotidiani. Rispetto all’Indagine 2014 c’è stato un calo di chi è ricorso al passaparola e un incremento abbastanza significativo dell’utilizzo di Internet e della lettura dei cartelli, mentre gli altri due canali sono rimasti sostanzialmente stazionari.

Il 69,8% di coloro che hanno dichiarato di essere venuti a conoscenza dell’immobile acquistato attraverso cartelli vendesi, Internet, riviste specializzate e/o quotidiani hanno affermato che gli annunci su questi canali erano stati pubblicati da agenzie immobiliari. Quindi il 55,1% delle famiglie che ha acquistato un’abitazione nel biennio 2014-2015 ne è venuta a conoscenza, in modo diretto o indiretto, attraverso un’agenzia immobiliare.

Tuttavia, anche il 38,4% di chi è venuto a conoscenza dell’immobile attraverso il passaparola ha dovuto trattare con un’agenzia immobiliare per concludere l’acquisto,

questo dipende logicamente dal fatto che le famiglie che hanno venduto avevano dato precedentemente il mandato a queste ultime, infatti il 63,1% delle abitazioni acquistate erano state affidate dal venditore a un operatore del settore.

“Spostando l’analisi dal lato della vendita – ha proseguito il Presidente – si riscontra che il 63,6% delle famiglie italiane che hanno ceduto un’abitazione si è avvalso del servizio di un’agenzia immobiliare, valore che raggiunge il suo massimo dall’inizio delle rilevazioni”.

Ricorso all’intermediazione da parte di chi ha venduto

Tra coloro che non hanno usufruito di un’agenzia il 43% è ricorso all’aiuto di un tecnico e/o professionista del settore per concludere la transazione.

Andando ad analizzare le motivazioni che hanno spinto coloro che hanno venduto a non utilizzare l’agenzia immobiliare, al primo posto si trova come sempre il costo troppo elevato (51,2%), ma con un decremento di circa 27 punti percentuali rispetto alla rilevazione precedente; inoltre, al secondo posto c’è la scarsità dei servizi di consulenza/assistenza offerti (34,9%), che, viceversa, è crescita di 24 punti; infine, c’è la carenza delle offerte immobiliari (14%). Quindi, come per la domanda, c’è stato un calo significativo di coloro che hanno imputato al costo troppo elevato la causa del non utilizzo, mentre c’è stato un incremento di coloro che hanno indicato l’insufficienza dei servizi forniti; da queste indicazioni emerge il fatto che le agenzie dovrebbero migliorare la loro comunicazione e aumentare i servizi offerti per giustificare un costo ritenuto comunque elevato da una buona parte della clientela.

Inoltre, a chi non si è rivolto ad alcun professionista per vendere l’immobile è stato chiesto quali canali informativi avesse utilizzato per promuovere il bene oggetto della transazione ed è emerso che il 58,1% è ricorso al passaparola, il 30,2% ha utilizzato i cartelli, il 10,5% Internet (di cui 5,8% siti specializzati e 4,7% *social network*) e il 10,5% ha messo annunci su riviste specializzate e/o quotidiani. Rispetto alle rilevazioni precedenti si è registrato, come per gli acquisti, un forte calo di chi ha utilizzato il canale informale del passaparola.

Mettendo a confronto la domanda con l’offerta nel periodo analizzato si conferma che il ricorso all’aiuto dell’agenzia è più alto da parte di chi ha venduto rispetto a chi ha acquistato anche se il *gap* si è ridotto; inoltre, in entrambi i casi c’è stata una crescita della quota di famiglie che si è servita di questi operatori del settore per effettuare la compravendita.

Confronto nel ricorso all’intermediazione tra domanda e offerta

Giammaria ha evidenziato che: “Si sono serviti di uno specialista per la valutazione di un bene immobiliare il 55,6% di coloro che hanno acquistato: in particolare, il 42,3% si è rivolto a un’agenzia immobiliare e il 14,9% a un libero professionista. Invece, il 3,9% ha affermato di aver valutato il bene sulla base di dati pubblicati da fonti varie e l’1,8% tramite programmi presenti su Internet.

Ricorso alla valutazione da parte di chi ha acquistato

Infine, il 41,4% ha dichiarato di avere acquistato senza valutare o far valutare in alcun modo l'abitazione”.

Dal confronto delle Indagini rispetto al ricorso a uno specialista per la valutazione del bene acquistato è emerso che è salita notevolmente, di quasi 18 punti, la percentuale di coloro che si sono rivolti a un'agenzia immobiliare, raggiungendo il suo massimo storico dal 2004 a oggi, mentre è scesa, di circa 4 punti, quella di chi ha utilizzato un libero professionista.

“Infine – ha concluso il Presidente – dall'analisi dell'offerta è risultato che ben il 73,7% delle famiglie ha fatto valutare l'immobile da un addetto ai lavori prima di immetterlo sul mercato: il 54,2% da un'agenzia immobiliare e il 19,9% da un libero professionista. Il 5,1% ha affermato di aver valutato il bene sulla base di dati pubblicati da fonti varie e l'1,7% tramite programmi presenti su Internet, mentre il 20,8% ha dichiarato di avere venduto senza valutare e/o far valutare l'immobile”.

Ricorso alla valutazione da parte di chi ha venduto

A differenza di quanto è emerso per la domanda non si sono registrati cambiamenti nelle preferenze verso le figure di valutatori rispetto a quanto già riscontrato nell'Indagine 2014.

Infine, mettendo a confronto il ricorso all'agenzia immobiliare per la valutazione immobiliare tra venditori e acquirenti si conferma il fatto che vi ricorrono più i primi che i secondi; tuttavia, il forte incremento dell'utilizzo da parte solo di coloro che hanno acquistato ha comportato una riduzione del *gap*.

Confronto nel ricorso alla valutazione tra domanda e offerta

Per quanto concerne l'utilizzo del libero professionista è emerso che vi ricorre più chi vende che chi acquista, in linea con le due Indagini precedenti; inoltre, in questo caso lo scarto è diventato ancora più consistente.

 **Tecnoborsa**

Ufficio Stampa **Lucilla Scelba**

Cell. 347.6945253 - Tel. 06.57300710 - Fax 06.57301832

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