

COMUNICATO STAMPA**L'INDAGINE TECNOBORSA 2020
LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE:
INTERMEDIAZIONE E VALUTAZIONE****a cura del Centro Studi sull'Economia Immobiliare - CSEI **Tecnoborsa******Roma – 2 novembre 2020**

Dall'Indagine **Tecnoborsa** 2020 è emerso che più della metà delle famiglie che hanno acquistato un'abitazione nel biennio 2018-2019 hanno fatto ricorso all'agenzia immobiliare; inoltre, il dato si presenta in crescita di 1 punto percentuale rispetto al biennio precedente. Esaminando i diversi canali attraverso i quali le famiglie sono venute a conoscenza del bene acquistato prevalgono i *social network*, il passaparola e i siti Internet specializzati. In realtà, il canale informativo predominante è proprio l'agenzia, in quanto da un approfondimento risulta che il più delle volte gli annunci attraverso i quali sono stati individuati gli immobili acquistati sono stati pubblicati proprio da agenzie. Inoltre, è bene ribadire che 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.

Dal lato dell'offerta quasi il 60% di coloro che hanno venduto un bene immobiliare si è affidato all'agenzia immobiliare; anche in questo caso dal confronto con l'Indagine precedente si è riscontrato un incremento e tale crescita è stata di ben 2,6 punti percentuali. Andando a sondare i canali informativi utilizzati da coloro che hanno venduto un bene senza il supporto di un operatore del settore, al primo posto – come in passato – si trova il passaparola, seguito con un notevole distacco dai siti specializzati e dai *social network*.

Invece, per quanto riguarda il ricorso alla valutazione, dall'Indagine **Tecnoborsa** è emerso che più dei due terzi di chi ha acquistato un'abitazione l'ha valutata e/o l'ha fatta valutare prima di comprarla ma, in particolare, il 27,2% si è servito di uno specialista del settore ovvero un'agenzia immobiliare o un 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. Tuttavia, va evidenziato che rispetto al biennio 2016-2017 è cresciuta di 1,8 punti la quota di chi non ha stimato e/o fatto stimare l'immobile prima di acquistarlo.

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 72,6% ha dichiarato di averlo fatto in autonomia mentre il 17,8% l'ha fatto stimare da un professionista del settore. A differenza di quanto avvenuto per la domanda, è cresciuta di quasi 1 punto percentuale la quota di famiglie che ha stimato e/o fatto stimare il bene prima di immetterlo sul mercato. Mettendo a confronto il ricorso alla valutazione immobiliare tra venditori e acquirenti si riscontra che vi ricorrono più i primi che i secondi, ma 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 ma il *gap* nel confronto con chi ha acquistato è molto ampio.

Valter Giammaria, Presidente di Tecnoborsa ha affermato che: “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 2018-2019, il 52,2% di quelle che hanno acquistato un immobile hanno fatto ricorso a un’agenzia immobiliare, valore in crescita di un punto percentuale rispetto a quanto rilevato nel biennio precedente”.

Ricorso
all’intermediazione
da parte di chi
ha acquistato

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 sono sotto la media le Regioni del Centro Italia. A livello demografico emergono i *single* di età compresa tra i 25 e i 34 anni e oltre i 65 anni; molto probabilmente, i primi hanno fatto ricorso a un’agenzia immobiliare per accelerare i tempi mentre i secondi per la scarsa dimestichezza con i canali più moderni.

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 28% 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 25,3% ha avuto notizia di immobili attraverso siti e offerte presenti su Internet; il 15,6% tramite la consultazione di riviste specializzate o quotidiani; il 3,5% dalla lettura di cartelli; infine, l’1,7% direttamente, grazie a un’agenzia immobiliare. Dal confronto con l’Indagine 2018 sono aumentate le persone che sono venute a conoscenza del bene attraverso Internet e le riviste specializzate, mentre sono diminuiti coloro che hanno individuato il bene poi acquistato leggendo cartelli vendesi o che si sono recati fisicamente in un’agenzia immobiliare.

Il 57,6% 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 – erano il 54,8% nel biennio precedente – quindi è in crescita la quota delle famiglie che sono venute a conoscenza dell’abitazione acquistata, in modo diretto o indiretto, attraverso un’agenzia immobiliare.

Tuttavia, anche il 47,2% di chi è venuto a conoscenza dell’immobile attraverso il passaparola ha dovuto poi 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 il mandato a un’agenzia: infatti, il 56,2% (contro il 58,8% rilevato nell’indagine 2018), 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 58,6% delle famiglie italiane residenti nelle città prese in esame e che ha ceduto un’abitazione si è avvalso dei servizi di un’agenzia immobiliare, valore in crescita di 3,7 punti percentuali rispetto al biennio precedente e dal confronto tra domanda e offerta è emerso che si rivolgono agli operatori del settore in maniera prevalente coloro che vendono rispetto a coloro che acquistano.”.

Ricorso all’intermediazione da parte di chi ha venduto

Come per chi ha acquistato, la macroarea in cui si è ricorso maggiormente all’aiuto di un’agenzia è stata quella del Nord-Ovest con Sud e Isole, mentre quella in cui il ricorso è stato più basso è stata quella del Centro.

Per quanto riguarda il profilo demografico di chi ha utilizzato un canale per vendere un immobile nel biennio 2018-2019 si tratta di quello delle persone che vivono da sole e che hanno più di 65 anni con un basso livello culturale.

Inoltre, a chi non si è rivolto a un’agenzia per vendere l’immobile è stato chiesto quali canali informativi avesse utilizzato per promuovere il bene oggetto della transazione ed è emerso che il 48,3% aveva fatto ricorso al passaparola; il 30,5% ha utilizzato siti specializzati; il 25,2% *social network*; il 15,9% ha pubblicato annunci su riviste specializzate e/o quotidiani e il 12,6% ha utilizzato cartelli vendesi.

Da un *focus* su chi ha effettuato la doppia transazione è emerso che il 36,8% ha utilizzato l’agenzia immobiliare sia per vendere che per acquistare, il 20,9% solo per vendere, il 19,8% solo per acquistare e il 22,5% alcuna agenzia in nessuno dei due casi.

Confronto nel ricorso all’intermediazione tra domanda e offerta

Giammaria ha evidenziato che: “Dall’Indagine Tecnoborsa 2020 è emerso che si sono serviti di uno specialista per la valutazione di un bene immobiliare il 27,2% di coloro che hanno acquistato: in particolare, il 16,8% si è rivolto a un’agenzia immobiliare e il 10,4% a un libero professionista. Invece, il 43,2% ha dichiarato di aver valutato il bene in autonomia: 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 35,9% ha dichiarato di aver acquistato senza valutare o far valutare in alcun modo l’abitazione. Rispetto all’indagine precedente c’è stato un lieve incremento di coloro che hanno affermato di non essere ricorsi ad alcun tipo di valutazione”.

Ricorso alla valutazione da parte di chi ha acquistato

Hanno stimato o fatto stimare l’abitazione prima di acquistarla prevalentemente le famiglie che vivono nei Comuni del Nord-Est, il cui capofamiglia ha un’età compresa tra i 45 e i 75 anni, con un buon livello d’istruzione.

“Infine – ha concluso il Presidente – dall’analisi dell’offerta è risultato che ben il 17,8% delle famiglie ha fatto valutare l’immobile da un addetto ai lavori prima di immetterlo sul mercato: il 9,9% da un’agenzia immobiliare e il 7,9% da un libero professionista; il 72,6% ha affermato di aver valutato il bene in autonomia, il 38,9% sulla base di dati pubblicati da fonti varie e il 33,7% tramite programmi presenti su Internet; Infine, il 17,8% ha dichiarato di avere venduto senza valutare e/o far valutare l’immobile. Rispetto a quanto riscontrato nell’Indagine 2018 c’è stato un incremento nell’utilizzo dei professionisti del settore”.

Ricorso alla valutazione da parte di chi ha venduto

Hanno fatto valutare e/o hanno valutato il bene prima di venderlo prevalentemente le famiglie che vivono in Comuni del Centro Italia. A livello demografico le famiglie più attente sono state quelle giovani composte da una sola persona o da coppie senza figli e con un buon livello culturale.

Infine, mettendo 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 pur se i valori sono molto differenti tra loro

Confronto nel ricorso alla valutazione tra domanda e offerta

Da un *focus* su chi ha utilizzato un professionista del settore è emerso che l’agenzia immobiliare è preferita sia da chi vende che da chi acquista, anche se il *gap* tra chi ha acquistato è molto più ampio.



Ufficio Stampa **Lucilla Scelba**

Cell. 347.6945253 - Tel. 06.57300710 - Fax 06.57301832

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