

COMUNICATO STAMPA**L'INDAGINE TECNOBORSA 2015
LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE
NELLE SEI GRANDI CITTA': INTERMEDIAZIONE E VALUTAZIONE**

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

Roma – 22 ottobre 2015

*Il Centro Studi sull'Economia Immobiliare di **Tecnoborsa** – Csei, torna ad analizzare per la terza volta, dal 2011 a oggi, 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.*

*L'Indagine **Tecnoborsa** 2015 denota che più della metà degli acquirenti residenti nelle sei maggiori città italiane ha fatto ricorso a un intermediario per una transazione immobiliare e, inoltre, la percentuale è leggermente salita rispetto alle due rilevazioni precedenti. Come sempre l'agenzia immobiliare rimane di gran lunga il canale di intermediazione più utilizzato e, per giunta, circa il 52% degli acquirenti ha affermato di essere venuto a conoscenza del bene comprato recandosi direttamente presso un'agenzia o leggendo annunci pubblicati sempre da queste ultime sui diversi canali informativi. Invece, per coloro che non hanno usufruito delle agenzie immobiliari la causa prevalente rimane il costo troppo elevato, motivazione in crescita rispetto all'indagine precedente insieme alla scarsità dei servizi; viceversa, è scesa la quota di chi ha indicato come causa del mancato ricorso la scarsità degli immobili offerti.*

Il ricorso a un canale di intermediazione è molto più alto tra coloro che hanno venduto, con uno scarto di 10,3 punti percentuali. Anche in questo caso il canale preferito rimane l'agenzia immobiliare ma va evidenziato che, a differenza di quanto rilevato per la domanda, c'è stato un calo di coloro che vi hanno fatto ricorso. Tuttavia, la motivazione prevalente del mancato ricorso è sempre la stessa, il costo troppo elevato, anche se la quota di chi ha indicato questa motivazione è scesa di circa 10 punti percentuali rispetto a quanto rilevato nel 2013; da segnalare che una discreta percentuale ha indicato espressamente la scarsità dei servizi offerti. Continua il trend decrescente del ricorso alla figura professionale di un valutatore da parte di chi ha acquistato, infatti è molto alta la quota di chi ha dichiarato di aver stimato l'immobile da solo o di non averlo valutato affatto; tuttavia, tra gli specialisti della valutazione l'agenzia immobiliare rimane la preferita rispetto ai liberi professionisti abilitati.

Dall'analisi dell'offerta, diversamente da quanto riscontrato per la domanda, è emerso un lieve incremento di chi ha fatto valutare il bene prima di venderlo; inoltre, 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, infatti c'è un gap di quasi 34,1 punti percentuali.

Valter Giammaria, Presidente di **Tecnoborsa** ha affermato che: **“Il 56,7% di chi ha acquistato si è rivolto a un’agenzia immobiliare e le città più attive in tal senso sono state Genova, Milano e Napoli, mentre solo il 4,2% è ricorso al supporto di altri consulenti per portare a termine la transazione immobiliare. Il restante 38,3% ha preferito far da sé e tali valori sono rimasti invariati rispetto a quanto rilevato con l’Indagine 2013.”**

Ricorso all’intermediazione da parte di chi ha acquistato

Comunque, tra i principali motivi del mancato ricorso all’agenzia da parte di chi ha acquistato un immobile si trova, come sempre, il costo troppo elevato (67,1%), seguito, a parità di punteggio (16,5%), dalla scarsità di offerte immobiliari e la scarsità dei servizi di assistenza/consulenza offerti.

Andando ad analizzare attraverso quali canali informativi l’acquirente è venuto a conoscenza dell’abitazione comprata, è emerso che per il 30,9% è stato grazie al passa parola con conoscenti e custodi di stabili, etc.; per il 23,2% hanno funzionato gli annunci su Internet attraverso siti di offerte immobiliari; per il 15,6% hanno avuto successo gli annunci su Internet attraverso social network; per il 13,5% l’individuazione del bene è avvenuta recandosi fisicamente nelle agenzie immobiliari; per il 9,8% è valsa la consultazione di riviste specializzate e per il 7,1% la 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 17,4% ha risposto da proprietari o altri consulenti e il 38,3% da agenzie immobiliari; quindi, andando a sommare questa quota con il 13,5% di coloro che hanno dichiarato di essersi recati in un’agenzia emerge che circa il 52% 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 – c’è da notare che l’atteggiamento delle famiglie che hanno venduto non è cambiato rispetto agli anni passati, infatti oltre la metà si è rivolta all’agenzia immobiliare (60,7%), anche se la quota è scesa rispetto a quella rilevata nel 2013, Genova, Torino, Napoli e Milano le città ai primi posti. Il 9,7% di coloro che hanno ceduto un immobile si è avvalso dell’aiuto di altri consulenti e tale quota è più che raddoppiata rispetto a quanto rilevato nelle Indagini precedenti. Il restante 29,6% ha preferito il fai da te”.

Ricorso all’intermediazione da parte di chi ha venduto

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 (70,3%), così come è avvenuto per chi ha acquistato; a seguire, ma con un fortissimo divario, vi sono coloro che hanno motivato la scelta affermando che la causa del non ricorso è stata la scarsità dei servizi di consulenza/assistenza offerti (19,8%); infine, vi sono coloro che hanno indicato la scarsità delle offerte immobiliari (9,9%).

Mettendo a confronto la domanda con l'offerta emerge che il ricorso all'aiuto di un intermediario è risultato essere, in linea con quanto rilevato nella precedente Indagine, più basso tra chi ha acquistato rispetto a chi ha venduto con una differenza di 8,7 punti percentuali, mentre il *gap* era di quasi 13 punti nel 2013.

Confronto nel ricorso all'intermediazione tra domanda e offerta

Analizzando i singoli canali di intermediazione l'agenzia immobiliare viene preferita sia da chi vende che da chi acquista, anche se vi ricorre maggiormente chi ha ceduto un immobile con una differenza di 4 punti percentuali.

Giammaria ha evidenziato che: “Si sono serviti di uno specialista per la valutazione di un bene immobiliare il 53,8% di coloro che hanno acquistato, valore che continua a scendere, infatti il dato rilevato è inferiore a quello del 2013 di 2,1 punti percentuali e di ben 11,4 punti rispetto al 2011. La città dove il ricorso alla valutazione è stata maggiore è risultata essere Torino”.

Ricorso alla valutazione da parte di chi ha acquistato

Andando ad analizzare i canali utilizzati da coloro che hanno fatto stimare il bene prima di acquistarlo è emerso che il 36,6% ha affermato di averlo fatto da soli e il 23,2% di essere ricorsi all'aiuto di professionisti; in particolare: il 18,7% ha dichiarato di aver utilizzato programmi presenti su Internet; il 17,9% listini, ricerche di mercato, ecc.; il 16,6% di essersi rivolto a un'agenzia immobiliare e il 6,6% a un libero professionista abilitato.

“Infine – ha concluso il Presidente – dall'analisi dell'offerta è emerso che ben l'87,9% di chi è riuscito a vendere un immobile, nel biennio preso in esame, lo ha fatto valutare prima di immetterlo sul mercato. Rispetto alle rilevazioni precedenti, il fenomeno – contrariamente a quanto rilevato per la domanda – è risultato essere in crescita e, infatti, c'è stato un incremento di 1,9 punti percentuali rispetto a quanto rilevato nel 2013 e di ben 14,5 punti rispetto al 2011”.

Ricorso alla valutazione da parte di chi ha venduto

Andando a studiare la tipologia di canale utilizzato per la valutazione è stato riscontrato che, a differenza di quanto emerso tra chi ha acquistato, è molto alto il ricorso a un professionista del settore per la valutazione del bene venduto (58,7%), rispetto al fai da te (35,6%); nello specifico: 49,4% è ricorso all'aiuto di un'agenzia immobiliare; il 9,3% a un libero professionista abilitato; il 20,2% ha fatto da solo sulla base di dati pubblicati da fonti varie.; infine, il 15,4% si è avvalso del supporto di programmi presenti su Internet.

Mettendo a confronto l'utilizzo dello specialista per la valutazione immobiliare nella domanda e nell'offerta emerge che – come nel 2013 e nel 2011 – ricorrono di più alla valutazione coloro che vendono rispetto a coloro che acquistano; un fenomeno che dipende molto probabilmente dal fatto che una famiglia prima di vendere deve essere sicura del valore del bene che si accinge a immettere sul mercato; chi acquista, viceversa, conosce in partenza il *budget* che ha a disposizione e prima di acquistare

Confronto nel ricorso alla valutazione tra domanda e offerta

una casa sicuramente ne ha visionate molte altre e, quindi, ha dei termini di confronto che gli permettono di stabilire se quella determinata casa è congrua alle proprie esigenze.

Infine, per quanto concerne il tipo di figura professionale utilizzata per stimare i beni oggetto delle compravendite, nell'Indagine 2015 emerge che, così come in quelle precedenti, l'agenzia immobiliare è preferita sia da chi acquista che da chi vende, anche se con una notevole differenza, infatti vi ha fatto ricorso quasi la metà di chi ha venduto contro un sesto di chi ha acquistato.

 **Tecnoborsa**

Ufficio Stampa Lucilla Scelba

Cell. 347.6945253 Tel. 06.57300710 - Fax 06.57301832

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