

Immobili, Tecnoborsa conferma i tempi lunghi del mercato

DI ALESSIA GRASSI

Frena il mercato immobiliare (-13%) e le compravendite iniziano a risentire della crisi. Sulle operazioni di acquisto e di vendita di appartamenti, infatti, vengono applicati sconti talvolta superiori al 10% rispetto al prezzo indicato sui cartelli. Ma al tempo stesso l'immobile è molto più difficile che venga venduto in tempi rapidi: un agente immobiliare in media ci mette tra i sei e gli otto mesi rispetto ai tre-quattro mesi di esattamente un anno fa. Sono alcuni dei dati che emergono dal rapporto annuale del centro studi sull'economia immobiliare di Tecnoborsa, la società del sistema camerale che si occupa del settore, presentato ieri a Roma. Secondo Tecnoborsa, l'agenzia immobiliare è comunque il consulente di fiducia per chi vende o ac-

quista casa, anche se la crisi inizia a farsi sentire e alcuni professionisti iniziano a tirare i remi in barca. Analizzando da vicino scelte, motivazioni e atteggiamenti di 2 mila famiglie italiane sulle compravendite immobiliari, Tecnoborsa fa il bilancio di due aspetti tipici del mercato: intermediazione e valutazione. «Il 71,9% di coloro che hanno venduto ha fatto ricorso a un canale di vendita formale (agenzie immobiliari e/o altri consulenti)», ha commentato Valter Giammaria, presidente di Tecnoborsa, «e dal confronto con le precedenti indagini nazionali Tecnoborsa emerge che si è interrotto il trend negativo. Infatti c'è una lieve ripresa da parte di chi si rivolge a un'agenzia per quanto riguarda l'acquisto e una forte ripresa per la vendita». Dall'indagine emerge che tra le diverse figure di intermediari il grado di preferenza più

elevato, con oltre 20 punti percentuali in più rispetto al passato, va all'agenzia immobiliare (62,5%), seguita, con un forte divario, dal ricorso all'aiuto di altri consulenti, ossia geometri, periti, commercialisti, notai, avvocati ecc. (9,4%). Per quel che riguarda la valutazione dell'immobile l'indagine rivela che si è servito di uno specialista per la valutazione di un bene immobiliare il 47,1% di coloro che hanno acquistato e il 71,9% di chi ha venduto. «Ma l'agente immobiliare», ha concluso il presidente di Tecnoborsa, «non deve più porsi solo come mediatore, ma spingere sempre più verso un'offerta multiprodotto, facendo da cerniera tra servizi bancari, assicurativi e intermediazione professionale e offrendosi sempre più come un erogatore di servizi finalizzati alla conclusione di un contratto».

