

COMUNICATO STAMPA**L'INDAGINE TECNOBORSA 2019
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 – 21 novembre 2019**

*Dall'Indagine **Tecnoborsa** 2019 è emerso che più della metà degli acquirenti residenti nelle sei maggiori città italiane ha dichiarato di aver fatto ricorso a un'agenzia immobiliare per comprare una casa; inoltre, la percentuale è leggermente salita rispetto alle precedenti rilevazioni toccando il suo massimo storico.*

Il canale informativo più efficace rimane il passa parola, seguito da Internet e dai cartelli vendesi, mentre sono pochi coloro che si sono recati direttamente in agenzia. Tuttavia, da un'analisi più approfondita si è rilevato che più del 60% del totale degli annunci diffusi sui diversi canali in realtà sono stati pubblicati da agenzie immobiliari che, quindi, restano i principali attori del mercato.

Analizzando l'offerta è emerso che poco meno dei due terzi di coloro che hanno venduto un bene sono ricorsi all'aiuto di un'agenzia immobiliare, valore più elevato di quello riscontrato per la domanda, anche se lievemente in calo rispetto alla rilevazione precedente.

Invece, per quanto riguarda la valutazione circa la metà delle persone che hanno dichiarato di avere acquistato un bene nel biennio 2017-2018 ha affermato di aver valutato e/o fatto valutare l'immobile, anche se il valore è decisamente in calo. Tuttavia, è cresciuta la quota di chi non è ricorso all'aiuto di un professionista del settore e ha deciso di fare da solo con il supporto di programmi presenti su Internet o consultando fonti varie.

Dall'analisi dell'offerta è emerso un lieve decremento di chi ha fatto valutare il bene prima di venderlo ma, in questo caso, è stata molto alta la quota di chi si è rivolto a un'agenzia immobiliare rispetto al fai da te.

Infine, dal confronto tra domanda e offerta è emerso, come in tutte le Indagini precedenti, che il ricorso alla valutazione è stato molto più alto tra chi vende; in generale, chi vende ricorre principalmente all'agenzia immobiliare mentre chi acquista preferisce valutare il bene da solo.

Valter Giammaria, Presidente di Tecnoborsa ha affermato che: “Il 57,3% delle famiglie che hanno acquistato o tentato di acquistare un immobile – nel biennio scorso, 2017-2018 – sono ricorse a un’agenzia immobiliare per il buon fine della transazione”. Rispetto a quanto rilevato nelle Indagini precedenti effettuate da **Tecnoborsa** si è riscontrato che c’è stato un lieve incremento, tanto da toccare il valore più alto dall’inizio delle rilevazioni e questo sta a indicare che, nonostante il crescere delle possibilità offerte dal *web*, l’agenzia non ha perso il suo *appeal*. Inoltre, in alcune delle città prese in esame la percentuale è ancora più alta della media, infatti a Torino e Napoli è pari al 60% e a Roma al 59%, mentre si sono registrati valori sotto il 50% solo a Palermo (49,1%).

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

Andando ad analizzare attraverso quali canali informativi l’acquirente è venuto a conoscenza dell’abitazione comprata, è emerso che il 34% si è avvalso del passa parola con conoscenti, custodi di stabili, etc.; il 21,2% ha guardato gli annunci su Internet attraverso siti di offerte immobiliari; per il 19,9% hanno avuto successo gli annunci attraverso *social network*; per il 13% la lettura di cartelli vendesi; per il 7,9% è valsa la consultazione di riviste specializzate e, infine, per il 3,9% l’individuazione del bene è avvenuta recandosi fisicamente nelle agenzie immobiliari. Dal confronto con l’Indagine precedente si è riscontrato che continua a crescere l’efficacia dei cartelli vendesi, del passa parola e degli annunci sui *social network*, mentre è scesa quella degli altri tre canali. Andando ad analizzare nel dettaglio il fenomeno nelle singole città si è riscontrato che è alto l’utilizzo del passa parola a Torino (46,3%), Genova (44,6%) e Palermo (40%); gli annunci pubblicizzati sui *social network* hanno avuto particolare successo a Roma (26%), mentre quelli sui siti di offerte immobiliari a Napoli (29,2%) e Milano (27,4%); gli annunci pubblicati su riviste specializzate a Genova (12,3%) e Milano (9,4%); i cartelli vendesi a Palermo (20%), Genova (15,4%) e Roma (15,3%); infine, le agenzie immobiliari sono state utilizzate come canale informativo diretto per lo più a Napoli (13,8%), Palermo (5,5%) e Torino (5%).

Tuttavia, il 60,6% di chi ha individuato il bene successivamente comprato leggendo gli annunci presenti su Internet, su riviste specializzate/quotidiani e/o su cartelli vendesi, ha affermato che gli annunci erano stati pubblicati da un’agenzia immobiliare; quindi, complessivamente il canale informativo più attivo è in realtà l’agenzia. In particolare, le agenzie immobiliari hanno inserito il 58,5% degli annunci pubblicati sui *social network*; il 60,2% di quelli che si trovano sui siti di offerte immobiliari; il 57,1% di quelli che si leggono sulle riviste specializzate e il 66,7% di quelli presenti sui cartelli vendesi. Infine, dall’Indagine è emerso che il 58,3% degli immobili acquistati erano stati affidati direttamente dal venditore a un’agenzia immobiliare e tale percentuale sale sopra la media a Torino (69,2%), Palermo (63,3%), Roma (61,4%) e Genova (60%); viceversa, presentano valori sotto la media Napoli e Milano (entrambe al 56,8%).

“Spostando l’analisi dal lato della vendita – ha proseguito il Presidente – si riscontra che il 62% di coloro che hanno ceduto un’abitazione hanno usufruito di un’agenzia immobiliare ma tale valore, a differenza di quanto risultato per la domanda, è leggermente in calo rispetto a quanto rilevato nel biennio precedente”. A livello di singola città è molto alto l’utilizzo dell’agenzia per cedere un immobile a Milano (67,7%), seguita da Napoli e Palermo a parità di punteggio (65%) e da Roma (63,1%), mentre presentano uno scarso ricorso a questa figura di intermediario immobiliare le famiglie residenti a Genova (57,4%) e Torino (52,2%).

Ricorso all’intermediazione da parte di chi ha venduto

Mettendo a confronto la domanda con l’offerta emerge che, in linea con quanto rilevato nella precedenti Indagini, il ricorso all’aiuto dell’agenzia immobiliare è maggiore tra chi vende rispetto a chi acquista, anche se il *gap* nell’ultima rilevazione è sceso rispetto a quella precedente. Tra coloro che hanno fatto la doppia transazione, ossia venduto e acquistato – nel biennio preso in esame – è emerso che il 15,2% non ha utilizzato l’agenzia in nessuno dei due casi, il 25,4% vi ha fatto ricorso solo per vendere, il 25,4% solo per acquistare e, invece, il restante 33,9% ne ha fatto uso in entrambi i casi.

Confronto nel ricorso all’intermediazione tra domanda e offerta

Giammaria ha evidenziato che: “Dall’Indagine Tecnoborsa 2019 è emerso che il 50,6% di coloro che hanno acquistato si sono serviti di uno specialista per la valutazione e/o hanno valutato il bene da soli; tale valore è sceso di 4,2 punti percentuali rispetto alla rilevazione del 2017, toccando il minimo storico da quando Tecnoborsa ha iniziato a monitorare il fenomeno”. A livello di singola città è molto alto il ricorso alla valutazione prima di acquistare un immobile a Palermo (65,5%), a seguire, ma con una significativa differenza, ci sono Napoli (55,4%), Milano (52,1%) e Roma (51,3%); invece, presentano uno scarso ricorso a questa figura professionale le famiglie residenti a Genova (41,5%) e Torino (40%). Andando ad analizzare i singoli canali utilizzati da coloro che hanno stimato da soli e/o hanno fatto stimare il bene prima di acquistarlo è emerso che il 43,1% ha dichiarato di aver utilizzato programmi presenti su Internet; il 38,3% di essere ricorso all’aiuto di listini, ricerche di mercato, etc.; il 27,1% si è rivolto a un’agenzia immobiliare e il 15,2% a un libero professionista abilitato. Da un confronto con le rilevazioni precedenti è emerso che è cresciuto il fai date, mentre è sceso il ricorso ai due canali tradizionali. La quota di famiglie che ha dichiarato di aver stimato l’immobile da sola prima di acquistarlo sulla base di dati pubblicati è decisamente sopra la media a Milano (54,1%), seguita da Roma (42,9%) e Genova (38,3%); la percentuale di coloro che hanno valutato il proprio immobile utilizzando programmi presenti su Internet è alta a Torino (50%), Genova (48,1%) e Napoli (47,2%); il ricorso all’agenzia immobiliare è sopra la media a Palermo (38,9%), Napoli (33,3%) e Genova (33,3%); infine, si sono rivolti a un libero professionista abilitato le famiglie che risiedono a Palermo (25%).

Ricorso alla valutazione da parte di chi ha acquistato

“Infine – ha concluso il Presidente – Dall’analisi dell’offerta è emerso che ben l’81,5% 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 – in linea con quanto rilevato per la domanda – è risultato essere in diminuzione e, infatti, c’è stato un calo di 2,1 punti percentuali rispetto a quanto rilevato nel 2017”. A livello di singola città è molto alto il ricorso alla valutazione prima di vendere un immobile a Genova (87%), seguita da Roma (85,6%), Palermo (85%), Torino (81,2%), mentre presentano uno scarso ricorso a questa figura professionale le famiglie residenti a Napoli (77,5%) e Milano (73,2%). Andando a studiare la tipologia di canale utilizzato da parte di chi ha fatto valutare e/o ha valutato il bene prima di venderlo si è riscontrato che il 55,5% è ricorso all’aiuto di un’agenzia immobiliare; il 30,1% si è avvalso del supporto di programmi presenti su Internet; il 28,4% ha fatto da solo sulla base di dati pubblicati da fonti varie; infine, il 13,7% si è rivolto a un libero professionista abilitato. La quota di intervistati che hanno affermato di aver stimato l’immobile da soli prima di venderlo sulla base di dati pubblicati da fonti varie è decisamente sopra la media a Napoli (45,2%) e Roma (35,8%); la percentuale di coloro che hanno valutato il proprio immobile utilizzando programmi presenti su Internet è alta a Milano (35,6%) e Torino (32,7%); il ricorso all’agenzia immobiliare è alto a Napoli (61,7%), Milano (58,9%) e Palermo (58,8%); infine, si sono rivolti a un libero professionista abilitato prevalentemente le famiglie che risiedono a Milano (21,9%), Palermo (14,7%) e Torino (14,5%).

Ricorso alla valutazione da parte di chi ha venduto

Mettendo a confronto l’utilizzo dello specialista per la valutazione immobiliare nella domanda e nell’offerta emerge che – come nelle precedenti rilevazioni – 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 vuole 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, in secondo luogo, prima di acquistare una casa sicuramente ne ha visitate molte altre e, quindi, ha dei termini di confronto che gli permettono di stabilire se quella determinata casa ha un valore per lui equo, essendosi fatto un’idea propria. Infine, per quanto concerne il tipo di figura professionale utilizzata per stimare i beni oggetto delle compravendite, nell’indagine 2019 emerge che chi vende preferisce affidare la valutazione dell’immobile all’agenzia immobiliare, mentre chi acquista ricorre principalmente al fai da te aiutandosi attraverso programmi Internet e/o consultando fonti varie.

Confronto nel ricorso alla valutazione tra domanda e offerta

 **Tecnoborsa**

Ufficio Stampa **Lucilla Scelba**

Cell. 347.6945253 - Tel. 06.57300710 - Fax 06.57301832 l.scelba@tecnoborsa.com - www.tecnoborsa.it