

# L'indagine Borsa Immobiliare di Roma 2017: le famiglie romane e il mercato immobiliare

## Intermediazione e Valutazione

novembre 2017



# Indice dei contenuti

## 1. INTERMEDIAZIONE

1.1. Gli acquisti

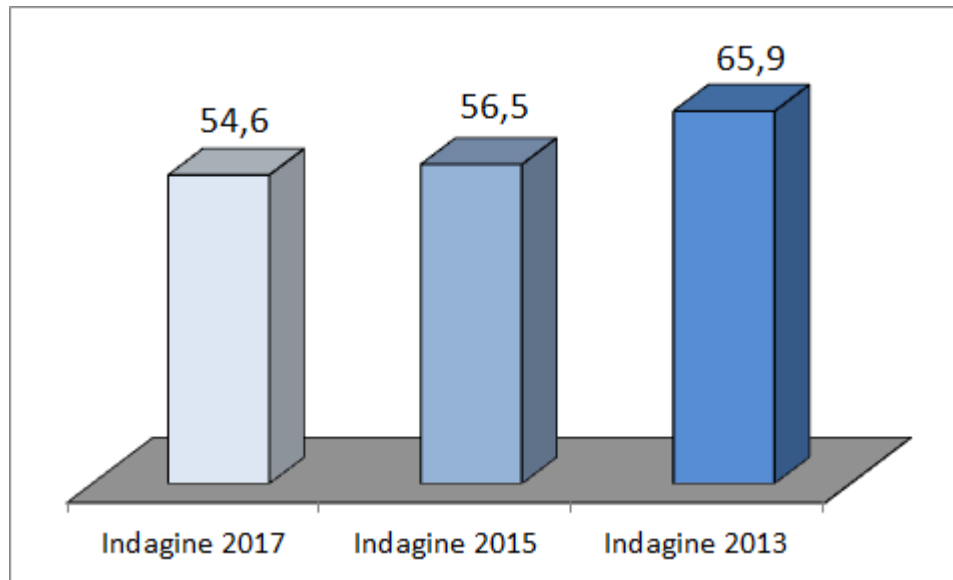
1.2. Le vendite

## 2. VALUTAZIONE

2.1. Gli acquisti

2.2. Le vendite

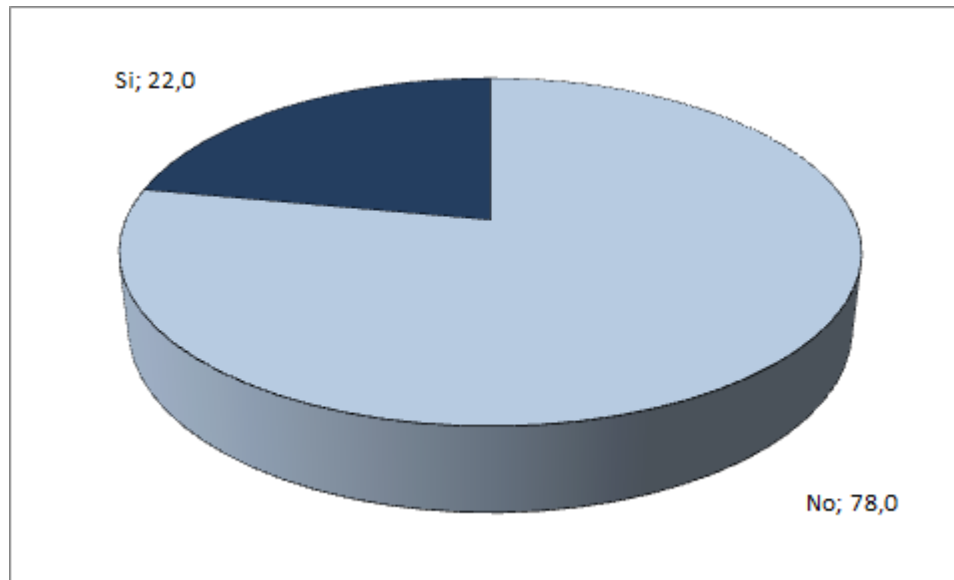
# Acquisti: ricorso all'agenzia immobiliare



Nel biennio 2015-2016 il 54,6% di chi ha acquistato un immobile a uso residenziale a Roma è ricorso all'aiuto di un'agenzia immobiliare. La percentuale è scesa di 1,9 punti percentuali rispetto all'Indagine 2015 e di 11,3 punti rispetto a quella 2013. Tuttavia, il valore è allineato a quello medio nazionale.

# Acquisti: ricorso all'aiuto di altre figure

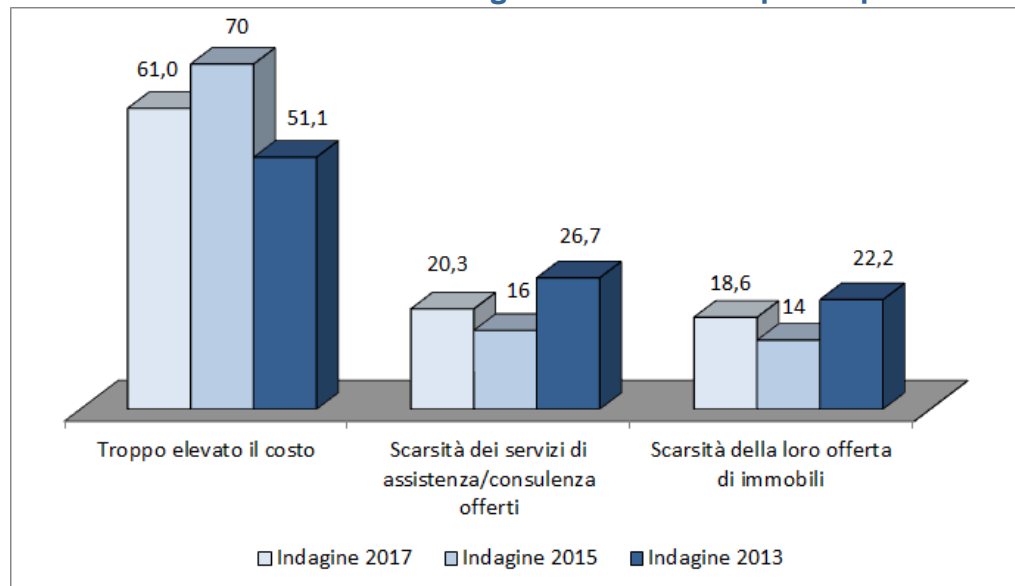
100=chi non si è rivolto all'agenzia immobiliare per acquistare



A coloro che hanno dichiarato di non aver utilizzato un'agenzia immobiliare per acquistare l'immobile è stato chiesto se oltre al notaio fossero ricorsi all'aiuto di un altro tecnico/professionista per concludere la transazione: a tale domanda il 22% ha risposto affermativamente.

# Acquisti: motivazioni per il non ricorso all'agenzia immobiliare

100=chi non si è rivolto all'agenzia immobiliare per acquistare

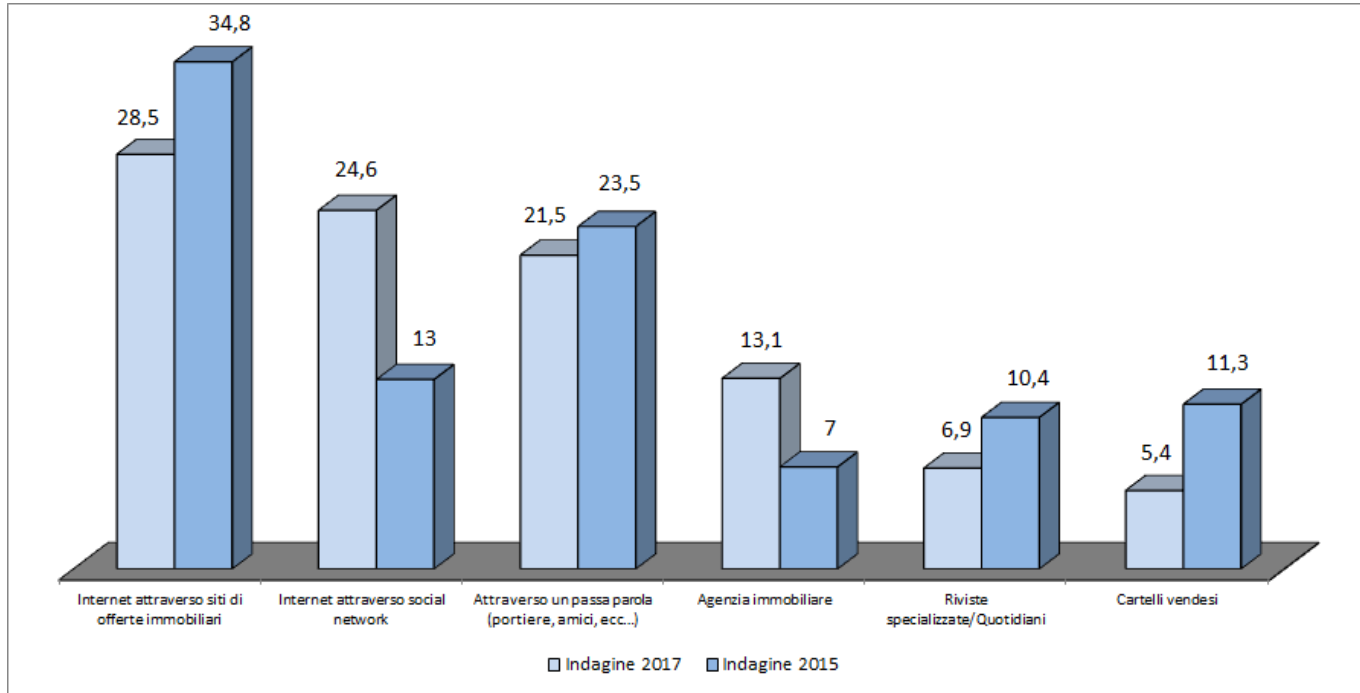


A Roma, tra i principali motivi del mancato ricorso all'agenzia da parte di chi ha acquistato un immobile si trovano, in ordine decrescente: il costo troppo elevato (61%); la scarsità dei servizi di assistenza/consulenza offerti (20,3%) e la scarsità di offerte immobiliari (18,6%). Rispetto alla rilevazione precedente è scesa la quota

di chi non vi ha fatto ricorso a causa dei costi elevati, mentre è salita quella di chi ha indicato le altre due motivazioni.

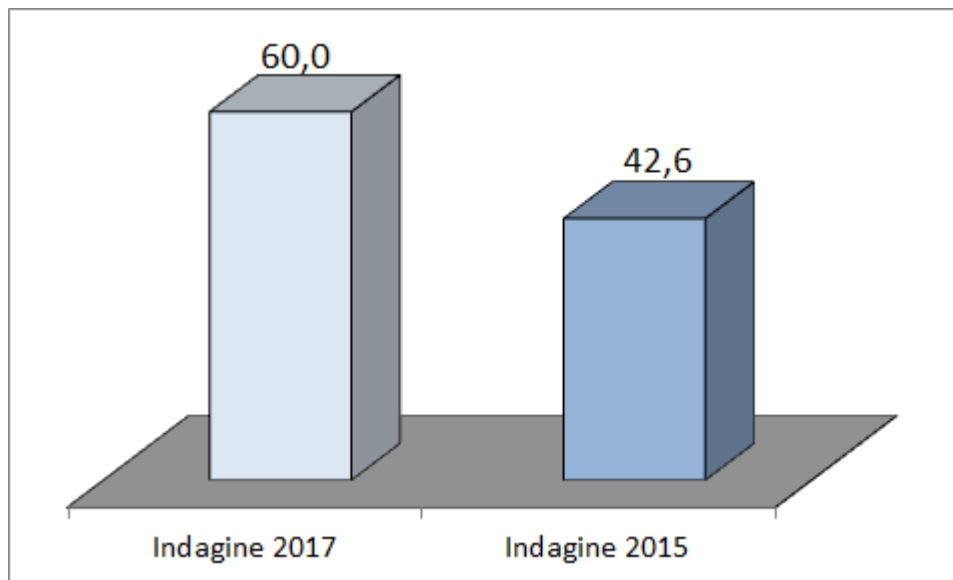
Dal confronto con lei sei grandi città emerge che le famiglie romane denunciano maggiormente la scarsità dei servizi offerti rispetto al costo elevato richiesto dall'agenzia.

# Acquisti: canali informativi attraverso i quali si è venuti a conoscenza dell'abitazione acquistata



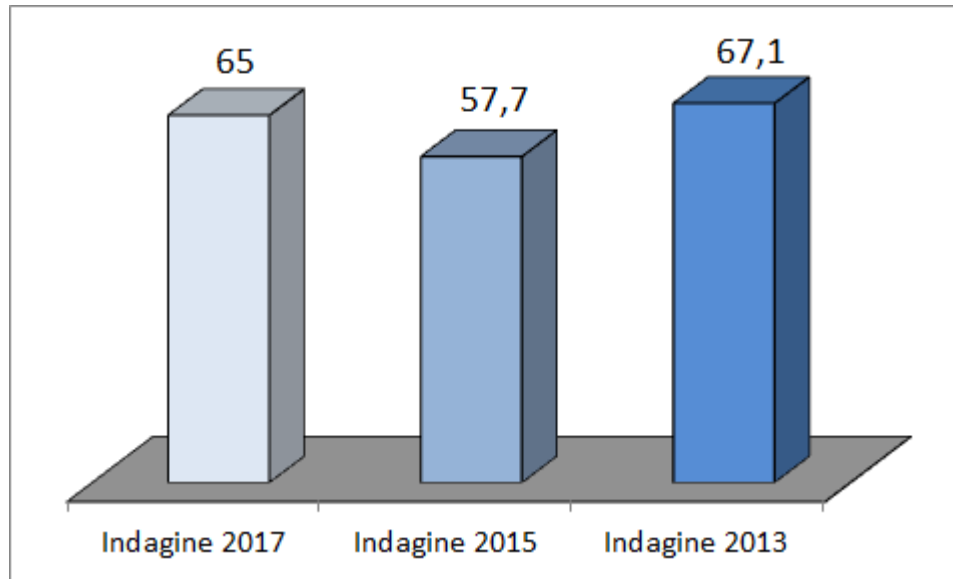
A quanti hanno acquistato un'abitazione nel biennio 2015-2016 è stato chiesto anche tramite quali canali informativi fossero venuti a conoscenza dell'immobile ed è risultato che il 28,5% dei casi ciò è avvenuto consultando su Internet siti di offerte immobiliari; per il 24,6% attraverso social network; per il 21,5% attraverso il passaparola con amici e conoscenti o i portieri e i custodi degli immobili; per il 13,1% recandosi fisicamente nelle agenzie immobiliari; per il 6,9% leggendo le offerte presenti su riviste specializzate e quotidiani; infine, per il 5,4% dalla lettura di cartelli vendesi.

## Acquisti: chi ha pubblicato gli annunci di vendita dell'abitazione acquistata



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 60% ha risposto da agenzie immobiliari; quindi, andando a sommare questa quota con il 13,1% di coloro che hanno dichiarato di essersi recati in un'agenzia emerge che circa i tre quarti degli acquirenti è venuto a conoscenza del bene comprato attraverso questi professionisti del settore.

# Vendite: ricorso all'agenzia immobiliare

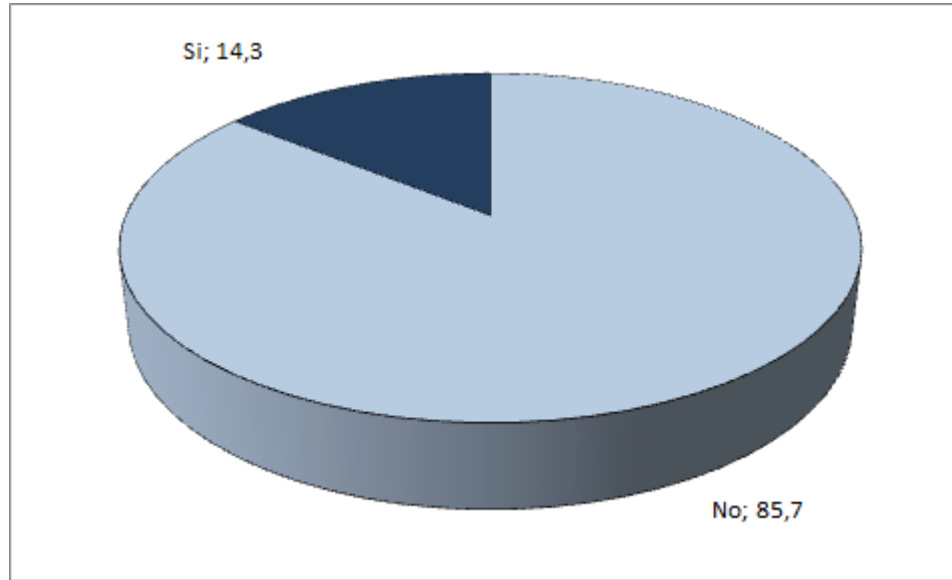


**Il 57,7% di coloro che hanno venduto un immobile nel biennio in esame sono ricorsi all'aiuto dell'agenzia immobiliare. A differenza di quanto registrato dal lato della domanda c'è stato un incremento del ricorso alle agenzie rispetto all'Indagine precedente; inoltre, dal confronto con il valore medio rilevato per le sei città maggiori, il valore su Roma rimane più alto di 2,2 punti percentuali.**



# Vendite: ricorso all'aiuto di altre figure

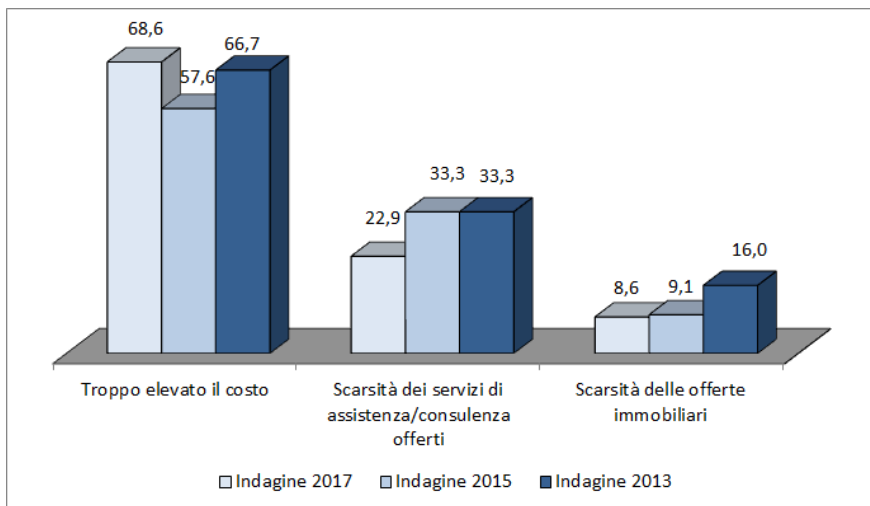
100=chi non si è rivolto all'agenzia immobiliare per vendere



Come per la domanda a chi non ha utilizzato l'agenzia immobiliare è stato chiesto se oltre al notaio avessero fatto ricorso all'aiuto di un tecnico/professionista per concludere la transazione e in questo caso il 14,3% ha risposto affermativamente. La quota è decisamente inferiore a quella rilevata per chi ha acquistato. Inoltre, anche il valore medio riscontrato sui grandi Comuni è decisamente maggiore (24,8%).

# Vendite: motivo principale di non utilizzo dell'agenzia immobiliare

100=chi non si è rivolto all'agenzia immobiliare per vendere

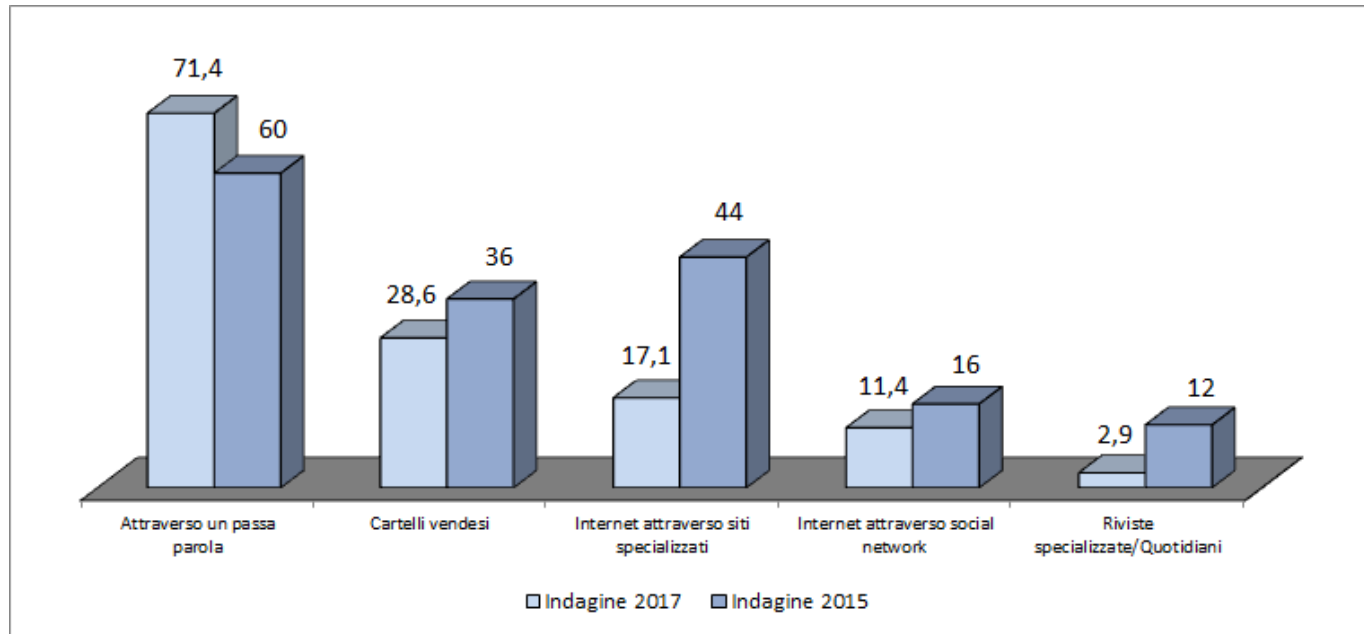


Andando ad analizzare le motivazioni che hanno spinto coloro che hanno venduto a non utilizzare l'agenzia immobiliare, al primo posto si trova il costo troppo elevato (68,6%) ed è la spiegazione più indicata anche da parte di chi ha acquistato un bene senza l'aiuto di questa figura professionale; al secondo posto

vi sono la scarsità dei servizi di consulenza/assistenza offerti (22,9%); infine, c'è la scarsità delle offerte immobiliari (8,6%). Rispetto alle rilevazioni precedenti è cresciuta notevolmente la quota di coloro che hanno indicato come causa del mancato ricorso all'agenzia il costo troppo elevato, mentre è scesa quella di chi ha segnalato la scarsità dei servizi offerti.

# Vendite: canali informativi attraverso i quali è stata pubblicizzata l'abitazione

(100= chi ha venduto senza l'aiuto di un'agenzia immobiliare)



A quanti hanno venduto un'abitazione nel biennio 2015-2016 senza ricorrere all'aiuto di un professionista del settore è stato chiesto tramite quali canali informativi avessero pubblicizzato l'immobile ed è risultato che per ben il 71,6% dei casi ciò è avvenuto attraverso il passaparola con amici e conoscenti o i portieri e i custodi degli immobili; per il 28,6% con cartelli vendesi; per il 17,1% con annunci su siti Internet di offerte immobiliari; per l'11,4% attraverso social network; per il 2,9% pubblicando le offerte su riviste specializzate e quotidiani.

# Indice dei contenuti

## 1. INTERMEDIAZIONE

1.1. Gli acquisti

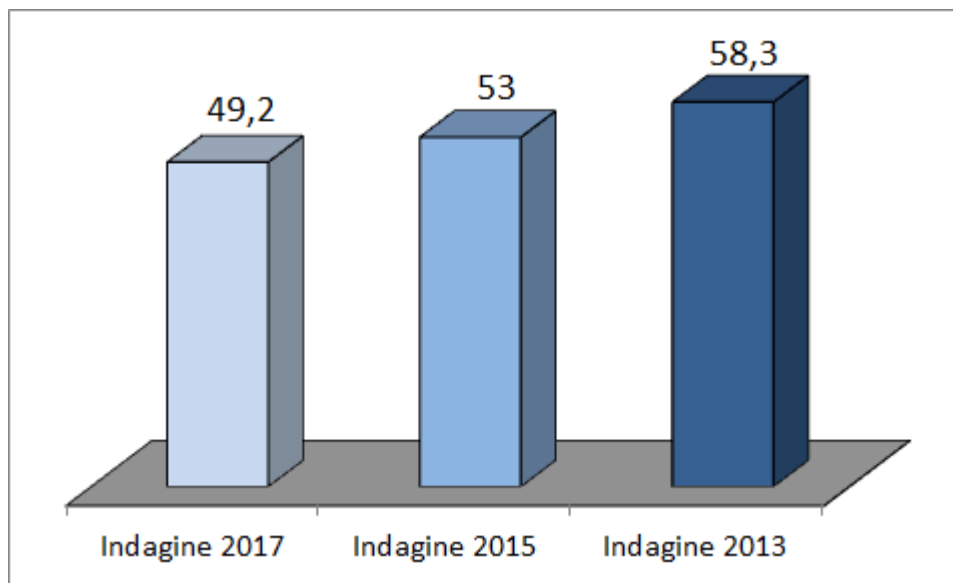
1.2. Le vendite

## 2. VALUTAZIONE

2.1. Gli acquisti

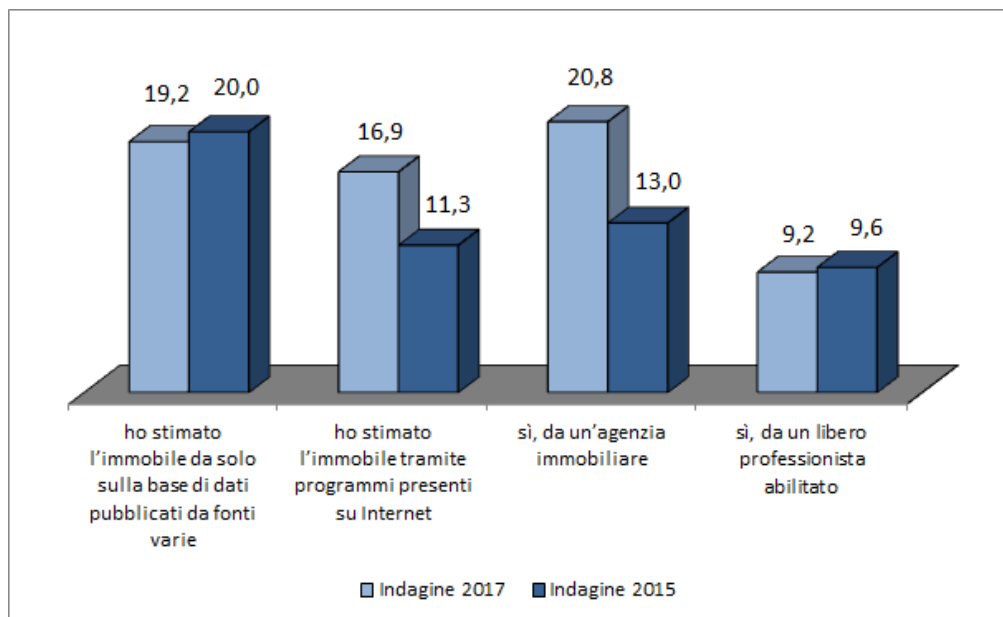
2.2. Le vendite

# Acquisti: ricorso alla valutazione



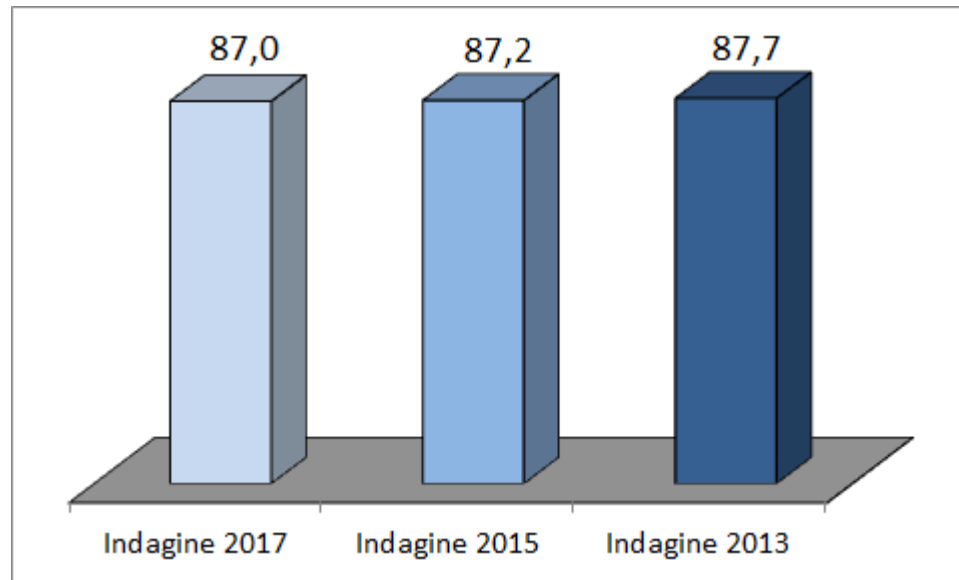
Dall'Indagine su Roma 2017 è emerso che si sono serviti di uno specialista per la valutazione di un bene immobiliare il 49,2% di coloro che hanno acquistato, una cifra più bassa di quella rilevata nelle due Indagini precedenti. Il valore è anche leggermente inferiore rispetto al dato medio sulle maggiori città (54,8%).

# Acquisti: tipologia di canale utilizzato per la valutazione



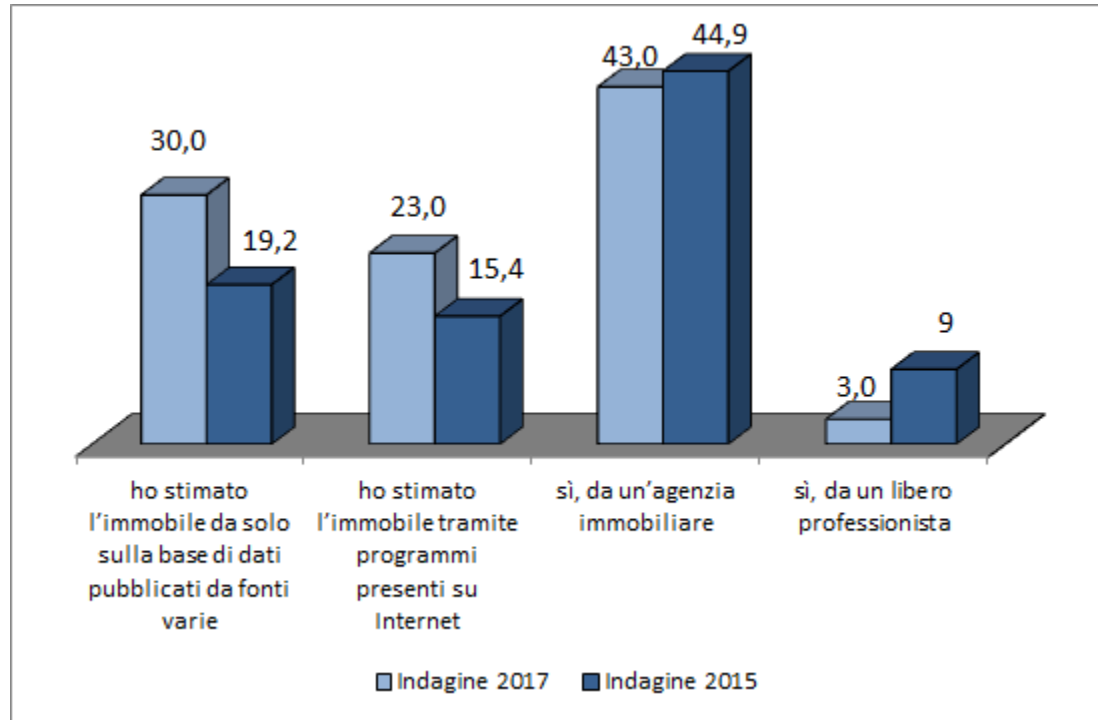
Andando ad analizzare nello specifico da chi è stato valutato il bene acquistato si è evidenziato che il 19,2% ha stimato l'immobile da solo sulla base di dati pubblicati; il 16,9% ha stimato l'immobile da solo tramite programmi presenti su Internet; il 20,8% è ricorso all'agenzia immobiliare; infine, il 9,2% si è rivolto a un libero professionista.

# Vendite: ricorso alla valutazione



Dall'analisi dell'offerta è risultato che l'87% delle famiglie romane ha fatto valutare l'immobile prima di immetterlo sul mercato, valore allineato a quello riscontrato nelle Indagini precedenti e superiore a quello medio sulle sei grandi città (83,6%).

# Vendite: utilizzo di uno specialista per la valutazione



Andando ad analizzare da chi e come è stato valutato il bene venduto è emerso che il 30% ha stimato l'immobile da solo sulla base di dati pubblicati; il 23% ha stimato l'immobile da solo tramite programmi presenti su Internet; ben il 43% è ricorso alle agenzie immobiliari; infine, il 3% si è rivolto a liberi professionisti abilitati.



## NOTA METODOLOGICA

- **Campione: 680 famiglie residenti nel Comune di Roma**
- **Campione casuale, stratificato a più livelli: area geografica, professione del capo famiglia, numero dei componenti del nucleo familiare**
- **Interviste telefoniche CATI**
- **Questionario strutturato (domande chiuse)**
- **Periodo di riferimento: Transazioni effettuate nel biennio 2015-2016**