

## CASA: SI COMPRA E SI VENDE GRAZIE ...AL «SENSALE» = LO FA IL 71,5%, IL 50,3% SI AFFIDA AD AGENZIA-INDAGINE TECNOBORSA

Roma, 15 mag. (Adnkronos) - Il 71,5% di coloro che hanno acquistato o tentato di acquistare un'abitazione ha fatto ricorso ad un «sensale», o meglio, ad una figura, propria o impropria, d'intermediario. A rilevarlo è l'indagine Tecnoborsa 2002 su «Le famiglie italiane e il mercato immobiliare» contenuta nei Quaderni di economia immobiliare e presentata oggi nel corso di una conferenza.

Anche tra chi ha venduto è consistente la percentuale di coloro che si sono serviti dell'intermediazione, circa il 70%. Molto alta è la percentuale di ricorso all'intermediario da parte di chi ha intenzione di effettuare una qualsiasi transazione in futuro, circa il 91% degli intervistati.

L'agenzia immobiliare è la forma d'intermediazione più gettonata: l'ha scelta, infatti, il 50,3% di coloro che hanno acquistato e il 53,7% di chi ha venduto. Ma dall'indagine emerge anche che solo il 30,5% di chi ha intenzione di effettuare una transazione immobiliare dichiara di voler far uso di agenzia.

Rilevante è il ricorso all'aiuto di amici e conoscenti: vi ricorre il 13,2% di chi ha acquistato, il 22,4% di chi ha venduto ed il 23,6% di chi ha intenzione di effettuare una transazione in futuro. Si avvalgono dell'aiuto del libero professionista il 3,3% di chi acquista, il 9% di chi vende, il 4,4% di chi pensa di effettuare una transazione in futuro.

Quanto alla valutazione dell'abitazione, la percentuale di coloro che si rivolgono a professionisti del settore è contenuta: solo il 30% di chi ha acquistato ed il 37,3% di chi ha venduto vi ha fatto ricorso. Si avvalgono dell'agenzia per far valutare l'immobile il 13,9% di chi acquista ed il 34,3% di chi vende, mentre solo il 7,3% di chi acquista e l'1,5% di chi vende si avvale del libero professionista. Bassissimo o quasi nullo il ricorso al parere degli amici o conoscenti.

Più della metà degli intervistati (57,5%) si è dichiarato interessato ad acquisire informazioni sul mercato immobiliare. Le categorie più attente all'informazione sono risultati i liberi professionisti, gli imprenditori ed i dirigenti, mentre una minore sensibilità del fenomeno si ha al Sud. L'agenzia immobiliare resta il canale prevalente (29,1% degli intervistati) seguito dai quotidiani (26,9% degli intervistati).

15-MAG-03 16:03