

RICERCA NOMISMA-FIMAA

Il 40% dei clienti si ritiene molto soddisfatto

Il 63% di chi negli ultimi cinque anni ha dovuto vendere o comprare una casa si è affidato a un agente immobiliare. Il 51% ha utilizzato anche internet, che mantiene però una funzione soprattutto informativa. Le transazioni senza mediazione sono spesso riconducibili a situazioni di conoscenza diretta del soggetto da cui comprare o a cui vendere (il 29%) e all'impossibilità di sostenere i costi di mediazione (25%). Solo il 14% tra chi non si è avvalso dell'aiuto di un mediatore, però, dichiara che con ogni probabilità che non lo farà nemmeno in futuro: un chiaro indicatore di come il "fai da te" sia

più difficoltoso e dispendioso di quanto si possa immaginare. Tra chi invece ha già fatto ricorso a un professionista, il 40% si dice molto soddisfatto (altrettanti esprimono un voto tra 6 e 7) e il 46% ritiene che ci sia una "alta probabilità" di consigliarlo ad amici e parenti.

A fare il punto su ruolo e percezione dell'agente immobiliare è una ricerca - che sarà diffusa oggi - effettuata da Nomisma per Fimaa-Confindustria. Se non una promozione con lode, un giudizio complessivamente buono su una professione che invece è spesso vittima di una (non sempre infondata) cattiva reputazione. Tra

le criticità emergono la necessità di maggiori competenze e disponibilità (in termini di tempo e riguardo la capacità di recepire le esigenze del cliente). Solo il 12% ha un giudizio nettamente negativo sull'importo delle commissioni. I vantaggi? Sicurezza della compravendita, possibilità di valutare più alternative sul mercato, gestione della fase di negoziazione e tempi rapidi di finalizzazione. Ma cosa non può mancare in un agente? Innanzitutto la trasparenza (al top per il 12% degli italiani), seguita dalla capacità di valutazione dell'immobile (11%). —E. Sg.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

