

Una indagine del Caam commissionata alla Bocconi

# Cercare casa in città domani il mercato navigherà su Internet

**ANNA CIRILLO**

COME si compera casa a Milano? Attraverso quali canali? Prima i numeri e poi le riflessioni della ricerca commissionata dal Caam alla Bocconi proprio per approfondire questi temi e fare previsioni per il futuro. Un futuro in cui accanto all'agenzia immobiliare prende sempre più piede l'uso di Internet per la ricerca dell'appartamento.

Nel 2000 a Milano e provincia ci sono state 103.700 transizioni, in gran parte (91.82 per cento) per la compravendita di abitazioni. «L'anno precedente erano state circa 85 mila — spiega Mauro Danielli, nuovo presidente del Collegio degli agenti immobiliari milanesi — in linea con l'incremento di compravendite in tutta Italia nell'ultimo biennio, attorno al 20 per cento».

Il maggior numero di affari portati a termine riguarda gli immobili in palazzina — condominio (71 per cento) e l'immobile di tre locali è la richiesta prevalente (41.7 per cento). A Milano città le tipologie d'abitazione più trattate risultano l'alloggio medio piccolo, l'alloggio in palazzo d'epoca in zona centrale e quello da ristrutturare in stabili di ringhiera. Il 56 per cento dei compratori si è rivolto ad un'agenzia immobiliare per l'acquisto della casa, mentre è pari al 31 per cento la quota di mercato scambiata esclusivamente tra privati. Ma dall'indagine sono emerse anche le potenzialità di Internet. Il web è stato preso in considerazione dal 41 per cento degli intervistati come canale per cercare un'abitazione. «Oggi Internet non consente ancora la chiusura di

transazioni immobiliari, ma in futuro potrebbe minacciare l'attività delle agenzie — spigano i curatori della ricerca — diventando un importante mezzo per la ricerca di un immobile. Immagazzina un numero maggiore di informazioni a costo nullo e può essere il cliente a visualizzare quelle che ritiene più importanti, riducendo al minimo le case da visitare fisicamente».

L'indagine ha messo anche in evidenza che spesso l'agente immobiliare viene percepito dall'acquirente come soggetto molto più vicino a chi vende che a chi compera «mentre invece il nostro obiettivo principale deve essere l'equidistanza per comunicare fiducia» commenta Danielli. Inoltre dal campione preso il considerazione il servizio offerto dall'agenzia viene considerato troppo standardizzato. «Questo è motivo di massima insoddisfazione per gli acquirenti:

***Il 56 per cento dei compratori si è rivolto a un agente***

non c'è rispondenza tra quello di cui hanno bisogno e ciò che, invece, ottengono e per cui pagano».

A Milano le case costano moltissimo, come mai?. «Il maggior numero di compravendite porta ad una tensione sui prezzi — dice ancora Danielli — La domanda si incrementa così notevolmente quando l'offerta si mantiene costante. E scatta la corsa al rialzo. Milano da questo punto di vista ha un mercato schizofrenico. Poi le delusioni del mercato borsistico hanno reso interessante per molti rivolgersi al mercato immobiliare anche come investimento». Quanto durerà? «La sfera di cristallo non ce l'ho, ma le previsioni mettono in conto condizioni per un mercato ancora dinamico nei prossimi mesi».



# INDAGINE BOCCONI Sulle oltre 100mila vendite del 2000, le agenzie restano il canale privilegiato, ma non mancano vie alternative

## Mercato immobiliare, spunta la "pista" telematica

MILANO - Voglio comprare casa? Non rischio, non perdo tempo e mi rivolgo ad un'agenzia immobiliare. E' proprio l'agenzia, infatti, il principale punto di riferimento per chi, a Milano e provincia, intende acquistare o vendere un immobile. Un dato facilmente immaginabile ma che trova ora "basi scientifiche" nell'indagine che la Junior Enterprise Milano Economia (JEME) dell'Università Bocconi ha svolto per conto del CAAM/FIMAA Milano, il Collegio degli agenti d'affari in mediazione della Provincia di Milano, e di B & P spa.

Il 56 per cento del campione preso in considerazione compra casa attraverso l'agenzia immobiliare e questo per motivi

ben precisi: la fiducia nell'intermediario soprattutto ma anche la conoscenza del mercato e l'esperienza che l'intermediario possiede, il risparmio di tempo (non tanto come rapidità del raggiungimento del risultato, ma come tempo risparmiato dall'acquirente per lo svolgimento delle varie pratiche necessarie), l'ampiezza della banca dati messa a disposizione.

Il campione sul quale si è lavorato nell'elaborare i dati è costituito dalle oltre 103mila transazioni, in gran parte per la compravendita di abitazioni, effettuate nel 2000 a Milano e Provincia.

Il maggior numero di transazioni riguarda gli immobili in palazzina/condominio

(71%) e l'appartamento di tre locali è la tipologia prevalente (41,7%). La principale motivazione d'acquisto è, come naturale, il trasferimento di residenza.

La concorrenza alle agenzie, comunque, non manca e l'indagine ha in particolare messo in evidenza le potenzialità del canale Internet. Il web è stato preso in considerazione da quasi il 41% degli intervistati come possibile canale per cercare un immobile. Per ora molto utile nella prima fase, quella della ricerca e del confronto di informazioni, Internet potrebbe assumere in futuro un ruolo ben più "pesante" e di questo le agenzie devono prendere atto anche se, già oggi, non è difficile verificare come le

agenzie più importanti si siano già mosse per "sbarcare" in forze sulla rete.

Ma una volta che si è deciso di ricorrere al servizio d'intermediazione, come si sceglie l'agenzia immobiliare? La ricerca ha analizzato anche queste motivazioni: l'adesione dell'agenzia immobiliare ad un'associazione di categoria viene considerato dagli intervistati come il fattore più importante, seguito dall'ampiezza della zona controllata, dall'esclusiva sull'immobile richiesto, dall'ampiezza della gamma dei servizi offerti e dalla notorietà del marchio. Non ha molta importanza, invece, la vicinanza fisica dell'intermediario.

P.G.

