



IL RUOLO DELL'AGENTE IMMOBILIARE

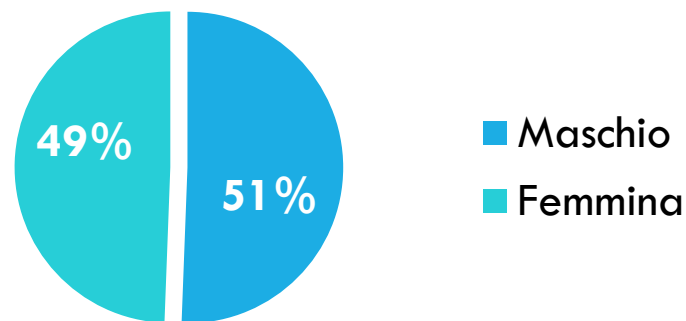
25 GIUGNO 2018

SURVEY SULLA POPOLAZIONE

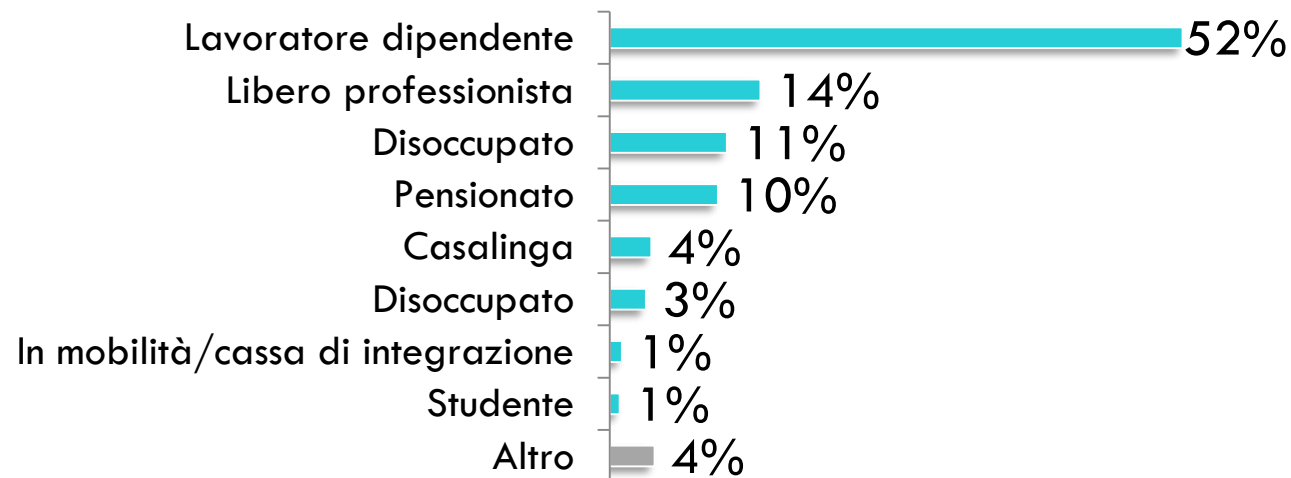


IL CAMPIONE INTERVISTATO

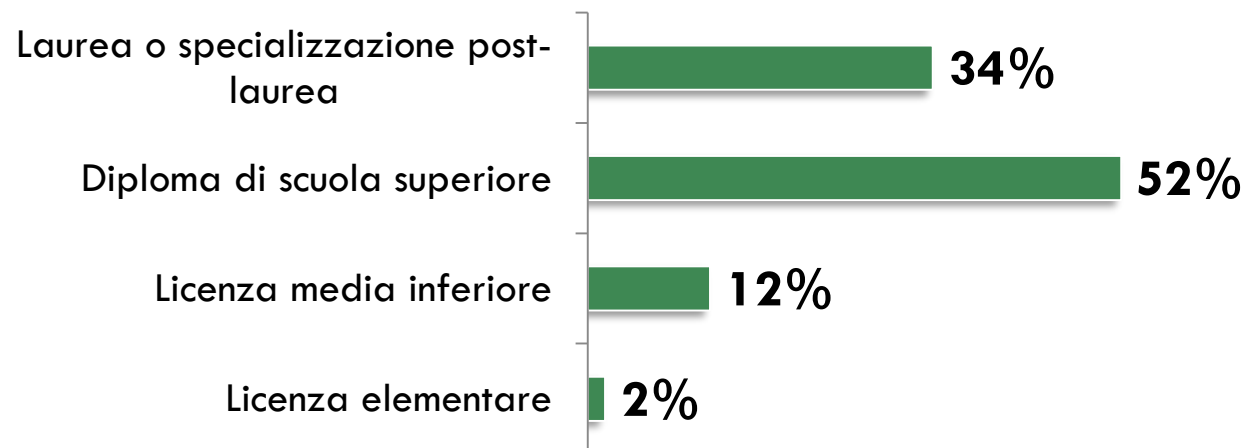
Genere



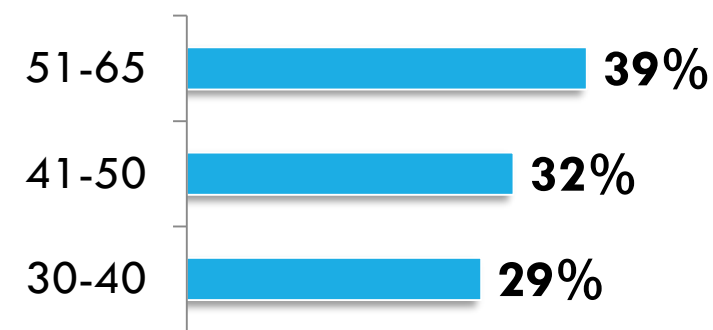
Condizione professionale



Livello di istruzione



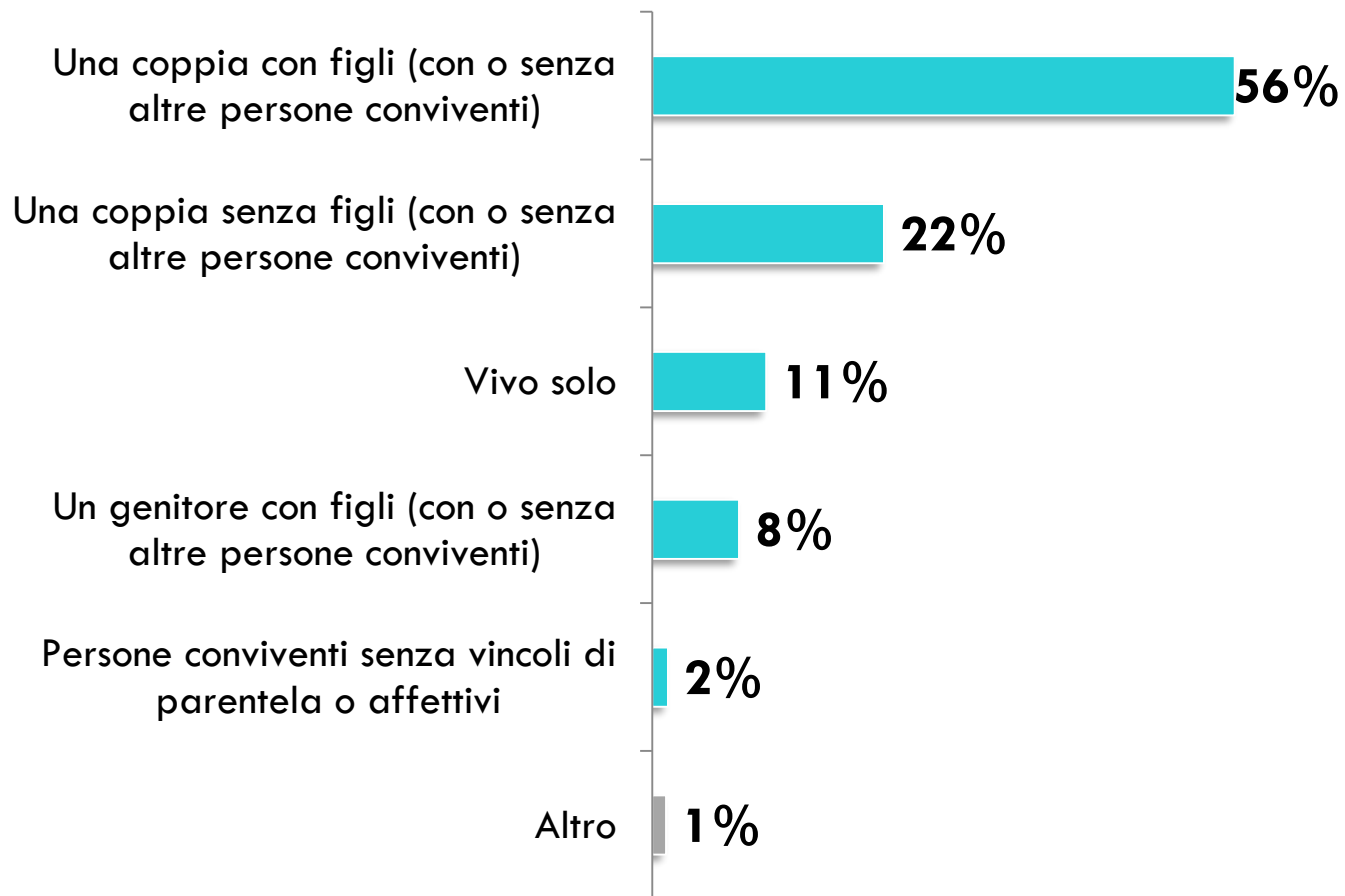
Classi di età



Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

IL CAMPIONE INTERVISTATO

Composizione del nucleo familiare



Residenza

Nord **45**%

Centro **21**%

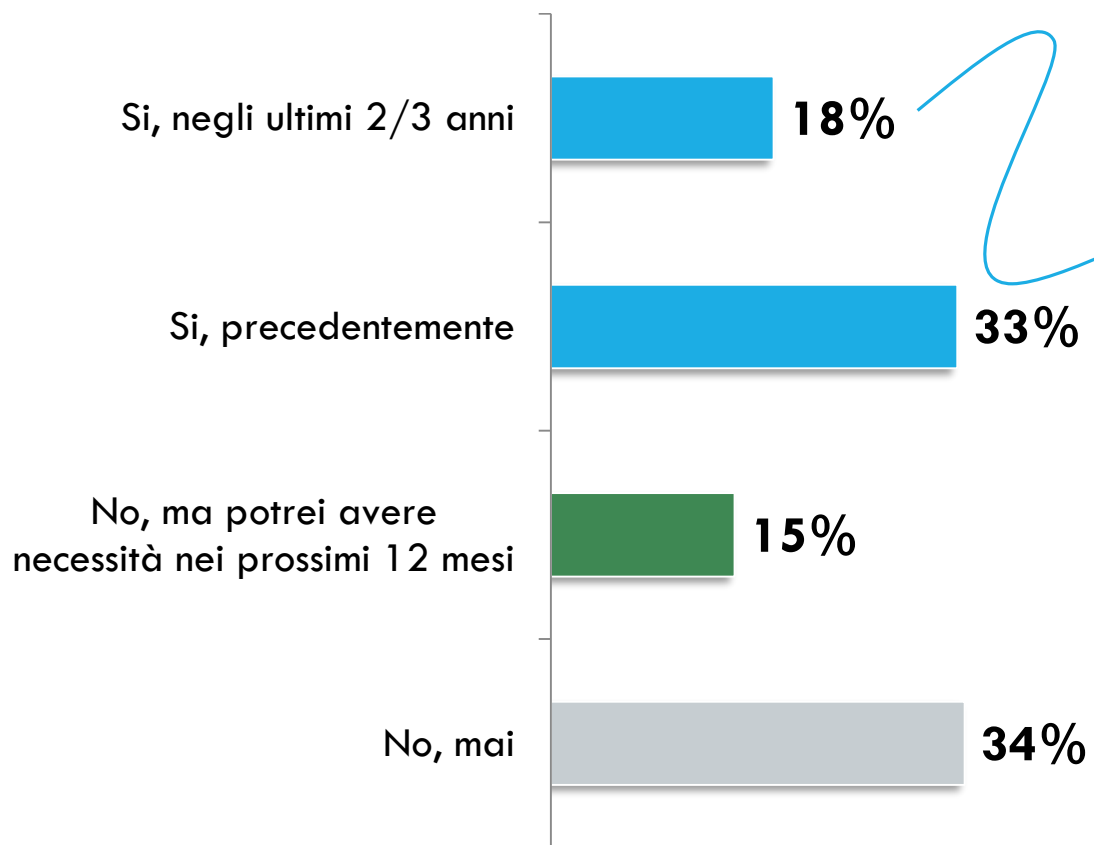
Sud & Isole **34**%



Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

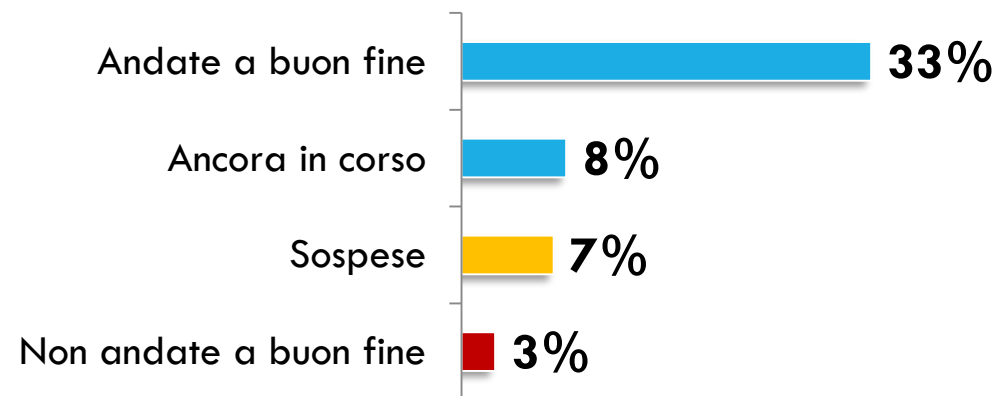
ACQUISTO

Ha mai avuto necessità di acquistare una abitazione? **TOT POP**



51%
ha avuto
necessità di
acquistare

Le ricerche di acquisto sono ...

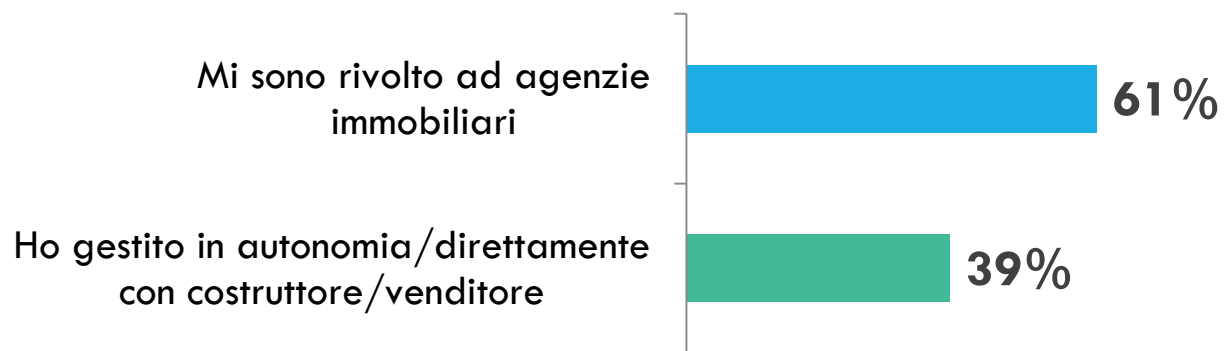


Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

ACQUISTO

Per le attività di acquisto di un immobile ...

% CALCOLATE SU CHI HA AVUTO NECESSITÀ DI ACQUISTARE UNA ABITAZIONE – 51% POP



Per l'acquisto di una abitazione, con quale probabilità si rivolgerà ad una agenzia immobiliare?

% CALCOLATE SU CHI POTREBBE AVERE NECESSITÀ DI ACQUISTARE NEI PROSSIMI 12 MESI – 15% POP

Probabilità media
6,72

1 Nessuna Probabilità	2	3	4	5	6	7	8	9	10 Massima probabilità
7%	0%	3%	5%	12%	17%	14%	20%	9%	13%

BASSA PROBABILITÀ
Probabilità dal 10% al 30%

10%

ALTA PROBABILITÀ
Probabilità dall'80% al 100%

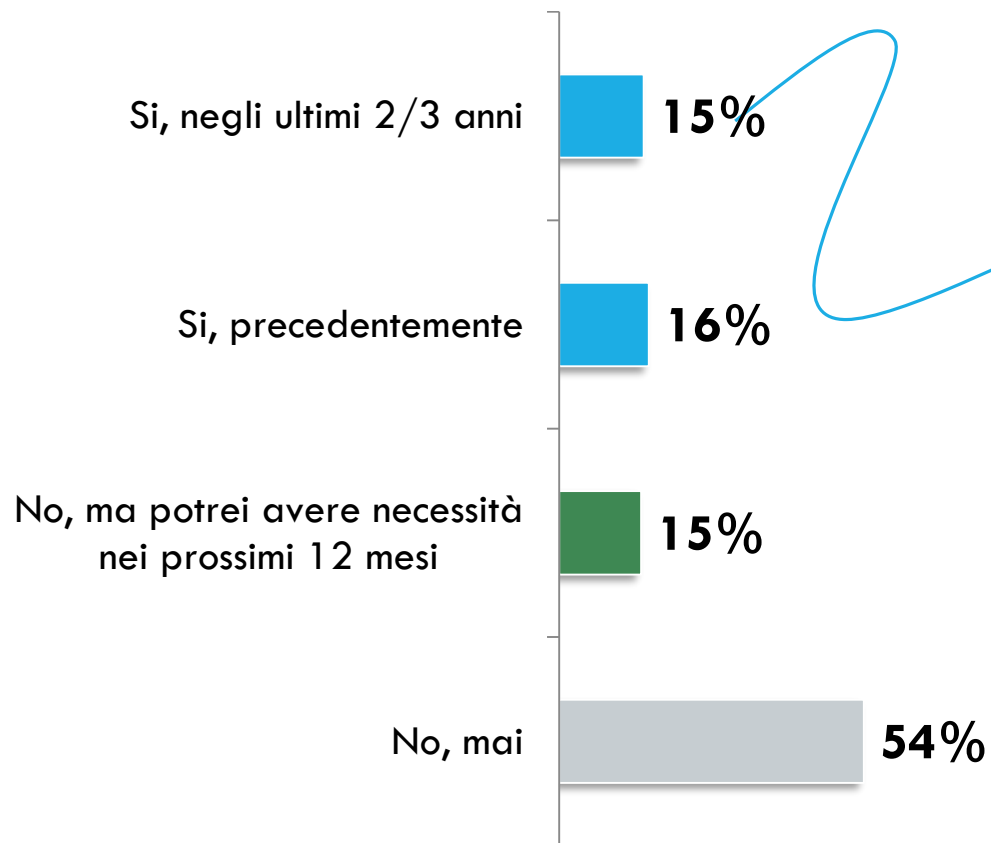
42%

Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

RUOLO DELL'AGENTE IMMOBILIARE

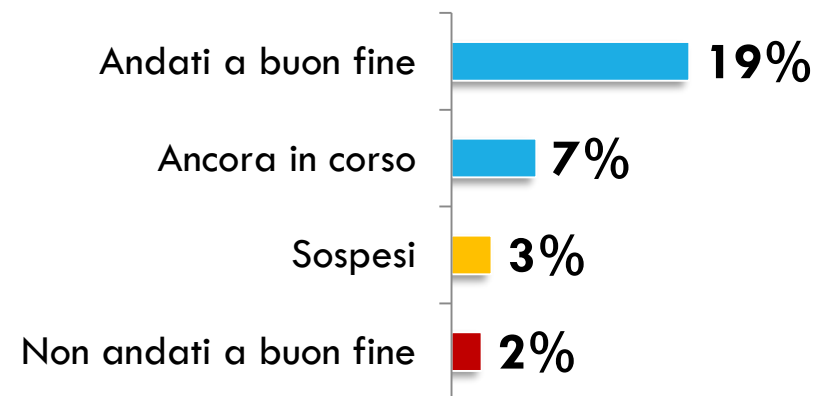
VENDITA

Ha mai avuto **nessità di vendere** una abitazione? TOT POP



31%
ha avuto
necessità di
vendere

I tentativi di vendita sono ...

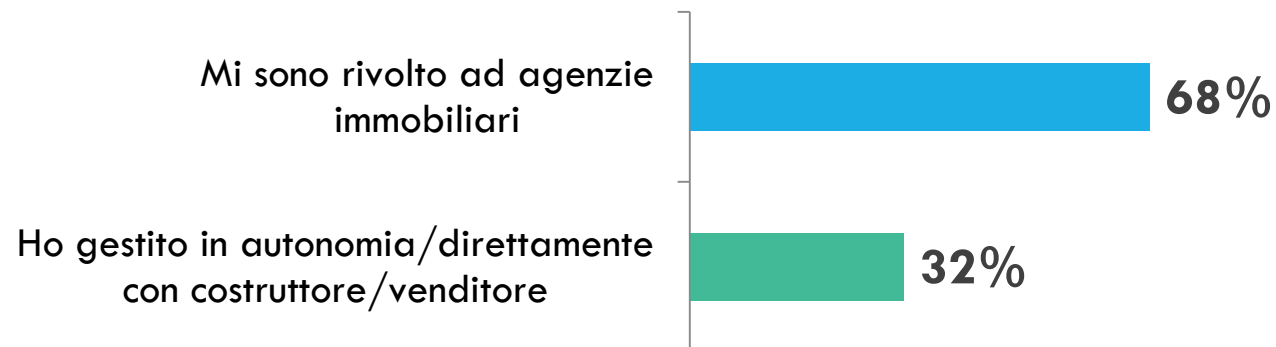


Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VENDITA

Per le attività di vendita di un immobile ...

% CALCOLATE SU CHI HA AVUTO NECESSITÀ DI VENDERE UNA ABITAZIONE – 31% POP



Per la vendita di una abitazione, con quale probabilità si rivolgerà ad una agenzia immobiliare?

% CALCOLATE SU CHI POTREBBE AVERE NECESSITÀ DI VENDERE NEI PROSSIMI 12 MESI – 15% POP

Probabilità media
6,74

1 Nessuna Probabilità	2	3	4	5	6	7	8	9	10 Massima probabilità
4%	3%	3%	5%	10%	13%	20%	22%	9%	11%

BASSA PROBABILITÀ
Probabilità dal 10% al 30%

10%

ALTA PROBABILITÀ
Probabilità dall'80% al 100%

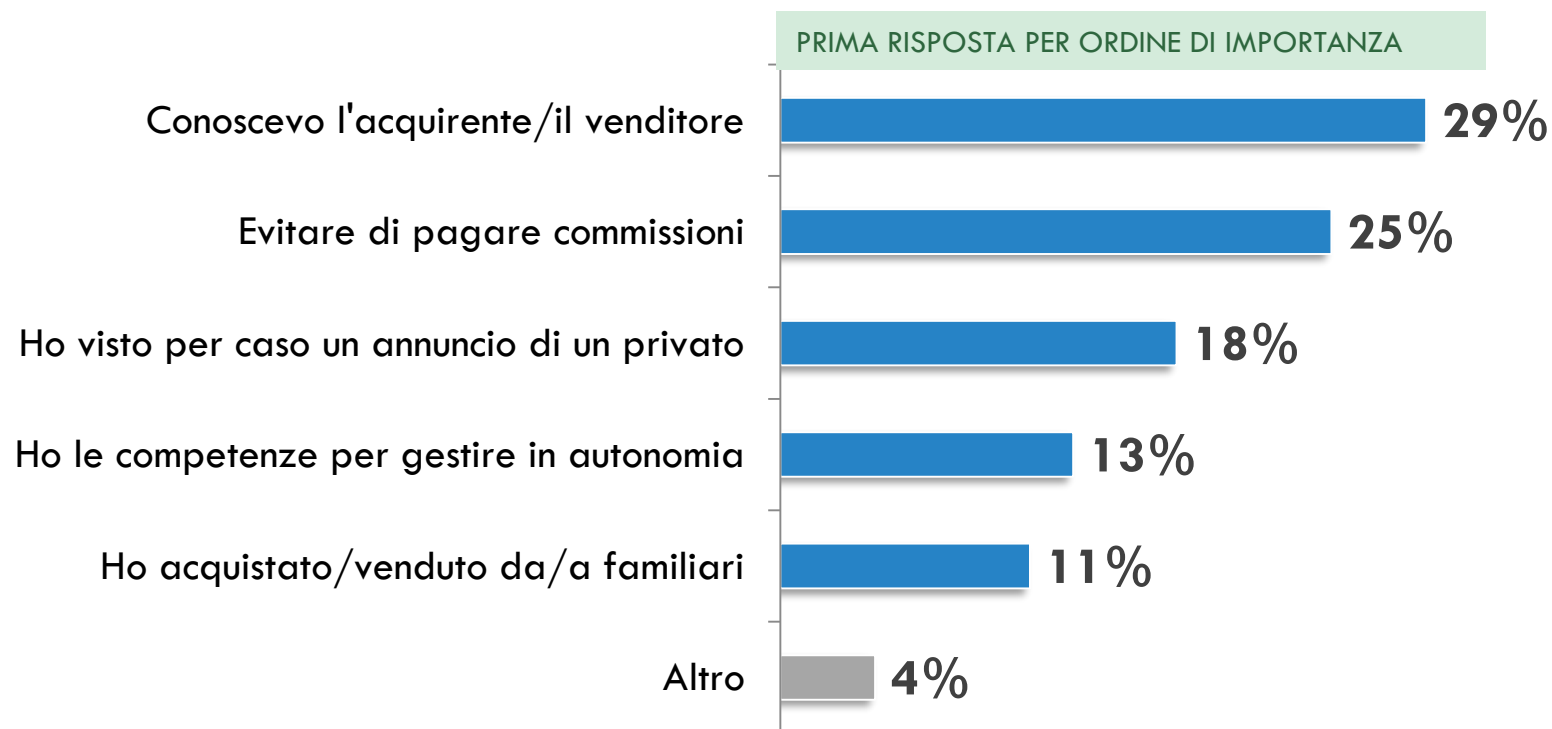
42%

Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

ACQUISTO/VENDITA

Per quali motivi - per le attività di compravendita di un immobile - non si è affidato ad una agenzia immobiliare?

% CALCOLATE SU CHI NON SI È AFFIDATO AD AGENZIE IMMOBILIARI

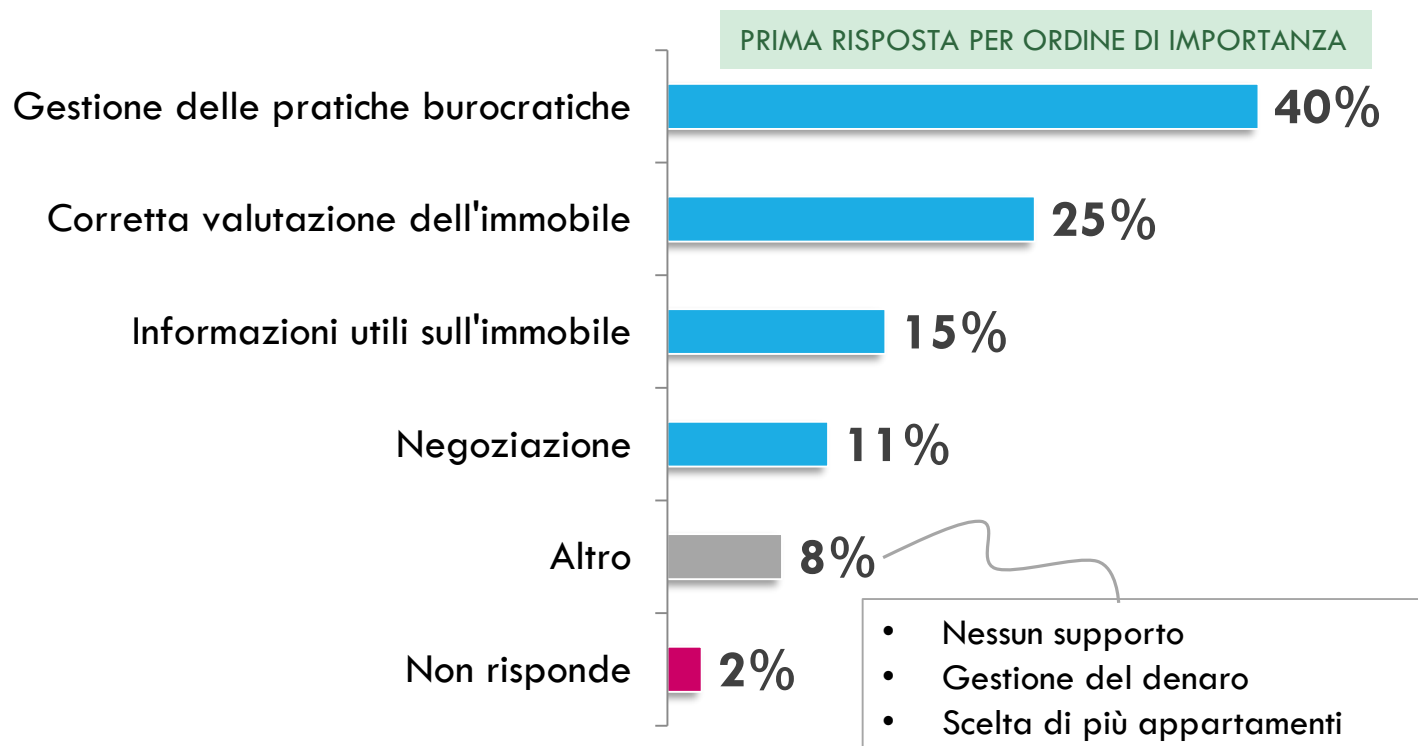


Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

ACQUISTO/ VENDITA

Dopo l'esperienza di gestione autonoma della compravendita, su quali aspetti avrebbe avuto necessità di supporto professionale?

% CALCOLATE SU CHI NON SI È AFFIDATO AD AGENZIE IMMOBILIARI



Nel caso di necessità di gestire una ulteriore attività di compravendita, con quale probabilità si rivolgerebbe ad una agenzia immobiliare?

% CALCOLATE SU CHI NON SI È AFFIDATO AD AGENZIE IMMOBILIARI



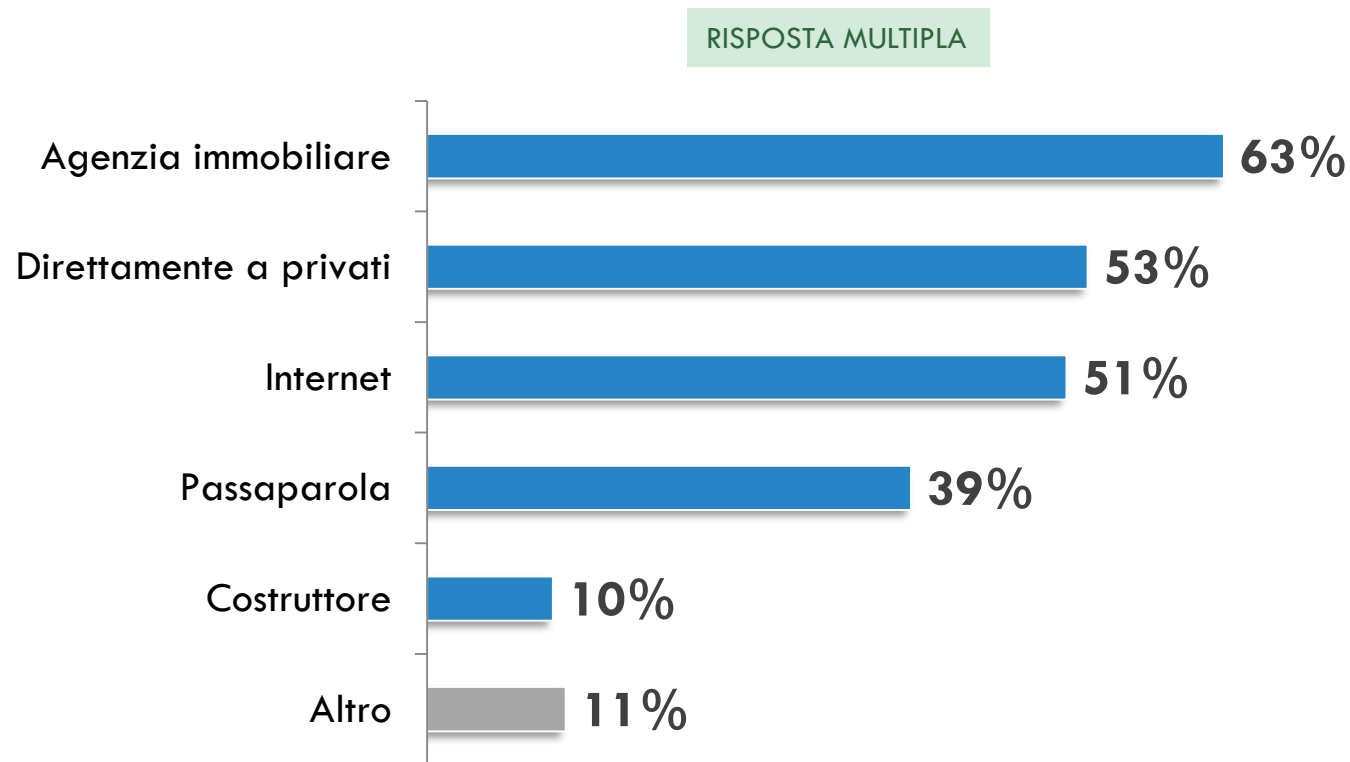
Probabilità
media
5,63

Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA¹⁰

Per cercare l'abitazione da acquistare/vendere si è affidato principalmente a ...?

% CALCOLATE SU CHI HA AVUTO ALMENO UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA

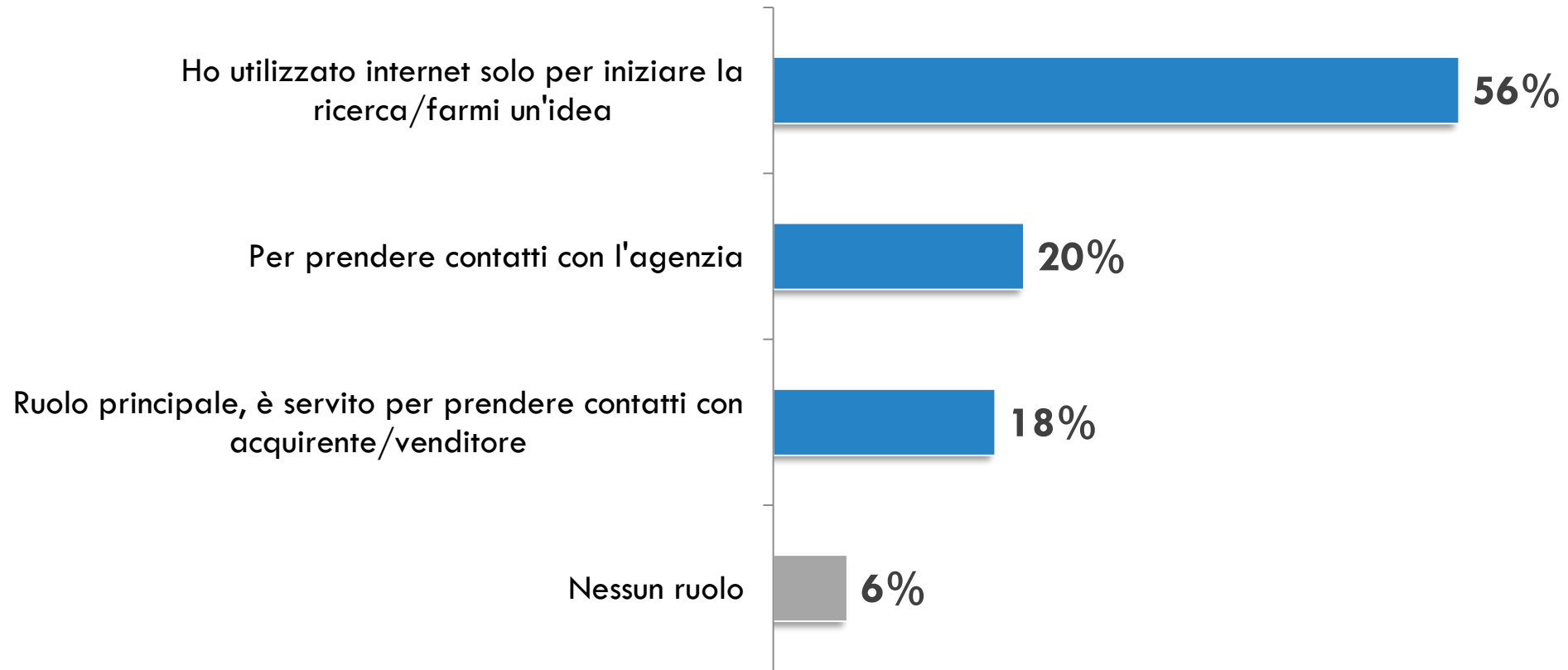


Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA¹¹

Che ruolo ha avuto internet nella vendita/acquisto dell'immobile?

% CALCOLATE SU CHI SI È AFFIDATO A INTERNET PER LE ATTIVITÀ DI COMPRAVENDITA

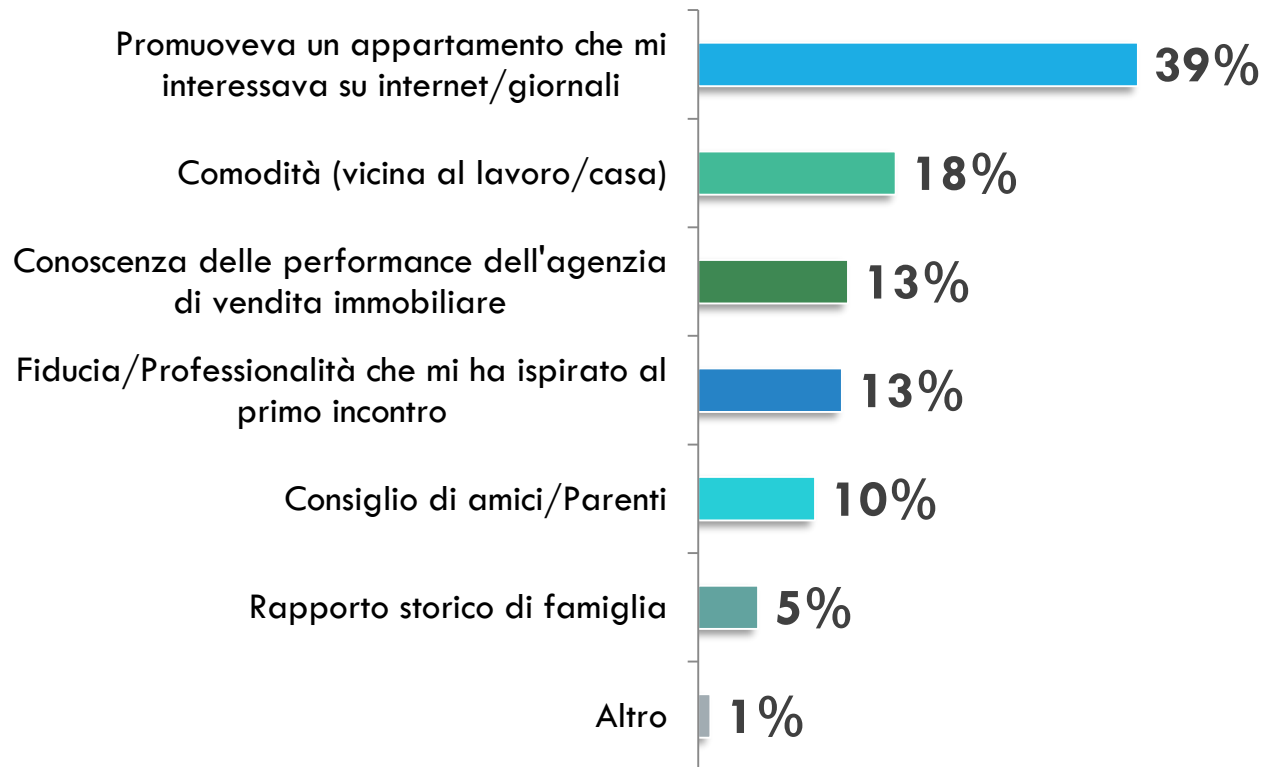


Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

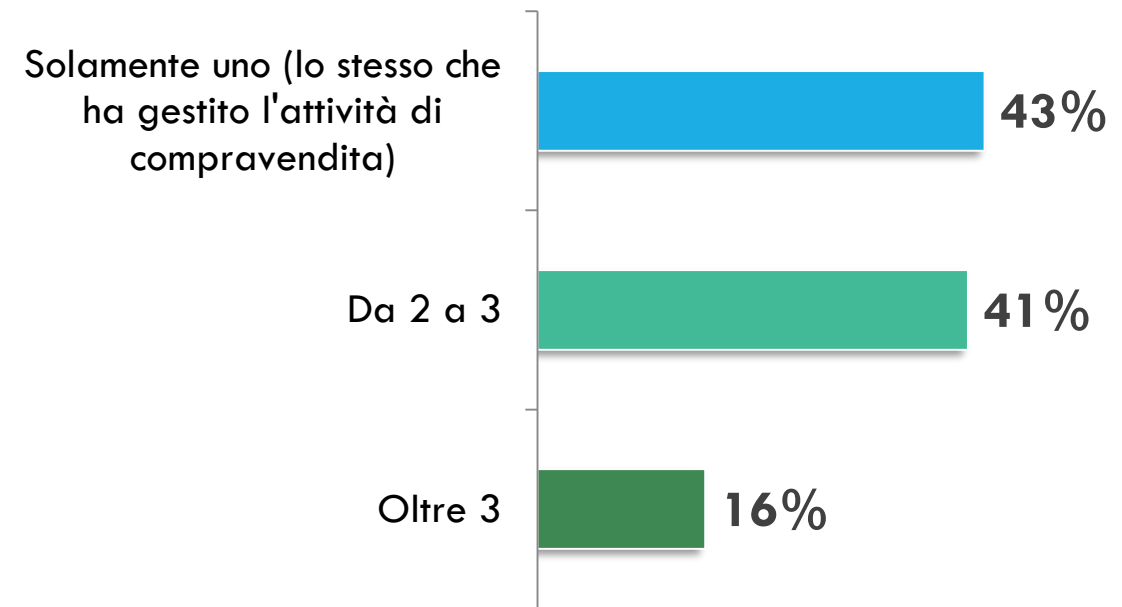
VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA¹²

% CALCOLATE SU CHI SI È AFFIDATO A UN AGENTE IMMOBILIARE PER LE ATTIVITÀ DI COMPRAVENDITA

La scelta dell'agenzia immobiliare a cui affidarsi è dipesa soprattutto da ...



A quanti agenti immobiliari si è rivolto prima di scegliere quello che avrebbe gestito l'attività di compravendita?



Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

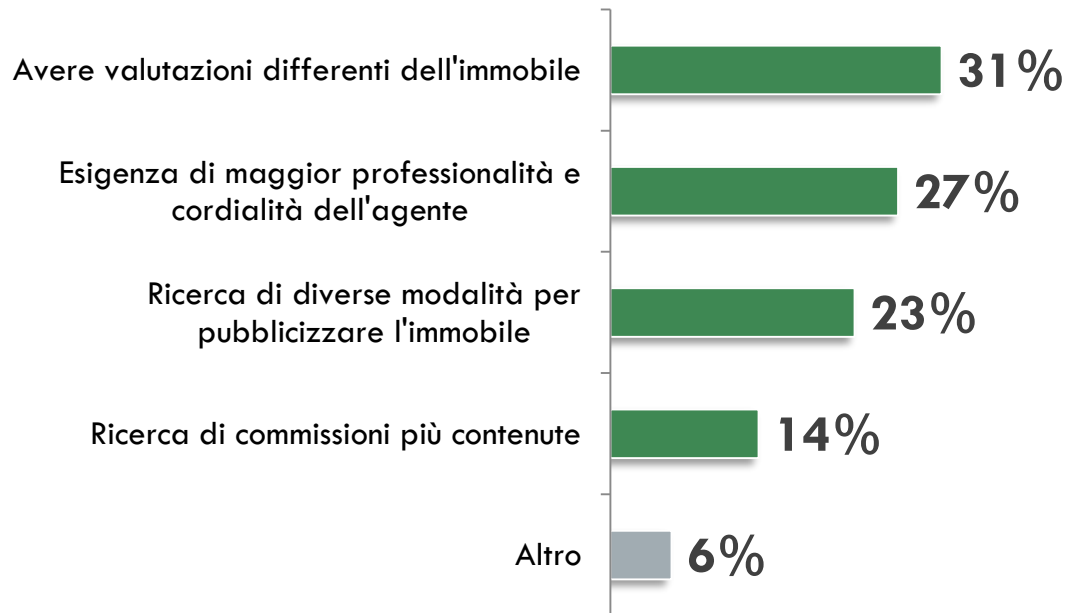
VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA¹³

Per quali motivi si è rivolto a più agenti prima di scegliere chi avrebbe gestito l'attività di compravendita dell'immobile?

% CALCOLATE SU CHI SI È AFFIDATO A PIÙ AGENTI IMMOBILIARI PER LE ATTIVITÀ DI COMPRAVENDITA

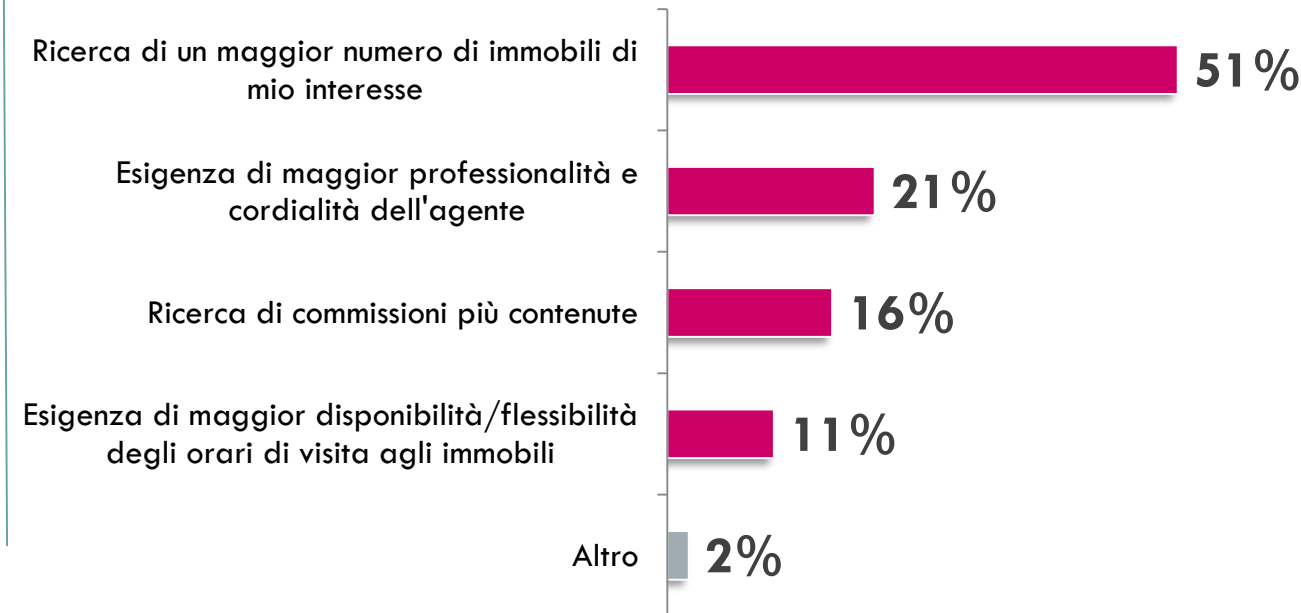
VENDITA

PRIMA RISPOSTA PER ORDINE DI IMPORTANZA



ACQUISTO

PRIMA RISPOSTA PER ORDINE DI IMPORTANZA

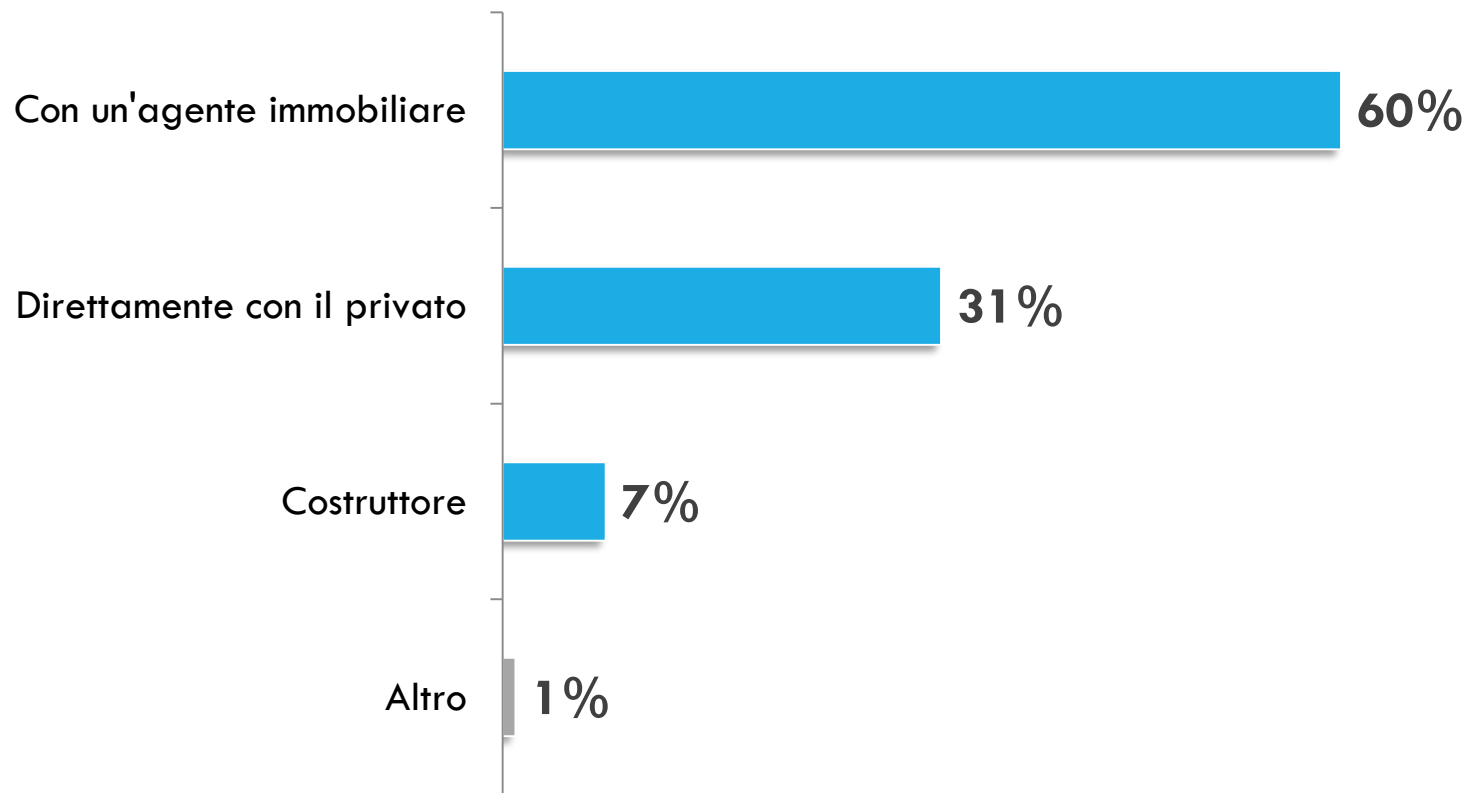


Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA¹⁴

L'attività di acquisto/vendita degli ultimi 2-3 anni si è chiusa ...

% CALCOLATE SU CHI HA CONCLUSO ALMENO UN'ATTIVITÀ DI COMPRAVENDITA NEGLI ULTIMI 2-3 ANNI – 22% POP

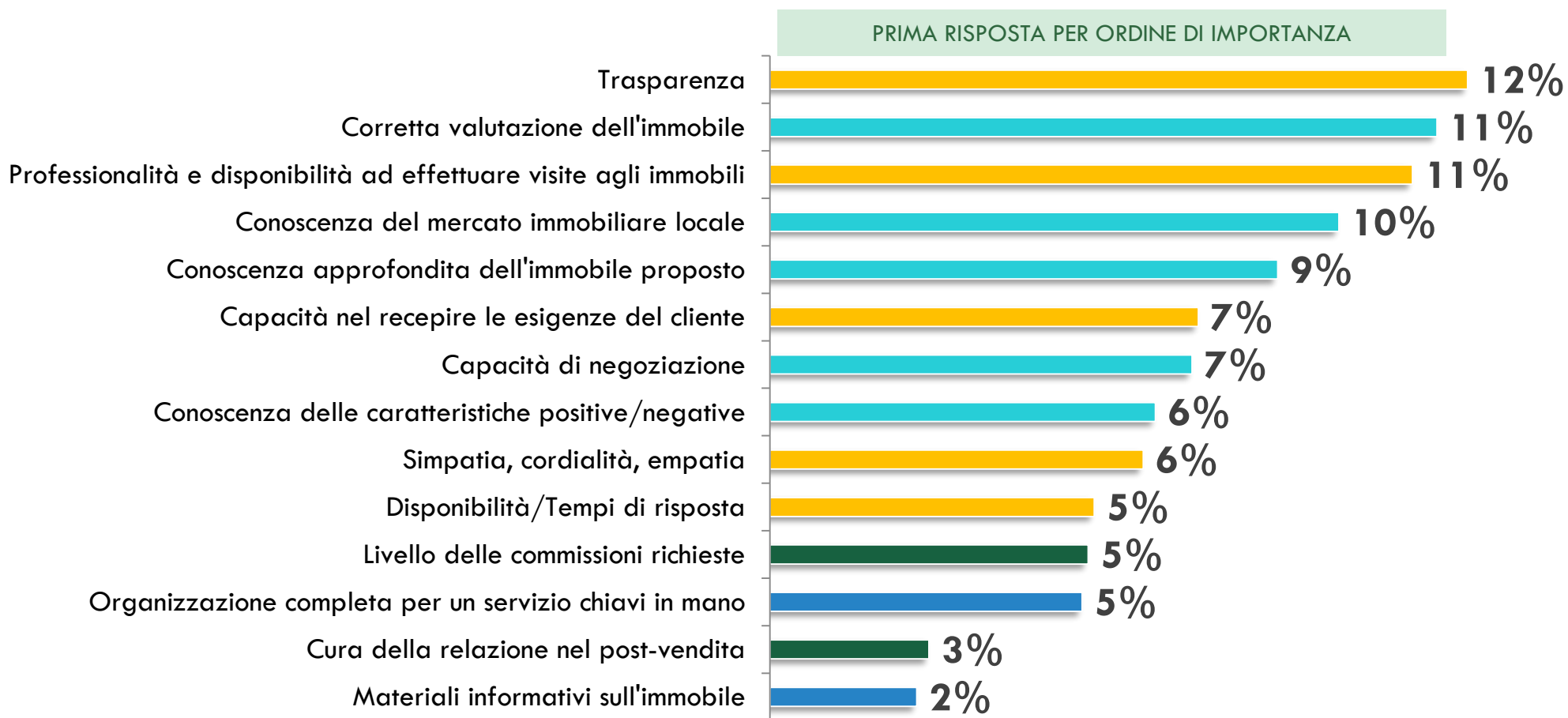


Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA¹⁵

Quali sono le caratteristiche più importanti che un agente immobiliare dovrebbe avere?

% CALCOLATE SU TOT POP – AL NETTO DEI «NON SO»/NON RISPONDE



Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

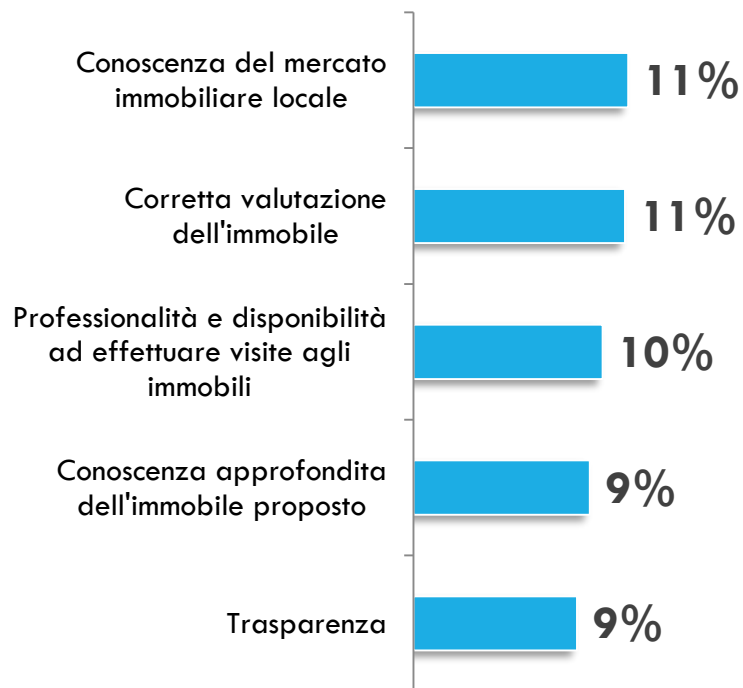
VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA¹⁶

TOP 5 delle caratteristiche più importanti che un agente immobiliare dovrebbe avere per chi ...

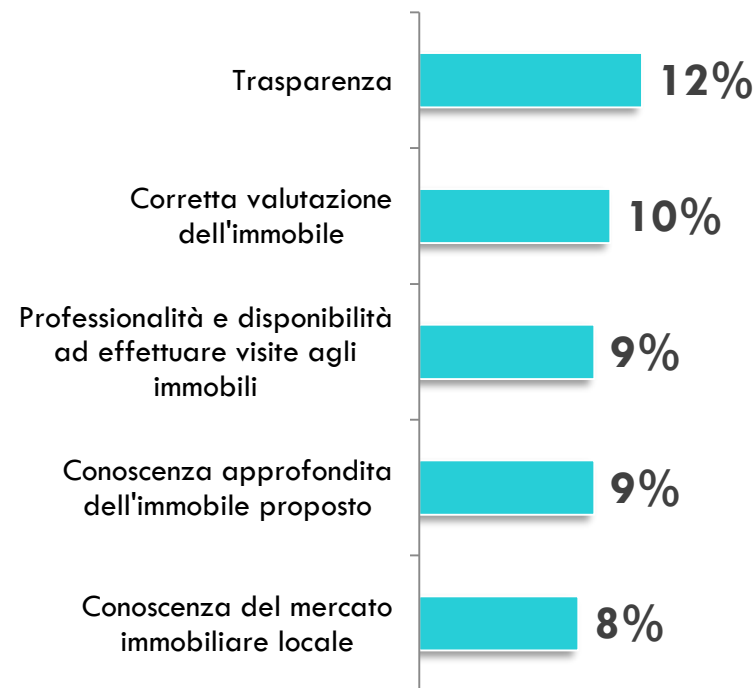
VALUTAZIONE RISPETTO ALL'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA

PRIMA RISPOSTA PER ORDINE DI IMPORTANZA

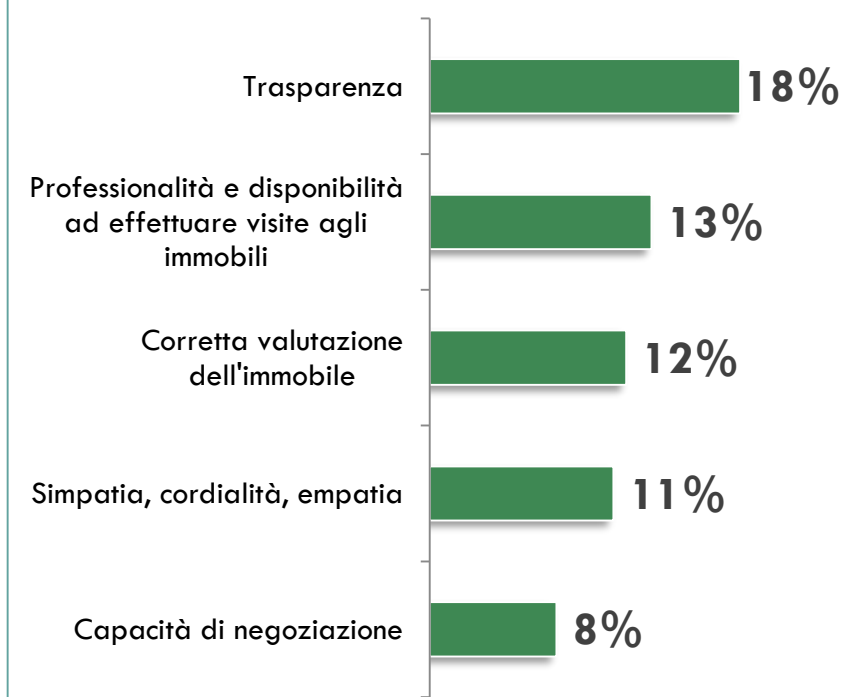
... HA AVUTO ALMENO UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA



... POTREBBE AVERE UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA NEI PROSSIMI 12 MESI



... NON HA AVUTO NESSUNA ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA

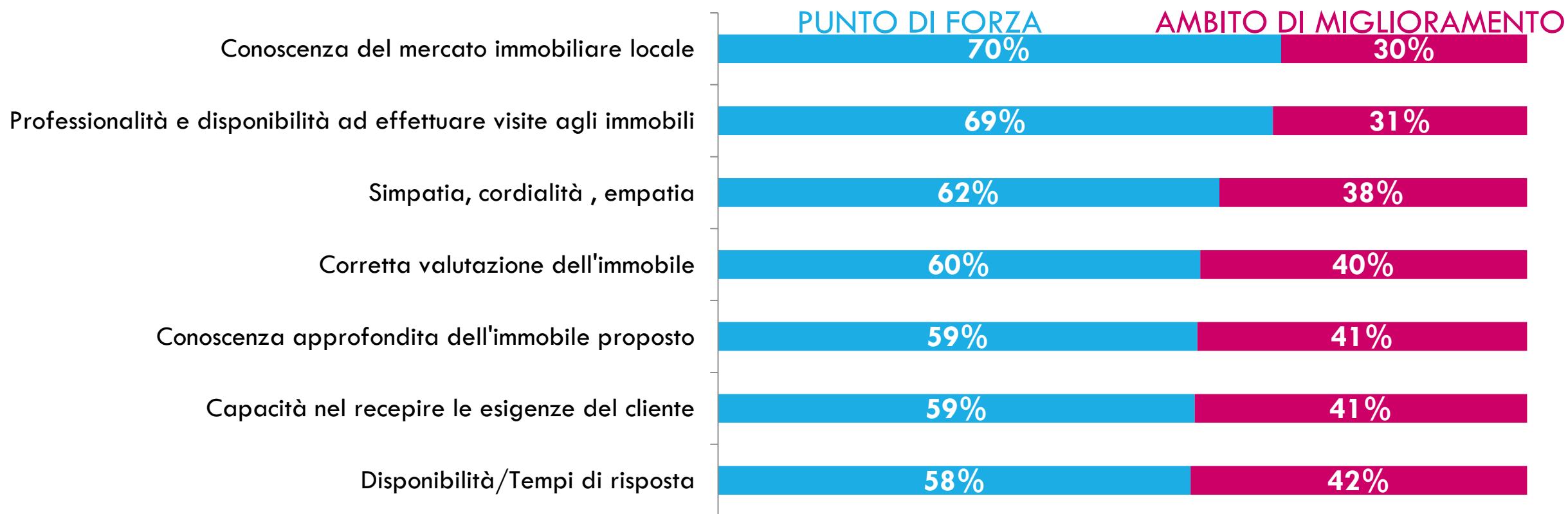


Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA¹⁷

Indichi, per ognuno dei seguenti fattori, se rappresentano punti di forza o ambiti di miglioramento degli agenti immobiliari/1

% CALCOLATE SU CHI HA AVUTO ALMENO UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA

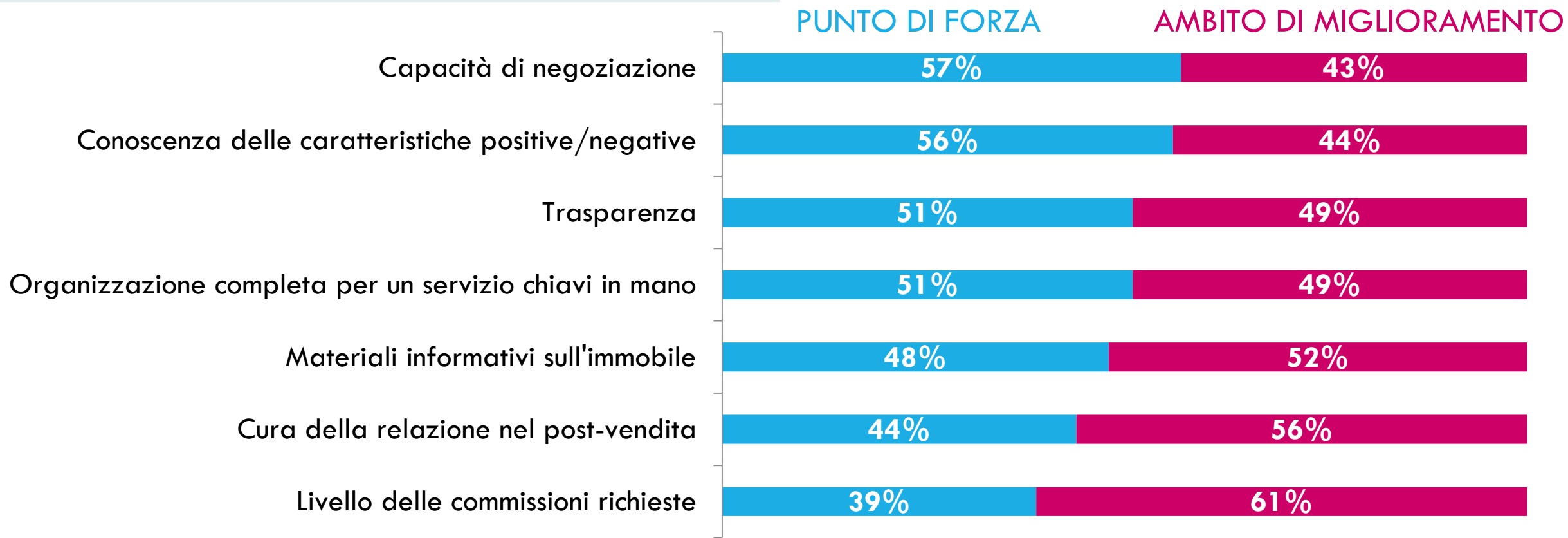


Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA¹⁸

Indichi, per ognuno dei seguenti fattori, se rappresentano punti di forza o ambiti di miglioramento degli agenti immobiliari/2

% CALCOLATE SU CHI HA AVUTO ALMENO UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA



Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA¹⁹

TOP 5 PUNTI DI FORZA degli agenti immobiliari/1

% CALCOLATE SU CHI HA AVUTO ALMENO UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA

Per area di residenza dei rispondenti

NORD

1. Conoscenza del mercato immobiliare locale
2. Professionalità e disponibilità ad effettuare visite agli immobili
3. Capacità nel recepire le esigenze del cliente
4. Simpatia, cordialità, empatia
5. Conoscenza approfondita dell'immobile proposto

CENTRO

1. Conoscenza del mercato immobiliare locale
2. Simpatia, cordialità , empatia
3. Professionalità e disponibilità ad effettuare visite agli immobili
4. Disponibilità/Tempi di risposta
5. Corretta valutazione dell'immobile

SUD&ISOLE

1. Professionalità e disponibilità ad effettuare visite agli immobili
2. Conoscenza del mercato immobiliare locale
3. Simpatia, cordialità , empatia
4. Corretta valutazione dell'immobile
5. Conoscenza approfondita dell'immobile proposto

Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA²⁰

TOP 5 PUNTI DI FORZA degli agenti immobiliari/2

% CALCOLATE SU CHI HA AVUTO ALMENO UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA

Per classe di età

30-40 anni

1. Simpatia, cordialità , empatia
2. Professionalità e disponibilità ad effettuare visite agli immobili
3. Conoscenza del mercato immobiliare locale
4. Corretta valutazione dell'immobile
5. Conoscenza delle caratteristiche positive/negative

41-50 anni

1. Conoscenza del mercato immobiliare locale
2. Professionalità e disponibilità ad effettuare visite agli immobili
3. Disponibilità/Tempi di risposta
4. Capacità nel recepire le esigenze del cliente
5. Conoscenza approfondita dell'immobile proposto

51-65 anni

1. Conoscenza del mercato immobiliare locale
2. Professionalità e disponibilità ad effettuare visite agli immobili
3. Simpatia, cordialità , empatia
4. Conoscenza approfondita dell'immobile proposto
5. Capacità nel recepire le esigenze del cliente

Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA²¹

TOP 5 PUNTI DI FORZA degli agenti immobiliari/3

% CALCOLATE SU CHI HA AVUTO ALMENO UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA

Per soddisfazione dell'agente che ha seguito l'ultima compravendita

30-40 anni

1. Simpatia, cordialità , empatia
2. Professionalità e disponibilità ad effettuare visite agli immobili
3. Conoscenza del mercato immobiliare locale
4. Corretta valutazione dell'immobile
5. Conoscenza delle caratteristiche positive/negative

41-50 anni

1. Conoscenza del mercato immobiliare locale
2. Professionalità e disponibilità ad effettuare visite agli immobili
3. Disponibilità/Tempi di risposta
4. Capacità nel recepire le esigenze del cliente
5. Conoscenza approfondita dell'immobile proposto

51-65 anni

1. Conoscenza del mercato immobiliare locale
2. Professionalità e disponibilità ad effettuare visite agli immobili
3. Simpatia, cordialità , empatia
4. Conoscenza approfondita dell'immobile proposto
5. Capacità nel recepire le esigenze del cliente

Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA²²

TOP 5 AREE DI MIGLIORAMENTO degli agenti immobiliari/1

% CALCOLATE SU CHI HA AVUTO ALMENO UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA

Per area di residenza dei rispondenti

NORD

1. Livello delle commissioni richieste
2. Cura della relazione nel post-vendita
3. Trasparenza
4. Materiali informativi sull'immobile
5. Organizzazione completa per un servizio chiavi in mano

CENTRO

1. Livello delle commissioni richieste
2. Materiali informativi sull'immobile
3. Cura della relazione nel post-vendita
4. Organizzazione completa per un servizio chiavi in mano
5. Trasparenza

SUD&ISOLE

1. Livello delle commissioni richieste
2. Cura della relazione nel post-vendita
3. Materiali informativi sull'immobile
4. Organizzazione completa per un servizio chiavi in mano
5. Conoscenza delle caratteristiche positive/negative

Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA²³

TOP 5 AREE DI MIGLIORAMENTO degli agenti immobiliari/2

% CALCOLATE SU CHI HA AVUTO ALMENO UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA

Per classe di età

30-40 anni

1. Livello delle commissioni richieste
2. Cura della relazione nel post-vendita
3. Organizzazione completa per un servizio chiavi in mano
4. Trasparenza
5. Capacità nel recepire le esigenze del cliente

41-50 anni

1. Livello delle commissioni richieste
2. Cura della relazione nel post-vendita
3. Materiali informativi sull'immobile
4. Trasparenza
5. Capacità di negoziazione

51-65 anni

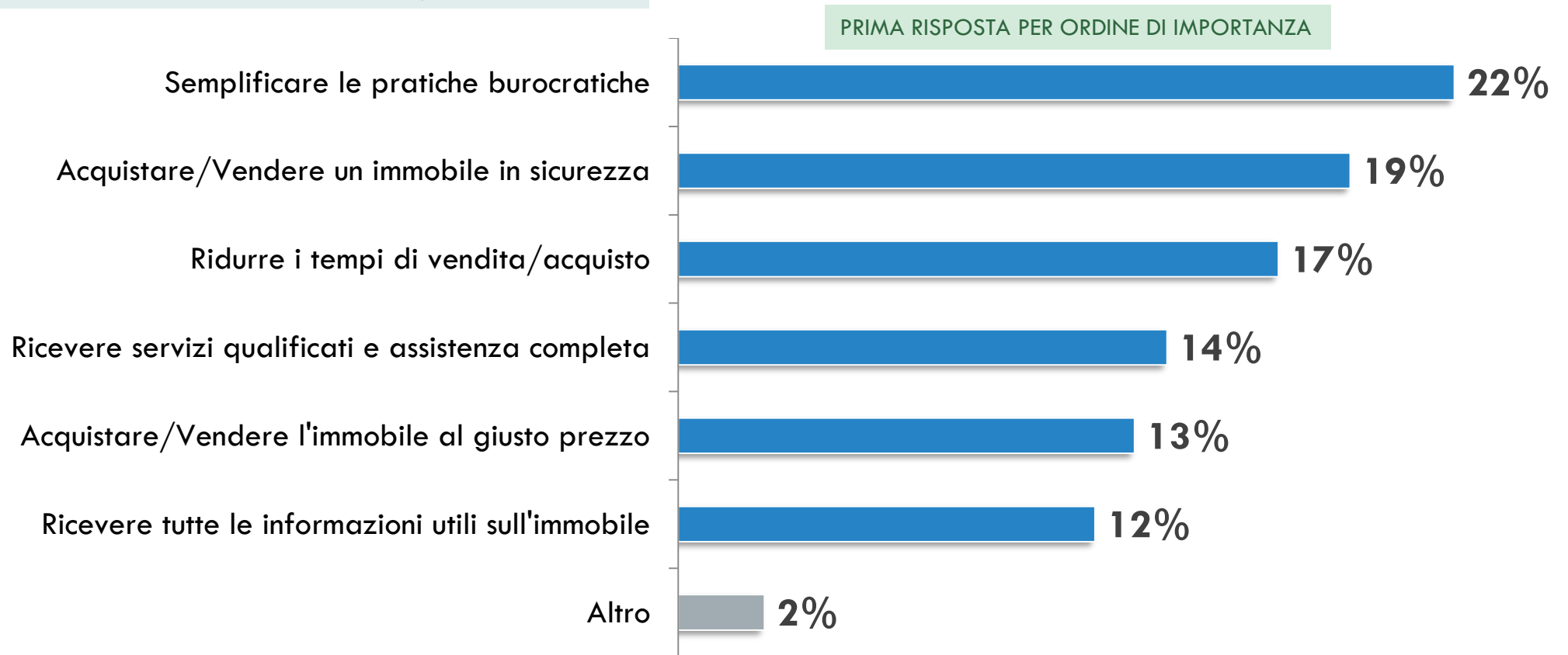
1. Livello delle commissioni richieste
2. Cura della relazione nel post-vendita
3. Materiali informativi sull'immobile
4. Organizzazione completa per un servizio chiavi in mano
5. Trasparenza

Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA²⁴

Secondo Lei, rivolgersi ad un agente immobiliare professionale significa avere garanzie di ...

% CALCOLATE SU TOT POP – AL NETTO DEI «NON SO»/NON RISPONDE



Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

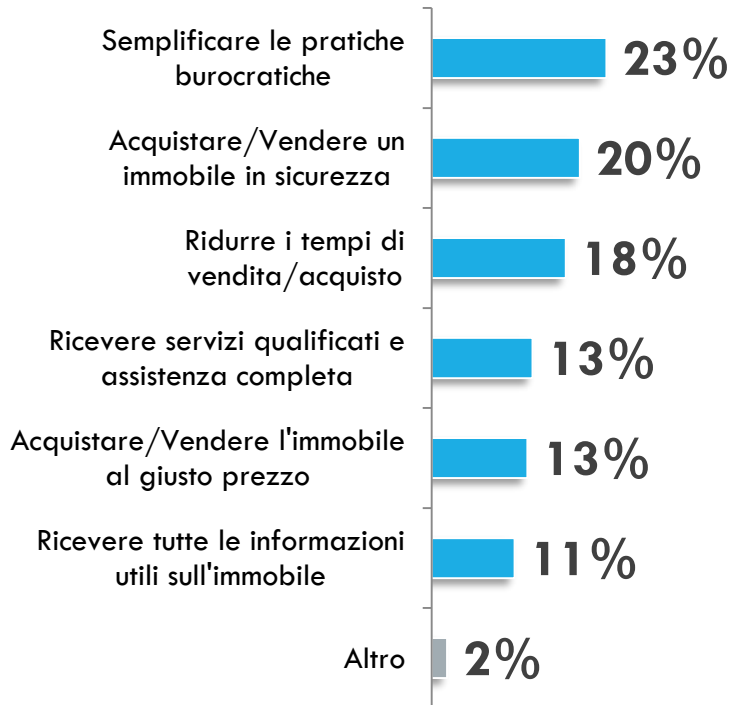
VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA²⁵

Secondo Lei, rivolgersi ad un agente immobiliare professionale significa avere garanzie di ...

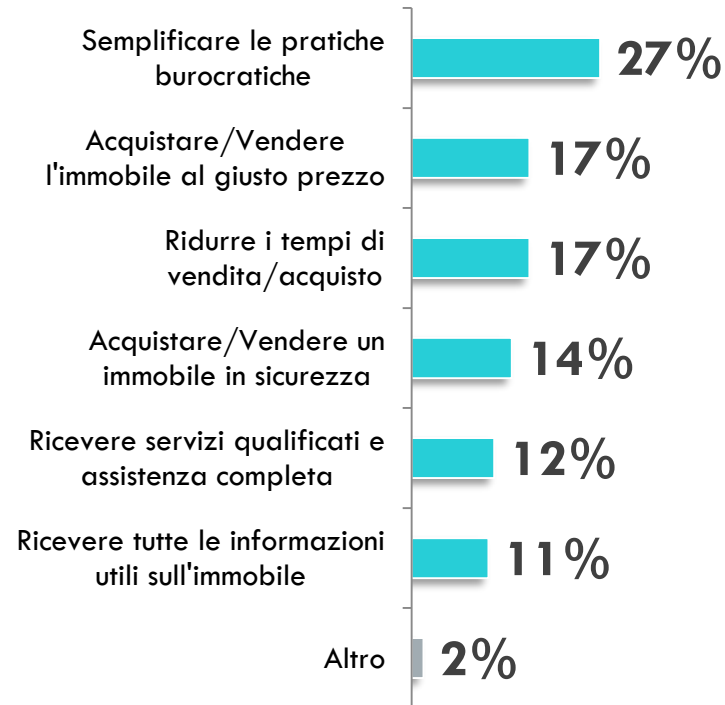
% CALCOLATE SU TOT POP – AL NETTO DEI «NON SO»/NON RISPONDE

PRIMA RISPOSTA PER ORDINE DI IMPORTANZA

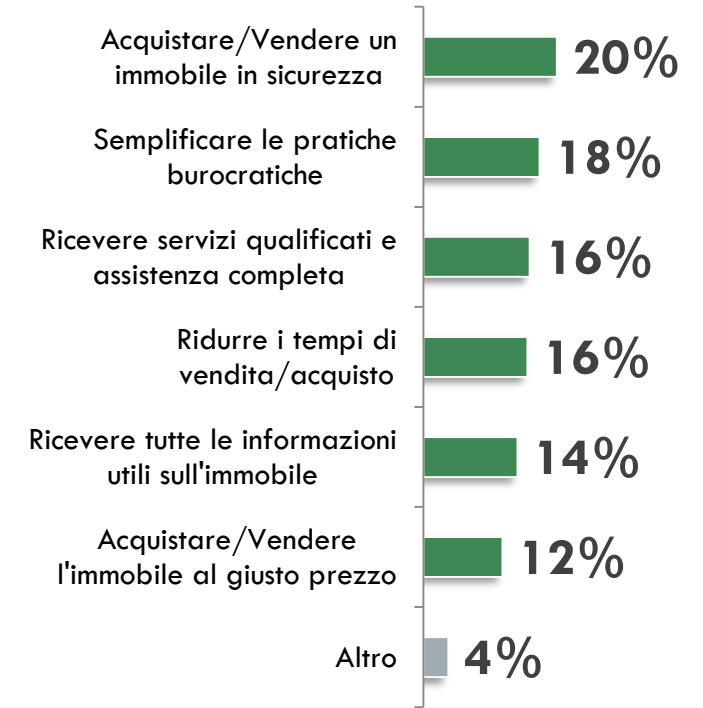
... HA AVUTO ALMENO UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA



... POTREBBE AVERE UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA NEI PROSSIMI 12 MESI



... NON HA AVUTO NESSUNA ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA

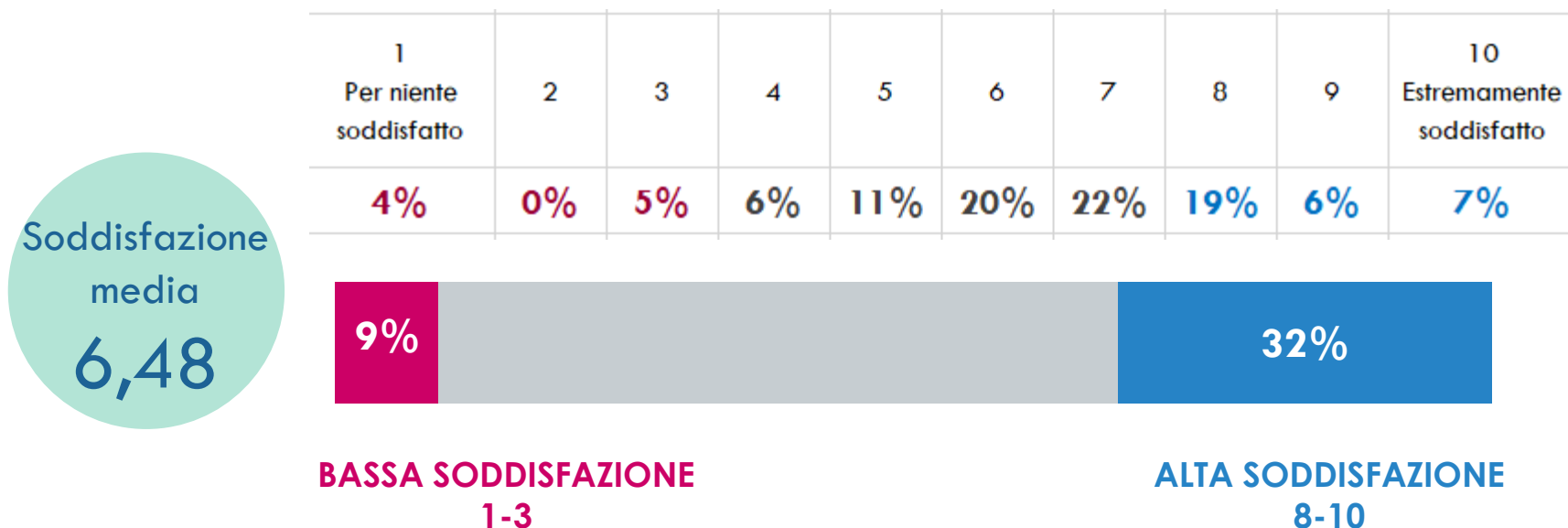


Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA²⁶

Complessivamente – considerando l'insieme delle sue esperienze – quanto è soddisfatto dei servizi offerti dagli agenti immobiliari oggi?

% CALCOLATE SU CHI HA AVUTO ALMENO UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA



Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA ²⁷

Complessivamente quanto è soddisfatto dell'agente immobiliare che ha seguito la sua ultima esperienza di compravendita?

% CALCOLATE SU CHI HA AVUTO ALMENO UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA CON UN AGENTE IMMOBILIARE - 39% POP

1 Per niente soddisfatto	2	3	4	5	6	7	8	9	10 Estremamente soddisfatto
2%		3%	4%	8%	19%	24%	24%	8%	8%

Soddisfazione
media
7,11



BASSA SODDISFAZIONE
1-3

ALTA SODDISFAZIONE
8-10

Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA²⁸

Con quale probabilità consiglierrebbe ad amici e colleghi l'agente immobiliare che ha gestito la sua ultima pratica di compravendita?

% CALCOLATE SU CHI HA AVUTO ALMENO UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA CON UN AGENTE IMMOBILIARE - 39% POP

Probabilità
media
6,95

1 Nessuna probabilità	2	3	4	5	6	7	8	9	10 Massima probabilità
2%	1%	2%	5%	7%	15%	22%	23%	11%	12%



BASSA PROBABILITÀ
Probabilità dal 10% al 30%

ALTA PROBABILITÀ
Probabilità dall'80% al 100%

Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA

In relazione al servizio ricevuto, valuta adeguate le commissioni dovute all'agente immobiliare?

% CALCOLATE SU CHI HA AVUTO ALMENO UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA CON UN AGENTE IMMOBILIARE - 39% POP

1 Per nulla adeguate rispetto al servizio ricevuto	2	3	4	5	6	7	8	9	10 Completamente adeguate rispetto al servizio ricevuto
5%	2%	5%	5%	14%	21%	16%	17%	7%	8%

Valutazione
media
6,28



Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018



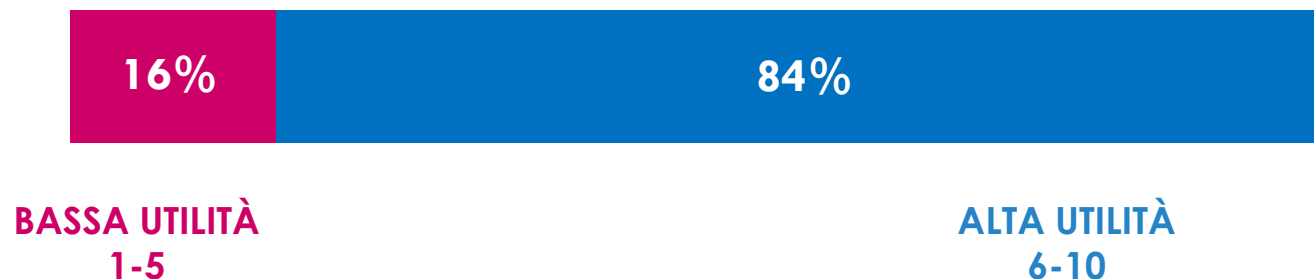
VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA³⁰

Sulla base delle sue esperienze, quanto è stato utile affidarsi ad un agente immobiliare per le attività di compravendita?

% CALCOLATE SU CHI HA AVUTO ALMENO UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA CON UN AGENTE IMMOBILIARE - 39% POP

1 Per nulla utile	2	3	4	5	6	7	8	9	10 Completamente utile
3%	1%	1%	4%	7%	15%	20%	24%	10%	15%

Utilità
media
7,21

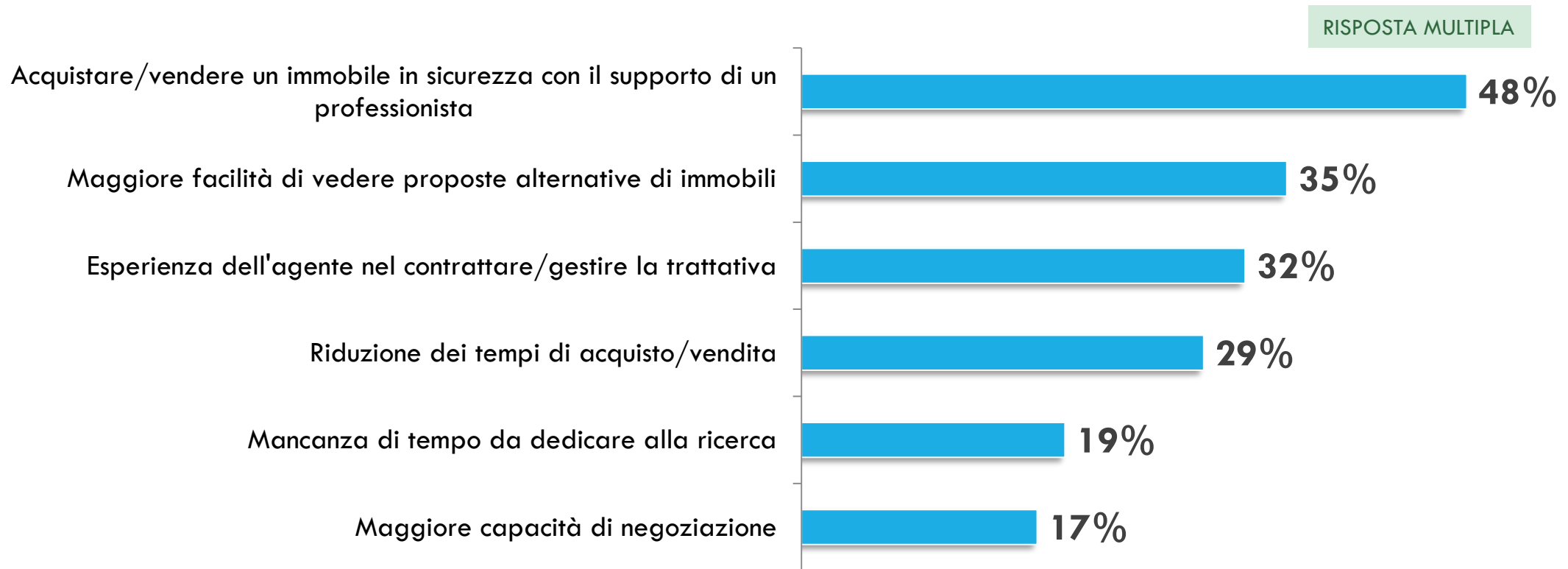


Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA³¹

Per quali ragioni ritiene che sia stato utile affidarsi ad un agente immobiliare per la compravendita di un immobile?

% CALCOLATE SU CHI HA RITENUTO ABBASTANZA UTILE E MOLTO UTILE AFFIDARSI AD UN AGENTE (UTILITÀ: DA 6 A 10)

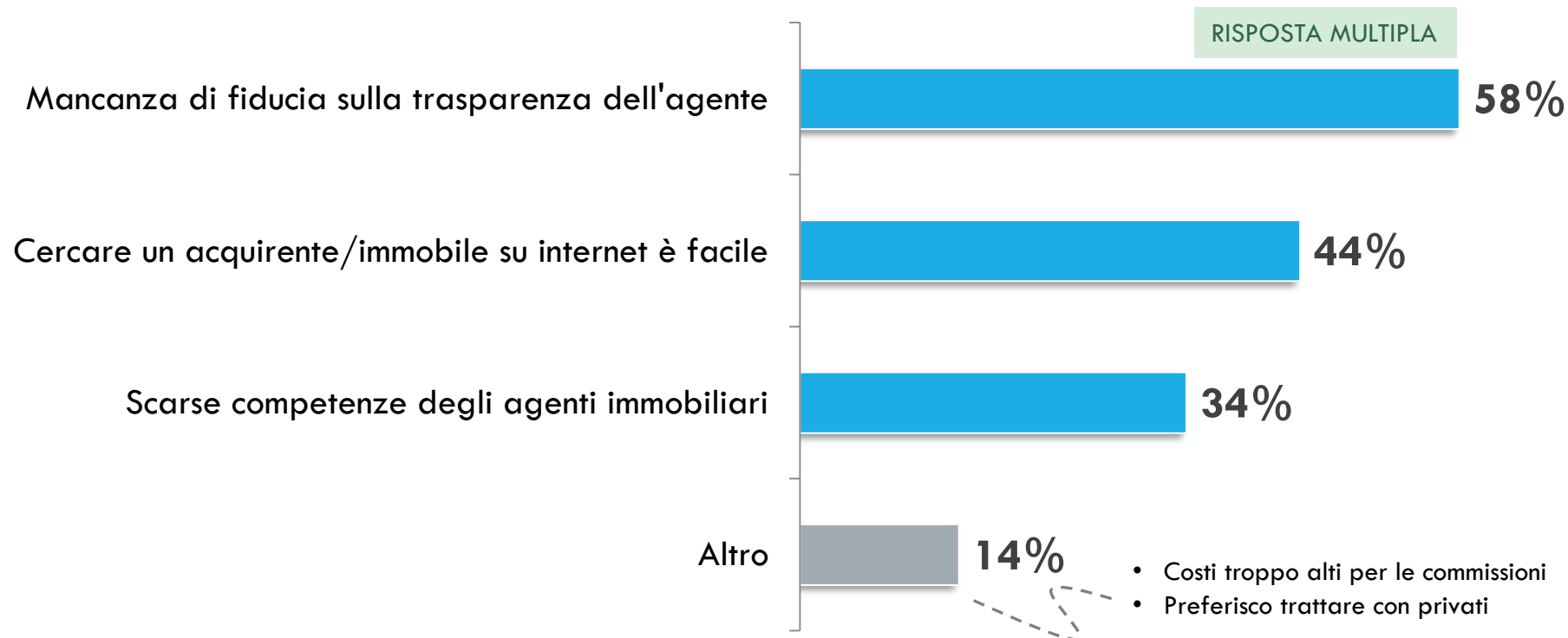


Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA³²

Per quali ragioni ritiene che sia stato poco utile affidarsi a un agente immobiliare per la compravendita di un immobile?

% CALCOLATE SU CHI HA RITENUTO PER NIENTE UTILE E POCO UTILE AFFIDARSI AD UN AGENTE (UTILITÀ: DA 1 A 5)



Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA³³

In base alla sua esperienza, quale percentuale ha pagato come compenso di mediazione all'agente immobiliare? TOT POP

13%

HA CHIUSO LE ATTIVITÀ DI
COMPRAVENDITA DEGLI ULTIMI 2-3
ANNI CON UN AGENTE IMMOBILIARE

3%

% DI MEDIAZIONE RICONOSCITA –
IN MEDIA – ALL'AGENTE IMMOBILIARE
da chi ha chiuso le attività di compravendita degli
ultimi 2-3 anni con un agente immobiliare

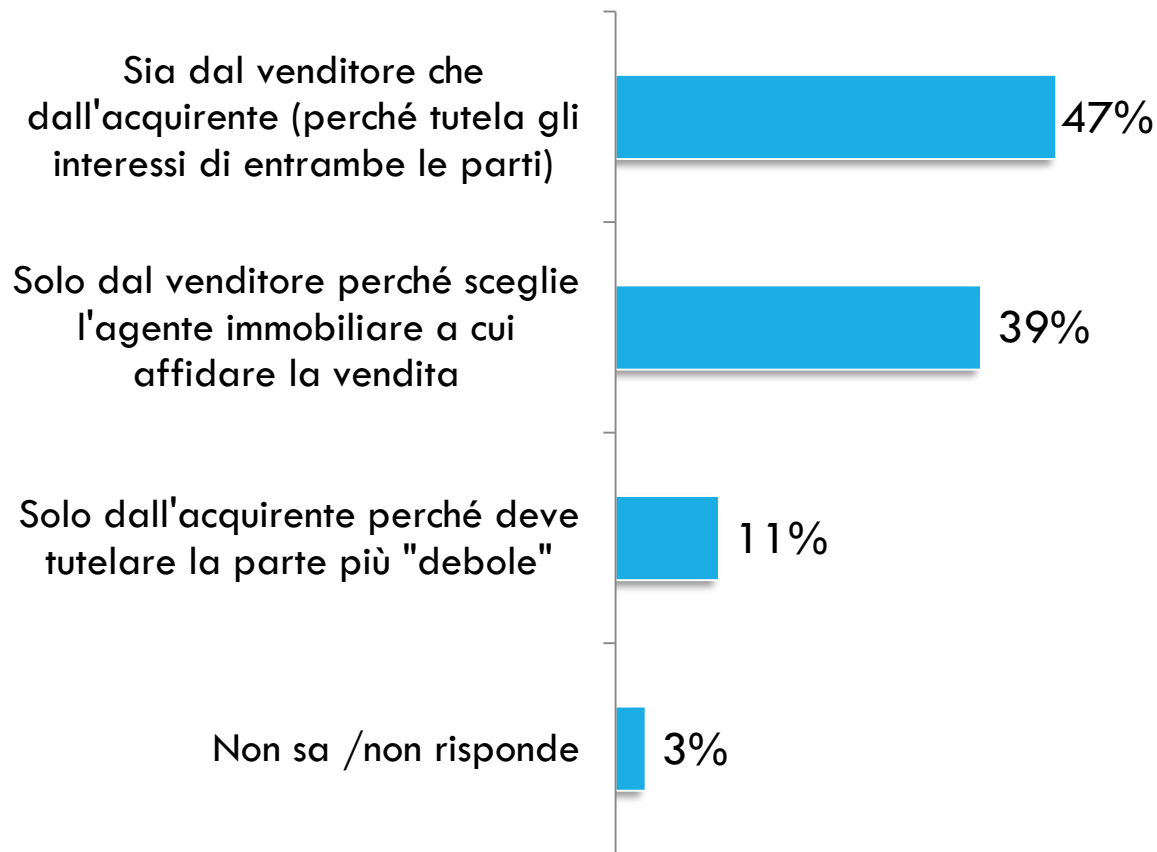
Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA ³⁴

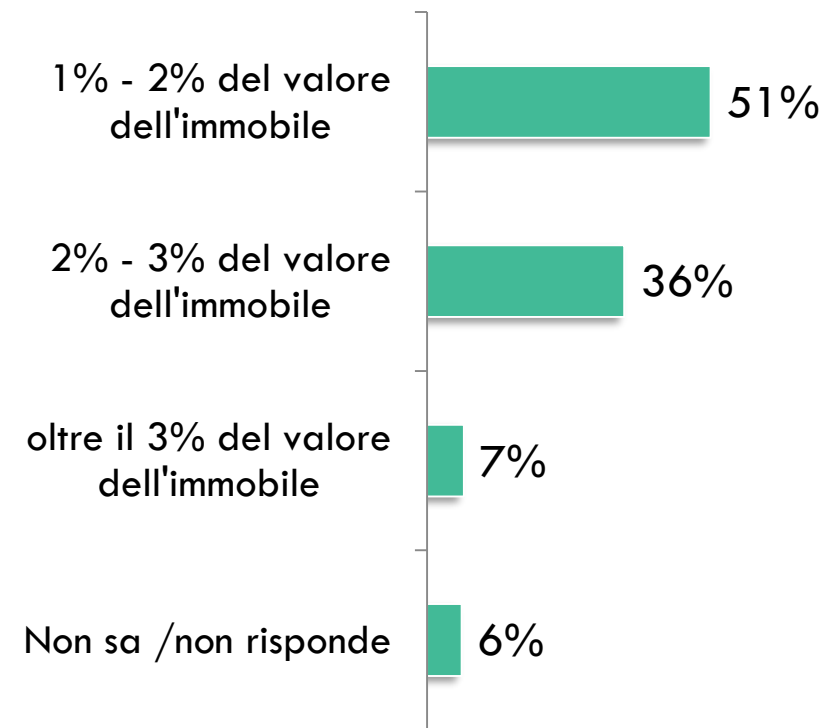
Secondo lei ...

% CALCOLATE SU TOT POP – AL NETTO DEI «NON SO»/NON RISPONDE

... l'agente immobiliare dovrebbe essere pagato



... a fronte di un servizio di qualità a 360° da parte dell'agente immobiliare, qual è una percentuale adeguata che un acquirente di un immobile dovrebbe pagare?



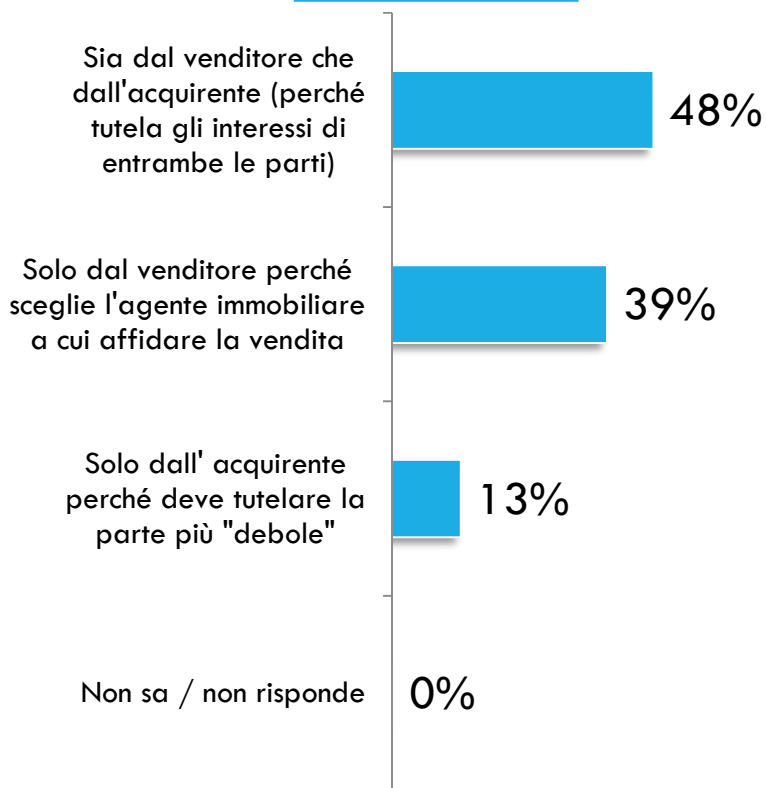
Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA ³⁵

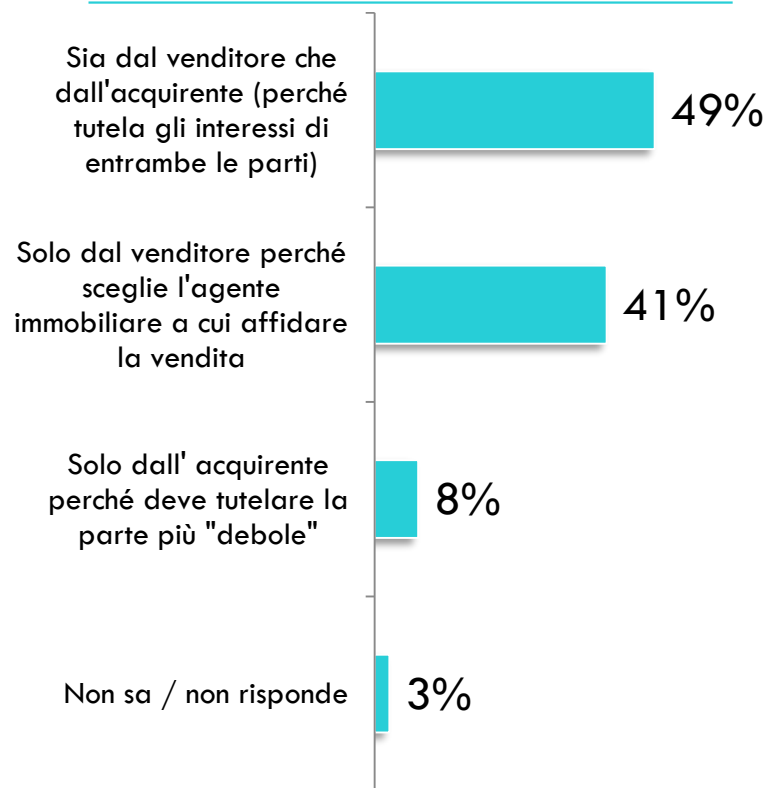
Secondo lei l'agente immobiliare dovrebbe essere pagato ...

% CALCOLATE SU TOT POP – AL NETTO DEI «NON SO»/NON RISPONDE

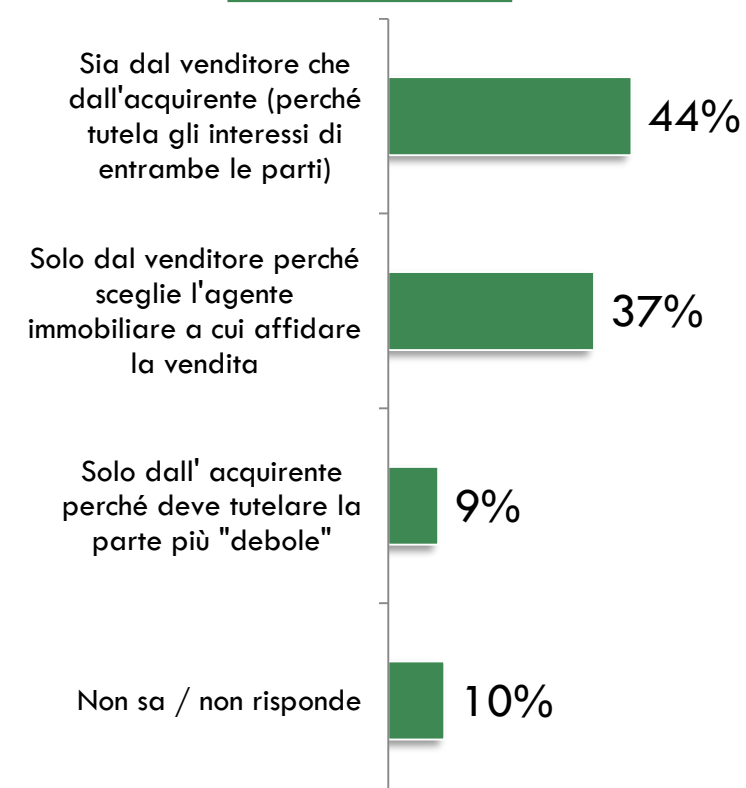
HA AVUTO ALMENO UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA



POTREBBE AVERE UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA NEI PROSSIMI 12 MESI



NESSUNA ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA



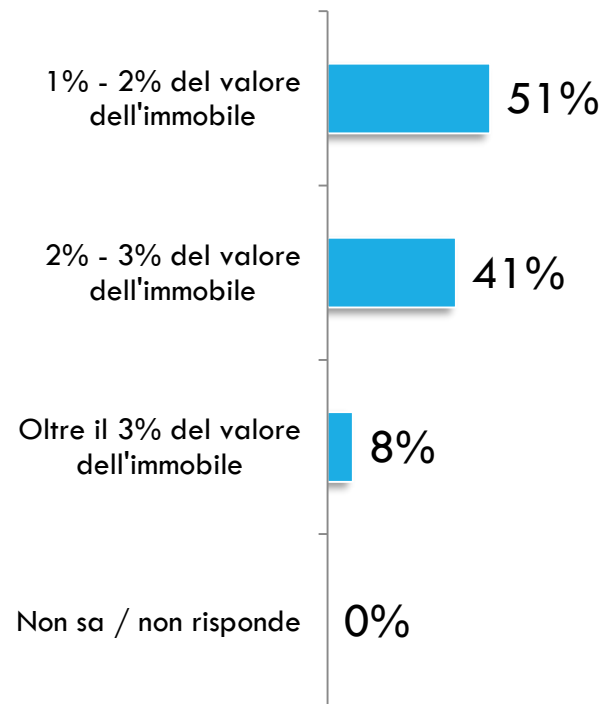
Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

VALUTAZIONE DELLE ESPERIENZE DI COMPRAVENDITA³⁶

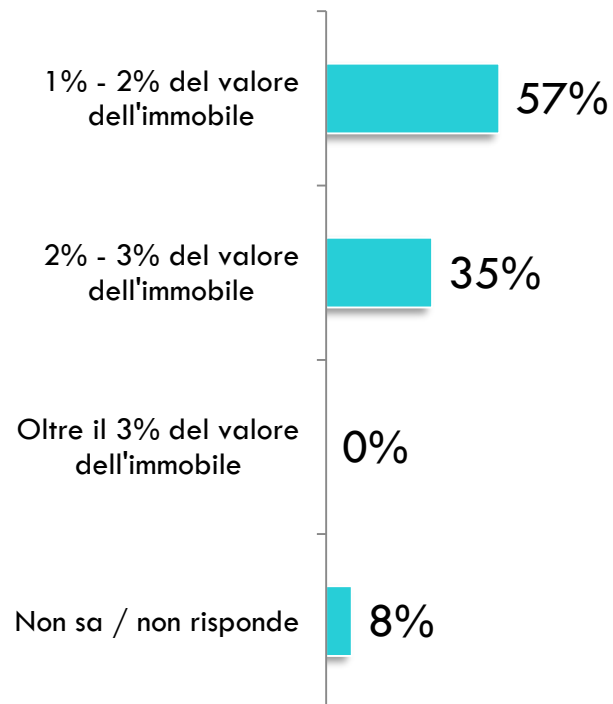
Secondo lei, a fronte di un servizio di qualità a 360° da parte dell'agente immobiliare, qual è una percentuale adeguata che un acquirente di un immobile dovrebbe pagare?

% CALCOLATE SU TOT POP – AL NETTO DEI «NON SO»/NON RISPONDE

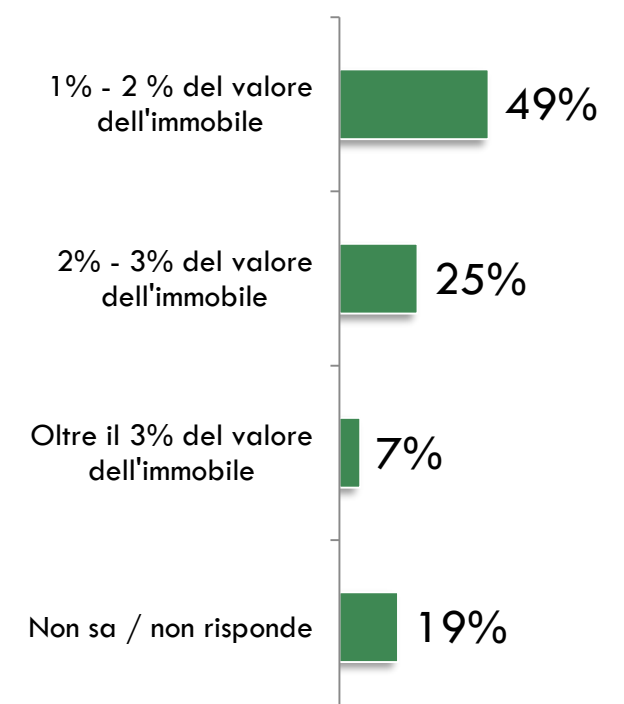
HA AVUTO ALMENO UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA



POTREBBE AVERE UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA NEI PROSSIMI 12 MESI



NESSUNA ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA



Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

IN FUTURO

Nel caso di necessità di gestire una ulteriore attività di compravendita, con quale probabilità si rivolgerebbe ad una agenzia immobiliare?

% CALCOLATE SU CHI HA AVUTO ALMENO UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA

1 Nessuna probabilità	2	3	4	5	6	7	8	9	10 Massima probabilità
5%	1%	4%	5%	10%	17%	16%	22%	7%	13%

Utilità
media

6,73



BASSA PROBABILITÀ
Probabilità dal 10% al 30%

ALTA PROBABILITÀ
Probabilità dall'80% al 100%

Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

IN FUTURO

Nel caso di un'ulteriore attività di compravendita, con quale probabilità si rivolgerebbe allo stesso agente immobiliare?

% CALCOLATE SU CHI HA AVUTO ALMENO UN'ESPERIENZA DI COMPRAVENDITA CON UN AGENTE IMMOBILIARE - 39% POP

1 Nessuna probabilità	2	3	4	5	6	7	8	9	10 Massima probabilità
5%	1%	3%	4%	7%	13%	21%	23%	7%	16%

Probabilità
media

7,00



BASSA PROBABILITÀ
Probabilità dal 10% al 30%

ALTA PROBABILITÀ
Probabilità dall'80% al 100%

Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018

LOCALIZZAZIONE DELL'IMMOBILE

VENDUTO

Nord **47** %

Centro **21** %

Sud & Isole **32** %



ACQUISTATO

Nord **46** %

Centro **22** %

Sud & Isole **32** %

Fonte: Il ruolo dell'agente immobiliare. Survey Nomisma, 2018



Nomisma Spa

Strada Maggiore, 44 | Bologna

www.nomisma.it

info@nomisma.it

Luca Dondi

AMMINISTRATORE DELEGATO

@ luca.dondi@nomisma.it

Silvia Zucconi

RESPONSABILE MARKET INTELLIGENCE & CONSUMER INSIGHT

@ silvia.zucconi@nomisma.it