



Valutazioni sul concept di un nuovo servizio di consulenza immobiliare

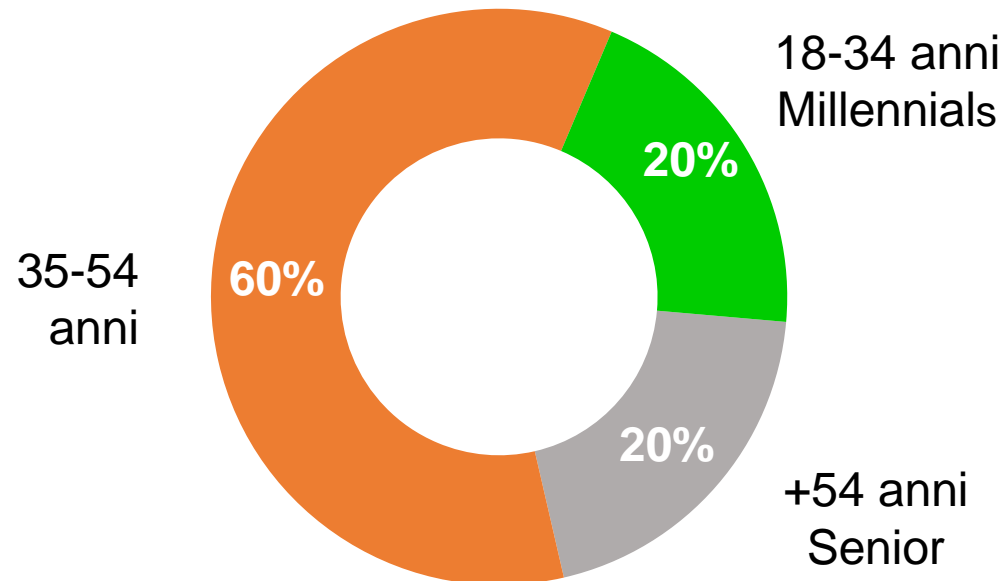
Indagine quantitativa su un campione di 535 acquirenti e venditori a Milano

Milano, 1 luglio 2019

Il campione intervistato

Abbiamo intervistato un campione di 295 persone che **hanno appena acquistato o stanno per acquistare una casa a Milano** con un valore immobiliare di almeno 300.000 euro, e un campione di 240 persone che **hanno appena venduto una casa a Milano o stanno per venderla**.

Complessivamente sono state realizzate **535 interviste online** fra marzo e aprile 2019, distribuite fra varie fasce di età:

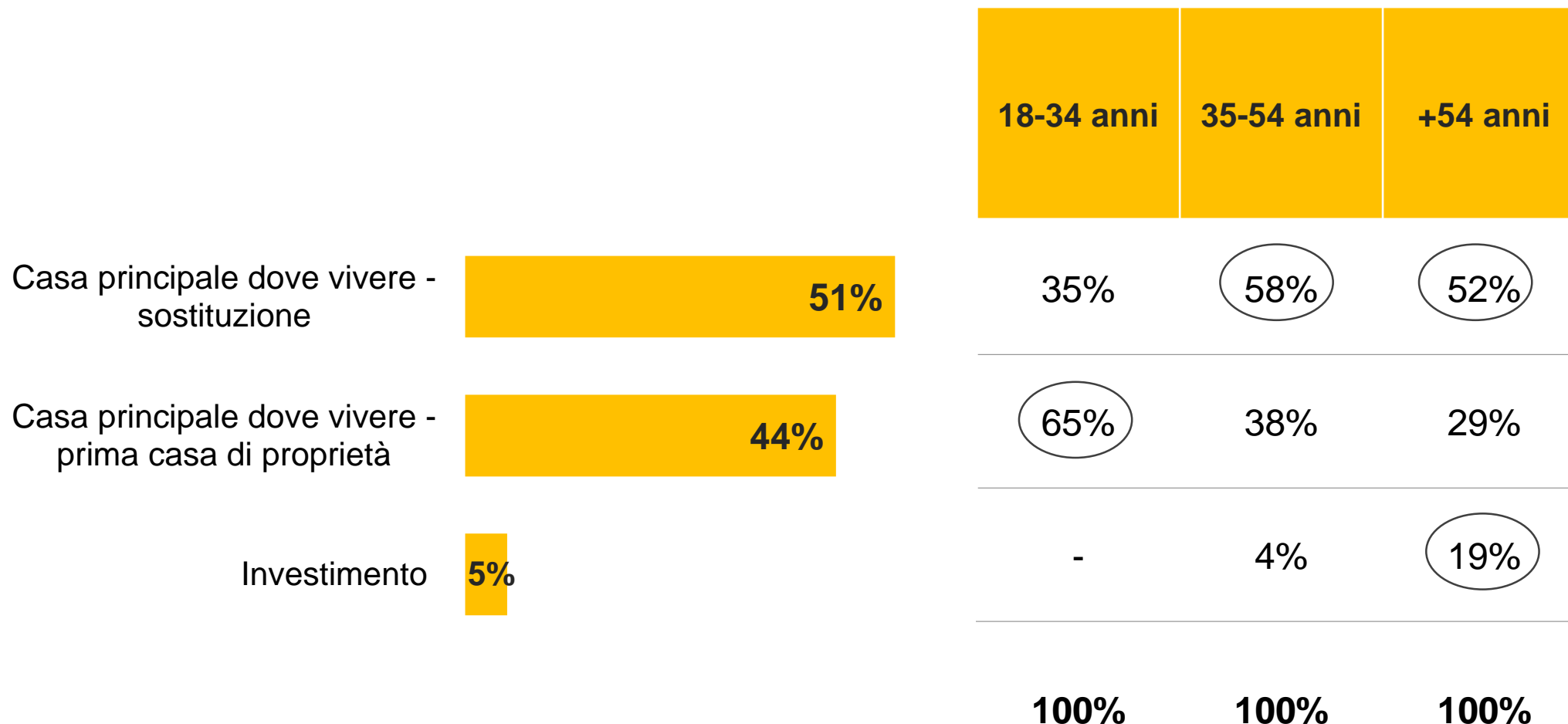


Acquirenti

Cosa hanno cercato / cosa cercano

Immobilie per sostituzione vs. per investimento

ACQUIRENTI



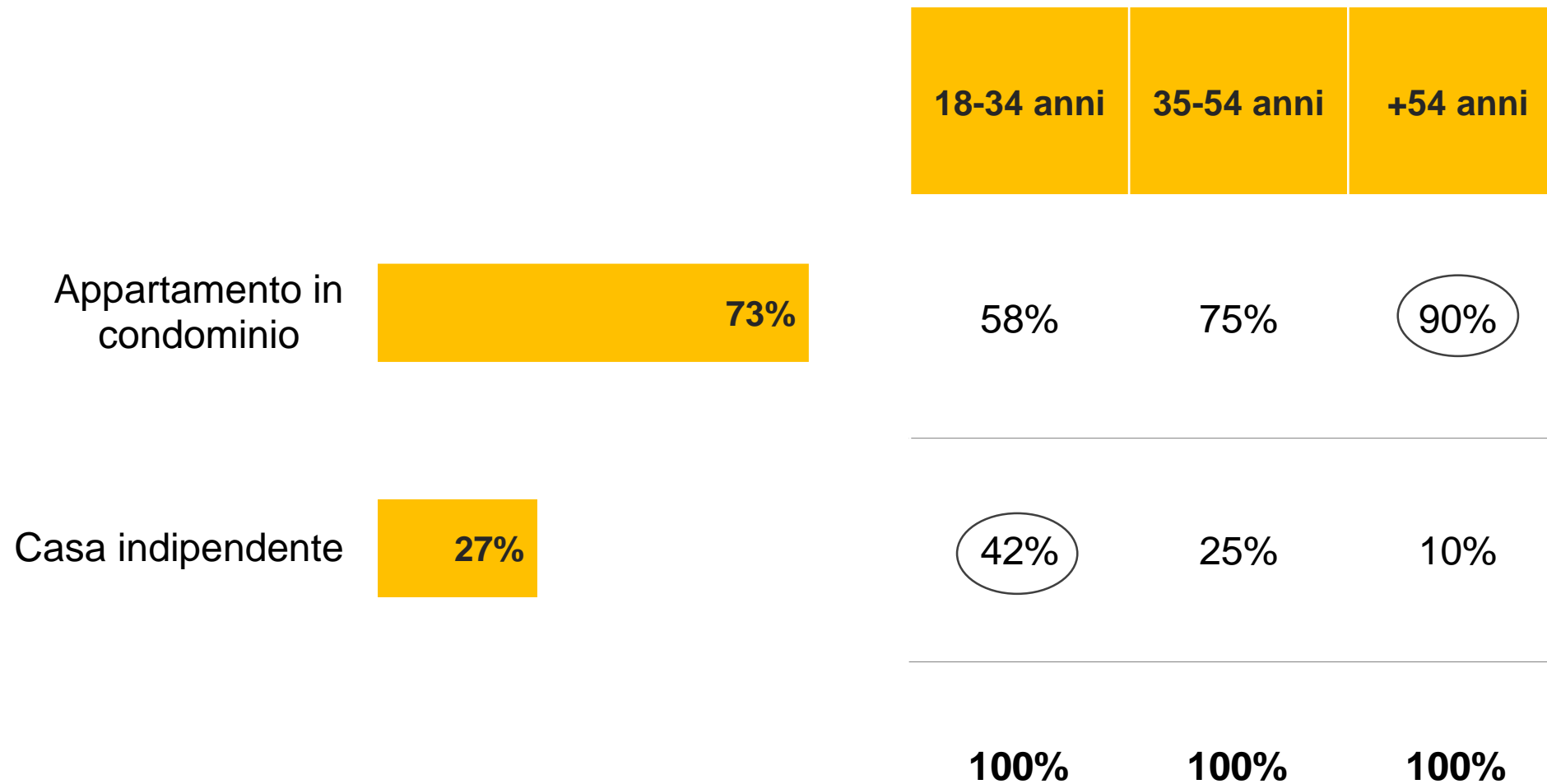
Dimensione dell'immobile acquistato/ricercato

ACQUIRENTI

		18-34 anni	35-54 anni	+54 anni
Mono/bilocale	11%	14%	11%	7%
Trilocale	40%	41%	37%	51%
Quadrilocale	35%	29%	41%	19%
Pentalocale o più	14%	16%	11%	23%
		100%	100%	100%

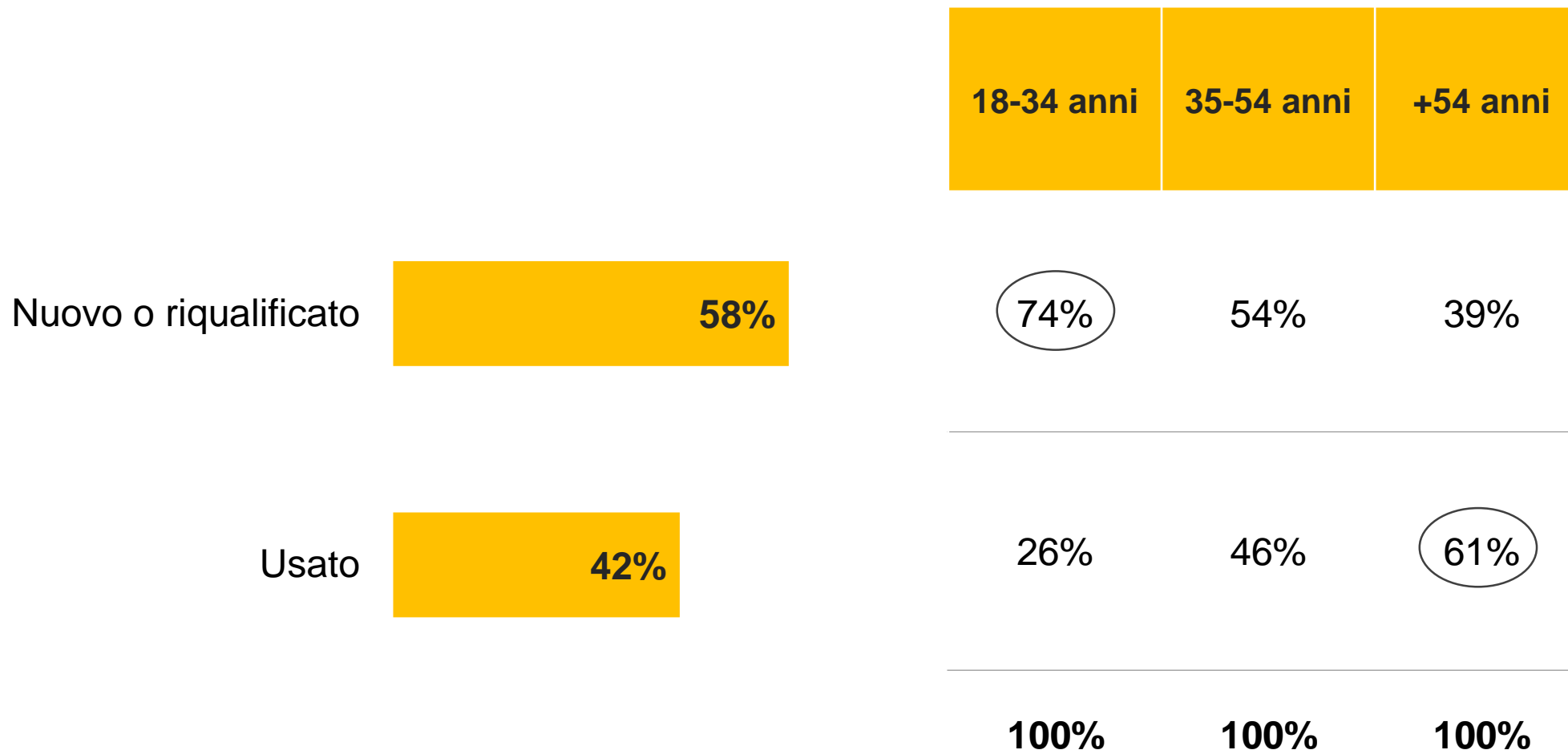
Condominio vs. casa indipendente

ACQUIRENTI



Immibile nuovo vs. usato

ACQUIRENTI

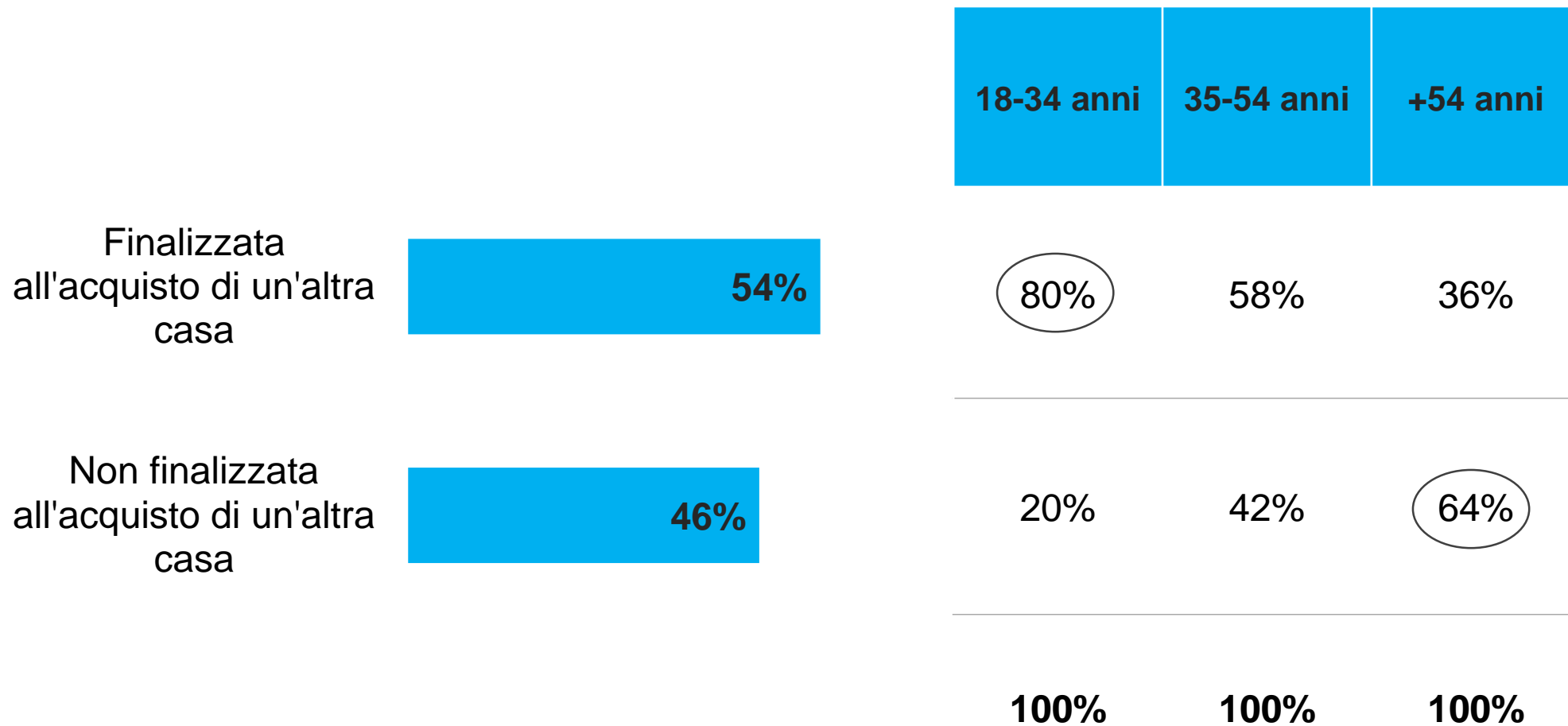


Venditori

Cosa hanno venduto / cosa stanno per vendere

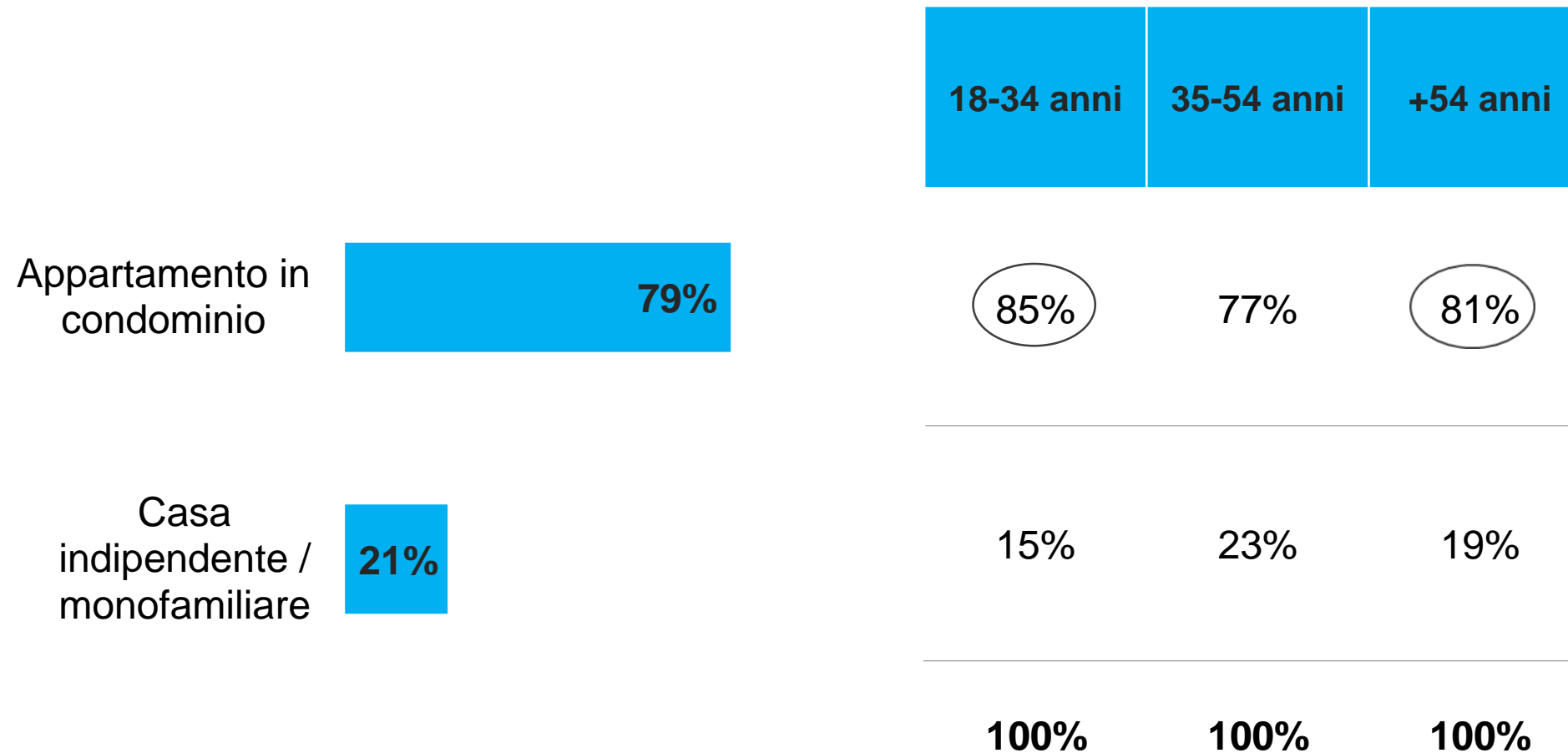
Motivazioni di vendita dell'immobile

VENDITORI



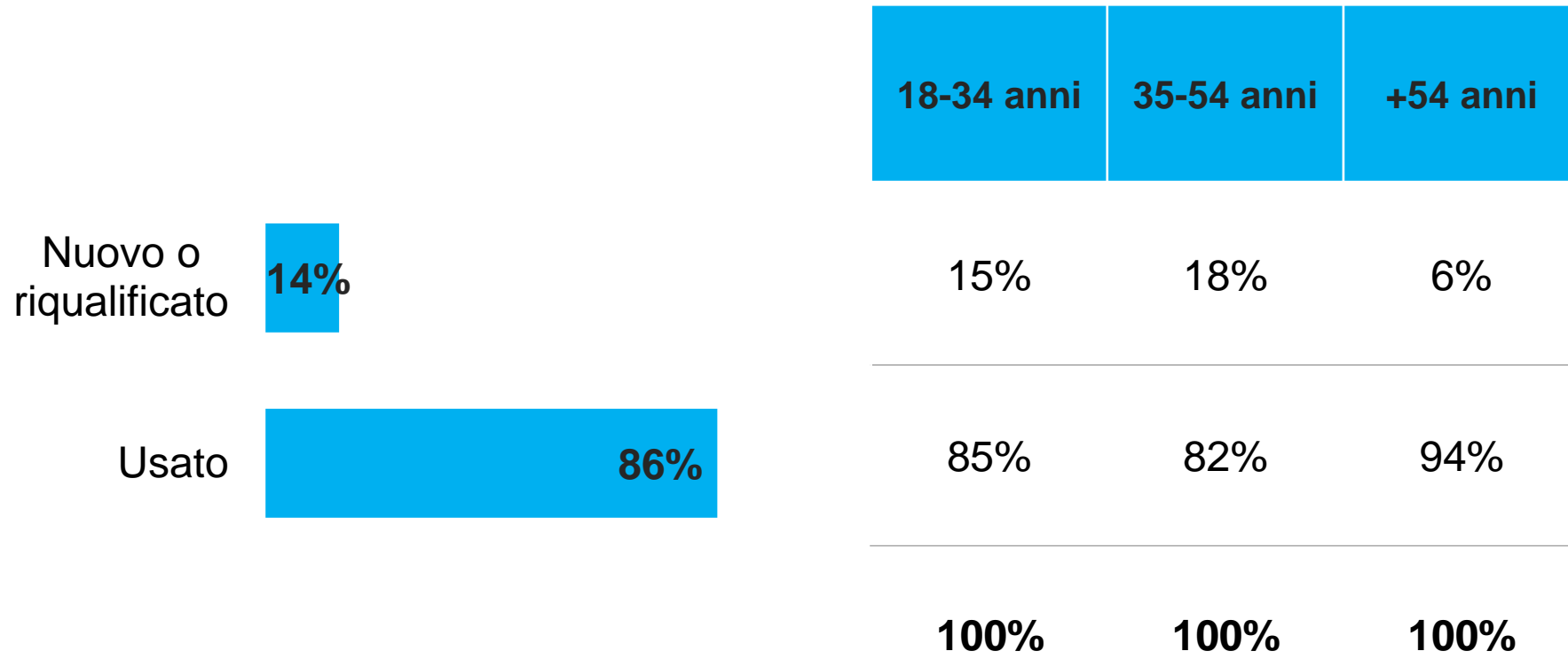
Condominio vs. casa indipendente

VENDITORI



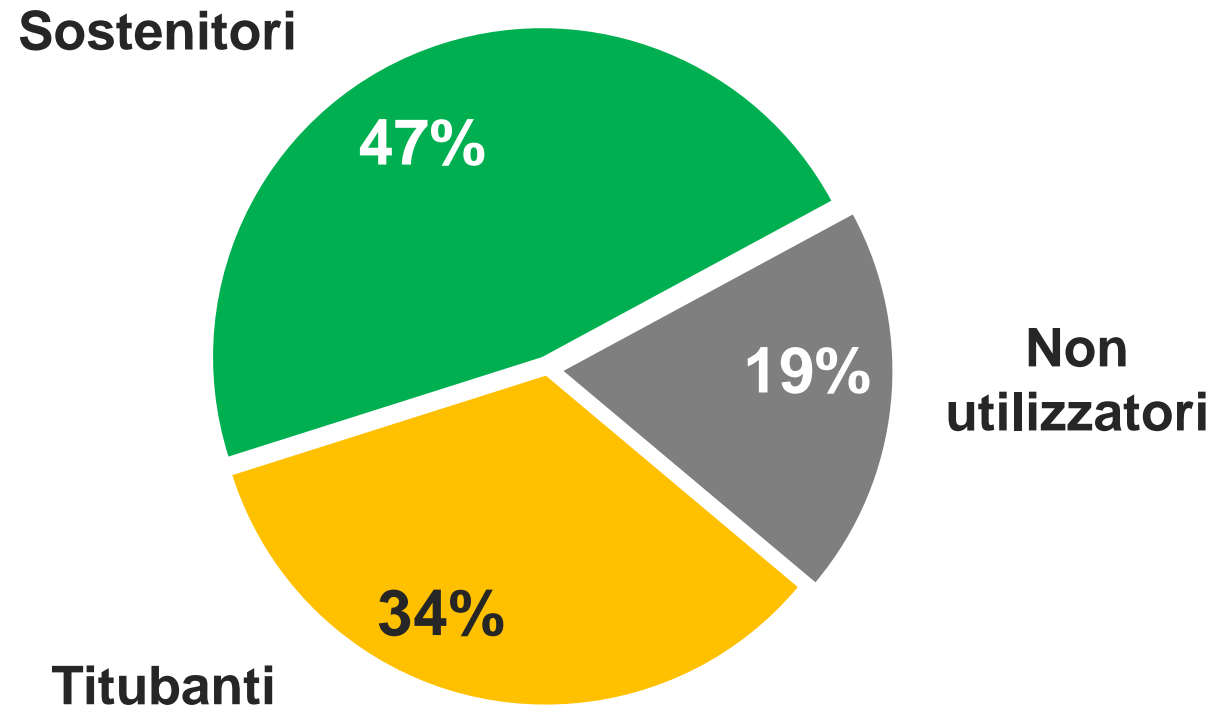
Immobile nuovo vs. usato

VENDITORI



**Qual è l'atteggiamento nei confronti
delle agenzie immobiliari?**

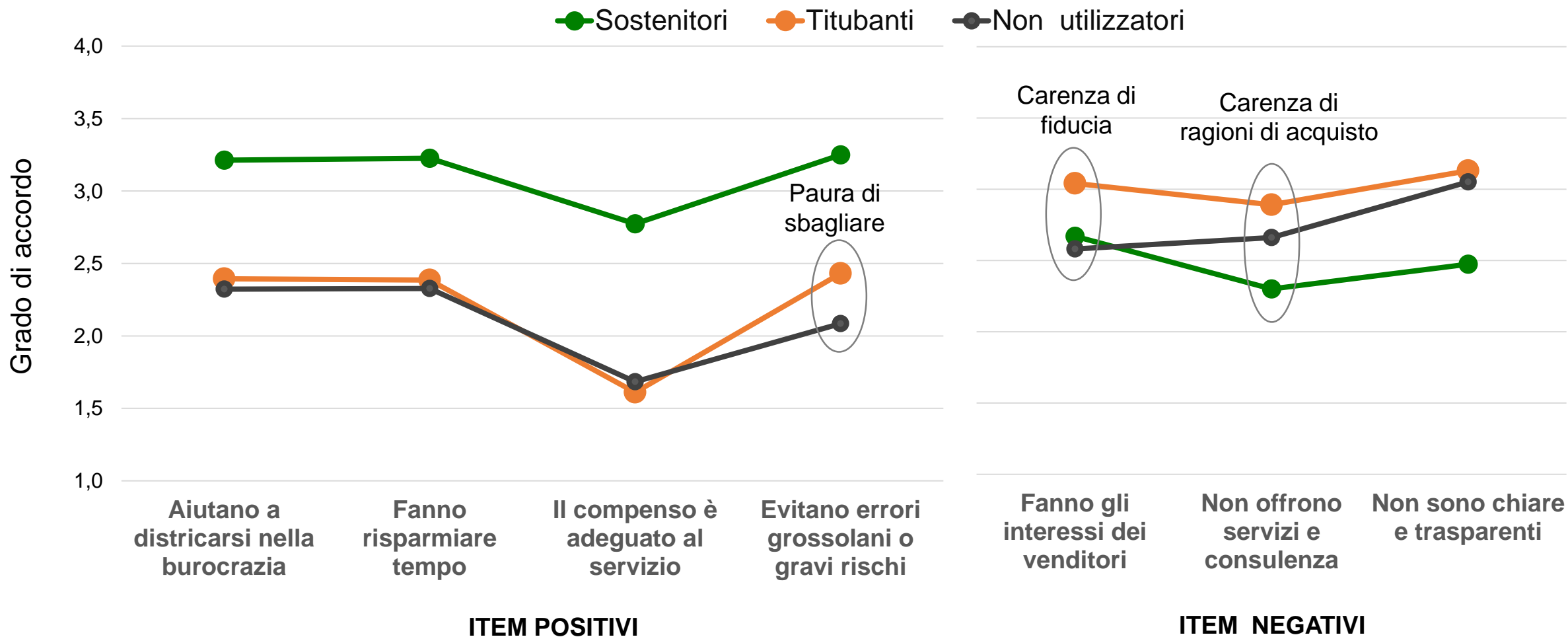
Atteggiamento nei confronti delle Agenzie



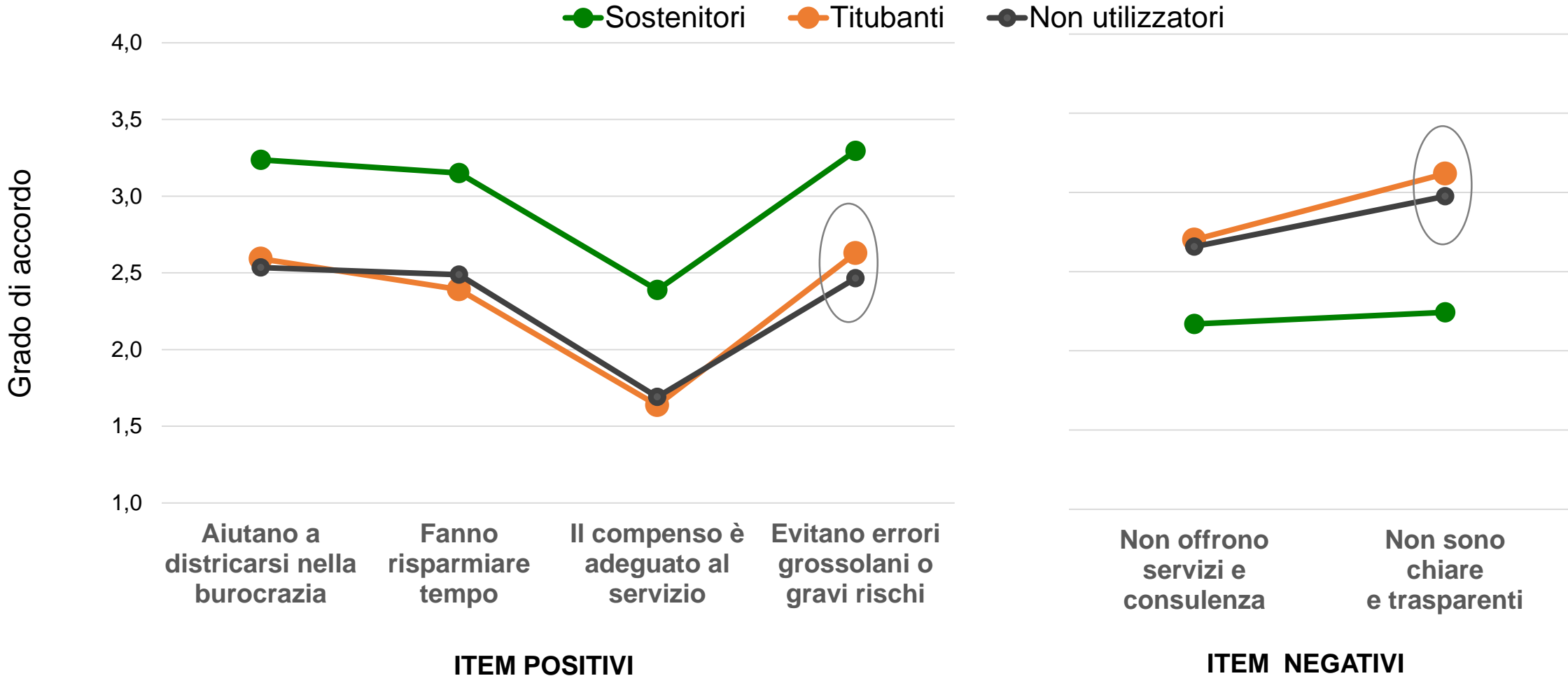
Segmenti a confronto – Acquirenti vs. Venditori

Atteggiamento nei confronti delle Agenzie	Totale campione	Acquirenti	Venditori
1. SOSTENITORI	47%	45%	49%
2. TITUBANTI	34%	35%	33%
3. NON UTILIZZATORI	19%	20%	18%
	100%	100%	100%

Differenze di percepito sulle Agenzie per segmento



Differenze di percepito sulle Agenzie per segmento



La consulenza di parte Il gradimento di acquirenti e venditori

Il concept proposto agli acquirenti e ai venditori

Il consulente di parte è un professionista che, a fronte di compiti ben definiti e compensi prestabiliti, opera avendo come **unico obiettivo quello di soddisfare le esigenze del compratore oppure del venditore.**

Questo professionista lavora nell'esclusivo interesse del compratore o del venditore ed è **legato contrattualmente solo a chi compra o a chi vende.**

Quanto piace il «Consulente di parte»?

ACQUIRENTI

■ Molto ■ Abbastanza ■ Poco/per niente

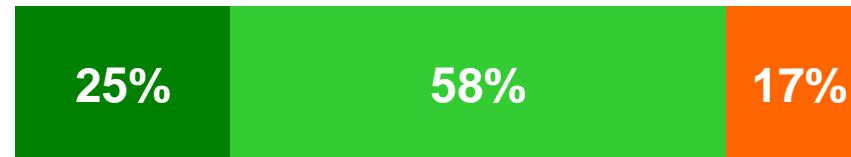


88%

Molto + Abbastanza

VENDITORI

■ Molto ■ Abbastanza ■ Poco/per niente

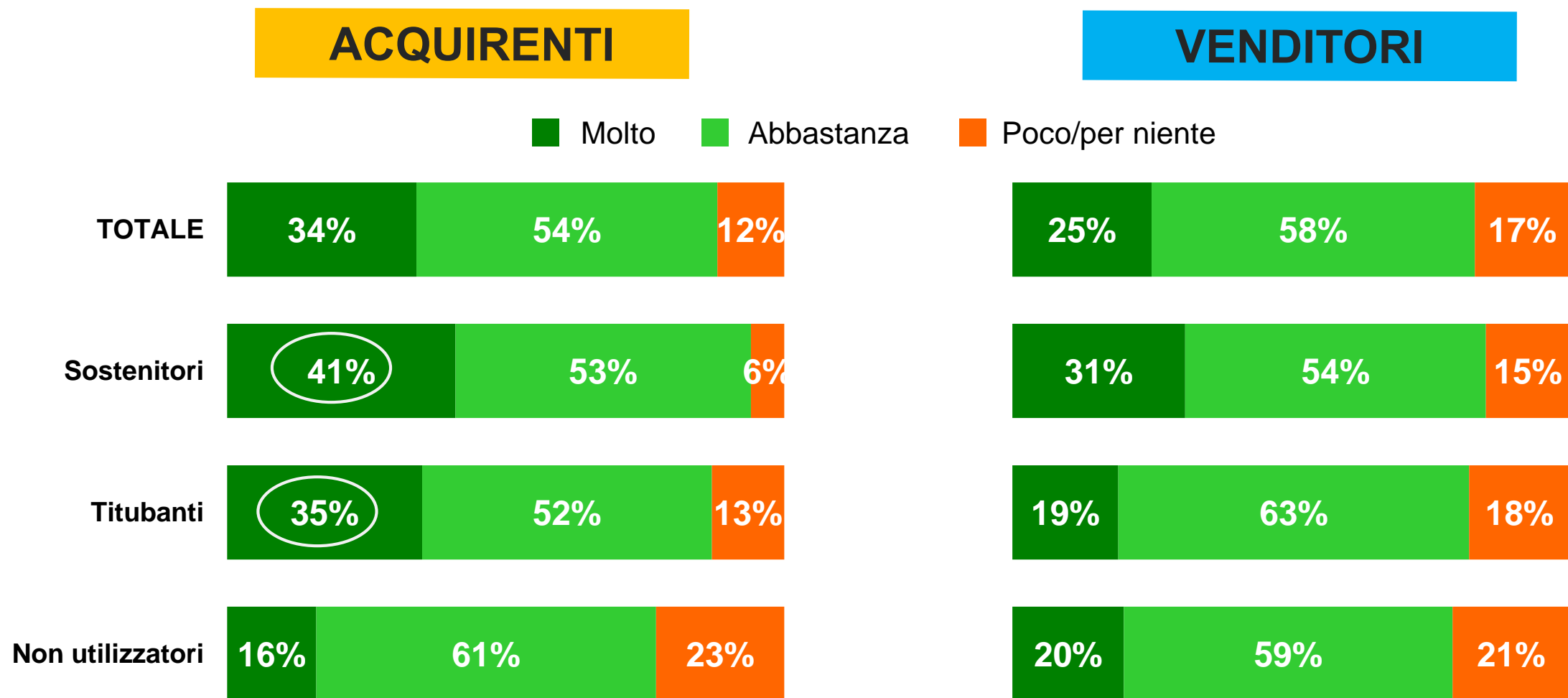


83%

Molto + Abbastanza

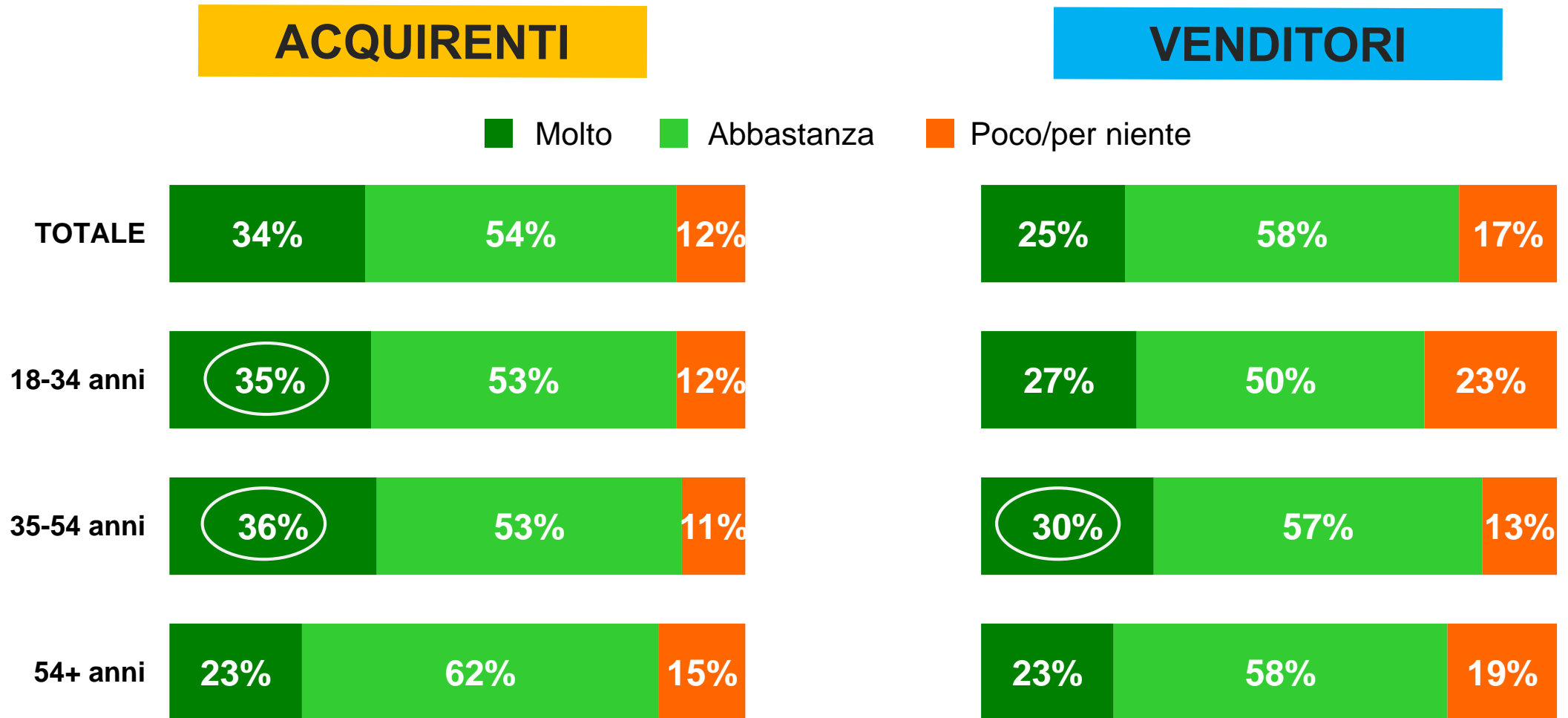
Quanto piace il «Consulente di parte»?

Analisi per segmento



Quanto piace il «Consulente di parte»?

Analisi per fascia di età





bva-doxa.com