

**L'INDAGINE TECNOBORSA 2007:  
LE FAMIGLIE ITALIANE  
E IL MERCATO  
IMMOBILIARE  
NELLE SEI GRANDI CITTA'  
TRANSAZIONI EFFETTUATE  
E MUTUI**

a cura di Alice Ciani

Centro Studi sull'Economia Immobiliare di **Tecnoborsa** - CSEI

**Roma, Milano, Napoli, Torino, Palermo e Genova: le scelte delle famiglie italiane che vivono nelle sei grandi città a confronto negli ultimi quattro anni**

### **1. Introduzione**

A distanza di due anni il Centro Studi – CSEI di **Tecnoborsa** analizza nuovamente il mercato - nel biennio 2005-2006 - nei sei grandi Comuni italiani con oltre 500.000 persone residenti: Roma, Milano, Napoli, Torino, Palermo e Genova. Il dato più rilevante, a fronte di un 7,2% nazionale, è una crescita delle transazioni nel mercato residenziale del 2,4% nelle sei grandi città nel biennio in esame, rispetto a quello precedente 2003-2004. Questo ha fatto sì che anche se le transazioni medie annue sono passate da 104.142 a 106.620, i maggiori Comuni italiani rappresentano, nel biennio 2005-2006, il 12,7% del numero delle transazioni, contro il 13,3% registrato nel biennio precedente; quindi, la crescita delle compravendite in Italia è dipesa essenzialmente dalle città di medie dimensioni e dalle località a vocazione turistica. Per quanto riguarda la sua composizione lo *stock* abitativo nelle grandi città è caratterizzato da prezzi più elevati rispetto alla media nazionale e da una cospicua componente di immobili di pregio; proprio questi ultimi hanno registrato nel confronto tra il biennio 2003-2004 e quello successivo una notevole crescita del 33,5%, rispetto al 12,8% rilevato nel totale Italia. Invece, per l'edilizia ordinaria la crescita c'è stata ma è inferiore a quella nazionale: 1,5% contro il 6,9%<sup>1</sup>. Il fenomeno è da mettere in stretta relazione con l'elevato livello dei prezzi raggiunti nelle grandi città e il raddoppio dei tassi di interesse verificatosi in tutta Europa dal dicembre 2005 a giugno 2007 che

---

<sup>1</sup> Elaborazioni CSEI **Tecnoborsa** su dati Agenzia del Territorio.

hanno riportato i tassi ai valori di sei anni fa. Tuttavia, la Banca d'Italia denuncia che "a marzo 2007 il tasso d'interesse sui nuovi prestiti alle famiglie per l'acquisto di abitazioni in Italia è risultato pari al 5,2%, a fronte del 4,7% registrato in media nell'area euro", malgrado ciò, nel nostro Paese i mutui non accennano a fermarsi anche se con crescita in rallentamento.

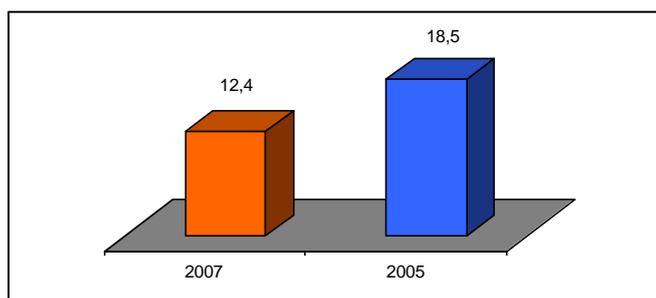
Infine, nel mercato delle locazioni, sia a livello nazionale che nelle grandi città, i canoni sono cresciuti meno dei prezzi, il che ha portato ad un calo dei rendimenti locativi, anche se nelle grandi città l'acquisto di immobili per investimento non accenna a diminuire, come evidenzia la presente Indagine.

## 2. Le transazioni immobiliari effettuate negli ultimi due anni

Nel biennio 2005-2006 è emerso che il 12,4% degli intervistati ha effettuato almeno una transazione, cioè: acquistato, venduto, preso in locazione e/o dato in locazione un immobile.

Mettendo a confronto l'Indagine attuale sui grandi Comuni con quella effettuata da **Tecnoborsa** nel 2005 è emerso che è diminuita di 6,1 punti percentuali la quota di chi ha effettuato almeno una transazione immobiliare nelle grandi città; infatti, nell'Indagine 2005 erano il 18,5% (*graf. 1*).

**GRAFICO 1**  
TRANSAZIONI EFFETTUATE  
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Analizzando il profilo socio-demografico emerge che le famiglie più attive sono quelle più giovani, con figli piccoli, il cui capofamiglia ha un livello di istruzione medio-alta, che

svolge attività in proprio (imprenditore, libero professionista) o che occupa posizioni dirigenziali.

## 2.1. Le compravendite effettuate

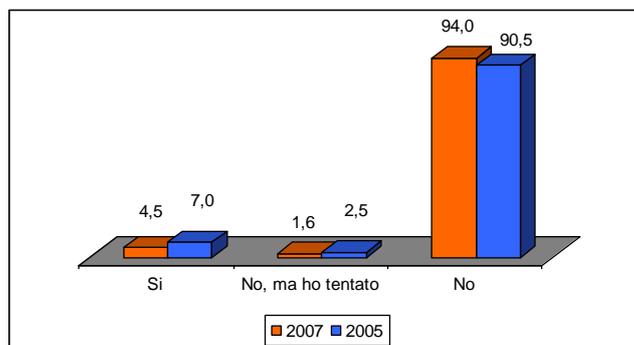
Andando ad analizzare il comparto delle compravendite è emerso che il 4,5% degli intervistati ha acquistato un'abitazione nel biennio esaminato, mentre l'1,6% ha tentato senza riuscirvi.

Rispetto all'Indagine 2005 sono scesi di 2,5 punti percentuali coloro che hanno acquistato e di 1 punto coloro che hanno tentato senza successo; viceversa, sono saliti di 3,5 punti coloro che non hanno acquistato un'abitazione. Il calo d'interesse verso l'acquisto di un'abitazione da parte delle famiglie italiane ha molte cause e tra le principali vi sono senz'altro la non sostenibilità dei prezzi raggiunti dagli immobili, i ripetuti aumenti effettuati dalla Bce sui tassi d'interesse, a partire da dicembre 2005 e la contrazione della redditività. Analizzando il profilo degli acquirenti si conferma la centralità delle famiglie giovani con figli piccoli (graf. 2).

### GRAFICO 2

#### ACQUISTI EFFETTUATI

(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Da un *focus* sul motivo del mancato acquisto di un'abitazione da parte di coloro che hanno tentato senza riuscirvi, per più della metà (64,5%) dichiarano che il fattore principale è il prezzo eccessivo dei beni presenti sul mercato che, infatti, è indicato al primo posto rispetto alle disponibilità economiche di una famiglia; mentre, al secondo posto, è indicato come troppo elevato rispetto alla qualità dell'immobile; a seguire

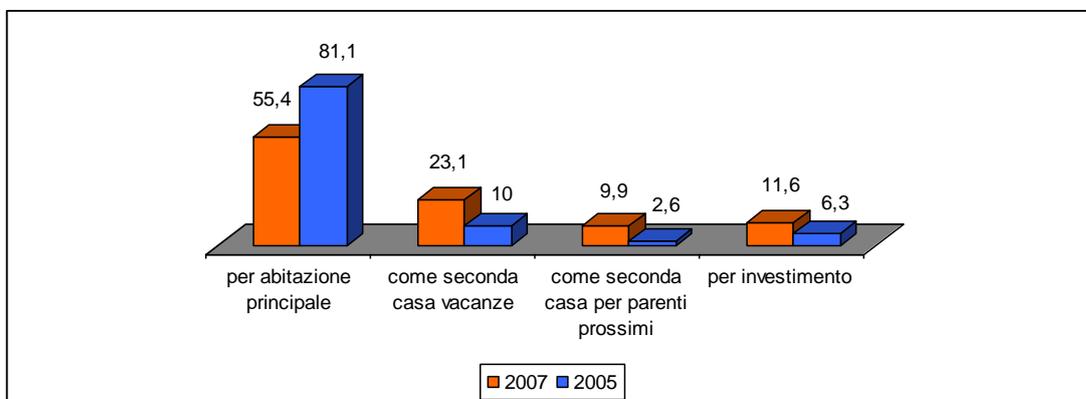
troviamo la scarsa offerta di beni nella zona prescelta, seguita dall'offerta di case non consone alle esigenze della famiglia; infine, viene indicata la scarsa qualità abitativa degli immobili offerti.

Passando ad analizzare l'utilizzo principale dell'abitazione che è stata acquistata o che si è tentato di acquistare al primo posto troviamo, come per le Indagini precedenti, l'abitazione principale (55,4% di coloro che hanno acquistato o tentato di acquistare un immobile), anche se rispetto all'Indagine 2005 (81,1%) la quota è scesa di ben 25,7 punti percentuali. Al secondo posto troviamo la motivazione come seconda casa vacanze (23,1%), la cui percentuale, sempre rispetto alla precedente Indagine sulle sei grandi città, è cresciuta di 13,1 punti. Al terzo posto troviamo l'acquisto per investimento (11,6%) e l'acquisto di una seconda casa per parenti prossimi (9,9%); anche queste ultime due motivazioni sono salite rispetto al 2005, rispettivamente di 5,3 e di 7,3 punti percentuali (graf. 3).

### GRAFICO 3

#### PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE ACQUISTATO

(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Tra coloro che hanno acquistato o tentato di acquistare un'abitazione nel biennio considerato, i tre requisiti-base di chi compra oggi una casa per abitazione in una grande città italiana sono: dimensioni (57,7%); prezzo (26,9%); vicinanza al luogo di lavoro e ubicazione in zona centrale a pari merito (23,1%). Seguono *comfort* e qualità delle rifiniture (21,2%), tranquillità della zona e vicinanza dei trasporti pubblici, a pari merito (19,2%). Mentre, tra gli aspetti che hanno pesato meno nella scelta

dell'immobile troviamo: vicinanza di aree verdi (17,3%); ubicazione in zona in fase di riqualificazione (15,4%); facilità di parcheggio (11,5%); ubicazione in zona vicina alle principali vie di comunicazione (9,6%) ed, infine, vicinanza di servizi/aree commerciali e ubicazione in zona periferica (3,8%). Rispetto all'Indagine precedente c'è un'inversione di posizione tra le prime due caratteristiche che hanno pesato maggiormente nella scelta dell'immobile.

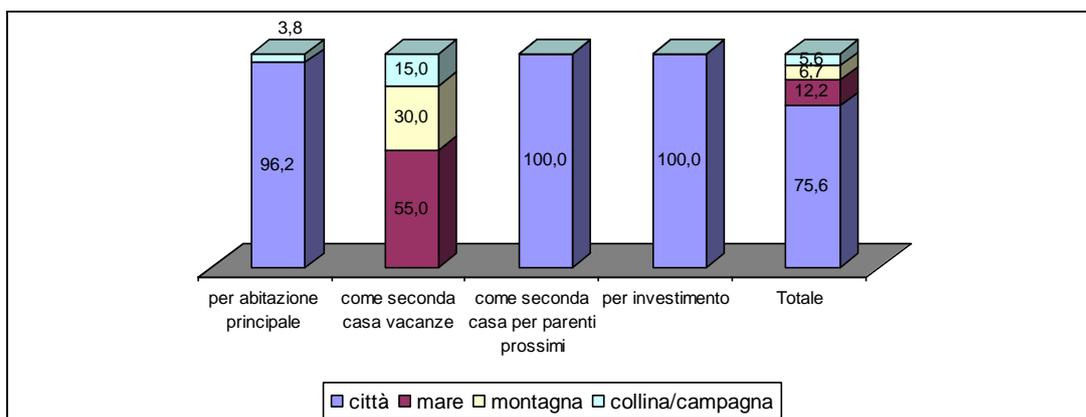
Per quanto riguarda l'ubicazione è emerso che l'acquisto di case in città è predominante rispetto alle altre aree geografiche (mare, montagna, collina/campagna), infatti, ha interessato il 75,6% delle famiglie acquirenti.

Tale percentuale sale al 96,2% se si analizzano solo coloro che hanno acquistato un'abitazione principale e, addirittura, raggiunge il 100% se si considera solo chi ha acquistato una casa per parenti prossimi o per investimento; mentre, il 55% di chi acquistato una casa per le vacanze lo ha fatto al mare, il 30% in montagna e solo il 15% in collina o campagna (*graf. 4*).

#### GRAFICO 4

#### UTILIZZO DELL'IMMOBILE ACQUISTATO PER AREA GEOGRAFICA DI UBICAZIONE

(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Da un *focus* su coloro che hanno acquistato un'abitazione in città si è rilevato che non ci sono preferenze marcate sull'ubicazione dell'abitazione acquistata: le abitazioni sono, infatti, equidistribuite tra centro, semi-periferia e periferia. Non sono molto richieste le case fuori città.

Va segnalato, rispetto all'Indagine 2005, il calo delle richieste di case in centro (-6,8 punti percentuali) e la crescita di quelle ubicate in periferia (+5,4 punti).

Passando ad analizzare le caratteristiche degli immobili che sono stati acquistati nel biennio 2005-2006 si è riscontrato che il taglio più richiesto è il trilocale (43,3%), specialmente tra i nuclei familiari formati da 3 o 4 persone il cui capofamiglia ha tra i 45 e i 64 anni; abbastanza rilevante è anche la richiesta del bilocale (27,8%), la cui richiesta, dal punto di vista socio-demografico, è piuttosto trasversale. Invece, i quadrilocali sono richiesti dal 15,6% delle famiglie, prevalentemente numerose (più di 4 persone) con una situazione economica medio alta (imprenditori e liberi professionisti). Bassa, invece, la richiesta di monocali (4,4%) e di abitazioni con più di 5 vani (8,9%). Dal confronto con la precedente Indagine sulle grandi città è cresciuta la quota di chi ha acquistato trilocali (+4,7 punti); è rimasta sostanzialmente stabile la quota di chi ha scelto abitazioni con 5 o più vani, mentre è leggermente scesa la richiesta delle altre tipologie.

Per quanto concerne, invece, la superficie degli immobili si è riscontrato che gli appartamenti più acquistati sono stati quelli con superficie medio-piccola (36-70 mq) e media (71-100 mq); inoltre, la superficie media degli immobili acquistati è di 91,34 mq, mentre nell'Indagine precedente era di 83,5 mq.

Per quanto riguarda lo stato dell'immobile non si riscontrano notevoli differenze, dal momento che le percentuali sono abbastanza allineate, anche se è emersa una leggera prevalenza degli immobili abitabili: il 17,8% ha acquistato un immobile nuovo, il 20% uno ristrutturato, il 32,2% uno abitabile ed il 30% uno da ristrutturare.

Dall'analisi della tipologia dell'immobile, invece, è emerso che il 93,3% degli acquisti si concentra sugli appartamenti: il 62,2% ai piani intermedi; il 26,7% al piano terra e solo il 4,4% al piano attico. Per quanto riguarda le ville è emerso che il 4,4% ha acquistato ville singole e il 2,2% ville a schiera. E' interessante sottolineare che gli appartamenti vengono preferiti dalle persone più mature o dalle famiglie più giovani, mentre le ville vengono scelte da nuclei composti da almeno 4 componenti il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 35 e i 54 anni. Per quanto riguarda le dotazioni degli immobili è emerso che il 45,6% di coloro che hanno acquistato un'abitazione, nel biennio 2005-2006, hanno preferito quelle con ascensore condominiale, scelte da coppie giovani con figli piccoli o anziani; il 42,2% con cantina e/o soffitta, e il 41,1% con terrazza/balcone; solo al quarto posto (33,3%) troviamo la presenza di un posto auto.

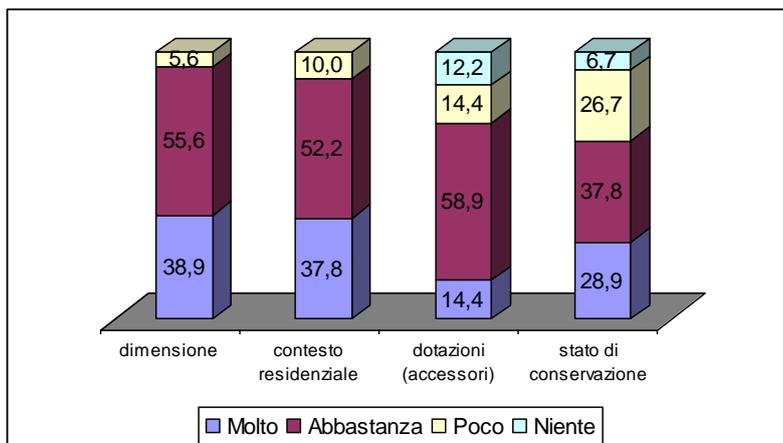
Seguono altre dotazioni ritenute comode ma meno indispensabili, quali: giardino di pertinenza (28,9%); giardino condominiale/cortile (26,7%) e servizio di portierato (8,9%).

Dal confronto con l'Indagine 2005 emerge un forte calo di coloro che hanno scelto un'abitazione dotata di box auto/posto auto riservato (-17,4 punti percentuali), ciò è dovuto ai costi molto elevati raggiunti da questi ultimi, proprio nelle grandi città. Un calo notevole si è riscontrato anche per quanto riguarda l'acquisto di case con servizio di portierato (-14,7 punti), ma ciò dipende senz'altro dal fatto che le nuove costruzioni ne sono sprovviste. Inoltre, è sceso l'acquisto di abitazioni dotate di giardino condominiale (-13,3 punti) e terrazza/balcone (-13,2 punti). L'unica dotazione che registra una lieve crescita è il giardino di pertinenza (+1,8 punti percentuali).

Come già riscontrato in precedenza, c'è tra gli acquirenti un buon grado di soddisfazione per le caratteristiche dell'immobile acquistato, ciò dipende dal fatto che la scelta della casa è una scelta importante e perciò molto ponderata ed elaborata sulla base delle esigenze e delle priorità della famiglia. Per questo motivo non ci sono significativi segni di insoddisfazione a posteriori, salvo per lo stato di conservazione dell'immobile, per il quale nel 33,3% dei casi ci sono dichiarazioni di insoddisfazione (poco/per niente soddisfatti). Abbondantemente sopra il 70% è il grado di soddisfazione (molto/abbastanza) per le altre caratteristiche dell'immobile (graf. 5).

### GRAFICO 5

#### GRADO DI SODDISFAZIONE NEI CONFRONTI DELL'IMMOBILE ACQUISTATO



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

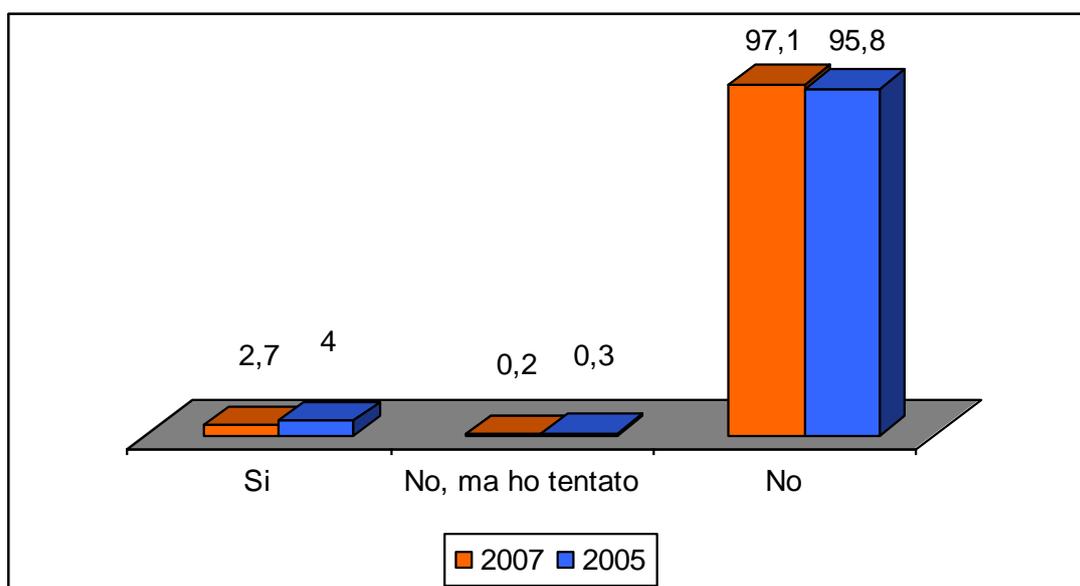
Spostando l'analisi su coloro che hanno venduto almeno un'abitazione nel biennio 2005-2006 si è riscontrato che sono stati il 2,7% degli intervistati. Il saldo rispetto al 4,5% degli acquirenti è riconducibile a chi ha acquistato da persone non residenti nei sei Comuni presi in esame o da imprese/cooperative o da altri canali come, ad esempio, le aste immobiliari.

Dall'analisi del profilo socio-demografico emerge che il soggetto protagonista è il nucleo familiare il cui capo famiglia ha un'età compresa tra i 25 e i 34 anni con figli piccoli. Quanto al profilo economico continuano ad emergere prevalentemente famiglie con un livello culturale alto o medio-alto e con una buona situazione economica. Rispetto all'Indagine 2005 scende lievemente, di circa 1 punto percentuale, il numero delle famiglie che hanno venduto un'abitazione, infatti, erano il 4% (graf. 6).

### GRAFICO 6

#### VENDITE EFFETTUATE

(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

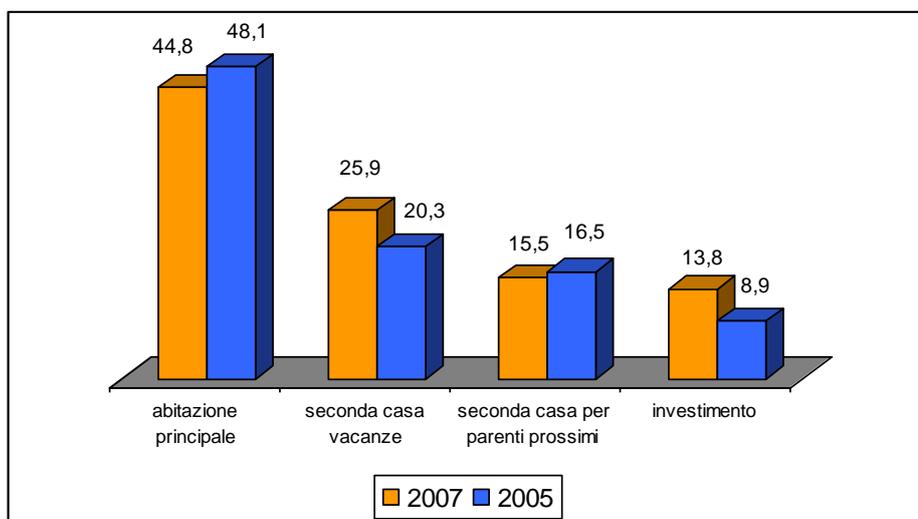
Sono state vendute prevalentemente le abitazioni principali (44,8%); al secondo posto troviamo le seconde case ( 25,9% di chi ha venduto); il 15,5% ha venduto case destinate a parenti prossimi, mentre il 13,8% ha venduto le abitazioni destinate a forma di investimento.

Mettendo a confronto l'Indagine attuale con la precedente è emerso che sono aumentate le famiglie che hanno venduto le seconde case vacanze e quelle per investimento; viceversa, sono diminuiti coloro che hanno venduto l'abitazione principale e la casa per parenti prossimi (graf. 7).

### GRAFICO 7

#### PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE VENDUTO

(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Le abitazioni principali sono state vendute da un'ampia fascia della popolazione, compresa fra i 25 e i 64 anni con un livello di istruzione e un reddito alti; viceversa, le seconde case per parenti prossimi sono state vendute, in particolare, da pensionati con più di 74 anni.

Tra le motivazioni predominanti che inducono alla vendita di un'abitazione si rileva la sostituzione con un'altra abitazione principale (34,5%), specie tra i soggetti giovani o maturi e con una buona situazione economica. Rilevante è anche lo smobilizzo di ricchezza reale; infatti, ben il 27,6% vende per liquidità; il 19% vendute per acquistare una seconda casa per parenti prossimi e il 13,8% per acquistare una seconda casa vacanze; viceversa, è bassa la quota di coloro che vendono per altri investimenti immobiliari o finanziari.

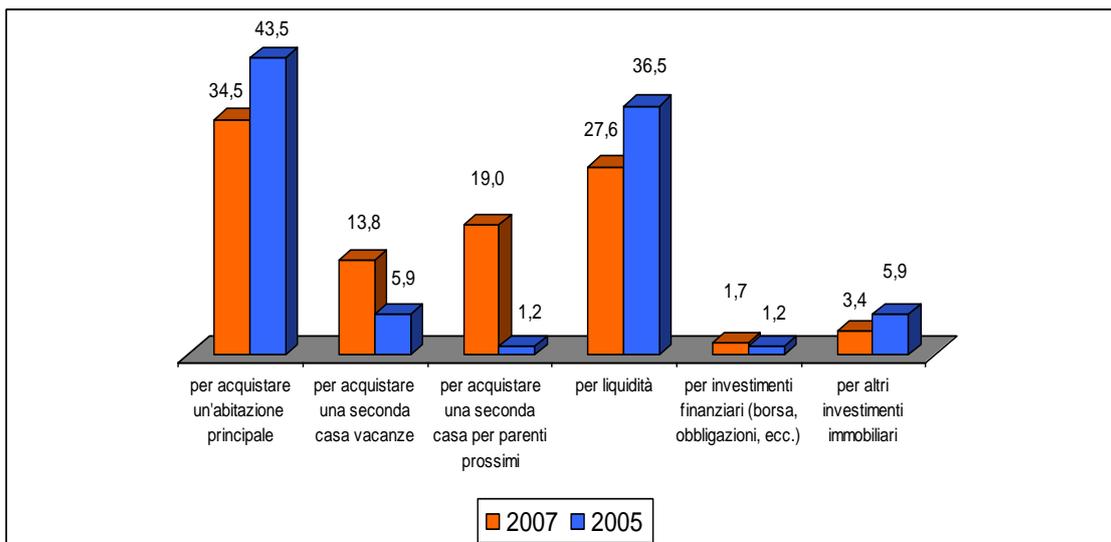
Dal confronto delle due Indagini si è riscontrato che è scesa la quota di chi ha venduto per acquistare un'abitazione principale, per liquidità e per fare altri investimenti

finanziari; al contrario, è salita la quota di coloro che hanno venduto per acquistare una seconda casa per parenti prossimi e per le vacanze (*graf. 8*).

### GRAFICO 8

#### PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA

(val. %)

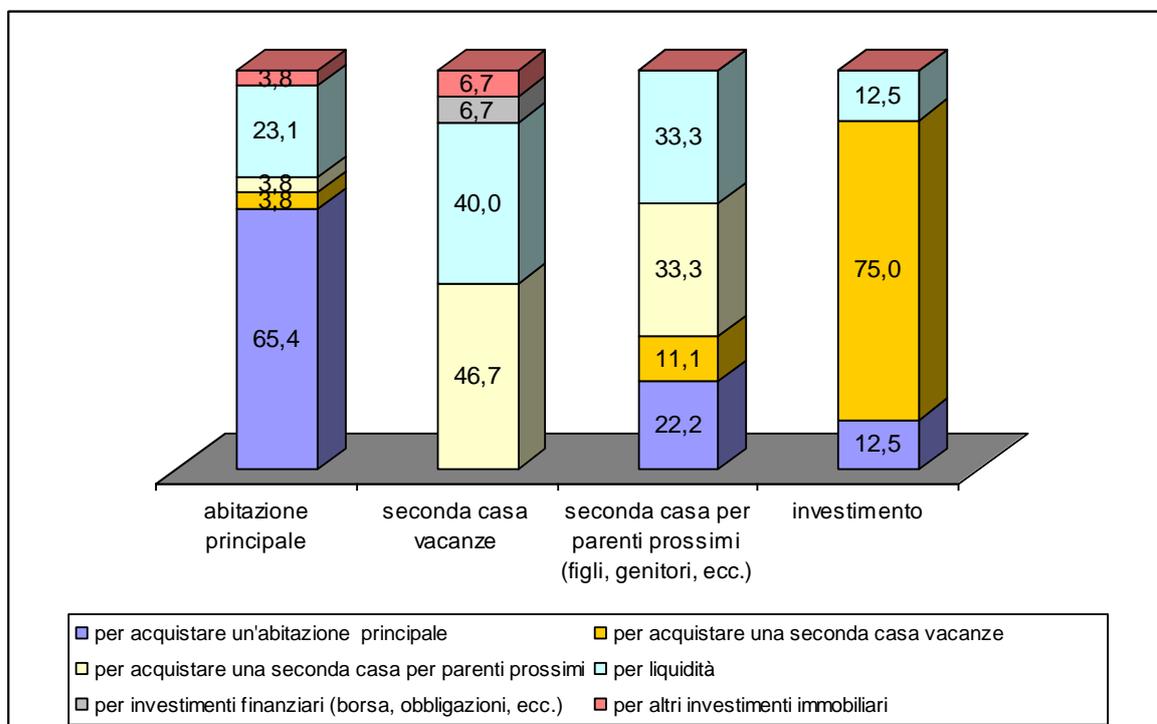


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Dall'incrocio tra il tipo di abitazione venduta ed il motivo della vendita è emerso che il 65,4% di coloro che hanno venduto un'abitazione principale l'hanno fatto per acquistare un'altra abitazione principale; è alta la quota di chi ha venduto una casa acquistata per investimento per acquistare una seconda casa vacanze (*graf. 9*).

## GRAFICO 9

TIPO DI ABITAZIONE VENDUTA E PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA  
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Tra le esigenze più rilevanti che inducono una famiglia alla sostituzione della prima casa c'è la necessità di spazi più ampi (82,4%) e più confortevoli (58,8%); mentre il 41,2% sceglie un'abitazione di dimensioni inferiori alla precedente. Al quarto posto, a parità di punteggio (29,4%), vi sono coloro che hanno venduto per andare a vivere vicino a parenti prossimi, per avere spazi verdi nelle vicinanze, per avere maggiori opportunità di parcheggio e avere più facile accesso ai trasporti pubblici (29,4%). Il 23,5% ha venduto per andare a vivere vicino ad aree commerciali e/o servizi; il 17,6% per avvicinarsi al lavoro; a parità di punteggio (11,8%), seguono il desiderio di andare a vivere in zone più centrali e/o vicino alle principali vie di comunicazione o per acquistare un'abitazione più piccola. Solo il 5,9% ha venduto l'abitazione principale per prenderne una in una zona più periferica.

Per quanto concerne le caratteristiche, l'85,2% degli immobili venduti sono piccoli (fino a 70 mq) e medio piccoli (71-100 mq), tale risultato è in linea con quanto riscontrato

per gli acquisti. Le case piccole e medio piccole vengono vendute prevalentemente da persone che vivono sole o da nuclei familiari con quattro o più componenti; sono in entrambi i casi persone che intendono acquistare un'abitazione più grande ma, nel primo caso, molto probabilmente sono *single* che intendono crearsi una famiglia e, nel secondo caso, sono persone che hanno bisogno di spazi maggiori.

Rispetto a quanto riscontrato con l'Indagine 2005 è salita la vendita di case piccole e medie (+10,6 punti percentuali), mentre è scesa la quota di quelle più grandi (-10,5 punti).

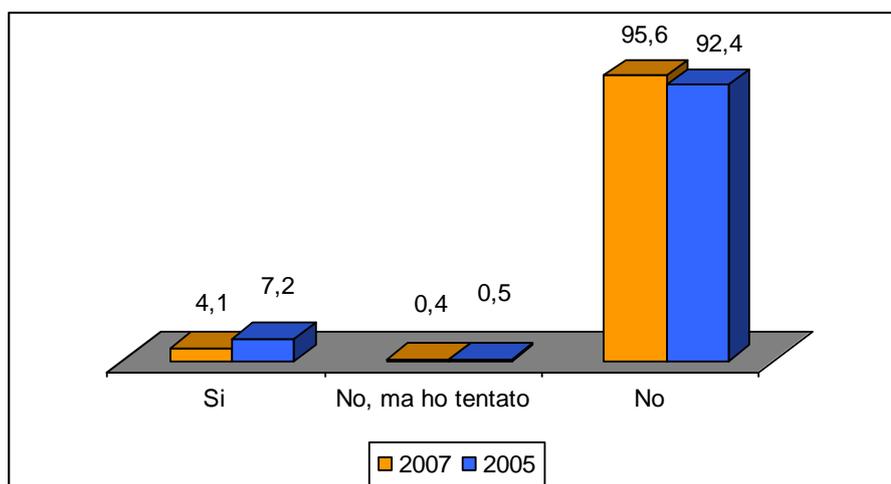
## 2.2. Le locazioni effettuate

Andando ad analizzare il mercato delle locazioni, è risultato che il 4,1% degli intervistati ha preso in affitto un immobile nel biennio considerato e le figure più attive sono state i giovani (18-34 anni) che vivono da soli, dove prevale senza dubbio il numero di studenti fuori sede. Dall'analisi del confronto tra l'Indagine attuale e quella effettuata nel 2005 è emerso che la quota di chi ha preso una casa in locazione è scesa di 3,1 punti percentuali (*graf. 10*).

### GRAFICO 10

#### DOMANDA DI LOCAZIONI EFFETTUATE

(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Andando ad analizzare il tipo di abitazioni prese in locazione è emerso che il 50% di coloro che hanno effettuato questo tipo di transazione ha preso in affitto un'abitazione

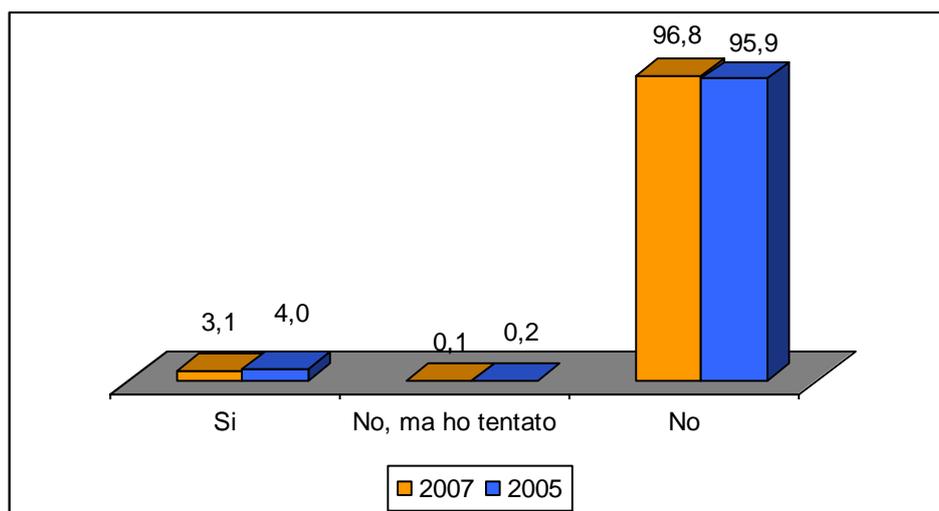
principale, il 29,2% ha preso una casa vacanza e il restante 20,2% un'abitazione per parenti prossimi.

Spostandoci dal lato dell'offerta, è emerso che il 3,1% degli intervistati ha concesso in locazione un bene negli ultimi due anni. Le case date in affitto appartengono prevalentemente a persone con una buona situazione economica (imprenditori e liberi professionisti) che vedono nella casa una buona forma di investimento. Confrontando l'Indagine 2007 con quella 2005 è emerso che l'offerta di case è scesa di 1 punto percentuale, riducendo così il *gap* tra domanda e offerta, che attualmente è di 1 punto solo di differenza (*graf. 11*).

### GRAFICO 11

#### OFFERTA DI LOCAZIONI EFFETTUATE

(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

### 3. Il ricorso ai mutui

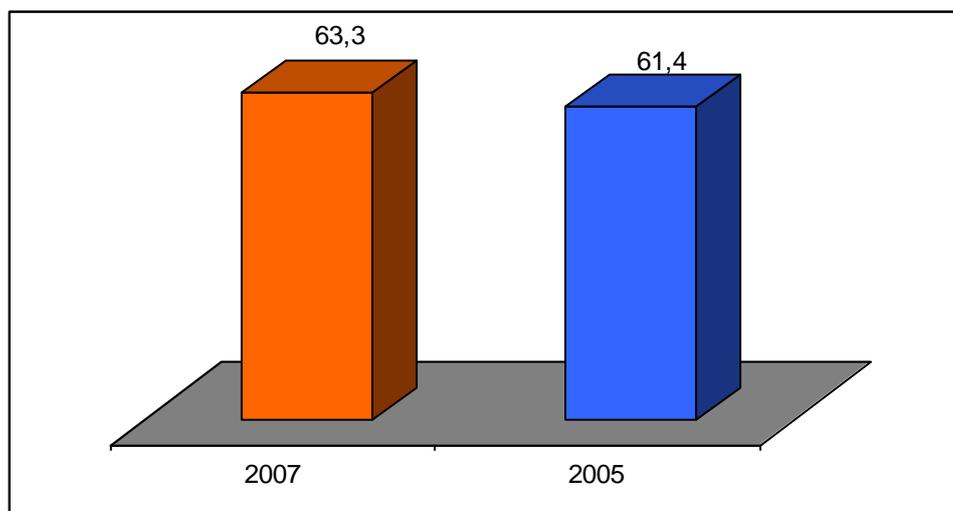
Tra coloro che hanno acquistato una casa, più del 60% ha dichiarato di aver fatto ricorso ad un finanziamento o mutuo.

Si rivolgono agli istituti specializzati soprattutto famiglie giovani-adulte (18-44 anni) con figli piccoli, che svolgono attività professionali di tipo dipendente (dirigenti, quadri, insegnanti e impiegati), dunque spinti sicuramente da necessità diverse. Continua ad

aumentare il numero delle famiglie che ricorrono ad un mutuo per acquistare un'abitazione, in particolare la percentuale sale di circa 2 punti se si confronta al dato rilevato nel 2005 (*graf. 12*).

### GRAFICO 12

FAMIGLIE CHE HANNO FATTO RICORSO AD UN MUTUO PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE  
(val. %)



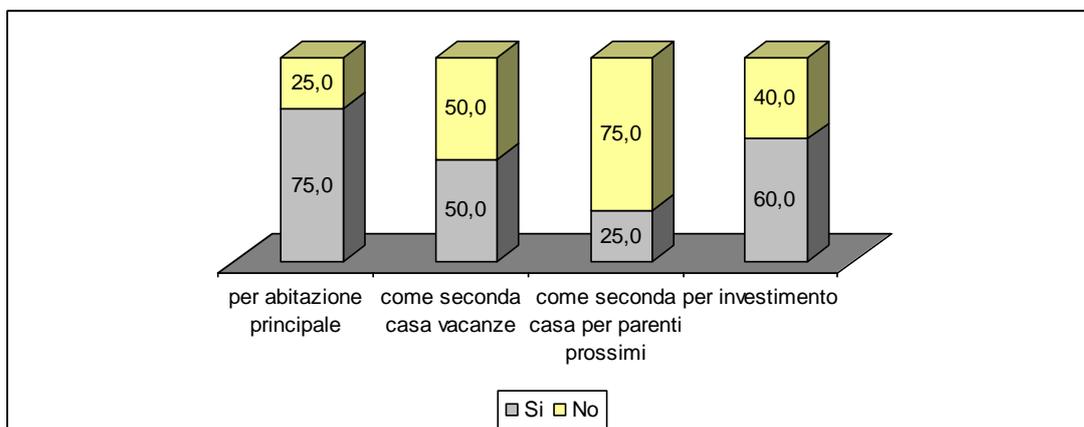
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Prevalentemente, ricorrono ai mutui/finanziamenti ben il 75% di coloro che hanno acquistato un'abitazione principale, il 60% di coloro che hanno preso una casa per investimento, il 50% di coloro che hanno acquistato una seconda casa vacanze, mentre solo il 25% di chi ha acquistato una casa per parenti ha acceso un mutuo (*graf. 13*).

### GRAFICO 13

#### PRINCIPALI MOTIVAZIONI PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE FACENDO RICORSO AD UN MUTUO

(val. %)

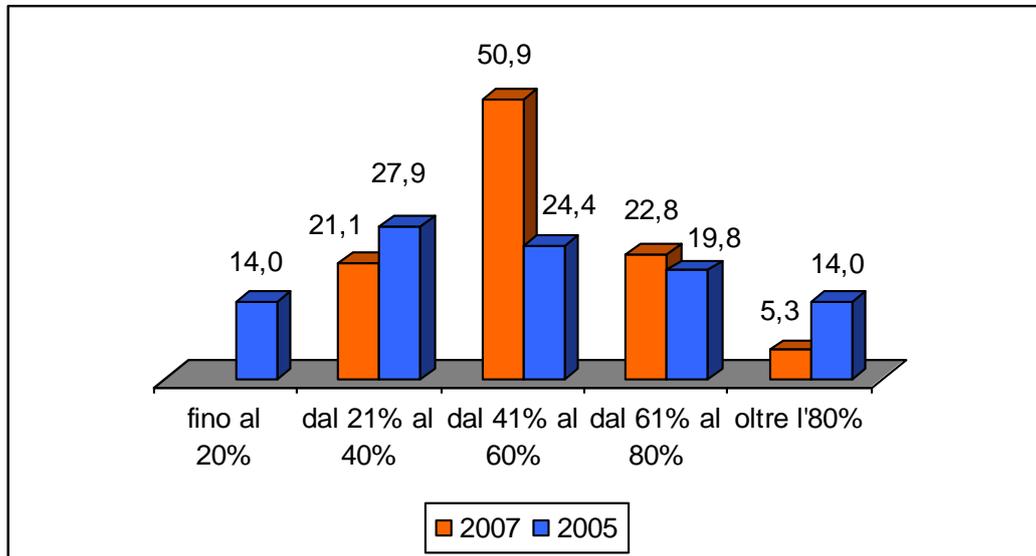


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Nessuno ha richiesto un mutuo che copra solo fino al 20% del prezzo del bene; più della metà di coloro che hanno acceso un mutuo ha preso un prestito compreso tra il 41% e il 60% del prezzo pagato per l'immobile. Mettendo a confronto le due Indagini si è registrata una forte crescita per i mutui che coprono dal 41% al 60% del prezzo dell'immobile acquistato (+26,5 punti percentuali); vi è stato un leggero incremento per quelli compresi tra il 61% e l'80% del prezzo del bene (+3 punti); invece, si sono registrati dei lievi cali per quelli che vanno dal 21% al 40% e per quelli oltre l'80% del prezzo del bene (graf. 14).

#### GRAFICO 14

PERCENTUALE DEL PREZZO DELL'IMMOBILE PAGATO ATTRAVERSO IL MUTUO  
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

#### 4. Conclusioni

Dal confronto dell'Indagine 2007 di **Tecnoborsa** con quella 2005 emerge chiaramente che l'andamento del mercato immobiliare nelle grandi città sta iniziando a rallentare. Questo risultato era emerso anche dal confronto delle ultime due Indagini 2006 e 2004 effettuate su tutto il territorio nazionale, quindi, il fenomeno non è legato alla dimensione del Comune, ma è trasversale su tutto il territorio nazionale. Tuttavia, per quanto riguarda il totale Italia, il calo è dipeso essenzialmente da una diminuzione negli acquisti effettuati e nell'offerta di locazioni; viceversa, per quanto concerne le grandi città, il calo si è registrato in tutte e quattro le tipologie di transazioni, anche se è più forte nella domanda che nell'offerta. Quest'ultimo fenomeno ha fatto sì che vi sia stata una riduzione del *gap* tra domanda e offerta sia nelle compravendite (è di 1,8 punti nel 2007, era di 3 punti nel 2005), sia nelle locazioni (attualmente è di 1 punto, mentre nel 2005 era di 3,2). Questo avvicinamento ad un punto di equilibrio è stata una delle cause, anche se non l'unica, che ha determinato il rallentamento della crescita dei prezzi degli immobili e dei canoni di locazione a cui si è assistito nell'ultimo periodo.

La causa principale del mancato acquisto di un bene rimane, come nelle Indagini precedenti, il prezzo; infatti, gli intervistati ritengono che i prezzi degli immobili siano

troppo alti rispetto alla qualità dei beni offerti e anche rispetto alle proprie disponibilità. La domanda è sostenuta principalmente dalla richiesta di abitazioni principali, anche se, rispetto al 2005, vi è stato un calo di oltre il 25%. Viceversa, le altre motivazioni come l'acquisto di seconde case e di case per investimento, sono salite. Per quanto concerne le caratteristiche che hanno pesato maggiormente nella scelta di un immobile, ai primi due posti troviamo la dimensione e il prezzo. E' interessante evidenziare il fatto che nel 2005 al primo posto vi era il prezzo, mentre nell'indagine attuale vi è la dimensione, e che la dimensione media dei beni acquistati è passata da 83,5 mq a 91,34 mq. C'è da notare inoltre che, rispetto al 2005, si è quasi invertita la tendenza tra la richiesta delle case in periferia che è aumentata del 5,4%, rispetto a quella in centro, diminuita del 6,8%: il fenomeno è stato dettato inizialmente dalla maggior offerta abitativa dei quartieri periferici, per giunta a prezzi più contenuti ma, ormai, i prezzi - per la legge della domanda e dell'offerta - si sono avvicinati sensibilmente.

Spostandoci sulle motivazioni che hanno spinto una famiglia a vendere un'abitazione troviamo la sostituzione dell'abitazione principale, anche se è alta ma in calo, rispetto al 2005, la quota di chi vende per necessità di liquidità.

Per quanto riguarda i mutui continua a salire la quota di chi accende un mutuo per acquistare un'abitazione, specialmente quelli compresi tra il 41% e il 60% del prezzo pagato per l'immobile, mentre stanno sparendo i piccoli prestiti. In primo luogo, ricorre ad un prestito chi acquista la casa principale, preferendo pagare un mutuo piuttosto che un canone di locazione quasi insostenibile; infatti, questi ultimi sono in sensibile calo.