

## L'INDAGINE TECNOBORSA 2009:

# LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE NELLE SEI GRANDI CITTA' TRANSAZIONI E MUTUI

a cura di Alice Ciani

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

**Scelte, motivazioni e orientamenti passati, presenti e futuri delle famiglie italiane residenti nelle sei grandi città con oltre 500.000 abitanti**

### 1. Introduzione

Pur in un clima di crisi conclamata e globale quale quella che stiamo attraversando e per la quale trapelano solo sporadici segnali di difficile e lenta ripresa, nelle sei grandi città italiane le famiglie tornano a investire, anche nel settore immobiliare che, pur tuttavia, continua a seguire un *trend* discendente.

I dati ufficiali 2008 dell'Agenzia del Territorio confermano un calo generale delle compravendite superiore ad almeno il 10% nelle città di Roma, Napoli, Torino, Milano, Genova e Palermo e i risultati della presente Indagine **Tecnoborsa** sulle stesse città sono in linea per quanto riguarda il biennio 2007-2008 e prevedono, inoltre, un ulteriore calo per il 2009-2010, comprese le locazioni.

Secondo i dati preliminari del Ministero dell'Interno, ad aggravare la crisi nelle aree metropolitane a più alta tensione abitativa nel 2008 ci sono state 51.390 nuove sentenze di sfratto (+17,14% sul 2007), in pratica la maggioranza assoluta, oltre 40.600, sono state per morosità. Le richieste di sfratto presentate alla forza pubblica per eseguire gli sfratti sono state 138.040, con un aumento rispetto al 2007 del 26,13%. Gli sfratti eseguiti, invece, sono stati 24.996, l'11,25% rispetto al 2007. A Roma gli sfratti emessi sono arrivati a 53.000 con un incremento del 171%; dati preoccupanti anche per Napoli con 1.800 esecuzioni e Palermo con 1.700.

L'assenza di edilizia pubblica e gli effetti della crisi economica che mette a rischio posti di lavoro costituiscono il più pesante disagio abitativo degli ultimi dieci anni, per questo è in giacenza una richiesta del Sicut affinché il Governo metta a disposizione i 550 milioni di euro fermi dal 2007 per ultimare e rendere disponibili 12.000 alloggi pubblici

che allevierebbero il problema. Anche il Piano Casa per l'edilizia abitativa potrà offrire un contributo significativo per fronteggiare la situazione, in particolare per le giovani coppie e gli anziani, nonché contribuire a una nuova modalità di gestione del territorio e al recupero di spazi abitativi.

Per quanto riguarda i mutui, la Bce ha abbassato progressivamente il tasso di riferimento fino a raggiungere un vero minimo storico, per cui anche il tasso sui prestiti in euro alle famiglie per l'acquisto di abitazioni è sceso fino a tornare ai valori dell'agosto 2006.

Per seguire da vicino questi fattori che tutti insieme concorrono a formare l'andamento generale del mercato immobiliare italiano **Tecnoborsa**, ormai da anni attraverso le Indagini annuali, va monitorando transazioni e mutui; quest'anno con particolare riguardo alle sei grandi città (come avviene ad anni alterni), e con confronti puntuali agli anni precedenti, riportati nei grafici e commentati nel testo.

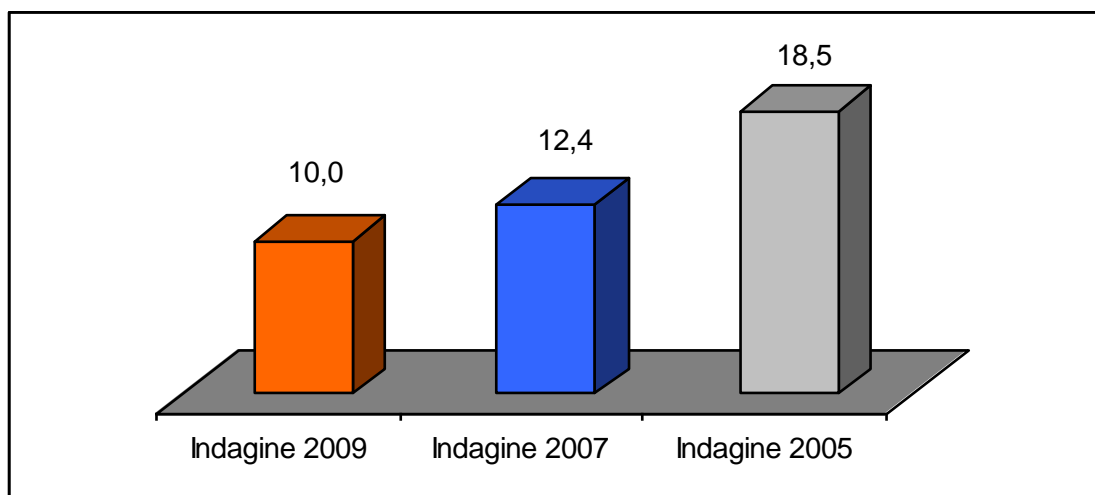
## **2. Le transazioni immobiliari effettuate negli ultimi due anni**

Nel biennio 2007-2008 è emerso che solo il 10% 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 le due precedenti è emerso che continua a scendere la quota di chi ha effettuato almeno una transazione immobiliare nelle grandi città. Infatti, nell'indagine 2005 erano il 18,5% degli intervistati e nel 2007 sono stati il 12,4% (*graf. 1*).

**GRAFICO 1**

TRANSAZIONI EFFETTUATE  
CONFRONTO INDAGINI 2005-2007-2009  
(val. %)



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

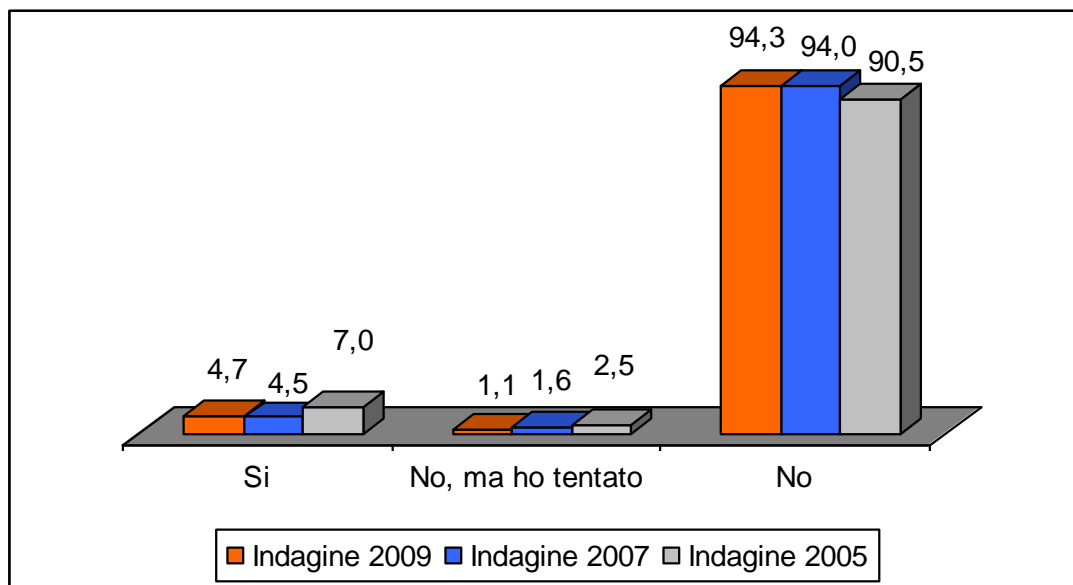
Analizzando il profilo socio-demografico emerge che le famiglie più attive sono state quelle giovani senza figli o con figli piccoli (il cui capofamiglia ha meno di 45 anni), con un reddito ed un livello di istruzione medio-alti. Geograficamente le città più vivaci sono state Roma e Torino.

**2.1. Le compravendite effettuate**

Andando ad analizzare il comparto delle compravendite è emerso che il 4,7% degli intervistati ha acquistato un'abitazione nel biennio esaminato, mentre l'1,1% ha tentato ma senza successo.

Rispetto all'Indagine 2007 la situazione è rimasta sostanzialmente invariata, infatti, non è stato recuperato il calo di circa due punti percentuali che era stato rilevato nel 2005 (graf. 2).

**GRAFICO 2**  
**ACQUISTI EFFETTUATI**  
**CONFRONTO INDAGINI 2005-2007-2009**  
 (val. %)



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

Analizzando il profilo degli acquirenti si conferma una certa vivacità delle famiglie giovani-adulte in crescita: il soggetto protagonista resta, quindi, il nucleo familiare il cui capo famiglia ha un'età compresa tra i 25 ed i 44 anni, senza figli o con figli piccoli oppure i *single*. Quanto al profilo economico continuano ad emergere prevalentemente famiglie con un livello culturale alto o medio alto e con una buona situazione economica. Le città più attive sono state Torino e Roma.

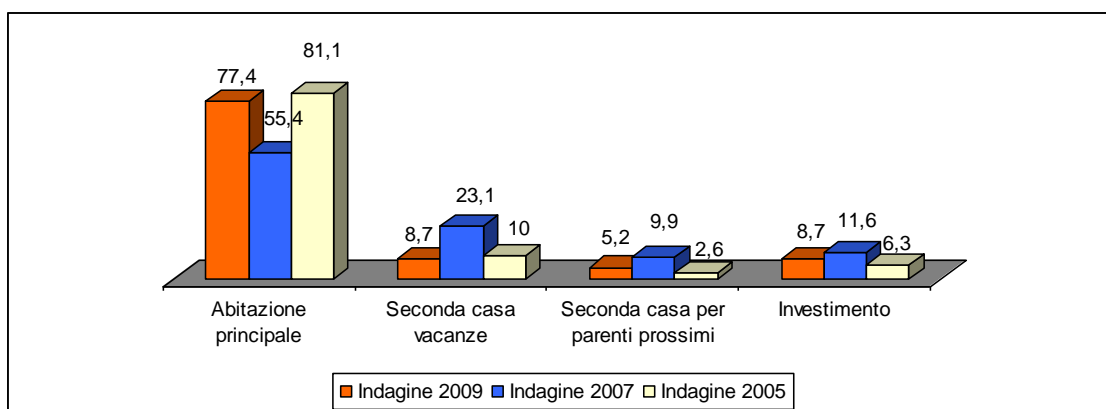
Da un *focus* sulle cause del mancato acquisto è emerso che, così come già riscontrato nell'Indagine 2007, più della metà dei fallimenti sono da imputarsi ai prezzi ritenuti eccessivi sia rispetto alle disponibilità delle famiglie, sia rispetto alla qualità degli immobili; a seguire, troviamo la scarsa offerta nella zona prescelta (22,7%), la mancanza di abitazioni consone alle esigenze dei potenziali acquirenti (18,2%) e, infine, la scarsa qualità degli immobili offerti (4,5%).

Per quanto concerne l'utilizzo dell'immobile acquistato al primo posto continuiamo a trovare l'acquisto dell'abitazione principale (77,4%), che pur rimanendo al di sotto dei valori rilevati nel 2005, è salita di 22 punti percentuali rispetto all'Indagine 2007. Al

secondo posto (8,7%), continuiamo a trovare la motivazione come seconda casa vacanze, (anche se è notevolmente calata rispetto al 2007 di -14,4 punti percentuali), e il desiderio di effettuare un investimento; al terzo posto troviamo coloro che hanno acquistato una seconda casa per parenti prossimi (5,2%). Le ultime due motivazioni indicate sono cresciute rispetto a quanto rilevato nel 2005 ma sono scese rispetto ai dati riscontrati nel 2007 (*graf. 3*).

### GRAFICO 3

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE ACQUISTATO:  
CONFRONTO INDAGINI 2005-2007-2009  
(val. %)



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

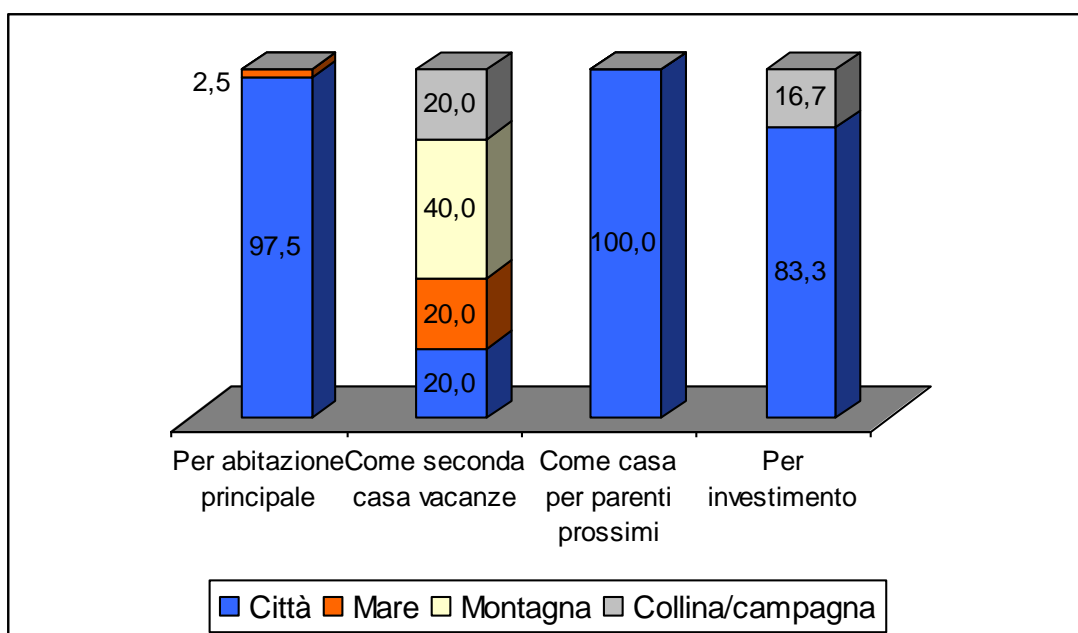
I due requisiti a cui hanno prestato più attenzione maggiore della metà di coloro che hanno acquistato o tentato di acquistare un'abitazione nel biennio preso in esame sono: dimensioni (62,9%); prezzo (59,6%). Seguono tranquillità della zona (27%), vicinanza al luogo di lavoro (24,7%), *comfort* e qualità delle rifiniture (22,5%), ubicazione in zona centrale (20,2%), vicinanza dei trasporti pubblici (19,1%), vicinanza ai parenti e, sostanzialmente a pari merito, vicinanza a servizi (18%), vicinanza ad aree verdi (15,7%), facilità di parcheggio (14,6%), ubicazione in zona periferica (12,4%). Mentre, gli aspetti che hanno pesato meno nella scelta dell'immobile sono stati ubicazione in zona vicina alle principali vie di comunicazione (5,6%) e ubicazione in zona in fase di riqualificazione (4,5%).

Per quanto riguarda la località è emerso che l'acquisto di abitazione in città è predominante rispetto alle altre aree geografiche (mare, montagna, collina/campagna),

infatti, ha interessato il 92,5% delle famiglie acquirenti. Tale percentuale sale al 97,5% 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 (graf.4).

**GRAFICO 4**

UTILIZZO DELL’IMMOBILE ACQUISTATO PER AREA GEOGRAFICA DI UBICAZIONE  
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull’Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Da un *focus* su coloro che hanno acquistato un’abitazione principale in città si è rilevato che il 29,1% l’ha acquistata in centro, il 32,6% in semi-periferia e il 38,4% in periferia (quest’ultimo valore è cresciuto di 7,5 punti rispetto al 2007 e di 12,9 rispetto al 2005). Tale risultato è coerente con il fatto che sono saliti coloro che nell’acquistare una casa hanno privilegiato quelle ubicate in zone tranquille e silenziose; sicuramente un altro fattore che ha influito nella scelta è il costo più basso delle abitazioni situate nelle periferie, visto che la causa principale del mancato acquisto continua ad essere il prezzo troppo elevato degli immobili.

Infine, per quanto riguarda l'ubicazione dell'immobile rispetto al Comune di residenza dell'acquirente, è emerso che ben l'82,9% di chi acquistato casa negli ultimi due anni lo ha fatto all'interno del Comune in cui risiede.

Andando ad analizzare le caratteristiche degli immobili che sono stati acquistati nel biennio 2007-2008 si è riscontrato che il taglio più richiesto continua ad essere il trilocale (44,1%), specialmente tra i nuclei familiari formati da 3 o 4 persone il cui capofamiglia ha tra i 45 e i 64 anni. Abbastanza rilevante anche la richiesta del bilocale (23,7%), anche se in calo rispetto alle rilevazioni precedenti; seguono i quadrilocali e quelli con 5 e più vani, che sono richiesti rispettivamente dal 14% e dal 10,8% delle famiglie. Bassa, invece, la richiesta di monolocali (7,5%) anche se in crescita rispetto a quanto riscontrato nelle Indagini 2005 e 2007.

Per quanto concerne, invece, la superficie degli immobili gli appartamenti più acquistati sono stati quelli con superficie media (71-100 mq) e medio-piccola (36-70 mq): i primi sono richiesti principalmente da coppie giovani e da famiglie monogenitore, mentre i secondi sono preferiti prevalentemente da persone che vivono sole. A seguire, troviamo gli appartamenti grandi e medio grandi (oltre i 100 mq), preferiti da coppie con figli; meno richieste le abitazioni con una superficie inferiore ai 36 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 già ristrutturati: il 18,3% ha acquistato un immobile nuovo, il 30,1% uno ristrutturato, il 24,7% uno abitabile ed, infine, il 26,9% uno da ristrutturare.

Dall'analisi della tipologia dell'immobile, invece, è emerso che il 97,8% degli acquisti si è concentrato sugli appartamenti: il 53,8% ai piani intermedi; il 22,6% al piano terra e il 21,5% al piano attico. E' interessante sottolineare che nessuno degli intervistati ha acquistato una villa singola.

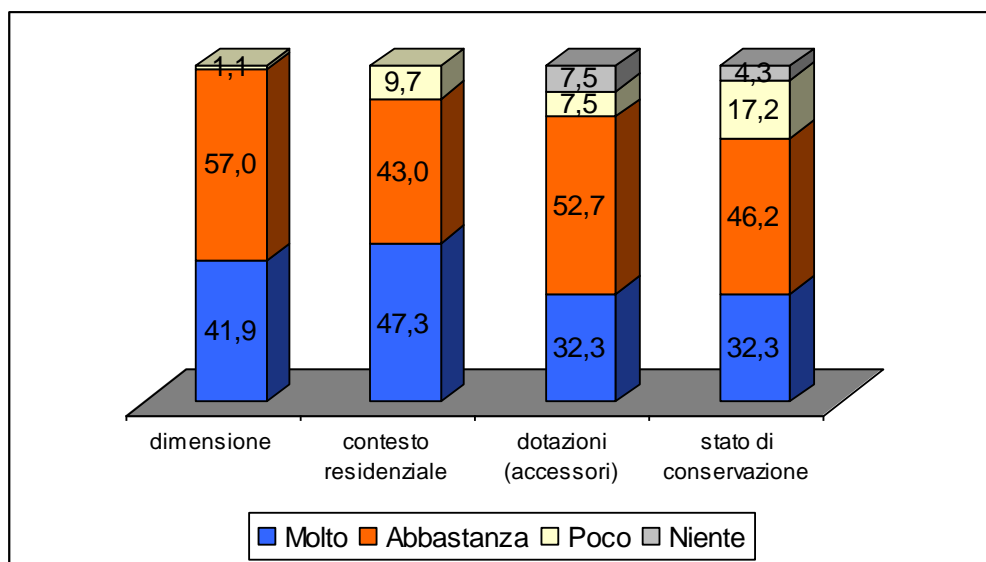
Per quanto riguarda le dotazioni degli immobili è emerso che il 74,2% di coloro che hanno acquistato un'abitazione, nel biennio 2007-2008, hanno preferito quelle con terrazza/balcone, scelte da coppie mature con o senza figli; il 67,7% con ascensore condominiale; il 57% con cantina e/o soffitta; la presenza di un posto auto occupa solo il quarto posto (37,6%). Seguono altre dotazioni ritenute comode ma meno indispensabili, quali: giardino condominiale (34,4%); servizio di portierato (18,3%) e giardino di pertinenza (8,6%).

Dal confronto con le Indagini 2005 e 2007 emerge un forte calo di coloro che hanno scelto un'abitazione dotata di un giardino di pertinenza. Invece, si è riscontrato un incremento per quanto riguarda l'acquisto di case con terrazza/balcone, con ascensore condominiale e con cantina e/o soffitta, che come abbiamo sottolineato sono le tre dotazioni che hanno pesato maggiormente nella scelta delle abitazioni acquistate nell'ultimo biennio.

Come in passato, emerge un buon grado di soddisfazione per le caratteristiche dell'immobile acquistato; ciò conferma il fatto che l'acquirente-tipo italiano è un soggetto molto oculato e avvertito, visto che la scelta della casa è una scelta importante e duratura e viene quindi elaborata sulla base delle esigenze e delle priorità della famiglia, anche se sono cresciuti coloro che si sono dichiarati poco/per niente soddisfatti delle dotazioni e dello stato di conservazione (rispettivamente il 15,1% e il 21,5% degli acquirenti). Viceversa, il 98,9% ha affermato di essere molto/abbastanza soddisfatto per le dimensioni dell'immobile comprato (graf. 5).

**GRAFICO 5**

GRADO DI SODDISFAZIONE NEI CONFRONTI DELL'IMMOBILE ACQUISTATO  
(val. %)



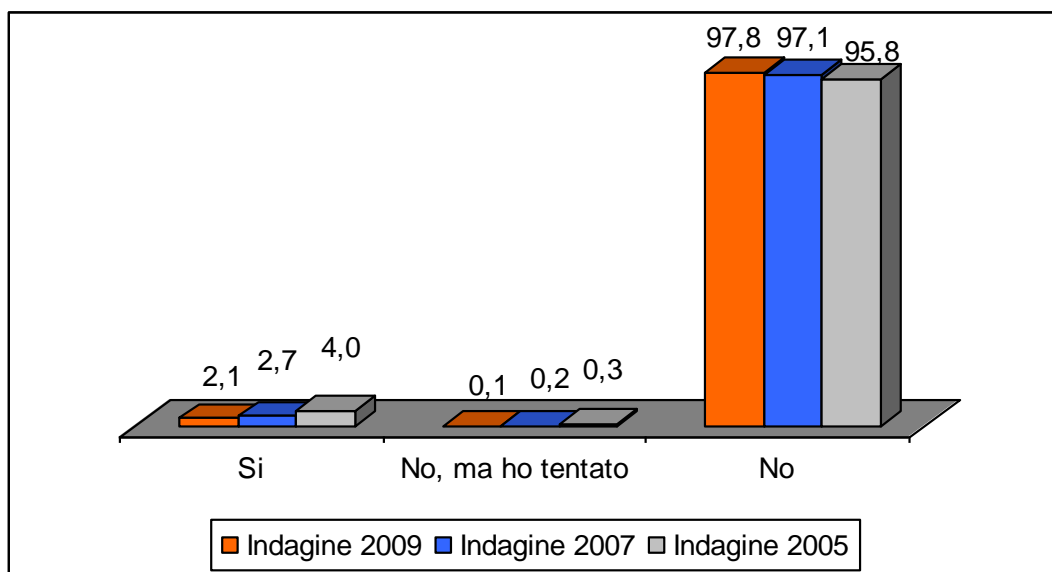
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Spostando l'analisi su coloro che hanno venduto almeno un'abitazione nel biennio 2007-2008 si è riscontrato che sono stati solo il 2,1% degli intervistati, confermano il



*trend* discendente iniziato nel 2007; infatti, c'è stato un calo di 0,6 punti percentuali rispetto al 2007 e di 1,9 punti rispetto al 2005 (*graf. 6*).

**GRAFICO 6**  
**VENDITE EFFETTUATE**  
**CONFRONTO INDAGINI 2005-2007-2009**  
 (val. %)



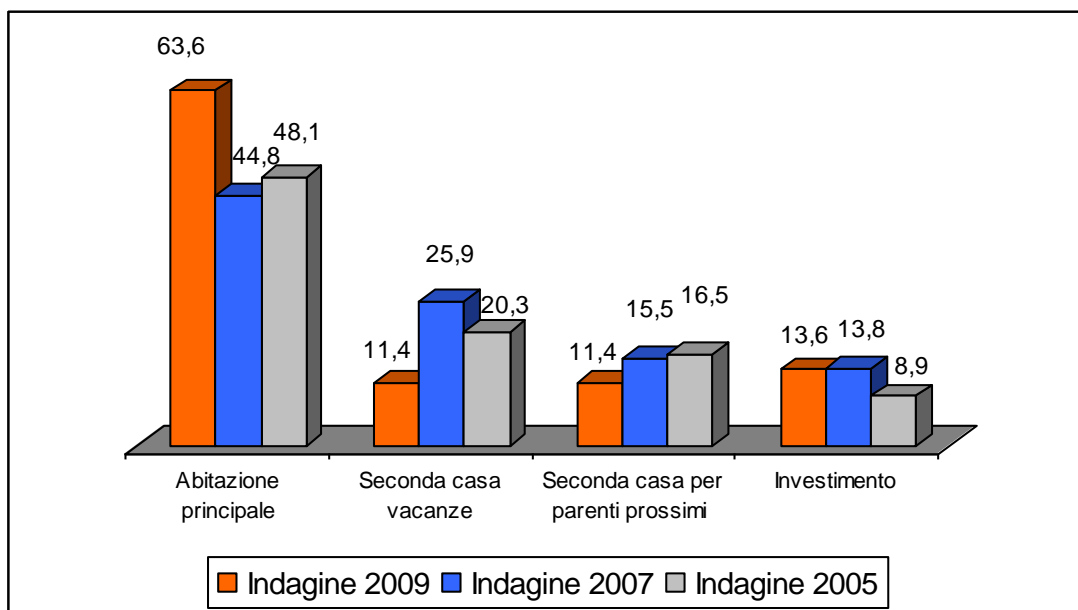
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Dall'analisi del profilo socio-demografico si è riscontrato che hanno venduto una casa prevalentemente coppie senza figli o *single*, il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 55 e i 74 anni, con un livello culturale basso o medio basso; il fenomeno è trasversale rispetto alla dimensione del nucleo familiare. Le città più vivaci sono state Torino e Genova.

Le vendite avvenute hanno riguardato prevalentemente le abitazioni principali (63,6% di coloro che hanno venduto), fenomeno fortemente in crescita rispetto a quanto riscontrato nelle due rilevazioni precedenti; al secondo posto c'è chi ha venduto le abitazioni tenute come forma di investimento (13,6%); infine, a parità di punteggio, ci sono coloro che hanno ceduto le seconde case destinate alle vacanze o a parenti prossimi (11,4%) (*graf. 7*).

### GRAFICO 7

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE VENDUTO  
CONFRONTO INDAGINI 2005-2007-2009  
(val. %)



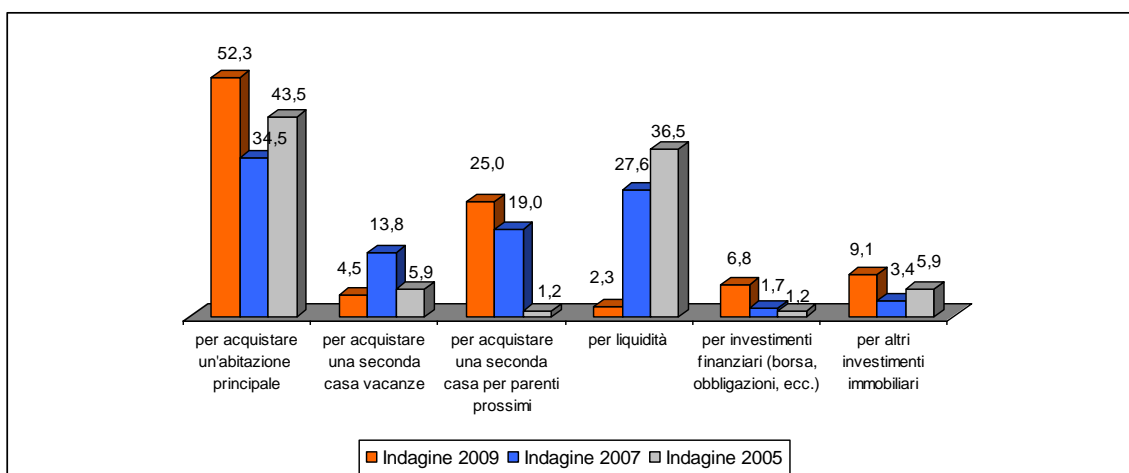
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Le abitazioni principali sono state vendute prevalentemente da persone fra i 25 e i 34 anni con un livello di istruzione medio-basso; le case per investimento sono state cedute più che altro da persone anziane; le seconde case sono state vendute, in particolare, da coppie senza figli e nuclei monogenitori con età compresa tra i 45 i 54 anni.

La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione si riscontra essere ancora la sostituzione con un'altra abitazione principale (52,3%). Rilevante è anche la quota di chi ha venduto per acquistare una casa per parenti prossimi (25%), valore decisamente in crescita rispetto a quanto riscontrato nelle due Indagini precedenti sulle grandi città; decisamente in aumento la quota di coloro che hanno ceduto un immobile per effettuare altri investimenti (15,9%), questo mette in evidenza che le famiglie italiane sono più propense a speculare rispetto al passato; solo il 4,5%

di coloro che hanno venduto lo ha fatto per acquistare una seconda casa vacanze; molto forte il calo di coloro che hanno venduto per bisogno di liquidità (2,3%) (graf. 8).

**GRAFICO 8**  
**PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA**  
**CONFRONTO INDAGINI 2005-2007-2009**  
 (val. %)

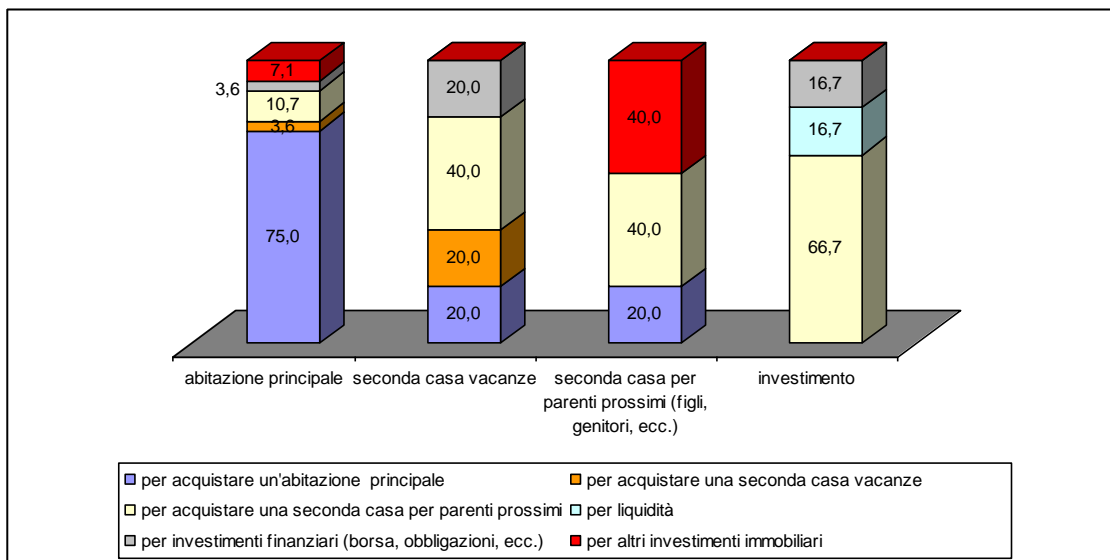


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Dall'incrocio tra il tipo di abitazione venduta ed il motivo della vendita è emerso che il 75% di coloro che hanno venduto un'abitazione principale l'hanno fatto per acquistare un'altra abitazione principale; coloro che hanno ceduto altre tipologie di abitazione lo hanno fatto principalmente per acquistare una casa per parenti prossimi, mentre nell'Indagine 2007 le famiglie vendevano le case non destinate a viverci spinti dal bisogno di liquidità (graf. 9).

**GRAFICO 9**

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



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

Tra le esigenze più rilevanti che inducono una famiglia alla sostituzione della prima casa c'è la necessità di vivere in un luogo più confortevole (47,6%) e in una zona più tranquilla (38,1%); scende al terzo posto, a parità di punteggio con il desiderio di vivere in zone più centrali, la necessità di avere una casa più grande (33,3%), motivazione che è sempre stata la più indicata nelle Indagini 2005 e 2007; a seguire troviamo chi ha venduto per andare a vivere vicino a parenti prossimi (23,8%), chi ha ceduto l'abitazione principale per acquistarne una più piccola (14,3%); infine, a parità di punteggio (4,8%), troviamo chi ha scelto un'abitazione con bassi consumi energetici e/o situata in zone periferiche, oppure più vicina al luogo di lavoro e ad aree commerciali.

Per quanto concerne le caratteristiche, il 71,5% degli immobili venduti sono piccoli (fino a 70 mq) e medio piccoli (71-100 mq). Il restante 28,5% delle famiglie hanno venduto immobili grandi e medio-grandi (oltre 101 mq). Le case piccole e medio

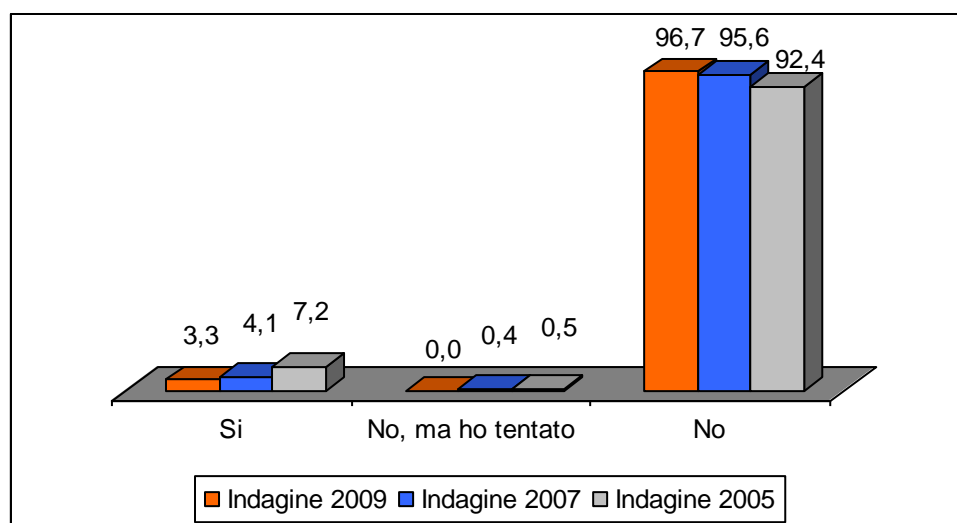
piccole vengono vendute prevalentemente da coppie giovani e mature senza figli; quella grandi vengono cedute prevalentemente da persone che vivono da sole.

## 2.2. Le locazioni effettuate

Andando ad analizzare il mercato delle locazioni, è risultato che il 3,3% degli intervistati ha preso in affitto un immobile nel biennio considerato, e sono state per lo più coppie giovani senza figli che prendono in locazione una casa per creare un nuovo nucleo familiare, non potendola acquistare visto che i capofamiglia svolgono professioni non altamente remunerate. Rispetto alle Indagini precedenti il fenomeno ha subito una battuta di arresto (*graf. 10*).

**GRAFICO 10**

DOMANDA DI LOCAZIONE EFFETTUATA  
CONFRONTO INDAGINI 2005-2007-2009  
(val. %)



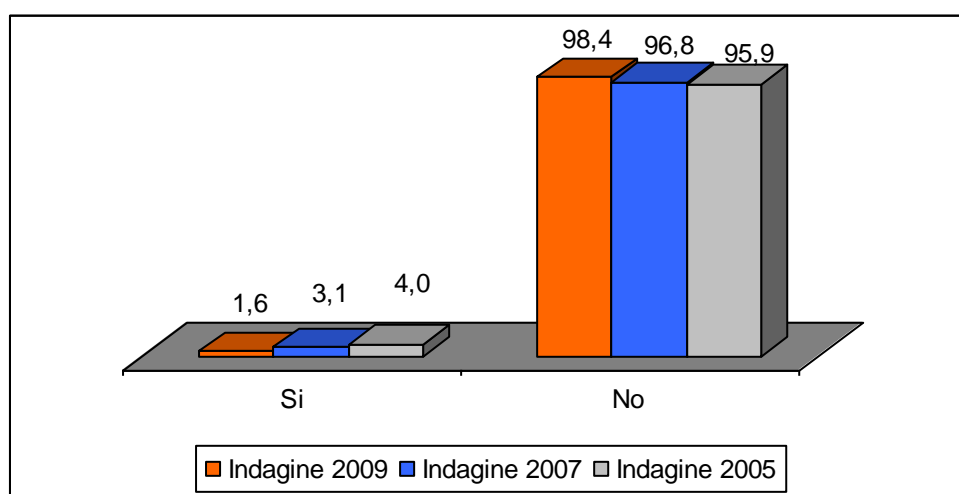
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Andando ad analizzare il tipo di abitazioni prese in locazione è emerso che circa il 94% di coloro che hanno effettuato questo tipo di transazione ha preso in affitto un'abitazione principale, quota che ha avuto un incremento di 43,4 punti rispetto all'Indagine 2007. Decisamente in calo la percentuale di chi ha preso una casa vacanza (1,5%) o una casa per parenti prossimi (3%).

Spostandoci dal lato dell'offerta, è emerso che nel biennio 2007-2008 sono scesi coloro che hanno dato in locazione un bene (1,6%). Le case date in affitto provengono, prevalentemente, da persone con una buona situazione economica (imprenditori e liberi professionisti), che vedono nella casa una buona forma di investimento (*graf. 11*).

### GRAFICO 11

OFFERTA DI LOCAZIONE EFFETTUATA  
CONFRONTO INDAGINI 2005-2007-2009  
(val. %)



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

Per quanto riguarda il divario tra la domanda e l'offerta (3,3% contro 1,6%), sembrerebbe che parte dell'offerta sia composta da persone non residenti, da case di proprietà di enti e di imprese/società.

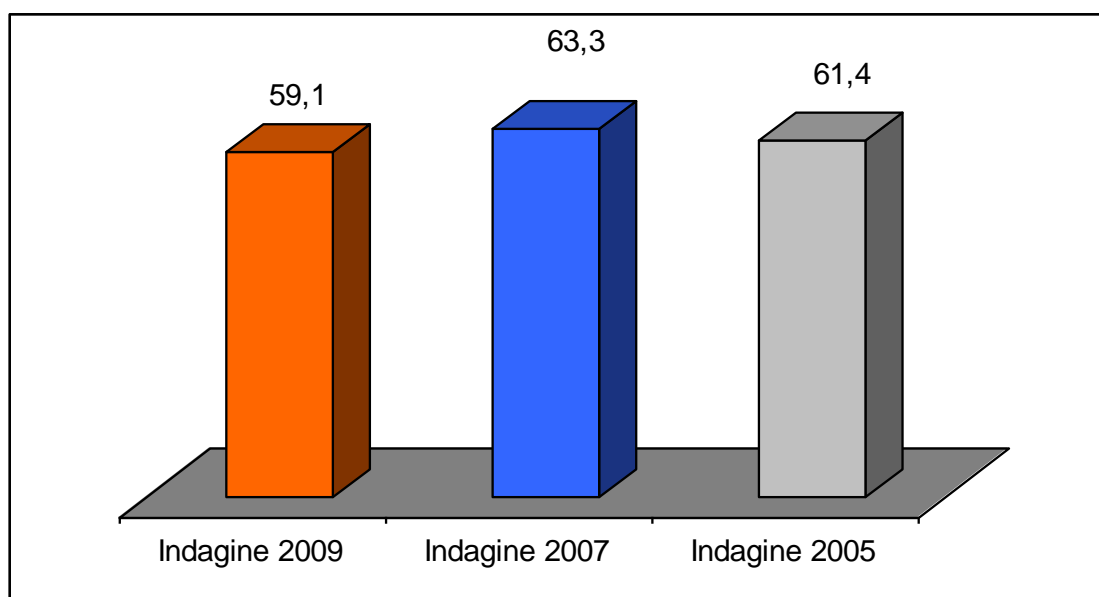
### 2.3. Il ricorso ai mutui

Tra coloro che hanno acquistato una casa, il 59,1% ha dichiarato di aver fatto ricorso a un finanziamento o a un mutuo, valore allineato con quanto riscontrato in passato.

Si rivolgono agli istituti specializzati soprattutto famiglie la cui età del capofamiglia è tra i 25 e i 34 anni e tra i 45 e i 54 anni con figli piccoli o nuclei monogenitori che svolgono attività professionali di tipo imprenditori/liberi professionisti (*graf. 12*).

**GRAFICO 12**

FAMIGLIE CHE HANNO FATTO RICORSO AD UN MUTUO  
PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE  
CONFRONTO INDAGINI 2005-2007-2009  
(val. %)

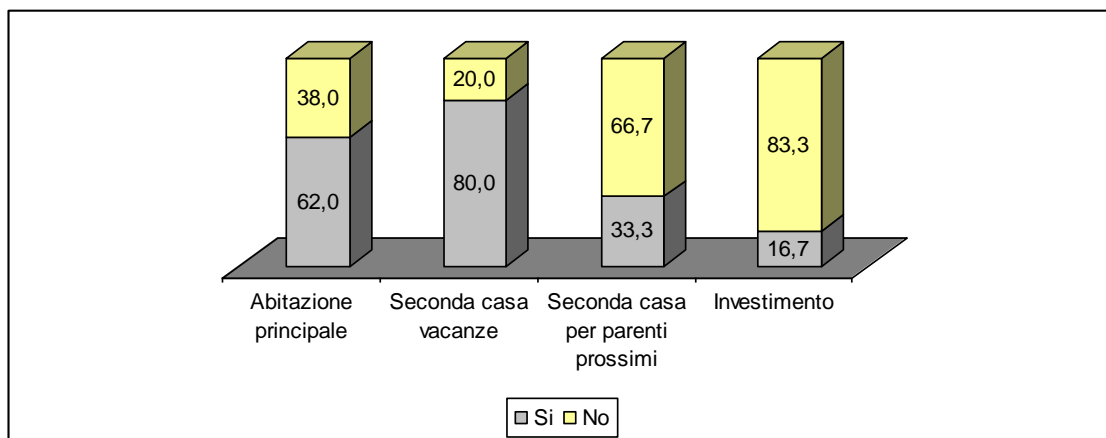


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Prevalentemente, ricorrono ai mutui/finanziamenti l'80% di coloro che hanno acquistato una seconda casa vacanze e il 62% coloro che hanno acquistato un'abitazione principale. Viceversa, risulta bassa la richiesta di un prestito per acquistare una casa per parenti prossimi (33,3%) o per investimento (16,7%) (*graf. 13*).

**GRAFICO 13**

PRINCIPALI MOTIVAZIONI PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE  
FACENDO RICORSO A UN MUTUO  
(val. %)



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

Dal confronto con i dati dell'Indagine svolta nel 2007 risulta aumentato il ricorso ai mutui, in particolare da parte di chi ha comprato seconde case, mentre scende quella di chi ha acquistato una casa per investimento o per andarci a vivere.

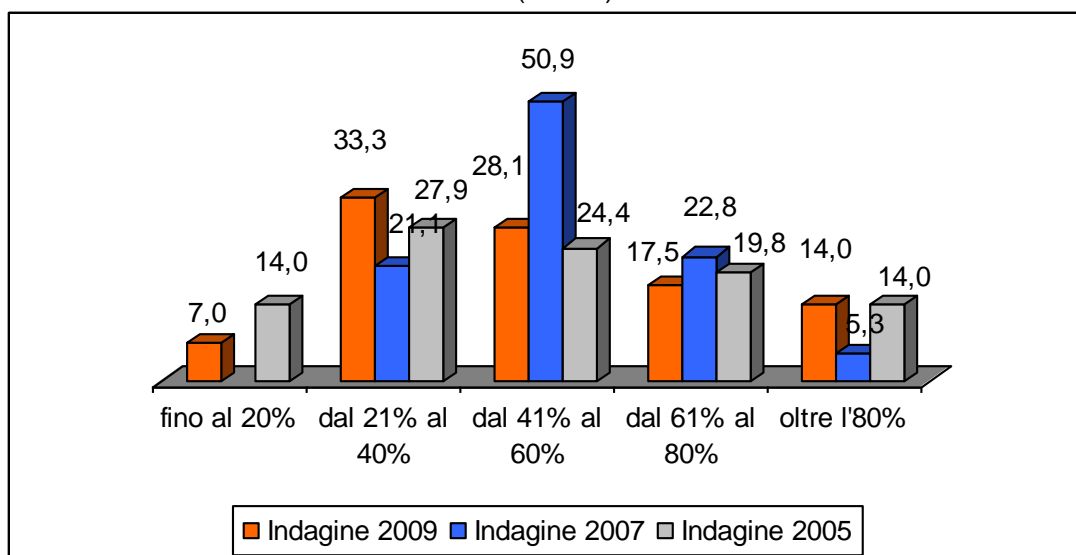
In crescita rispetto agli anni precedenti è la quota di coloro che hanno acceso un mutuo compreso tra il 21% e il 40% del prezzo pagato per l'immobile; sono scesi notevolmente, rispetto all'Indagine 2007, coloro che hanno preso un mutuo che copre dal 41% al 60% (28,1%); leggermente in calo anche quelli che vanno dal 61% all'80% (17,5%); invece, sono risaliti quelli che coprono oltre l'80% del prezzo pagato (14%) (graf. 14).



### GRAFICO 14

#### PERCENTUALE DEL PREZZO DELL'IMMOBILE PAGATO ATTRAVERSO IL MUTUO CONFRONTO INDAGINI 2005-2007-2009

(val. %)



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

### 3. Le transazioni immobiliari previste<sup>1</sup> nei prossimi due anni

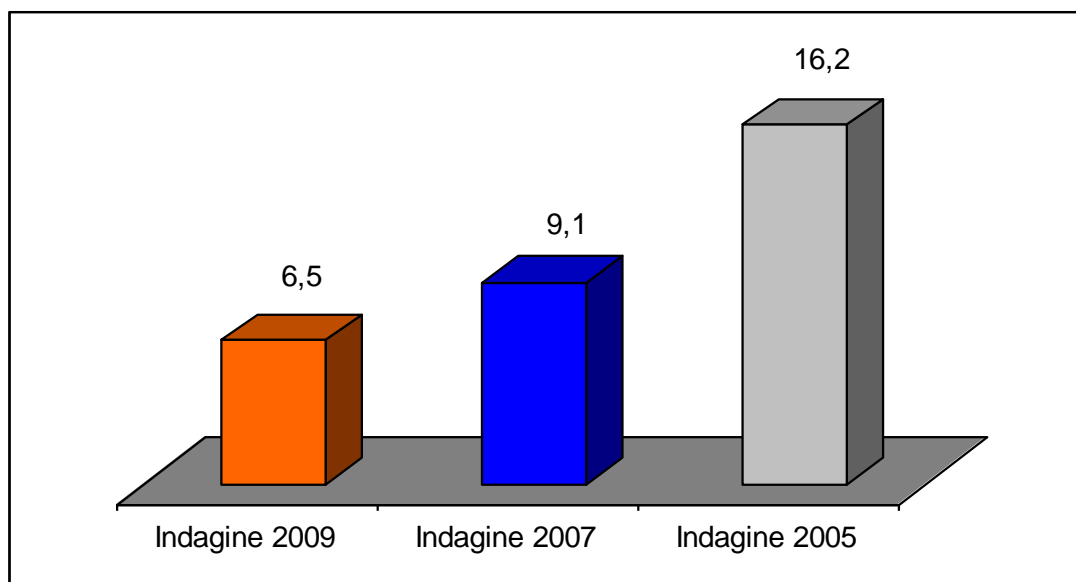
Dall'Indagine 2009 è emerso che il 6,5% degli intervistati ha intenzione di effettuare almeno una transazione nel biennio 2009-2010 e cioè acquistare vendere, prendere in locazione, dare in locazione.

Mettendo a confronto l'Indagine attuale con quelle del 2005 e del 2007 sulle sei grandi città italiane, è emerso che è scesa di 9,7 punti percentuali la quota di chi ha intenzione di effettuare almeno una transazione rispetto al 2005 e di 2,6 punti rispetto al 2007. Questi risultati mettono in evidenza che nel biennio in esame il mercato dovrebbe subire una sensibile battuta di arresto (*graf. 15*).

<sup>1</sup> E' bene ricordare che, in qualsiasi indagine, l'intenzione è una misura della propensione della popolazione di riferimento a tenere un certo comportamento e può essere considerato un indicatore solo parziale dell'effettivo tradursi in atto dei fenomeni in esame.

**GRAFICO 15**

TRANSAZIONI PREVISTE  
CONFRONTO INDAGINI 2005-2007-2009  
(val. %)



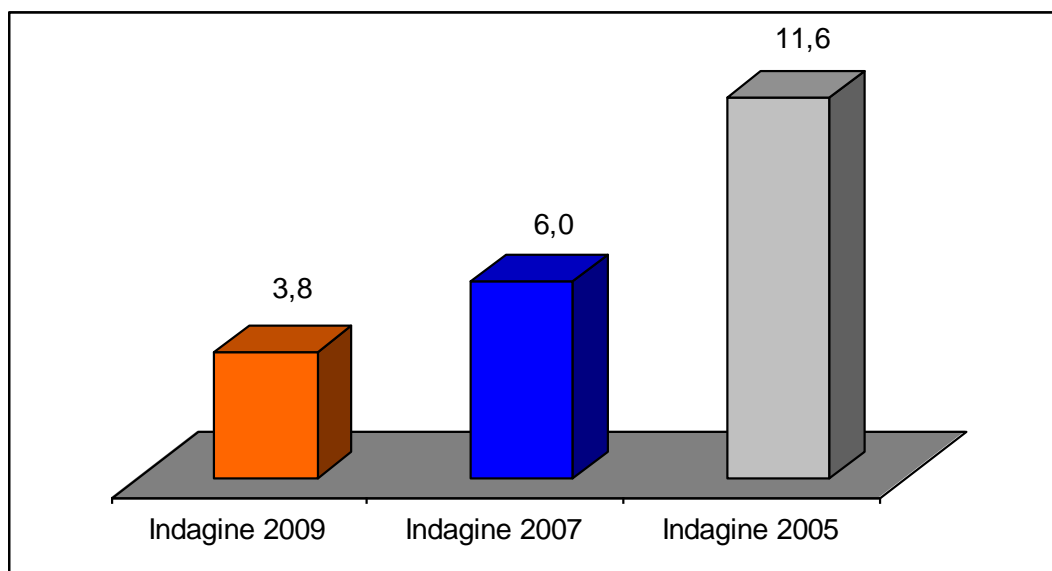
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Andando ad analizzare il profilo socio-demografico degli individui che prevedono di effettuare una qualsiasi transazione immobiliare in un prossimo futuro, si riscontra che si tratta prevalentemente di coppie giovani con figli piccoli con una buona situazione economica.

**3.1. Le compravendite previste**

Prendendo in esame il solo comparto delle compravendite il 3,8% degli intervistati dichiara di avere intenzione di acquistare un'abitazione nel biennio in esame. Dalla comparazione con le precedenti Indagini sulle sei grandi città si evidenzia quanto già registrato per le transazioni nel loro complesso; infatti, si è riscontrato un calo rilevante della quota di chi ha intenzione di acquistare (*graf. 16*).

**GRAFICO 16**  
ACQUISTI PREVISTI  
CONFRONTO INDAGINI 2005-2007  
(val. %)



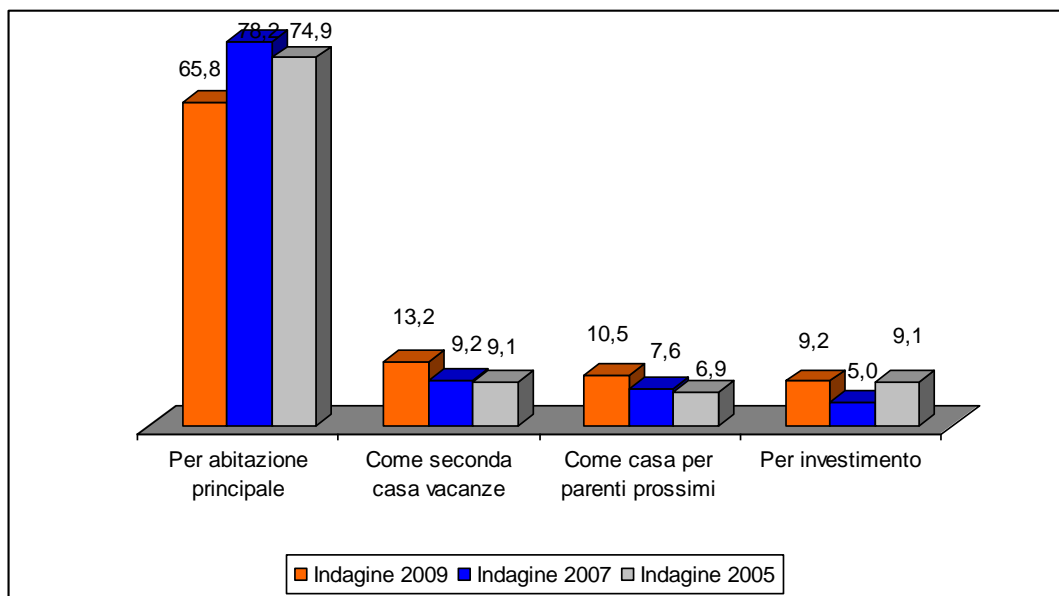
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Analizzando il profilo degli acquirenti è emerso che le figure più attive sarebbero le coppie giovani con figli piccoli, il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 25 e i 44 anni, con un reddito medio-alto.

Come per chi ha già comprato una casa, chi pensa di farlo è spinto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale (65,8%); quindi, chi acquisterà nel prossimo futuro lo farà prevalentemente per la necessità di avere una casa propria o per migliorare le proprie condizioni abitative. Al secondo posto, con un notevole divario, troviamo la motivazione come seconda casa per le vacanze (13,2%), seguita da coloro che intendono acquistare una seconda casa per parenti prossimi (10,5%); infine, vi è chi pensa di acquistare per investire il proprio capitale (9,2%). Rispetto alle Indagini 2005 e 2007 è emerso che è scesa la quota di chi pensa di acquistare un'abitazione principale; viceversa, è salita la quota di chi vorrebbe prendere una seconda casa per vacanze o per parenti prossimi; la quota di chi pensa di comprare una seconda casa per investimento è salita rispetto all'Indagine precedente ritornando ai valori rilevati nel 2005 (*graf. 17*).

**GRAFICO 17**

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE DA ACQUISTARE  
 CONFRONTO INDAGINI 2005-2007-2009  
 (val. %)



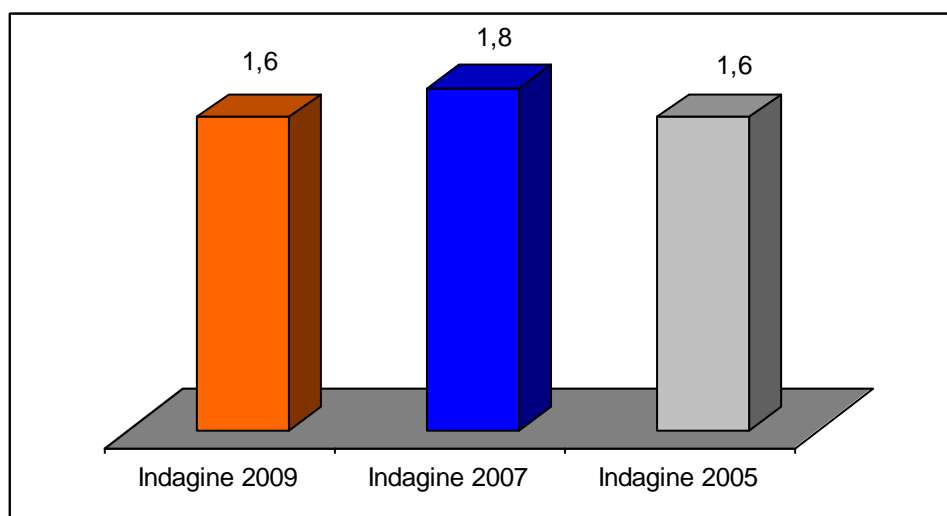
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Da un'analisi più approfondita su quali sono le caratteristiche dell'immobile che pesano maggiormente nella scelta di chi pensa di acquistare un'abitazione principale, al primo posto c'è la necessità che il prezzo del bene sia idoneo alle possibilità economiche della famiglia (68,4%); molto alta, anche, la percentuale di chi tiene conto delle dimensioni rispetto alle esigenze del nucleo familiare (47,4%) e la vicinanza a parenti prossimi (31,6%); a seguire, ma con un certo divario, troviamo altre caratteristiche quali: vicinanza al lavoro, ad aree verdi, a servizi/aree commerciali, facilità di parcheggio, tranquillità e silenzio della zona, etc.. Va segnalato che dal confronto con le ultime Indagini **Tecnoborsa** sulle sei grandi città è salita la quota delle prime sei caratteristiche sopra indicate.

Spostando l'analisi dalla parte dell'offerta futura emerge che nel biennio 2009-2010 solo l'1,6% delle famiglie intervistate ha intenzione di vendere un immobile e si tratta prevalentemente di nuclei monogenitori o con figli grandi, il cui capofamiglia ha più di

74 anni ma, complessivamente, rispetto al 2005 e il 2007 non si sono rilevati cambiamenti (*graf. 18*).

**GRAFICO 18**  
VENDITE PREVISTE  
CONFRONTO INDAGINI 2005-2007-2009  
(val. %)



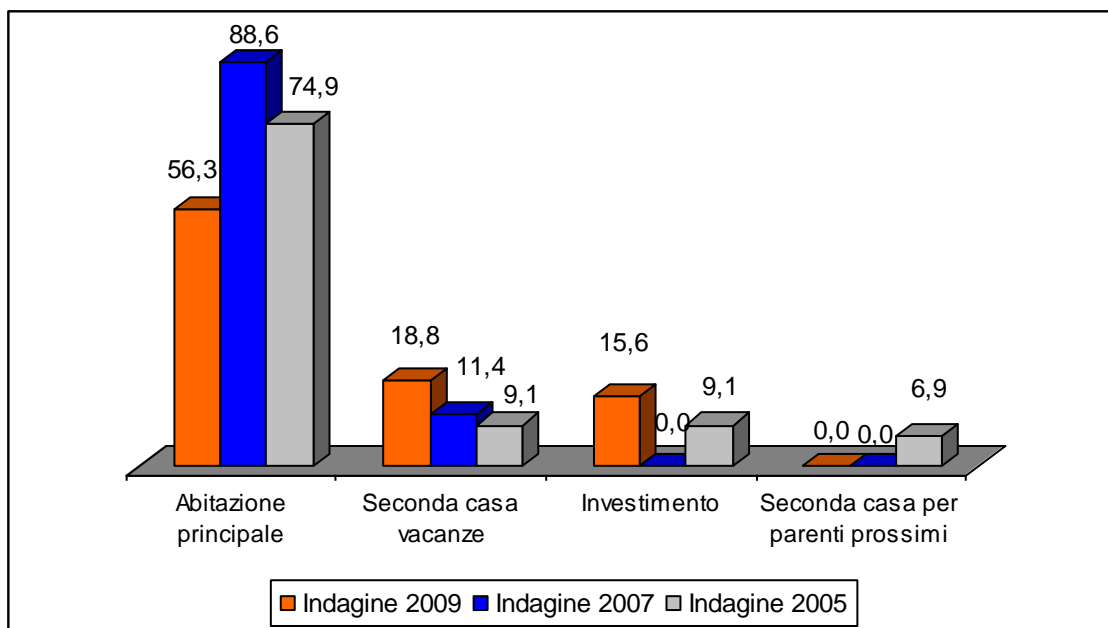
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

In termini di intenzioni, il mercato delle compravendite immobiliari sembra stia raggiungendo un punto di equilibrio; infatti, le intenzioni di acquisto superano le intenzioni di vendita di soli 2,2 punti, mentre nel 2007 il *gap* era di 4,2 punti e nel 2005 di 10 punti.

Dall'Indagine emerge che verranno vendute prevalentemente le abitazioni principali (56,3% di chi pensa di vendere); a seguire, anche se con un notevole divario, le seconde case vacanze (18,8%) e le abitazioni destinate a forme di investimento (5,6%), mentre nessuno pensa di vendere case per parenti prossimi. In base al confronto con le due Indagini precedenti dovrebbe scendere notevolmente la vendita di abitazioni principali (-32,3 punti percentuali), anche se, come già detto, rimane al primo posto; viceversa, dovrebbe salire la vendita di seconde case vacanze e quella delle abitazioni destinate ad investimento (*graf. 19*).

**GRAFICO 19**

**PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE VENDUTO  
CONFRONTO INDAGINI 2005-2007-2009  
(val. %)**

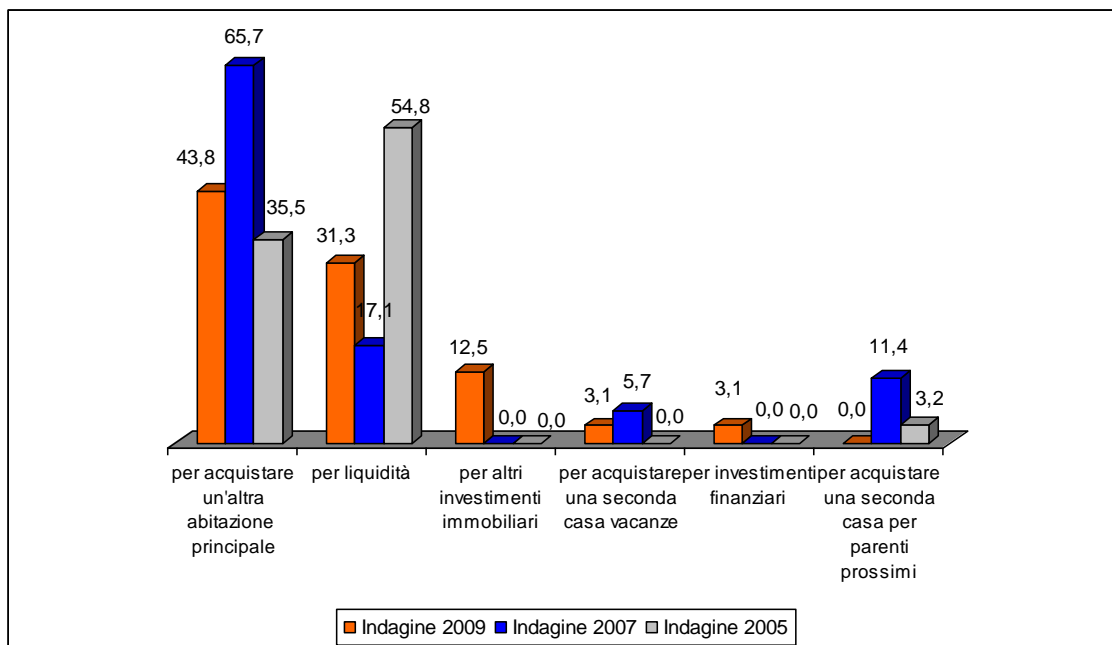


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione è l'esigenza di acquistare un'altra abitazione principale (43,8%); al secondo posto c'è chi pensa di vendere per bisogno di liquidità (31,3%); al terzo posto troviamo chi intende vendere per fare altri investimenti immobiliari (12,5%); al quarto posto, a parità di punteggio, c'è chi pensa di cedere un'abitazione per acquistare una seconda casa vacanze o per fare degli investimenti finanziari (3,1%); infine, nessuno prevede di vendere per prendere una seconda casa per parenti prossimi.

In base al confronto con le ultime due Indagini, è scesa notevolmente la quota di chi intende vendere per acquistare un'altra abitazione principale rispetto a quanto riscontrato nel 2007, anche se non si è tornati ai livelli del 2005; sale, invece, la percentuale di chi pensa di vendere per bisogno di liquidità rispetto al 2007, ma il valore rimane inferiore a quello riscontrato nel 2005 (graf. 20).

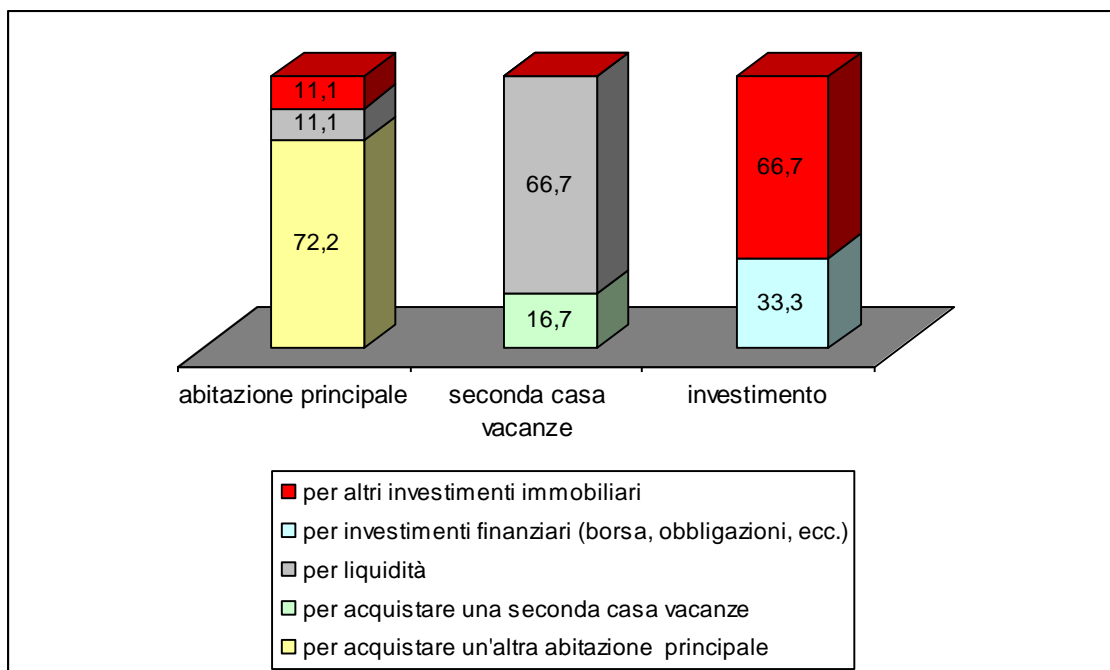
**GRAFICO 20**  
**PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA**  
**CONFRONTO INDAGINI 2005-2007-2009**  
 (val. %)



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

Dall'incrocio tra il tipo di abitazione che si vorrebbe vendere ed il motivo della vendita è emerso che il 72,2% di coloro che pensano di vendere un'abitazione principale lo fanno per acquistare un'altra abitazione principale, l'11,1% per liquidità e il restante 11,1% per effettuare altri investimenti immobiliari. Andando ad analizzare chi intende vendere una seconda casa vacanze è emerso, invece, che il 66,7% pensa di farlo per bisogno di liquidità e il 16,7% per acquistare una casa per le vacanze; invece, il 66,7% di chi prevedere di cedere una casa tenuta per investimento lo farà per effettuare altri investimenti immobiliari e il 33,3% per effettuare investimenti finanziari (graf. 21).

**GRAFICO 21**  
**TIPO DI ABITAZIONE VENDUTA**  
**E PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA**  
 (val. %)



Fonte: Centro Studi sull’Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Tra le esigenze più rilevanti che indurranno nel prossimo futuro una famiglia alla sostituzione della prima casa, al primo posto, ma con un notevole divario rispetto alle altre, troviamo il desiderio di acquistare una casa più ampia (42,9%); il 28,8%, a parità di punteggio, lo fa per andare a vivere vicino al lavoro o per avere una casa più piccola; a seguire, le altre motivazioni: per avvicinarsi a parenti prossimi, per avere un’abitazione più confortevole della precedente, per avere nelle vicinanze servizi e/o aree commerciali; nessuno ha dichiarato di voler vendere un’abitazione principale per acquistarne un’altra con più opportunità di parcheggio, con più facilità di accesso ai trasporti pubblici e/o ubicata in zone più periferiche.



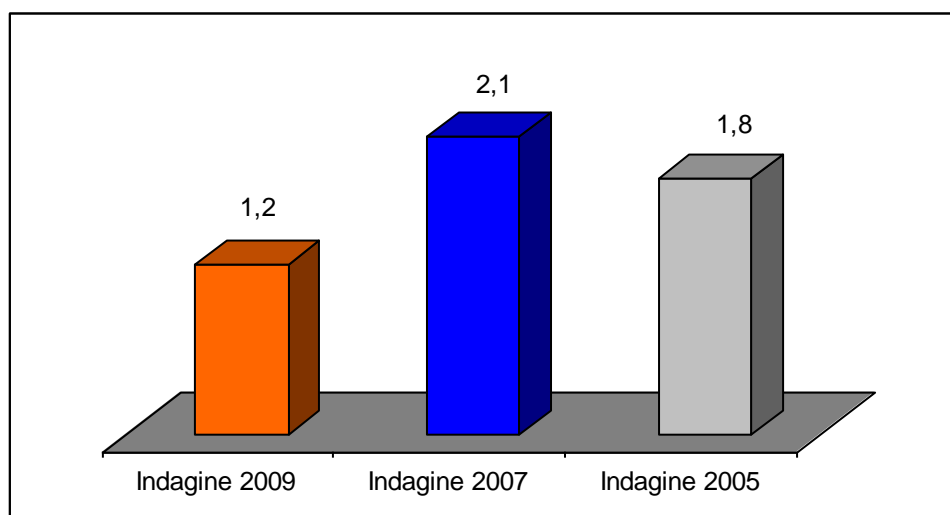
### 3.2. Le locazioni previste

Andando a vedere il mercato delle locazioni, è risultato che l'1,2% degli intervistati pensa di prendere in affitto un immobile nel prossimo biennio e le figure più attive sarebbero coppie giovani (24-44 anni), con o senza figli che risiedono a Palermo, Napoli e Genova.

Mettendo a confronto le Indagini 2005-2007 con quella 2009, scende leggermente la quota di coloro che pensano di prendere in locazione un'abitazione (*graf.22*).

#### GRAFICO 22

DOMANDA DI LOCAZIONI PREVISTE:  
CONFRONTO INDAGINI 2005-2007-2009  
(val. %)

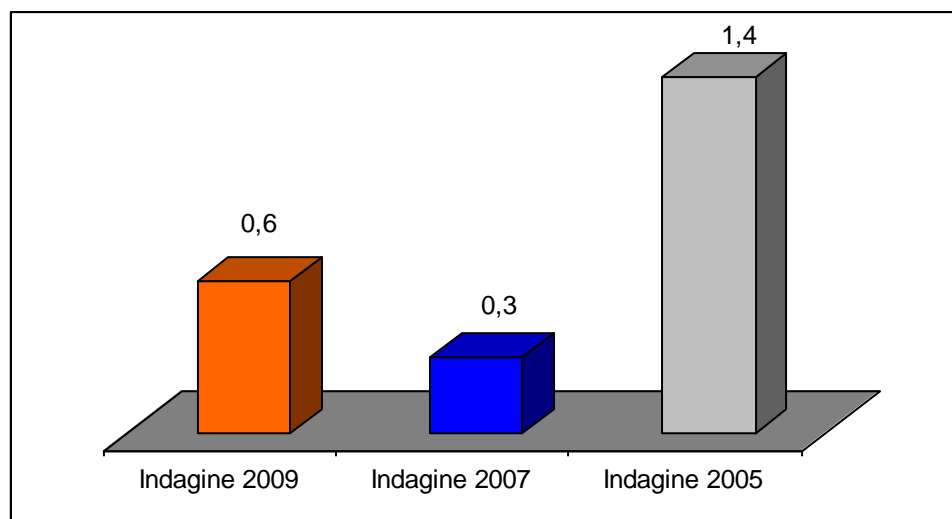


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Spostandoci sul lato dell'offerta, è emerso che solo lo 0,6% degli intervistati pensa di concedere in locazione un bene nel biennio 2009-2010, valore leggermente superiore a quello del 2007 ma ancora inferiore a quello rilevato nel 2005 (*graf.23*).

### GRAFICO 23

OFFERTA DI LOCAZIONI PREVISTE:  
CONFRONTO INDAGINI 2005-2007-2009  
(val. %)



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

Inoltre, il *gap* tra domanda e offerta nel 2005 era quasi nullo (0,4 punti), in quella 2007 era salito a 1,8 punti, mentre in quella 2009 è sceso a 0,6 punti.

Andando ad analizzare il profilo socio-demografico si riscontra che le case verranno offerte in locazione prevalentemente da persone il cui capofamiglia ha più di 74 anni che vivono soli e che vedono nella gestione locativa una buona forma di investimento. La città più attiva dovrebbe essere Genova.

#### 4. Conclusioni

Dal confronto dell'Indagine **Tecnoborsa** 2009 sulle sei grandi città italiane con le due precedenti eseguite nel 2007 e nel 2005 emerge che per tutti e quattro i tipi di transazioni presi in esame c'è stata una battuta di arresto per un totale di -8,5 punti percentuali rispetto al 2005. Tale situazione era emersa anche a livello nazionale dal confronto dell'Indagine 2008 con quelle effettuate nel 2006 e nel 2004<sup>2</sup>. Quindi, si può

<sup>2</sup> **Tecnoborsa** conduce l'Indagine nazionale sulle famiglie italiane e il mercato immobiliare negli anni pari e l'Indagine sulle sei grandi città negli anni dispari.

affermare che il rallentamento del mercato immobiliare c'è stato su tutto il territorio italiano indipendentemente dalle dimensioni dei Comuni e le città di Roma e Torino sono risultate comunque le più vivaci.

Nell'Indagine attuale il *gap* tra domanda e offerta, nel mercato delle compravendite, è risultato di 2,6 punti percentuali, valore superiore a quello rilevato nel 2007 (1,8 punti), ma ancora leggermente inferiore a quello del 2005 (3 punti percentuali). Anche per il mercato delle locazioni si è riscontrato lo stesso andamento in ripresa nel divario tra domanda e offerta (1,7 punti percentuali nell'Indagine 2009, ed era 1 punto nel 2007 e 3,2 nel 2005).

Andando ad analizzare le cause del mancato acquisto è emerso che, così come già riscontrato nell'Indagine 2007, più della metà degli insuccessi sono da imputarsi ai prezzi ritenuti eccessivi, sia rispetto alla disponibilità delle famiglie sia rispetto alla qualità degli immobili. Invece, per quanto concerne l'utilizzo dell'immobile acquistato, al primo posto continuiamo a trovare l'acquisto dell'abitazione principale che, pur rimanendo al di sotto dei valori rilevati nel 2005, è salito di 22 punti percentuali rispetto all'Indagine 2007; al secondo posto continuiamo a trovare la seconda casa vacanze, anche se è notevolmente calata rispetto all'Indagine 2007. Invece, i due requisiti a cui hanno prestato maggiore attenzione più della metà di coloro che hanno acquistato o tentato di acquistare un'abitazione, nel biennio preso in esame, sono dimensione e prezzo. Come in passato, emerge un buon grado di soddisfazione per le caratteristiche dell'immobile acquistato, anche se sono cresciuti coloro che si sono dichiarati poco/per niente soddisfatti delle dotazioni e dello stato di conservazione. Anche in questo caso le città più attive si confermano Roma e Torino.

Spostando l'analisi su coloro che hanno venduto almeno un'abitazione nel biennio 2007-2008 è emerso che le cessioni hanno riguardato prevalentemente le abitazioni principali, fenomeno fortemente in crescita rispetto a quanto riscontrato nelle due rilevazioni precedenti, mentre al secondo posto c'è chi ha venduto le abitazioni tenute come investimento. A Palermo e Torino sono state vendute principalmente prime case; a Milano è prevalsa la vendita di seconde case vacanze ma non quelle per parenti prossimi; per la vendita di case da investimento troviamo Napoli e Genova. Inoltre, la motivazione predominante che ha indotto alla vendita di un'abitazione è ancora la sostituzione con un'altra abitazione principale; rilevante è anche la quota di chi ha venduto per acquistare una casa per parenti prossimi, valore decisamente in crescita

rispetto a quanto riscontrato nelle due Indagini precedenti sulle grandi città; in aumento anche la quota di coloro che hanno ceduto un immobile per effettuare altri investimenti. In questo comparto le città più vitali sono risultate Torino e Genova.

Anche per quanto riguarda chi ha preso in locazione una casa, è emerso che coloro che hanno effettuato questo tipo di transazione hanno affittato un'abitazione principale, quota che ha avuto un incremento di 43,4 punti percentuali rispetto all'Indagine 2007, mentre è decisamente in calo la percentuale di chi ha preso una casa vacanza o una casa per parenti prossimi. Su questo fronte troviamo ai primi posti Genova, Napoli e Palermo.

Tra coloro che hanno acquistato una casa, più della metà è ricorso a un mutuo o a un finanziamento e tale valore è rimasto stabile negli anni. Inoltre, usufruiscono di un mutuo/finanziamento prevalentemente coloro che hanno acquistato un'abitazione principale o una seconda casa vacanze; viceversa, risulta bassa la richiesta di un prestito per acquistare una casa per parenti prossimi o per investimento. Roma e Genova sono state le città in cui le compravendite hanno richiesto maggiormente un mutuo.

Dal confronto della presente Indagine previsionale con quelle precedenti emerge un calo delle compravendite previste, fatta eccezione dell'offerta futura delle locazioni, che è rimasta sostanzialmente stabile; il calo più rilevante riguarda gli acquisti futuri che sono scesi di 7,8 punti rispetto al 2005 e di 2,2 rispetto al 2007.

Il *gap* tra domanda e offerta nelle compravendite è sceso sensibilmente a 2,2 punti percentuali (era pari a 4,2 punti nel 2007 e a 10 punti nel 2005). Nel mercato delle locazioni, sempre per quanto riguarda le transazioni nel biennio 2009-2010, il *gap* tra domanda e offerta nel 2005 era quasi nullo (0,4 punti), in quella 2007 è salito a 1,8 punti, mentre in quella 2009 è sceso a 0,6 punti. Mettendo a confronto il divario tra domanda e offerta nelle transazioni effettuate e quelle previste si riscontra che, in tutti e due i mercati presi in esame, i valori previsti per il prossimo futuro sono più bassi e questo dovrebbe portare ad un livellamento delle quotazioni.

Come per chi ha già comprato una casa, così anche chi pensa di farlo è spinto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale; al secondo posto, con un notevole divario, troviamo la motivazione come seconda casa per le vacanze, seguita da coloro che intendono acquistare una seconda casa per parenti prossimi; infine, vi è chi pensa di acquistare per investire il proprio capitale. Inoltre, la caratteristica che peserà

maggiormente nella scelta del bene continua a essere il prezzo. La città più attiva nell'acquisto dovrebbe essere Milano, seguita da Torino e Genova.

Anche per quanto riguarda le offerte future emerge che verranno vendute prevalentemente le abitazioni principali; a seguire, anche se con un notevole divario, le seconde case vacanze e le abitazioni destinate a forme di investimento; invece, nessuno pensa di vendere case per parenti prossimi. La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione è l'esigenza di acquistare un'altra abitazione principale, mentre al secondo posto vi è chi pensa di vendere per bisogno di liquidità. Inoltre, tra le esigenze più rilevanti che indurranno nel prossimo futuro una famiglia alla sostituzione della prima casa troviamo al primo posto, con un notevole divario rispetto alle altre, il desiderio di acquistare una casa più ampia, seguita, a parità di punteggio, dal desiderio di andare a vivere vicino al lavoro o di avere una casa più piccola. Per quanto riguarda le vendite, le città più attive dovrebbero essere Torino e Palermo.

Complessivamente, confrontando le transazioni effettuate nel biennio 2007-2008 con le intenzioni dichiarate per il biennio 2009-2010, si dovrebbe verificare un calo di 3,5 punti percentuali nel mercato delle sei grandi città.

#### **Nota metodologica**

Campione di tipo casuale, stratificato per grandi comuni di residenza delle famiglie (comuni con oltre 500.000 abitanti) : Roma, Napoli, Torino, Milano, Genova e Palermo. Domini di studio del campione nello strato: professione del nucleo familiare, tipologia del nucleo familiare e numero di componenti del nucleo familiare.

Numerosità campionaria complessiva: 2000 casi ( 2000 interviste a buon fine), 3098 cadute (60,7%). Intervallo di confidenza 95% (Errore + 2,0%).

Fonte delle anagrafiche: Elenco degli abbonati al Servizio telefonico nazionale.