

L'INDAGINE TECNOBORSA 2011:

LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE

NELLE SEI GRANDI CITTA'

TRANSAZIONI EFFETTUATE E PREVISTE

a cura di Alice Ciani

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

Un intero decennio di scelte, motivazioni e orientamenti passati, presenti e futuri delle famiglie italiane residenti nelle sei maggiori città

1. Introduzione

L'Indagine biennale **Tecnoborsa** sulle famiglie che vivono nelle sei maggiori città italiane – Roma, Milano, Napoli, Torino, Palermo e Genova – giunge alla quarta edizione. La serie storica di informazioni parte dal 2003 e arriva fino al 2010 per le transazioni effettuate e inizia dal 2005 per arrivare al 2012 per le transazioni previste.

L'analisi **Tecnoborsa** consente di fotografare l'andamento del mercato immobiliare residenziale coprendo un arco di tempo che ha visto prima una grande espansione e poi, più recentemente, una significativa crisi; oggi, proprio nelle sei grandi città, si intravedono timidi segnali di ripresa, a partire dalla Capitale.

Infatti, stando alle fonti ufficiali, a Roma e Milano la crescita delle transazioni è stata trasversale per ogni tipologia di alloggio, dal monolocale all'appartamento di ampie dimensioni; a Torino hanno incontrato maggiori difficoltà commerciali i monolocali e i tagli medi; a Genova e Palermo i monolocali; infine, a Napoli, i tagli medi e medio-piccoli. Complessivamente, sono i tagli grandi (con più di 7 vani catastali), a mostrare le *performance* migliori, a fronte di una preferenza generale che rimane orientata verso i trilocali.

A livello normativo¹, sotto il profilo delle locazioni abitative è stato introdotto un regime di tassazione del reddito fondiario ai fini dell'imposta sul reddito delle persone fisiche, la "Cedolare secca sugli affitti" che dovrebbe incoraggiare il mercato degli affitti con

¹ Con la pubblicazione del provvedimento del direttore dell'Agenzia delle Entrate del 7 aprile 2011 ha piena operatività il regime di tassazione del reddito fondiario ai fini dell'imposta sul reddito delle persone fisiche introdotta dall'Art.3 (Cedolare secca sugli affitti) del D.lgs 14 marzo 2011, N. 23 - *Disposizioni in materia di federalismo fiscale* – G.U. N. 67 del 23 marzo 2011.

un'agevolazione fiscale – specialmente per i redditi più elevati – ampliando l'offerta e facendo anche emergere buona parte del sommerso. Non si sa ancora quali effetti produrrà questa legge, entrata in vigore ad aprile 2011 ma, specie nelle grandi città dove i canoni sono maggiormente elevati e il patrimonio immobiliare è particolarmente consistente e di pregio, ci si aspettano risultati significativi che, ovviamente, andranno verificati nel tempo.

Inoltre, non bisogna dimenticare che, per la natura stessa del mercato immobiliare italiano – in cui risulta che le famiglie proprietarie di un immobile sono circa l'80% – il mercato delle locazioni registra una minor offerta di edilizia sociale pubblica (*social housing*), più che in altri Paesi europei – si parla spesso della cosiddetta anomalia italiana – e ciò nonostante i canoni nelle grandi città sono tra i più elevati, ove paragonati a città simili in ambito europeo. A questo si aggiunge il problema del disagio abitativo che riguarda due milioni e mezzo di famiglie italiane che, in futuro, potrebbe investire ancora più nuclei in chiave di nuova povertà. Infatti, secondo fonti sindacali degli inquilini, negli ultimi dieci anni gli affitti sono cresciuti mediamente del 130%, mentre nei grandi centri l'incremento ha toccato punte del 145%.

2. Le transazioni immobiliari effettuate negli ultimi due anni

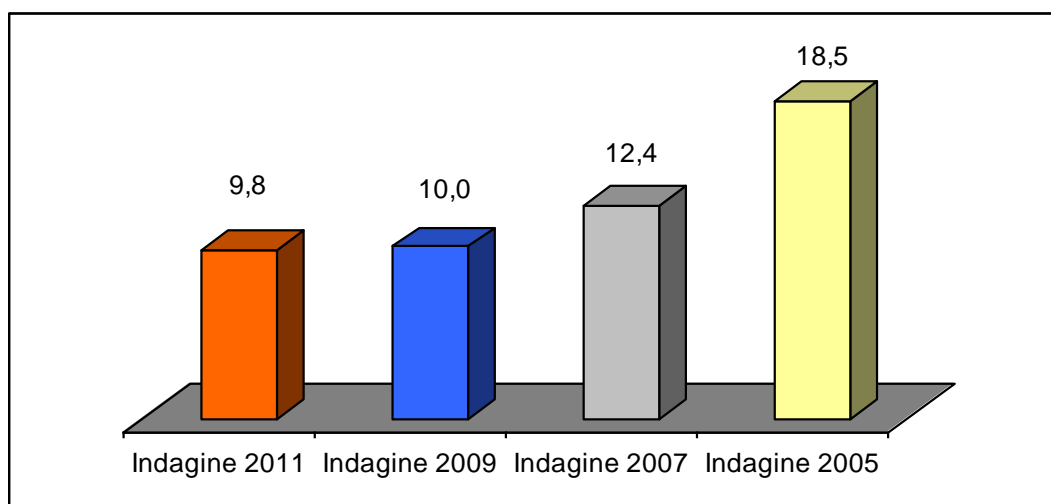
L'indagine **Tecnoborsa** mostra come nel biennio 2009-2010 il 9,8% degli intervistati abbia effettuato almeno una transazione, cioè: acquistato, venduto, preso in locazione e/o dato in locazione un immobile.

Mettendo a confronto l'attuale Indagine sui grandi Comuni con le tre precedenti sembra che si sia sostanzialmente arrestato il *trend* decrescente; infatti, rispetto al biennio 2007-2008 la quota di chi ha effettuato almeno una transazione immobiliare nelle grandi città è rimasta pressoché stabile (*graf. 1*).

GRAFICO 1

TRANSAZIONI EFFETTUATE

(val. %)



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

Dall'analisi del profilo socio-demografico emerge che le famiglie più attive sono quelle più giovani (25-34 anni), o mature (55-64 anni), senza figli o con figli piccoli, spinti sicuramente da esigenze diverse. E' alta la quota di chi ha effettuato almeno una transazione tra i nuclei il cui capofamiglia ha un livello di istruzione medio-alta, che svolge attività in proprio (imprenditore, libero professionista, artigiano o commerciante), o che occupa posizioni dirigenziali. Geograficamente, come città più attive, spiccano Roma e Genova.

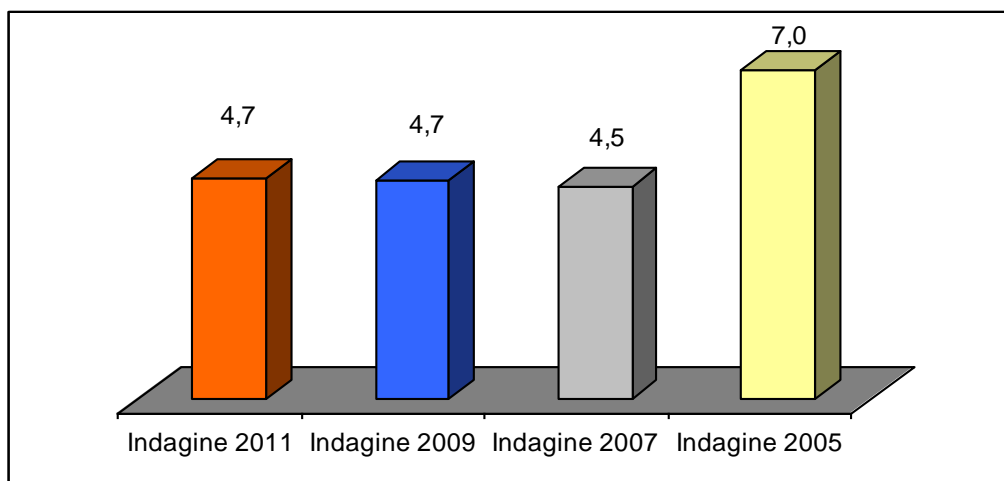
2.1. Le compravendite effettuate

Dall'analisi del comparto delle compravendite emerge che il 4,7% degli intervistati ha acquistato un'abitazione nel biennio precedente l'intervista.

Rispetto alle Indagini svolte nel 2009 e nel 2007 la situazione non ha subito significative variazioni in controtendenza; infatti, non è stato recuperato il calo di oltre due punti percentuali che era stato rilevato nel 2005 (*graf. 2*); analizzando il profilo degli acquirenti si conferma una certa vivacità delle famiglie giovani e adulte: il soggetto protagonista è, quindi, il nucleo familiare il cui capo famiglia ha un'età compresa tra i 25 e i 34 anni, o tra i 55 e i 64 anni. Quanto al profilo economico

emergono prevalentemente famiglie con un livello culturale alto o medio alto e con una buona situazione economica. La città più attiva è stata Roma.

GRAFICO 2
ACQUISTI EFFETTUATI
(val. %)

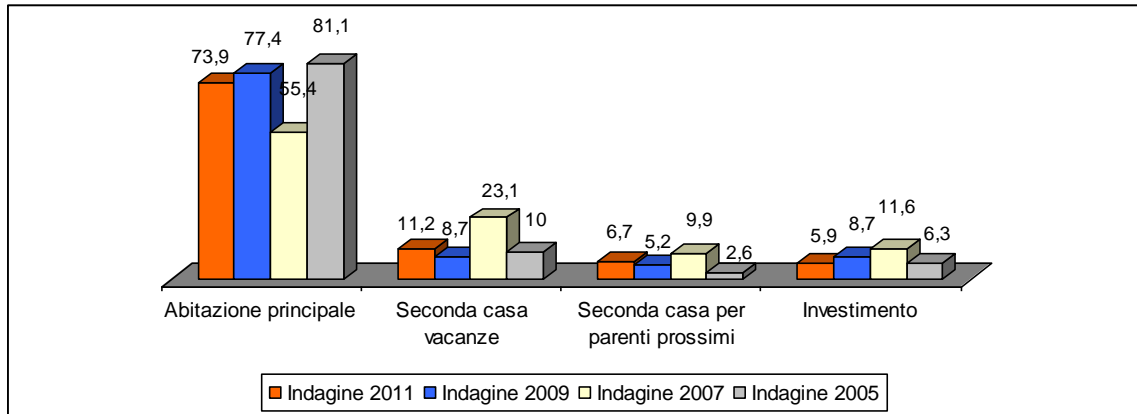


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

L'Indagine evidenzia come, ai fini dell'utilizzo principale dell'abitazione acquistata, sia al primo posto - come nelle Indagini precedenti - l'abitazione principale (73,9% di coloro che hanno acquistato), ma con un valore leggermente in discesa rispetto all'Indagine 2009 (77,4%). Al secondo posto rimane la motivazione dell'acquisto come seconda casa vacanze (11,2%), la cui percentuale, sempre rispetto alla precedente Indagine sulle sei grandi città, è salita di 2,5 punti. Al terzo posto si colloca l'acquisto di una seconda casa per parenti prossimi (6,7%), e al quarto l'acquisto per investimento (5,9%); queste ultime due motivazioni, sempre rispetto all'Indagine 2009, hanno invertito le loro posizioni; infatti, la motivazione seconda casa per parenti prossimi è salita di 1,5 punti percentuali mentre l'altra è scesa di 2,8 punti (*graf. 3*).

GRAFICO 3

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE ACQUISTATO (val. %)



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

Per coloro che hanno acquistato un'abitazione principale nel biennio considerato, i due requisiti-base richiesti nel comprare una casa per abitazione in una grande città italiana continuano a essere superficie (72,5%) e prezzo (61,6%); seguono, con un discreto divario: vicinanza al luogo di lavoro (41,4%); *comfort* e qualità delle rifiniture (39,3%); vicinanza di servizi/aree commerciali (37,5%); tranquillità della zona (22,4%); vicinanza a parenti prossimi (18,7%); ubicazione in zona centrale e vicinanza dei trasporti pubblici, a pari merito (17,5%); facilità di parcheggio (16%); vicinanza di aree verdi (14,2%); ubicazione in zona periferica (12,1%); ubicazione in zona vicina alle principali vie di comunicazione (6,9%); caratteristiche orientate al risparmio energetico (6%) ed, infine, ubicazione in zona in fase di riqualificazione urbana (3,6%).

Per quanto riguarda l'ubicazione l'Indagine evidenzia come una elevatissima percentuale degli acquisti (93,1%), avvenga all'interno dello stesso Comune in cui si risiede.

Dall'analisi delle caratteristiche degli immobili che sono stati acquistati nel biennio 2009-2010 si è riscontrato che la situazione si mantiene sostanzialmente stabile rispetto a quanto rilevato nelle Indagini precedenti; infatti, il taglio più richiesto continua a essere il trilocale (33,4%); ma rilevante è anche la richiesta del bilocale (29,5%); a seguire troviamo i quadrilocali, che sono ricercati dal 16,6% delle famiglie, e le abitazioni con più di 5 vani (13,6%). Bassa, invece, la richiesta di monolocali (6,9%).

Per quanto concerne, invece, la superficie degli immobili si è riscontrato che gli appartamenti più acquistati sono stati quelli con superficie media (71-100 mq), e medio-piccola (36-70 mq). Non molto richiesti sono gli appartamenti con una superficie inferiore ai 35 mq e quelli molto grandi. La superficie media degli immobili acquistati è di 84,6 mq, valore allineato a quello degli anni precedenti.

Anche per quanto riguarda lo stato dell'immobile si confermano le tendenze riscontrate nelle Indagini passate: il 26,7% ha acquistato un immobile nuovo, il 24,2% uno ristrutturato, il 26% uno abitabile ed il 23% uno da ristrutturare.

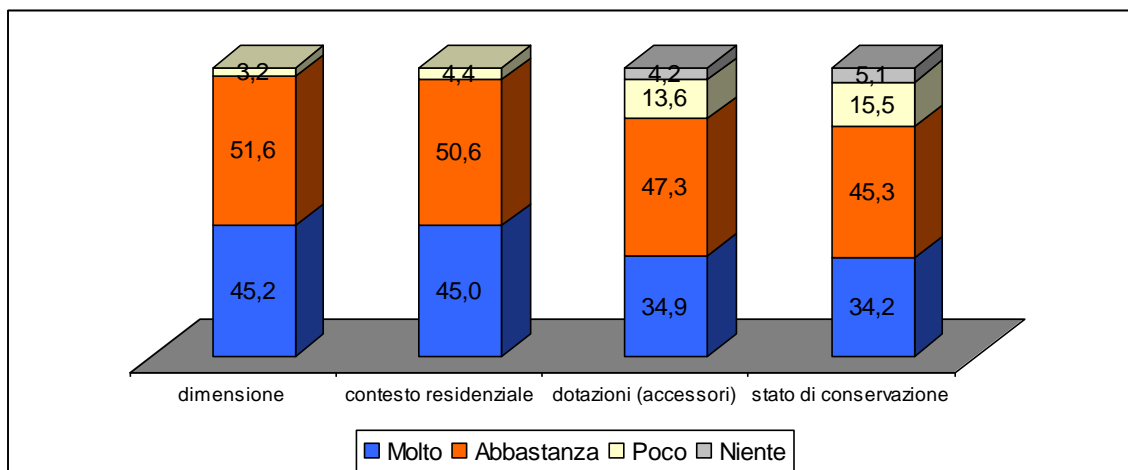
Per quanto riguarda le dotazioni degli immobili è emerso che il 45,6% di coloro che hanno acquistato un'abitazione, nel biennio 2009-2010, hanno preferito quelle con terrazza/balcone (67,1%); con ascensore condominiale (58,8%); il 48,8% con cantina e/o soffitta; al quarto posto si trova il posto auto (48,4%). Seguono altre dotazioni ritenute comode ma meno indispensabili, quali: giardino condominiale (36,2%), servizio di portierato (20,5%) e, infine, giardino di pertinenza (19,8%).

Dall'analisi della tipologia dell'immobile, si può notare che il 92,2% degli acquisti si concentra sugli appartamenti: il 63,1% ai piani intermedi; il 14,1% al piano attico e il 12,2% al piano terra. Per quanto riguarda le abitazioni indipendenti è emerso che il 3% ha acquistato ville singole, il 3% villette a schiera e solo l'1,8% ville bifamiliari. È interessante sottolineare che gli appartamenti vengono preferiti dalle persone più mature o dalle famiglie più giovani, mentre le abitazioni indipendenti vengono scelte da nuclei composti da almeno 4 componenti, il cui capofamiglia ha un'età compresa fra i 35 e i 54 anni.

Come già riscontrato negli anni scorsi, c'è tra gli acquirenti un buon grado di soddisfazione per le caratteristiche dell'immobile acquistato, verosimilmente in funzione del fatto che la scelta della casa è estremamente rilevante e perciò molto ponderata ed elaborata sulla base delle esigenze, delle priorità e delle disponibilità della famiglia. Per questo motivo non ci sono significativi segnali di insoddisfazione rilevabili a posteriori, anche se per le dotazioni e lo stato di conservazione è un po' più bassa la quota di chi si è dichiarato molto/abbastanza soddisfatto dell'immobile acquistato (*graf. 4*).

GRAFICO 4

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



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

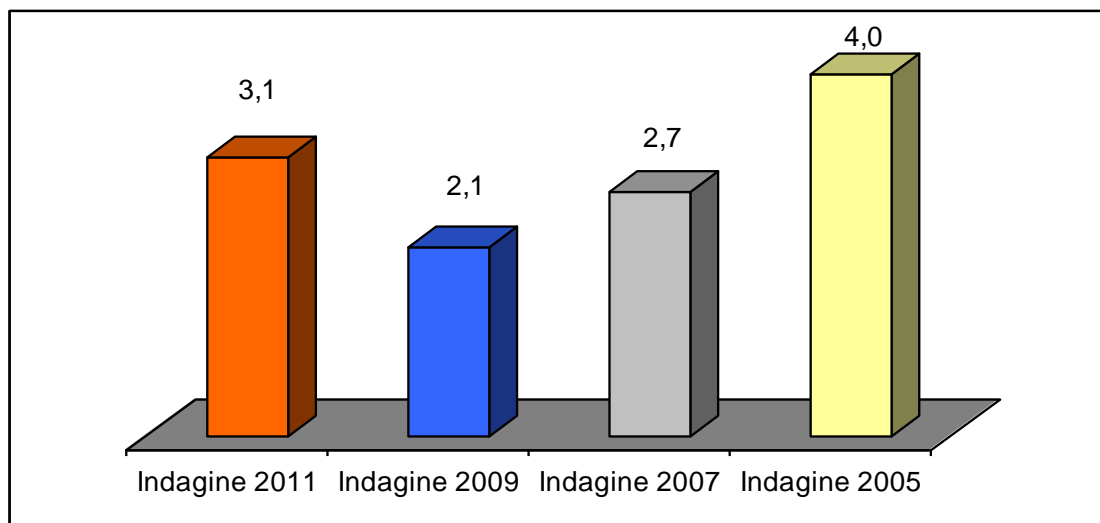
Le vendite immobiliari, nel biennio 2009-2010, hanno riguardato il 3,1% degli intervistati: rispetto all'indagine precedente, si registra un incremento di 1 punto percentuale ma, nonostante la crescita, non si è ancora raggiunto il 4% rilevato nel 2005. Il saldo negativo rispetto al 4,7% degli acquirenti è come sempre spiegabile con acquisti da proprietari non residenti nei sei Comuni presi in esame o da imprese/cooperative o da altri canali come, ad esempio, le aste immobiliari (*graf. 5*).

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 35 e i 44 anni o 55 e 64 anni con figli. Quanto al profilo economico, continuano a emergere prevalentemente famiglie con un livello culturale alto o medio-alto e con una buona situazione economica. Le città più attive risultano ancora Genova e Roma.

GRAFICO 5

VENDITE EFFETTUATE

(val. %)



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

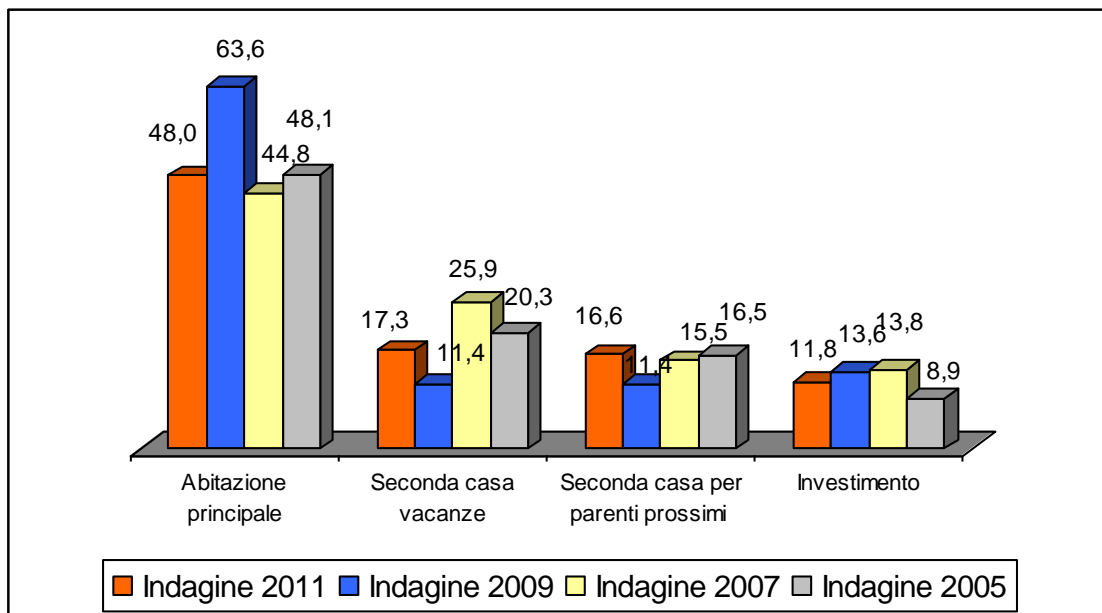
Sono state vendute prevalentemente le abitazioni principali (48%); al secondo posto le seconde case vacanze (17,3% di chi ha venduto); al terzo le case destinate a parenti prossimi (16,6%); infine, le abitazioni destinate a reddito/investimento (11,8%).

Mettendo a confronto l'Indagine attuale con la precedente diminuiscono coloro che hanno venduto l'abitazione principale, ritornando ai valori rilevati nel 2005, oppure la casa acquistata per investimento, dopo che nelle due Indagini precedenti si registrava, invece, un *trend* crescente; viceversa, è salita la quota di chi ha ceduto una casa destinata a parenti prossimi e la percentuale delle famiglie che hanno venduto le seconde case vacanze, anche se in questo caso i valori rilevati restano ancora inferiori a quelli delle Indagini 2005 e 2007 (*graf. 6*).

GRAFICO 6

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE VENDUTO

(val. %)



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

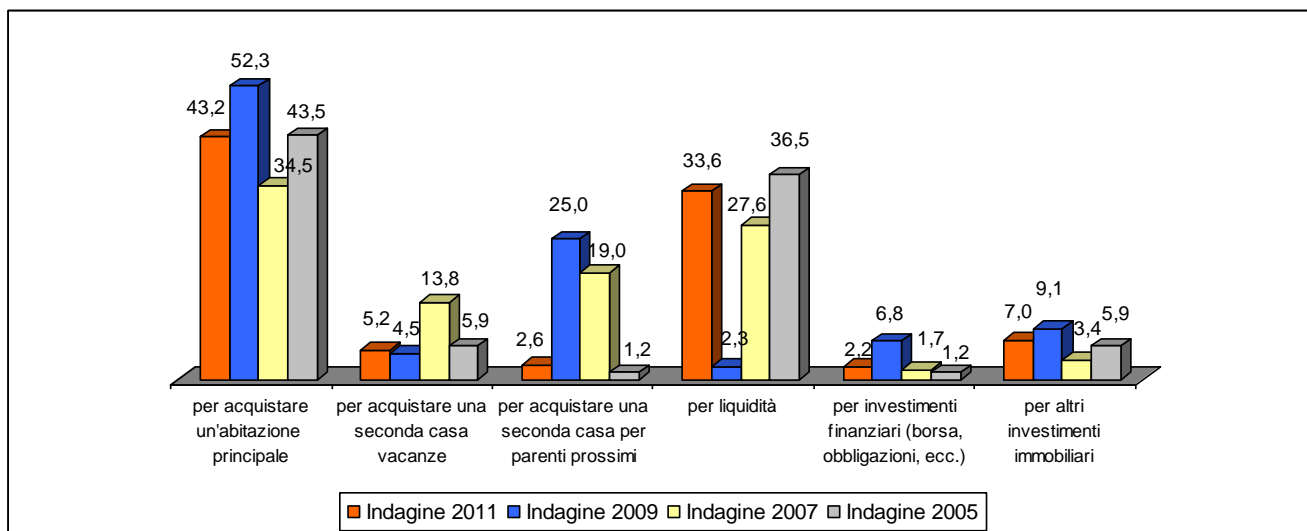
Tra le motivazioni predominanti che inducono alla vendita della casa si rileva la sostituzione con un'altra abitazione principale per un 43,2%, valore che torna ai livelli registrati nel 2005 dopo il forte incremento registrato nell'Indagine 2009. Rilevante è anche lo smobilizzo patrimoniale; infatti, ben il 33,6% vende per liquidità; con un notevole divario seguono le altre motivazioni di vendita: il 7% ha ceduto un'abitazione per effettuare altri investimenti immobiliari; il 5,2% ha venduto per acquistare una seconda vacanze; il 2,6% per acquistare una seconda casa per parenti prossimi; il 2,2% per poter effettuare investimenti finanziari.

Dal confronto tra le ultime due Indagini si riscontra una diminuzione della quota di chi ha venduto per acquistare un'abitazione principale, per acquistare un'abitazione per parenti prossimi - qui il calo è stato decisamente elevato - e per fare altri investimenti finanziari o immobiliari; al contrario, è salita notevolmente la quota di chi ha venduto per bisogno di liquidità, motivazione che nell'Indagine 2009 aveva fatto registrare un vero e proprio crollo; infine, è sostanzialmente stabile la quota di coloro che hanno venduto per acquistare una seconda casa per le vacanze (*graf. 7*).

GRAFICO 7

PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA

(val. %)

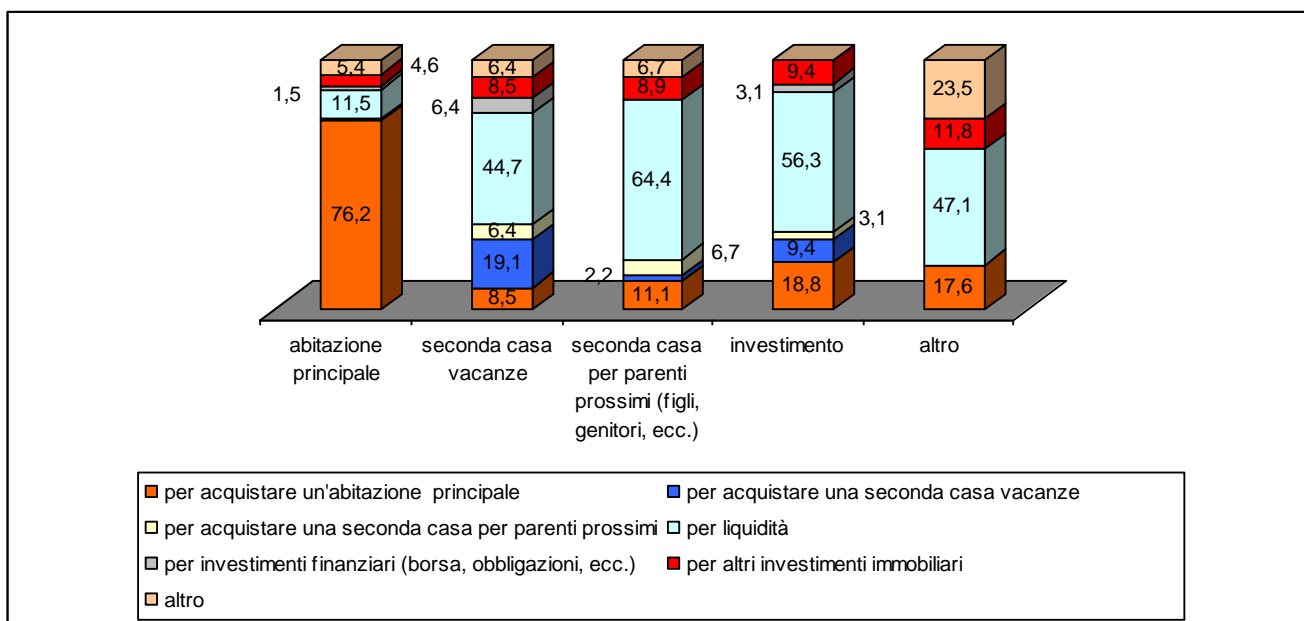


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Dall'incrocio tra il tipo di abitazione venduta e il motivo della vendita è emerso che il 76,2% di coloro che hanno venduto un'abitazione principale l'hanno fatto per acquistare un'altra abitazione principale maggiormente adatta alle proprie esigenze; è alta la quota di chi ha venduto le abitazioni destinate ad altro uso per smobilitare denaro (graf. 8).

GRAFICO 8

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



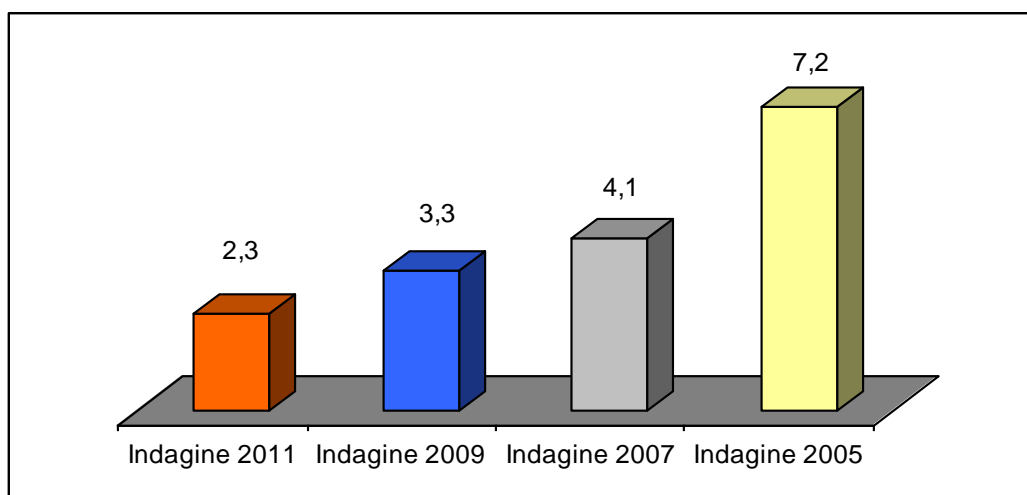
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – Tecnoborsa

ha preso in affitto un immobile nel biennio considerato e le città più attive sono state Milano e Napoli. La percentuale sale tra i giovani (18-34 anni), che studiano fuori dal Comune di residenza e tra i nuovi nuclei familiari. Dall'analisi del confronto con le tre Indagini precedenti si continua a riscontrare un *trend* di domanda decrescente, fenomeno che probabilmente trova spiegazione nel ritardo dell'abbandono da parte dei giovani del nucleo di origine, nel maggior pendolarismo e nell'accresciuta propensione a usufruire di sedi di corsi di laurea decentrati, nonché nella relativa convenienza all'acquisto finanziato con mutui, visti i tassi abbastanza ragionevoli; peraltro, il ricorso alla locazione comporta costi che dovrebbero tener conto anche degli incrementi subiti dai canoni negli ultimi anni (*graf.9*).

GRAFICO 9

DOMANDA DI LOCAZIONI EFFETTUATE

(val. %)



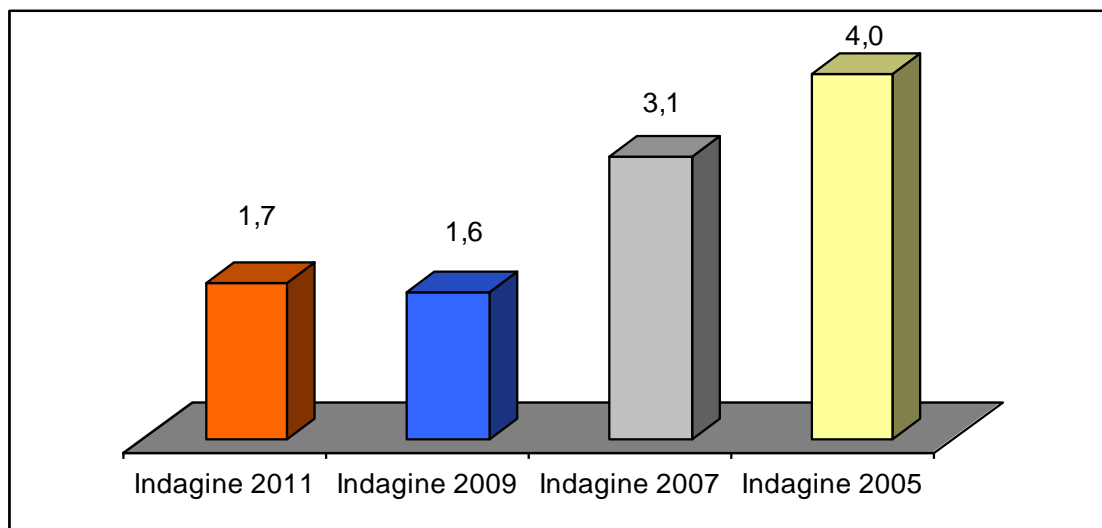
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Spostandoci dal lato dell'offerta, è emerso che l'1,7% degli intervistati ha concesso in locazione un bene negli ultimi due anni. Le case date in affitto appartengono prevalentemente a persone mature che hanno raggiunto una buona situazione economica (per lo più imprenditori), che presumibilmente hanno visto nella casa una buona forma di investimento. A differenza di quanto è avvenuto per la domanda, per l'offerta il *trend* decrescente sembra essersi arrestato; infatti, la situazione è rimasta stazionaria rispetto a quanto osservato nel 2009, quindi il *gap* tra domanda e offerta si è quasi annullato (0,6 punti percentuali), e questo potrebbe comportare una stabilizzazione dei canoni di locazione (*graf. 10*).

GRAFICO 10

OFFERTA DI LOCAZIONI EFFETTUATE

(val. %)



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

3. Le transazioni immobiliari previste per i prossimi due anni

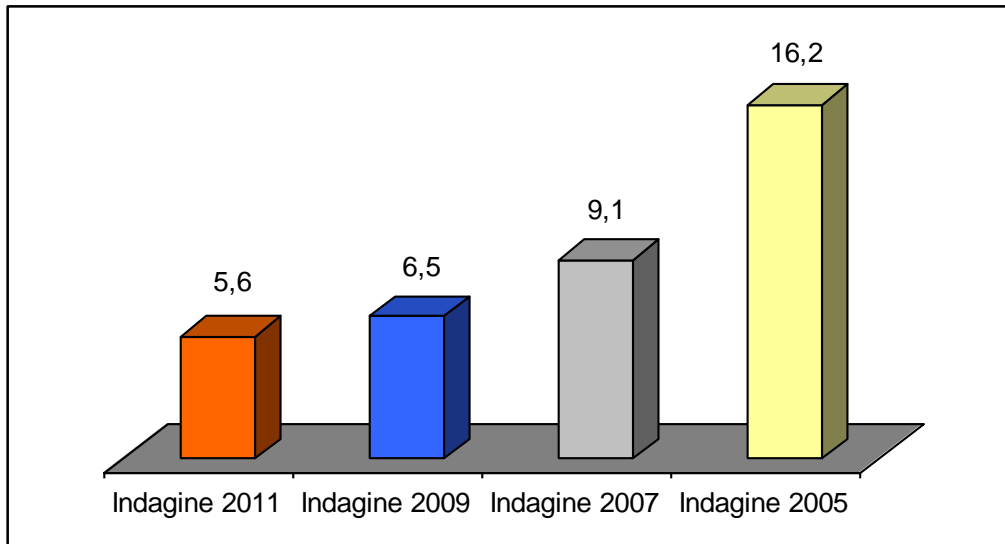
Dall'indagine 2011 emerge che ben il 5,6% degli intervistati ha intenzione di effettuare almeno una transazione nel biennio 2011-2012 e cioè acquistare, vendere, prendere in locazione o dare in locazione un alloggio.

Così come riscontrato per le transazioni effettuate, anche per quelle previste continua a persistere un *trend* decrescente, anche se a un tasso sempre più basso. Questi risultati sembrano indicare che il periodo di contrazione del settore non registra ancora un'inversione di tendenza (*graf. 11*).

GRAFICO 11

TRANSAZIONI PREVISTE

(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 in cui l'età del capofamiglia oscilla fra i 35 e i 64 anni, con una buona situazione economica e con una leggera predominanza per i residenti di Roma o Napoli.

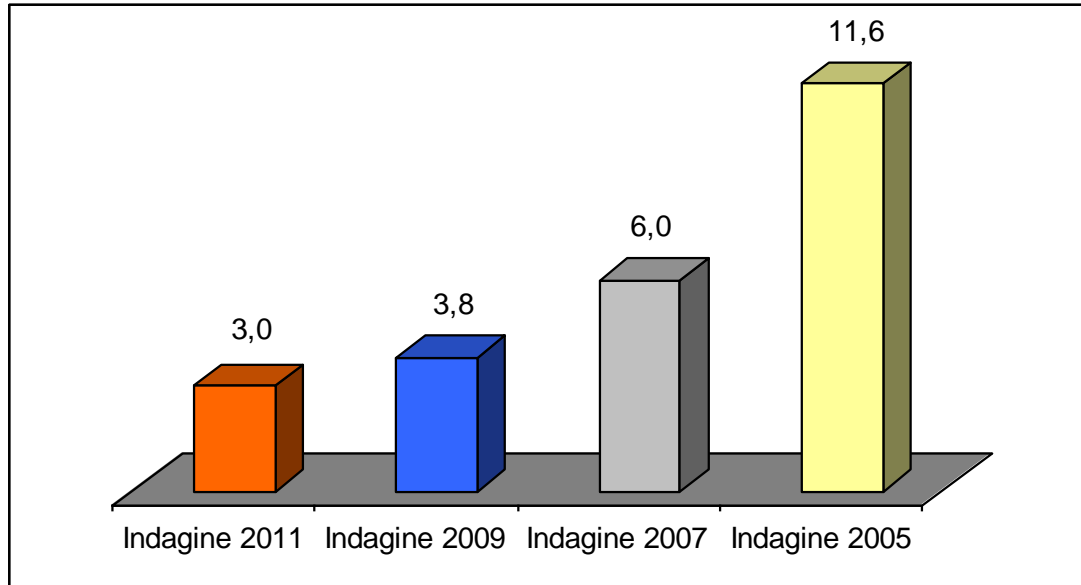
3.1. Le compravendite previste

Dall'esame del solo comparto delle compravendite si rileva che il 3% degli intervistati ha 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: anche in questo caso si continua ad assistere a un moderato calo della quota di coloro che vorrebbero acquistare un immobile nel prossimo futuro (*graf. 12*). Un'ulteriore riduzione che, fatte salve le necessarie cautele inerenti il valore delle intenzioni dichiarate, sembrerebbe evidenziare che le prospettive di una ripresa del mercato non siano proprio imminenti.

GRAFICO 12

ACQUISTI PREVISTI

(val. %)



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

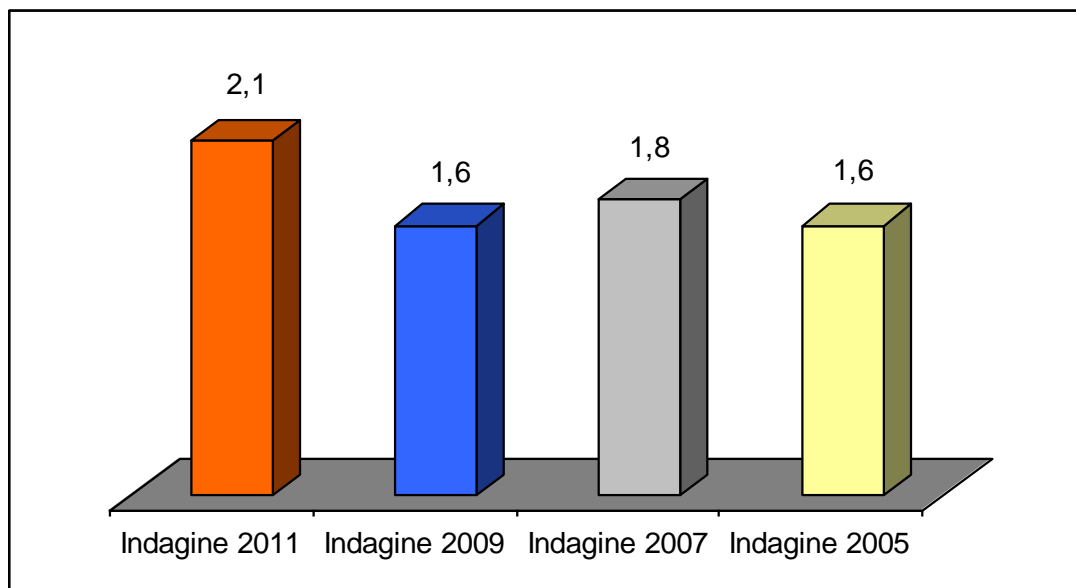
Analizzando il profilo degli acquirenti è emerso che le figure più attive sarebbero le coppie il cui capofamiglia ha un'età compresa fra i 35 e i 64 anni, con un livello di istruzione e un reddito medio o medio-alto.

Come per chi ha già comprato una casa, chi pensa di farlo è spinto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale (34,4%); al secondo posto, con una percentuale rimarchevole, troviamo chi pensa di acquistare per investire il proprio capitale (31,1%); al terzo posto c'è la seconda casa per le vacanze (21,3%); seguita, con un notevole divario, da coloro che intendono acquistare una seconda casa per parenti prossimi (9,8%). Per cui si ritiene che acquisteranno un immobile coloro che, insieme a una certa disponibilità economica, potranno usufruire di un finanziamento/mutuo a condizioni favorevoli.

Spostando l'analisi dalla parte dell'offerta prevista, emerge che nel biennio 2011-2012 il 2,1% delle famiglie intervistate ha intenzione di vendere un immobile, valore leggermente in crescita rispetto a quanto rilevato nelle tre Indagini precedenti (*graf. 13*). Si tratta prevalentemente di nuclei con figli o *single*, il cui capofamiglia ha un'età

compresa tra i 45 e i 64 anni, anche se spinti da motivazioni diverse. Le città più attive dovrebbero essere Napoli e Roma.

GRAFICO 13
VENDITE PREVISTE
(val. %)



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

Anche in termini di intenzioni, il mercato delle compravendite immobiliari sembra stia raggiungendo un sostanziale punto di equilibrio, infatti le intenzioni di acquisto superano le intenzioni di vendita di soli 0,9 punti.

La motivazione predominante che induce a prevedere la vendita di un'abitazione è l'esigenza di liquidità (28,6%), da impiegare per le più diverse finalità; mentre al secondo posto vi è chi pensa di vendere per effettuare altri investimenti immobiliari (14,3%); al terzo posto, a parità di punteggio (10,7%), troviamo chi intende vendere per acquistare un'altra abitazione principale o una casa per parenti prossimi oppure una casa per le vacanze; infine, ci sono coloro che desiderano vendere per effettuare investimenti finanziari.

Rispetto alle Indagini precedenti si è ridotta la quota di chi intende vendere per acquistare un'altra abitazione principale; viceversa, scende la quota di chi vorrebbe vendere per realizzare il proprio investimento.

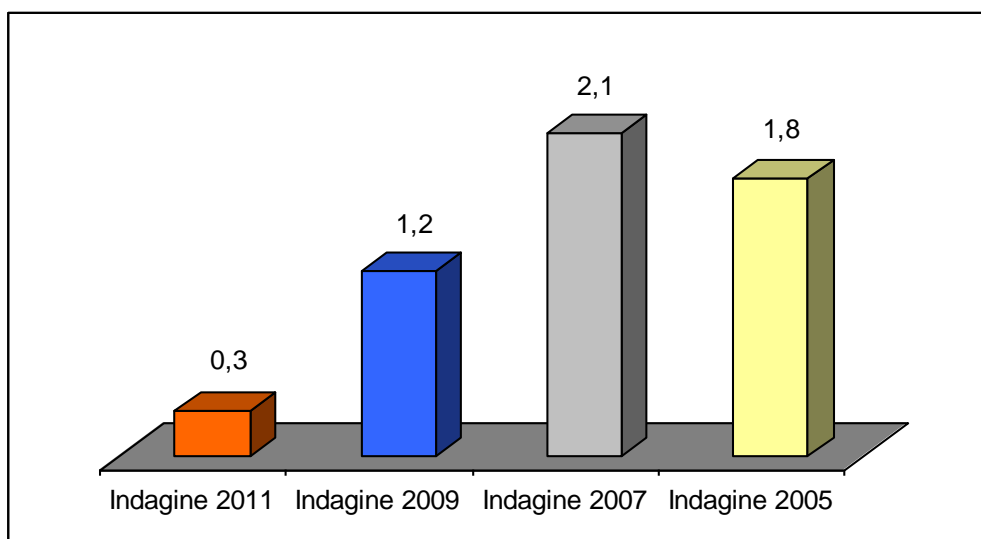
3.2. Le locazioni previste

Da un'analisi dell'andamento previsto per le locazioni nel biennio 2011-2012 emerge che solo lo 0,3% degli intervistati prevede di prendere in locazione un'abitazione, valore inferiore a quelli rilevati nei tre sondaggi precedenti (*graf.14*).

GRAFICO 14

DOMANDA DI LOCAZIONI PREVISTE

(val. %)



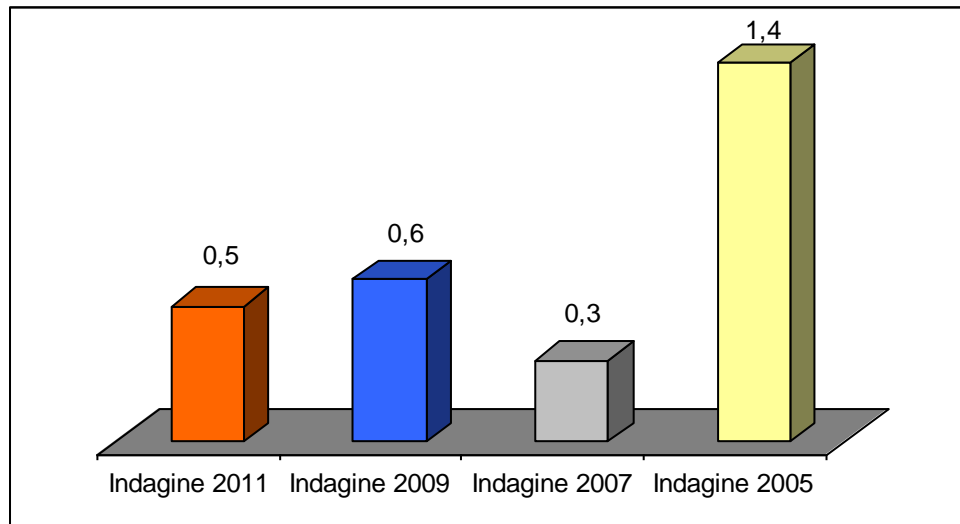
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Spostandoci dal lato dell'offerta si è riscontrato che lo 0,5% delle famiglie italiane prevede di cedere in locazione un'abitazione, valore allineato a quello dell'Indagine 2009 (*graf.15*).

GRAFICO 15

OFFERTA DI LOCAZIONI PREVISTE

(val. %)



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

La situazione di sostanziale equilibrio raggiunta dal mercato delle locazioni nel biennio 2009-2010 dovrebbe protrarsi anche per i due anni successivi; infatti, anche per quanto riguarda il prossimo futuro, se le dichiarazioni di intento verranno confermate, il *gap* tra domanda e offerta è quasi nullo (0,2 punti percentuali).

4. Conclusioni

Dall'Indagine 2011 **Tecnoborsa** sulle sei grandi città emerge che, di fatto, si è arrestato il *trend* decrescente, iniziato nel 2007, della quota di famiglie italiane che hanno effettuato almeno una transazione immobiliare nei bienni precedenti le Indagini. Tuttavia, è necessario sottolineare come questi dati debbano essere correlati al *trend* di compravendite registrate a livello nazionale negli ultimi anni, il cui numero di contratti risulta essere in significativo calo. Alla riduzione del numero di transazioni non corrisponde, peraltro, una riduzione dei prezzi richiesti, i quali registrano una sostanziale stabilità - come si evidenzia nell'ultimo "Sondaggio congiunturale sul

mercato delle abitazioni in Italia” condotto da **Tecnoborsa** congiuntamente a Banca d’Italia e Agenzia del Territorio².

Dall’analisi dei dati forniti dal campione intervistato emerge che le finalità degli acquisti effettuati rispetto alle due Indagini precedenti sono rimaste sostanzialmente invariate, peraltro è stato recuperato il calo di circa due punti percentuali che era stato rilevato nel 2005.

Per quanto concerne l’utilizzo dell’immobile acquistato, al primo posto continuiamo a trovare l’acquisto dell’abitazione principale, pur rimanendo al di sotto dei valori rilevati nel 2009 e nel 2005; al secondo posto continuiamo a trovare la seconda casa vacanze; a seguire c’è l’acquisto di una casa per parenti prossimi e l’acquisto per investimento. 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 stati dimensione e prezzo. Come in passato, emerge un buon grado di soddisfazione per le caratteristiche dell’immobile acquistato, anche se sono cresciuti marginalmente coloro che si sono dichiarati poco/per niente soddisfatti delle dotazioni e dello stato di conservazione. La città più attiva negli acquisti è stata Roma.

Spostando l’analisi su coloro che hanno venduto almeno un’abitazione nel biennio 2009-2010 si è riscontrato che rispetto all’Indagine precedente c’è stato un lieve incremento (1 punto percentuale), ma nonostante la crescita non si è ritornati ai valori rilevati nel 2005. Le cessioni hanno riguardato prevalentemente le abitazioni principali, fenomeno in calo dopo il forte incremento registrato nel 2009. Da evidenziare la notevole crescita delle famiglie che hanno dichiarato di aver venduto per lo smobilizzo di ricchezza reale.

Per quanto riguarda chi ha preso in locazione una casa, dal confronto con le tre precedenti Indagini sulle sei grandi città si continua a riscontrare un *trend* decrescente. Su questo fronte troviamo ai primi posti Milano e Napoli.

Spostandoci sul versante di chi ha dato in locazione è emerso che, a differenza di quanto avvenuto per la domanda, il *trend* decrescente sembra essersi arrestato, infatti la situazione è rimasta stazionaria rispetto a quanto osservato nel 2009. Quindi, il *gap* tra domanda e offerta si è quasi annullato e questo dovrebbe comportare una stabilizzazione dei canoni di locazione; tuttavia, un significativo impatto, tutto da

² Cfr. il “*Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia - Aprile 2011*”, Banca d’Italia, Supplementi al Bollettino Statistico N.26, Anno XXI, 27 maggio 2011.

valutare nell'ampiezza degli effetti circa le future dinamiche della domanda e dell'offerta, riguarnerà l'introduzione della "Cedolare secca sugli affitti", la nuova imposta già richiamata in apertura.

Per quanto riguarda le transazioni immobiliari previste nel biennio 2011-2012, così come riscontrato per quelle già effettuate nel biennio appena trascorso, le dichiarazioni degli intervistati indicano la persistenza di un *trend* moderatamente decrescente, anche se a un tasso sempre più basso. E' ipotizzabile, tuttavia, che fattori esogeni quali la possibilità di un agevole (o meno) accesso al finanziamento ipotecario, possano incidere sulla dinamicità della domanda e, conseguentemente, anche sui valori di mercato.

In particolare, permane una quota significativa di famiglie che dichiarano di voler acquistare un immobile e/o prenderlo in affitto; invece, sale leggermente la quota di chi vorrebbe venderlo, mentre rimane sostanzialmente stabile la percentuale di chi pensa di immettere sul mercato delle locazioni una casa.

Tutto ciò fa ipotizzare che, se le dichiarazioni venissero confermate, nel prossimo futuro si dovrebbe raggiungere un punto di equilibrio con un conseguente riflesso sui prezzi.

Nota metodologica

Campione proporzionale 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:

- Comuni: n. 6 classi (Roma, Napoli, Torino, Milano, Genova e Palermo);
- Tipologia di famiglia n. 3 classi (famiglie unipersonali, coppie con figli, coppie senza figli).

Numerosità campionaria complessiva 1.780 casi (1.780 interviste a buon fine), 1.981 cadute (52,7%).

Intervallo di confidenza 95% (Errore $\pm 2,4\%$).

Fonte delle anagrafiche: elenco degli abbonati al servizio telefonico nazionale.

Metodo di contatto: interviste telefoniche somministrate con il Sistema Cati (*Computer assisted telephone interview*).