

III – L'INDAGINE TECNOBORSA 2017:

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*

**Il *trend* delle compravendite e delle locazioni effettuate dalle famiglie
residenti nelle sei maggiori città italiane
– Roma, Milano, Torino, Genova, Napoli, Palermo –
nel biennio 2015-2016 e le previsioni per il biennio in corso 2017-2018
con il parallelo andamento dei mutui**

1. Introduzione

Il Paese Italia è ancora gravato da un debito pubblico che è il secondo più alto dell'Unione Europea, dopo la Grecia, ed è pari a 2.217,909 miliardi di euro ovvero il 132,6% del prodotto interno lordo¹ ma, per il 2017 l'Istat ha rivisto al rialzo la stima di crescita italiana del Pil dallo 0,9% all'1%.

Le famiglie italiane hanno reagito a questi anni di crisi facendo fronte con i propri risparmi e riducendo fortemente i propri consumi ma questo ha comportato a lungo andare un'erosione sia a livello finanziario che a livello patrimoniale. Tuttavia, a partire dal 2015 hanno cominciato a espandersi i consumi finali nazionali, sostenuti dall'incremento del reddito disponibile in termini reali e il tasso di risparmio delle famiglie consumatrici (8,6%), è in aumento dal 2016, pur rimanendo su livelli sensibilmente più bassi rispetto alla media 2000-2009.

Per quanto riguarda il mercato immobiliare si registra un eccesso di tassazione che non sarà la riforma catastale a risanare: infatti, la cosiddetta ripresina del 2010 è stata stroncata a partire dal 2011 dalle manovre fiscali messe in atto dai vari Governi che si sono succeduti, producendo gravi effetti negativi, poiché ha colpito non tanto il reddito dei proprietari quanto il valore dei loro immobili e questo è equivalso a tassare il risparmio con un carico fiscale senza precedenti. Non è un caso che la Commissione europea, stante il perdurare delle difficoltà italiane abbia posto l'accento sull'ingiustizia delle politiche di tassazione italiane.

Rifacendosi ai dati ufficiali dell'indagine congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia² nel I trimestre del 2017 la quota di operatori che segnala pressioni al ribasso sulle quotazioni immobiliari, pur in lieve aumento rispetto al trimestre precedente, rimane ampiamente al di sotto di quella dello stesso periodo del 2016. Sono ulteriormente migliorate: le condizioni della domanda; i potenziali acquirenti e gli incarichi a vendere che sono aumentati; i tempi di vendita che si sono ridotti. Infine, resta prevalente la quota di acquisti finanziati da mutui, che continuano a coprire oltre il 70% del valore dell'immobile. Dunque, complessivamente, gli operatori hanno

¹ Cfr. *Rapporto Eurostat 2016*.

² Sondaggio Congiunturale Banca d'Italia, **Tecnoborsa** e Agenzia delle Entrate sul mercato delle abitazioni in Italia – I trimestre 2017. Per il testo integrale: Statistiche – 22 Maggio 2017 – *Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia*
http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/sondaggio-abitazioni/2017-sondaggio-abitazioni/01/statistiche_SAB_22052017.pdf.

espresso un maggiore ottimismo sulle prospettive del mercato immobiliare sia nel proprio territorio di riferimento sia a livello nazionale e le attese sono più favorevoli sia per il II trimestre 2017 sia per l'orizzonte di medio termine ovvero 2 anni.

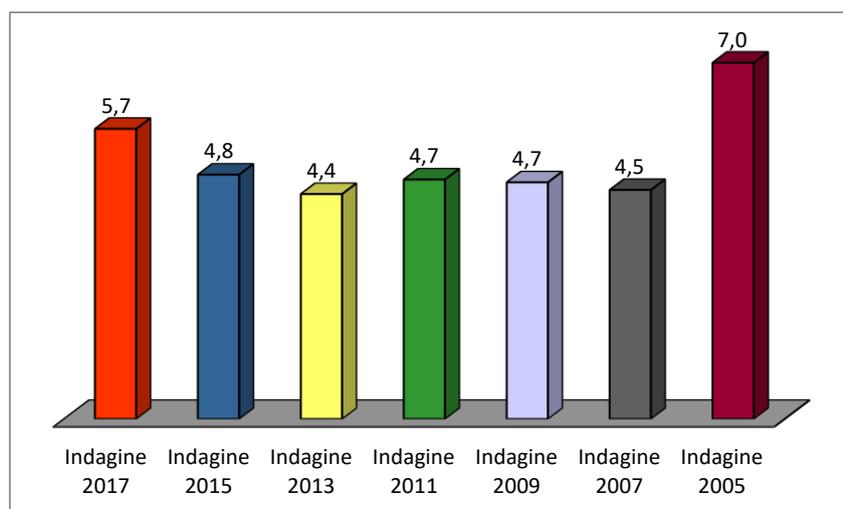
La presente Indagine biennale è stata curata come sempre dal Centro Studi sull'Economia Immobiliare di **Tecnoborsa** – Csei, e si tratta della settima volta dal 2005 per tornare a esaminare il mercato immobiliare nelle sei maggiori città italiane – Roma, Milano, Napoli, Torino, Palermo e Genova – ovvero quelle con più di 500.000 persone residenti.

2. Le transazioni immobiliari effettuate negli ultimi due anni

2.1. Le compravendite effettuate

Nel biennio 2015-2016 si conferma in modo più marcato la ripresa del mercato immobiliare già riscontrata nell'Indagine 2015, infatti, il 5,7% delle famiglie intervistate che risiedono nelle sei grandi città italiane hanno dichiarato di aver acquistato un'abitazione nei due anni antecedenti l'Indagine, ed è il valore più alto riscontrato dall'inizio della crisi, inferiore solo a quello del 2005 periodo del *boom* del mercato immobiliare (*graf. 1*). La città più attiva, come nelle due Indagini precedenti, è stata Roma.

GRAFICO 1
ACQUISTI EFFETTUATI
(val. %)



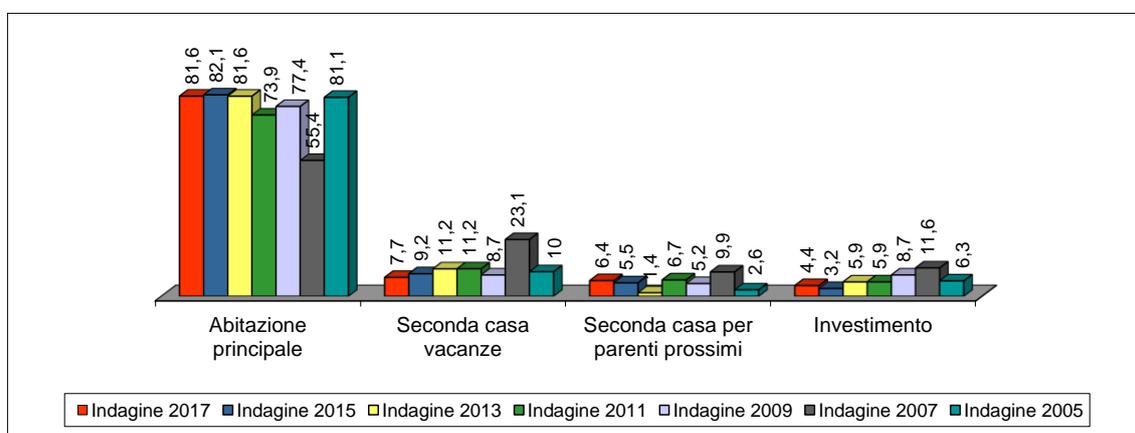
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Per quanto concerne il profilo socio-demografico si sono registrati valori superiori alla media per i nuclei familiari il cui capo famiglia ha un'età compresa fra i 25 e i 44 anni, senza figli o con figli piccoli, con un livello culturale alto o medio alto e con una buona situazione economica.

Dall'analisi dell'utilizzo dell'immobile acquistato, al primo posto si continua a trovare l'acquisto dell'abitazione principale (81,6%), valore leggermente più basso di quello riscontrato nel 2015, ma pur sempre molto elevato. Al secondo posto, ma con uno stacco nettissimo, si trova la motivazione come seconda casa vacanze (7,7%), anche se continua a scendere rispetto alle tre Indagini precedenti; viceversa continua il *trend* positivo di chi ha acquistato un'abitazione per parenti prossimi, posizionandosi al terzo posto (6,4%); infine, all'ultimo posto, ci sono coloro che hanno comprato per investire (4,4%) e tale valore è risalito dopo aver toccato il minimo nella rilevazione precedente (graf. 2).

GRAFICO 2

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE ACQUISTATO:
(val. %)



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

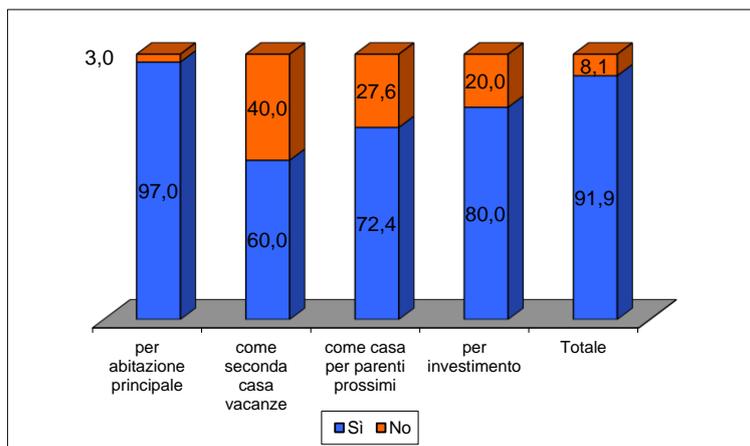
Come è avvenuto già in passato hanno acquistato una casa per andarci a vivere prevalentemente i nuclei familiari in crescita, ossia le coppie giovani senza figli o con figli piccoli, e le città più vivaci sono state Roma e Napoli. Le case vacanze sono state comprate per lo più da nuclei familiari il cui capo famiglia ha un'età compresa tra i 55 e i 64 anni con una buona situazione economica; inoltre, le città che hanno fatto

registrare una percentuale superiore a quella media sono state Genova e Torino. Per quanto concerne le case per parenti prossimi sono state preferite da coppie più mature con figli grandi residenti soprattutto a Milano, Palermo e Torino. Infine, hanno acquistato un'abitazione per investire il proprio patrimonio persone che sono ancora in età lavorativa con una buona situazione economica, residenti a Napoli e Palermo. Andando a guardare più da vicino chi ha acquistato un'abitazione principale è emerso che anche in questa Indagine il requisito che ha pesato maggiormente nella scelta dell'immobile è stata la dimensione (71%). Seguono con un notevole divario: *comfort* e qualità delle rifiniture (41,4%); che per la prima volta sorpassano il prezzo coerente con le disponibilità economiche del nucleo familiare (40,9%); vicinanza al luogo di lavoro (37,6%); vicinanza a servizi e aree commerciali (36,8%); tranquillità della zona (35,8%); vicinanza ai trasporti pubblici (33,9%); facilità di parcheggio (28%); vicinanza ad aree verdi (24,5%); ubicazione in zona vicina alle principali vie di comunicazione (22,6%); ubicazione in zona centrale (21,5%); vicinanza ai parenti prossimi (15,1%); ubicazione in zona urbana in fase di riqualificazione (13,7%); caratteristiche orientate al risparmio energetico (13,4%); infine, ubicazione in zona periferica (5,4%).

Per quanto riguarda la località, è emerso che il 91,9% di chi ha acquistato un immobile lo ha fatto nel Comune in cui risiede; tale percentuale sale al 97% se si considerano solo coloro che hanno comprato un immobile per andarci a vivere, mentre scende al 60% se si considerano coloro che hanno preso una casa vacanze; sono al 72,4% coloro che hanno scelto una casa per parenti prossimi e all'80% gli acquirenti di una casa per investimento (*graf.3*).

GRAFICO 3

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

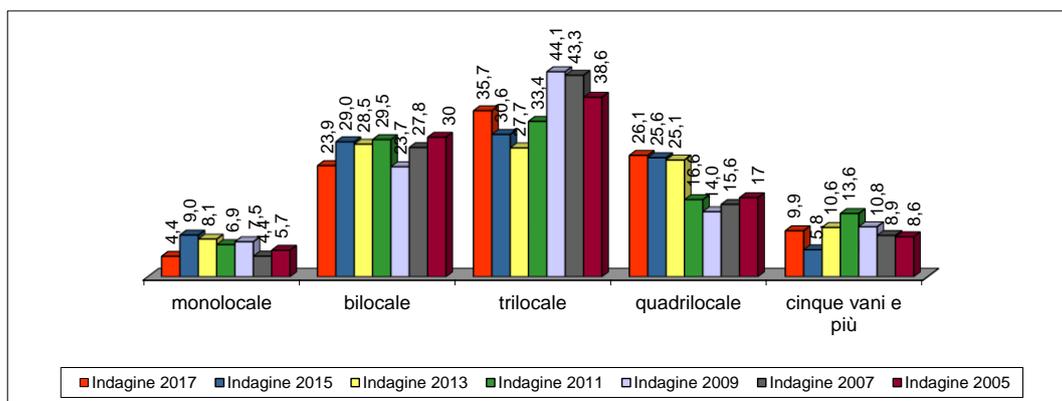


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Andando ad analizzare le caratteristiche degli immobili che sono stati acquistati nel biennio 2015-2016 si è riscontrato che i tagli più richiesti sono stati i trilocali (35,7%), e i quadrilocali (26,1%), seguiti a breve distanza dai bilocali (23,9%); i meno richiesti sono stati quelli con più di quattro vani (9,9%) e i monocali (4,4%). Dal confronto con l'Indagine 2015 si evidenzia una forte crescita della richiesta di trilocali mentre è scesa quella dei bilocali e dei monocali (*graf.4*).

GRAFICO 4

NUMERO LOCALI DEGLI IMMOBILI
(val. %)



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

I monolocali e i bilocali sono stati acquistati da persone molto giovani o con più di 65 anni che vivono da soli; i monolocali sono stati preferiti da chi risiede a Milano e Napoli, mentre i bilocali da chi vive a Roma e Torino; per quanto concerne i trilocali sono stati preferiti dalle coppie di Roma con un figlio, mentre le abitazioni con quattro o più stanze sono state acquistate a Genova e Napoli dai nuclei familiari più numerosi.

Andando a incrociare la tipologia di immobile acquistato con il numero di locali è emerso che chi acquista un'abitazione principale preferisce i trilocali, mentre chi acquista una casa per le vacanze o per investimento sceglie prevalentemente monolocali e bilocali.

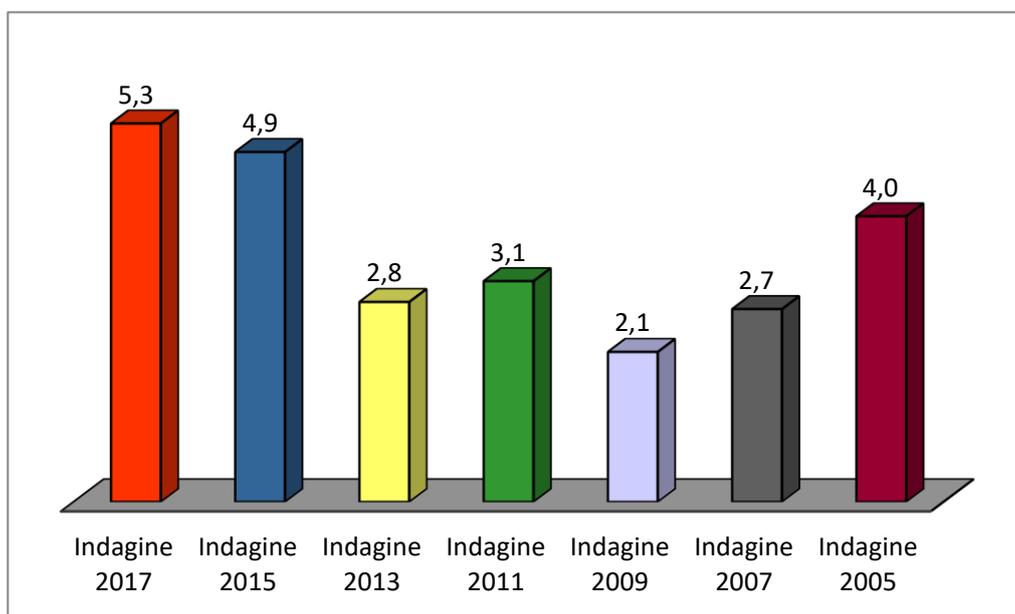
Da un'analisi della superficie si è riscontrato che continua a prevalere la richiesta di abitazioni che vanno dai 71 ai 100 mq (39,5%), il 23,7% ha scelto quelle fra i 36 e i 70 mq e il 22,1% quelle tra i 101 e i 140 mq. Molto bassa la quota di immobili con una superficie inferiore ai 35 mq (6,6%) e quelli con più di 140 mq (8,1%).

Per quanto riguarda le dotazioni degli immobili delle abitazioni acquistate, anche nell'ultimo biennio, nel 72,1% c'è la terrazza/balcone; nel 52,6% è presente l'ascensore condominiale; nel 43,2% il riscaldamento autonomo; nel 39,9% dei casi c'è un box auto e/o un posto auto assegnato e nel 36,8% cantina e/o soffitta. Seguono altre dotazioni ritenute comode ma meno indispensabili, quali giardino condominiale (27%), servizio di portierato (21,1%) e giardino di pertinenza (10,1%).

Per quanto riguarda lo stato dell'immobile, affiora una notevole preferenza verso gli immobili ristrutturati o abitabili; in particolare: il 15,6% ha acquistato un immobile nuovo, il 35,5% uno ristrutturato, il 32,5% uno abitabile e, infine, il 16,4% uno da ristrutturare. Il fatto che gli immobili più venduti siano case già ristrutturate o abitabili dipende dal fatto che si cerca di immettere sul mercato immobili in buono stato per favorirne la vendita.

Spostando l'analisi su coloro che hanno venduto almeno un'abitazione nel biennio 2015-2016 si è riscontrato che il 5,3% delle famiglie italiane residenti nelle sei grandi città ha venduto un'abitazione, valore che continua il suo *trend* positivo raggiungendo addirittura il suo massimo storico dall'inizio delle rilevazioni effettuate da **Tecnoborsa** (graf. 5) e, per la prima volta, il *gap* tra domanda e offerta si è annullato, portando al calo dei prezzi degli immobili riscontrato negli ultimi anni.

GRAFICO 5
VENDITE EFFETTUATE
(val.%)



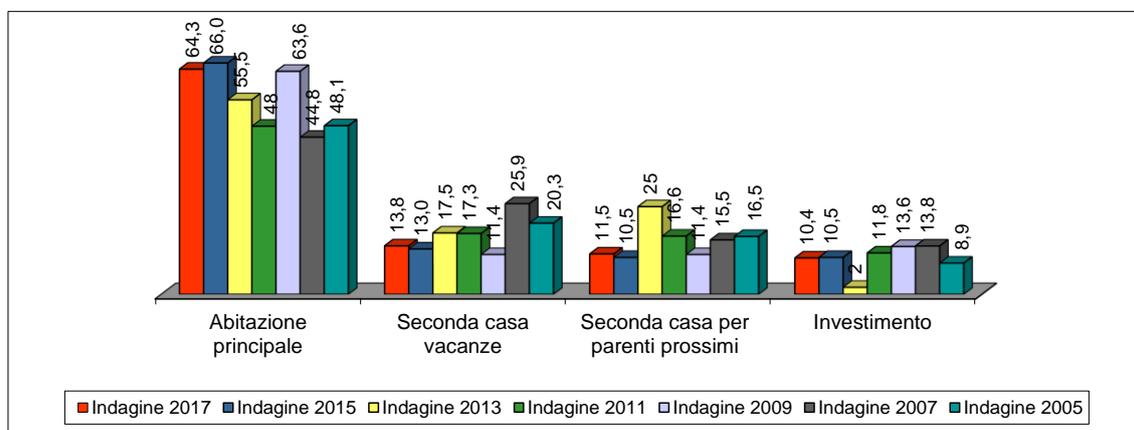
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Dall'analisi del profilo socio-demografico si è riscontrato che hanno venduto una casa prevalentemente coppie giovani senza figli, il cui capofamiglia ha un'età compresa fra i 35 e i 44 anni, e coppie mature, sempre senza figli, il cui capofamiglia ha più di 74 anni. Le città più vivaci sono state Roma, Torino e Genova.

Il 64,3% di coloro che hanno venduto un'abitazione hanno affermato di aver ceduto l'immobile di residenza, fenomeno in diminuzione dopo essere cresciuto nelle due precedenti; al secondo posto c'è chi ha venduto le seconde case destinate alle vacanze (13,8%), fenomeno che registra una lieve crescita; a seguire, con uno scarto di soli 2,3 punti percentuali, vi sono coloro che hanno ceduto le case per parenti prossimi (11,5%); infine, vi sono coloro che si sono disfatti di abitazioni per investimento (10,4%), valore pressoché uguale a quello del 2015 (*graf. 6*).

GRAFICO 6

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE VENDUTO
(val. %)

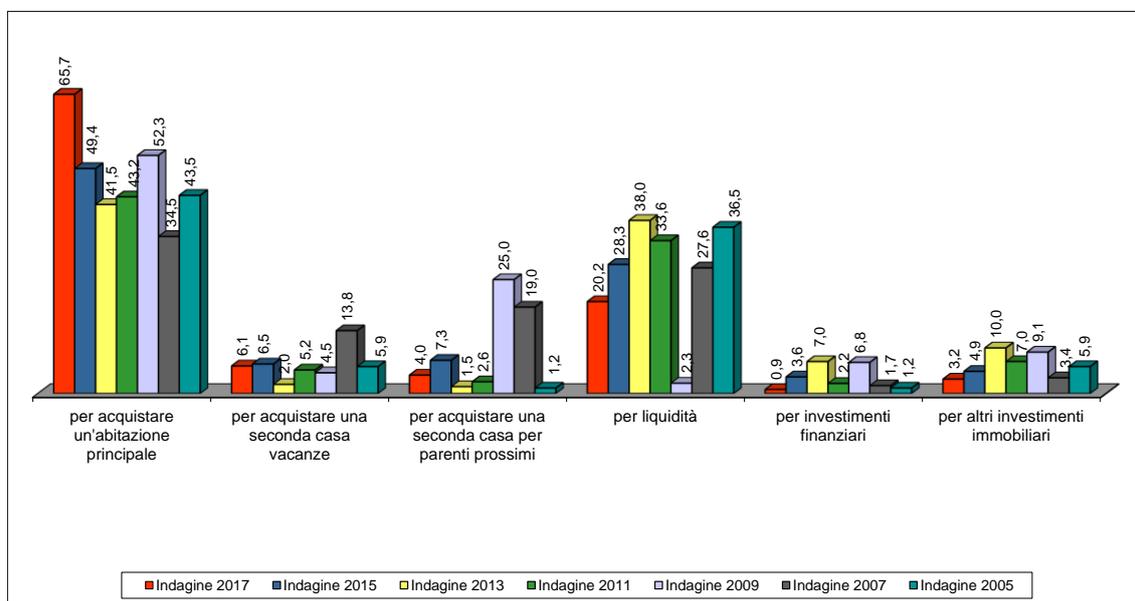


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

La vendita di abitazioni principali è sopra il valore medio tra le persone fra i 25 e i 54 anni con figli, residenti a Roma, Torino e Napoli; le seconde case vacanze sono state vendute prevalentemente da coppie mature, il cui capofamiglia ha più di 64 anni e non è più in condizioni lavorative per cui, molto probabilmente, il mantenimento e la gestione di questo tipo di immobile è diventato troppo oneroso; invece, le seconde case per parenti prossimi sono state cedute da coppie mature con o senza figli conviventi i quali molto probabilmente hanno fatto altre scelte spinti da varie esigenze; infine, per le case utilizzate come forma di investimento la figura di colui che ha venduto è più trasversale.

La motivazione predominante che ha indotto alla vendita rimane la sostituzione con un'altra abitazione principale (65,7%), fenomeno in forte crescita, il cui valore supera addirittura quello rilevato nel 2009, toccando il suo valore massimo. Nota positiva è un ulteriore calo della quota di chi ha venduto per bisogno di liquidità (20,2%); a seguire, con valori molto inferiori, c'è chi ha ceduto un'abitazione per comprare una seconda casa vacanze (6,1%), per acquistare una casa per parenti prossimi (4%) o per fare altri investimenti immobiliari (3,2%); infine, vi sono coloro che hanno venduto per effettuare investimenti finanziari (0,9%), valori tutti in calo rispetto all'Indagine 2015 (graf. 7).

GRAFICO 7
PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA
 (val. %)

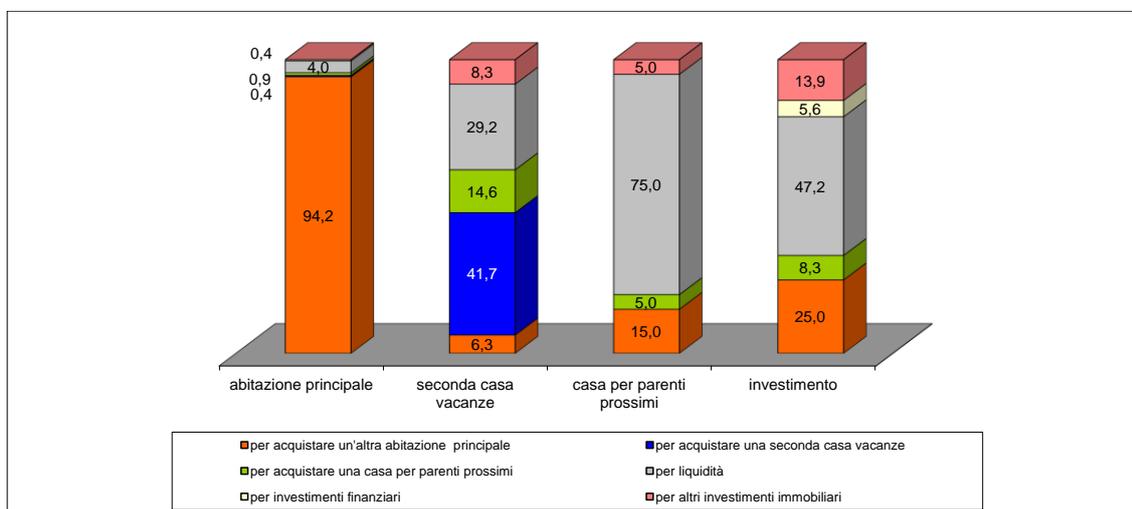


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Dall'incrocio fra il tipo di abitazione venduta e il motivo della vendita è emerso che il 94,2% di coloro che hanno venduto un'abitazione principale l'hanno fatto per acquistare un'altra prima casa; anche la motivazione maggiore dietro la vendita di una seconda casa per le vacanze è stata l'acquisto di un altro immobile destinato allo stesso uso (41,7%), tuttavia è abbastanza alta anche la quota di chi lo ha fatto per svincolare ricchezza (29,2%); invece, hanno venduto per bisogno di liquidità il 47,2% di chi precedentemente aveva acquistato per investimento e un notevole 75% di coloro che hanno ceduto una casa in origine destinata a parenti prossimi (graf. 8).

GRAFICO 8

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



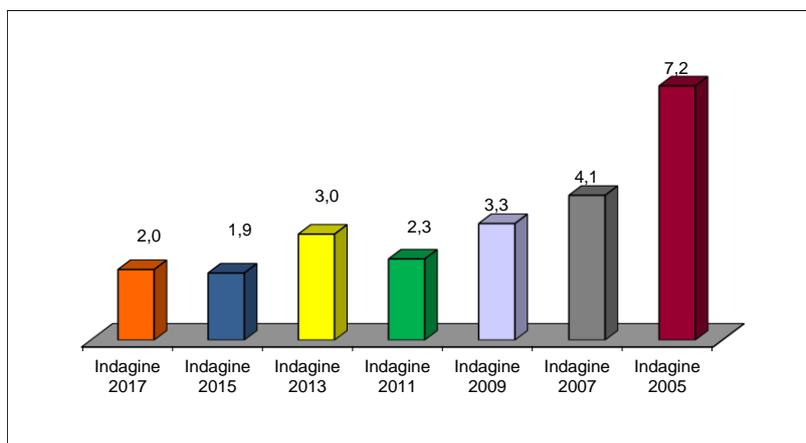
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

2.2. Le locazioni effettuate

Per quanto riguarda il mercato delle locazioni, è risultato che il 2% degli intervistati ha preso in affitto un immobile nel biennio considerato, le città più attive sono state Torino e Napoli; si è trattato per lo più di coppie giovani con figli piccoli (graf.9).

GRAFICO 9

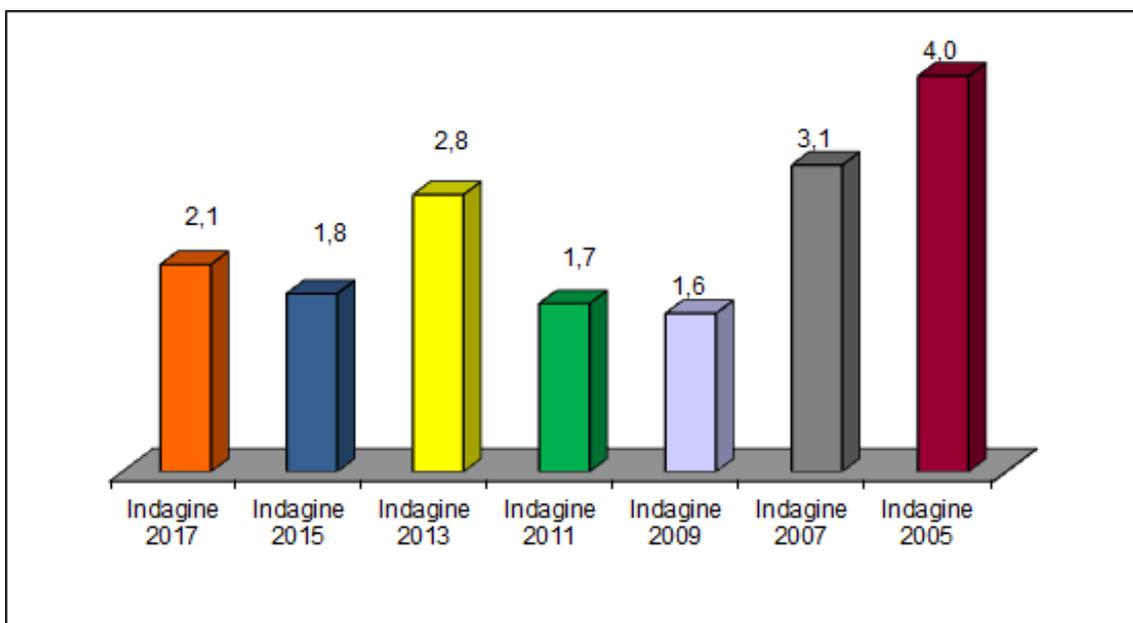
DOMANDA DI LOCAZIONE EFFETTUATA
(val. %)



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

Analogamente, sul lato dell'offerta è emerso che nel biennio 2015-2016 circa il 2% dei nuclei familiari residenti nelle sei grandi città ha dato in locazione un'abitazione (graf. 10).

GRAFICO 10
OFFERTA DI LOCAZIONE EFFETTUATA
(val. %)



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

Le case sono state date in affitto, prevalentemente, da persone mature che vivono da sole o in nuclei familiari composti da due persone con una buona situazione economica (imprenditori e liberi professionisti), che ancora vedono nella casa una valida forma di investimento. Le città con il valore più alto rispetto alla media sono state Roma e Torino.

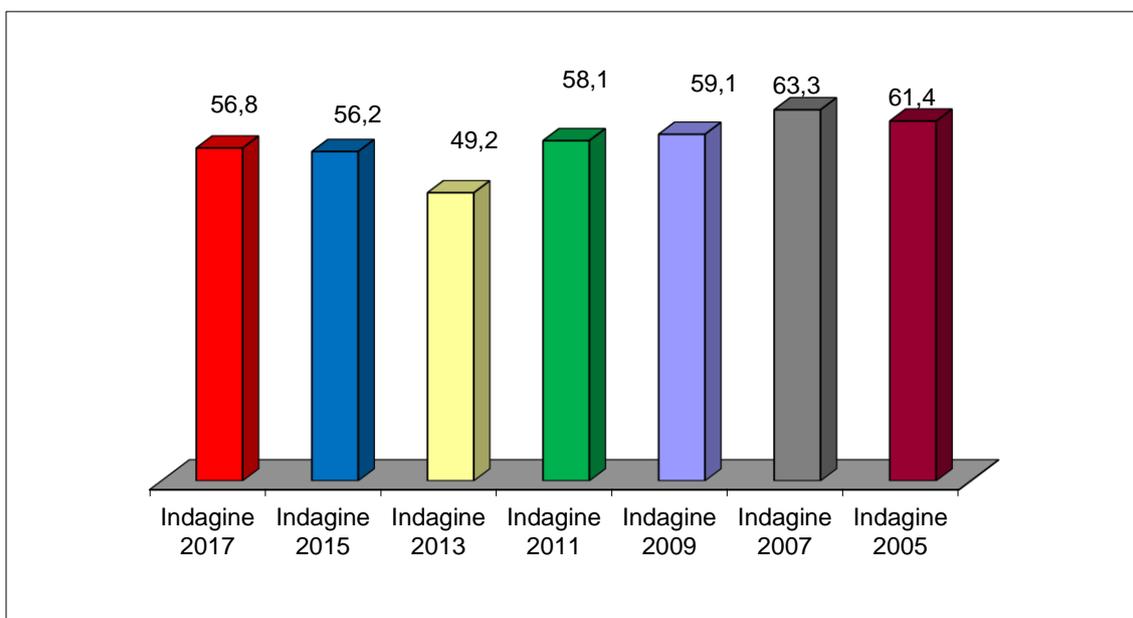
Come per il mercato delle compravendite anche quello delle locazioni, nel biennio 2015-2016, ha trovato il suo punto di equilibrio; cosa già riscontrata nell'Indagine 2015 nel primo caso e in quelle 2013 e 2015 nel secondo.

3. Il ricorso ai mutui

Tra coloro che hanno acquistato una casa il 56,8% ha dichiarato di aver fatto ricorso a un finanziamento o a un mutuo, valore allineato a quello rilevato nel 2015 e decisamente superiore a quello riscontrato nell'Indagine 2013, anno in cui si è toccato il minimo storico (*graf.11*); tale risultato è dovuto sia al calo dei tassi d'interesse praticato dalla Bce sia dall'allentamento della stretta creditizia adottata dalle banche.

GRAFICO 11

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



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

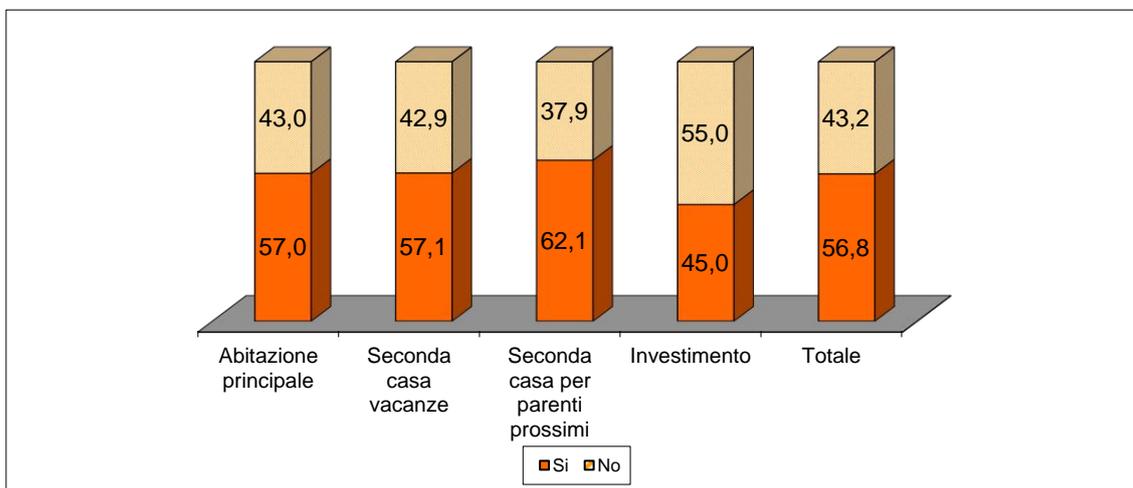
Hanno fatto maggiormente ricorso ai finanziamenti le coppie con figli e le città in cui è maggiore la quota di famiglie che ha acceso un prestito sono state Palermo, Roma e Torino.

In particolare, sono ricorsi ai mutui/finanziamenti il 57% di coloro che hanno acquistato un'abitazione principale, il 57,1% di chi ha preso una seconda casa vacanze, il 62,1% di chi ha voluto acquistare una casa per parenti prossimi e il 45% di chi ha comprato un immobile per investimento (*graf. 12*).

GRAFICO 12

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

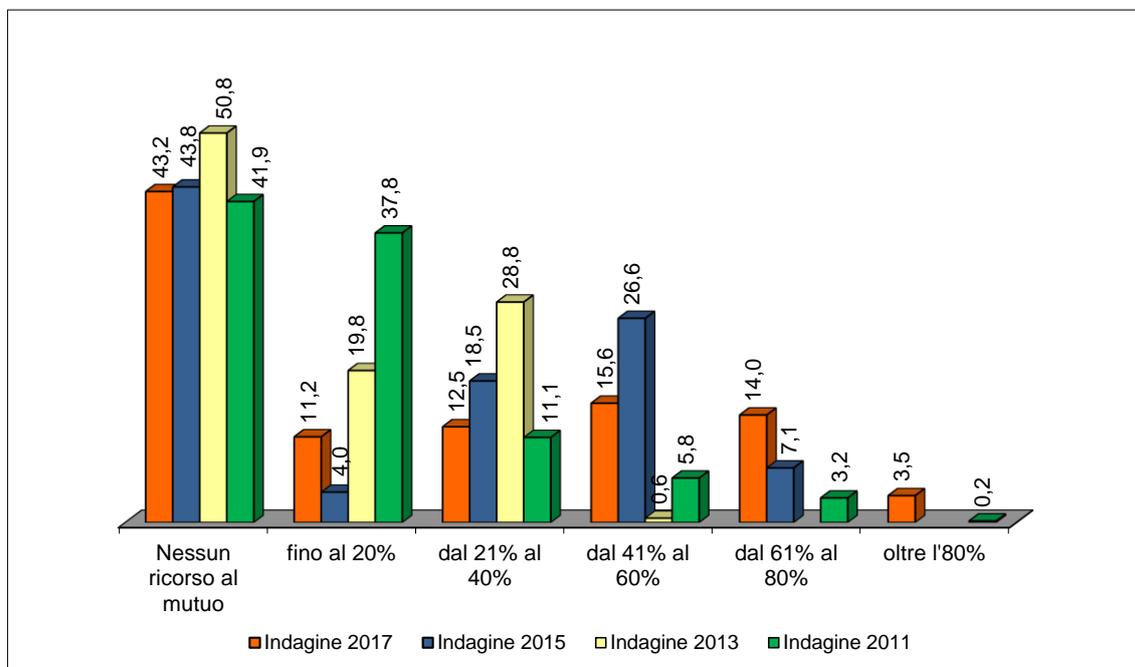
(val. %)



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

E' cresciuta, rispetto agli anni precedenti, anche la quota del valore dell'immobile acquistato coperta da finanziamento; infatti il 17,5% di coloro che hanno acceso un mutuo lo hanno preso per finanziare oltre il 60% del prezzo pagato per l'immobile, questo non vuol dire che sia cresciuto l'importo richiesto, in quanto il prezzo degli immobili negli ultimi anni è sceso in modo sensibile; viceversa, sono diminuiti notevolmente coloro che hanno preso un mutuo che copre dal 21% al 40% (12,5%) e dal 41% al 60% (15,6%), (graf. 13).

GRAFICO 13
PERCENTUALE DEL PREZZO DELL'IMMOBILE
PAGATO ATTRAVERSO IL MUTUO
 (val. %)



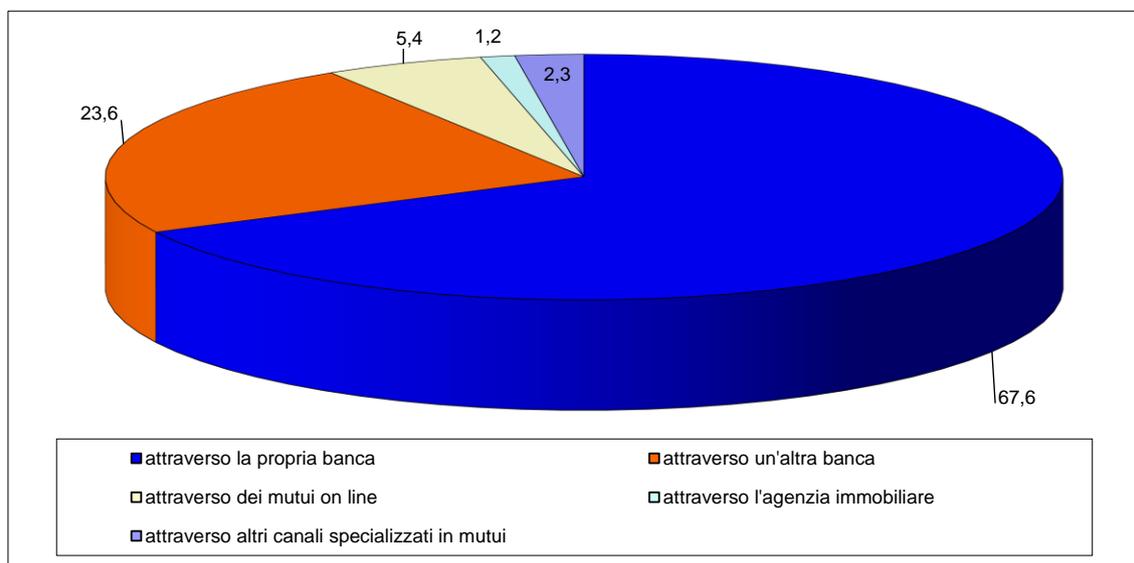
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Quanto ai canali utilizzati per reperire il finanziamento, dalle risposte fornite dal campione intervistato è risultato che il 67,6% lo ha acceso presso la propria banca; il 23,6% attraverso altri istituti di credito; il 5,4% attraverso canali on-line; l'1,2% tramite agenzie immobiliari; il restante 2,3% ha ottenuto il mutuo tramite ulteriori canali specializzati come *broker*, finanziarie, etc. (*graf. 14*).

GRAFICO 14

CANALI PRESCELTI PER SOTTOSCRIVERE UN MUTUO

(val. %)



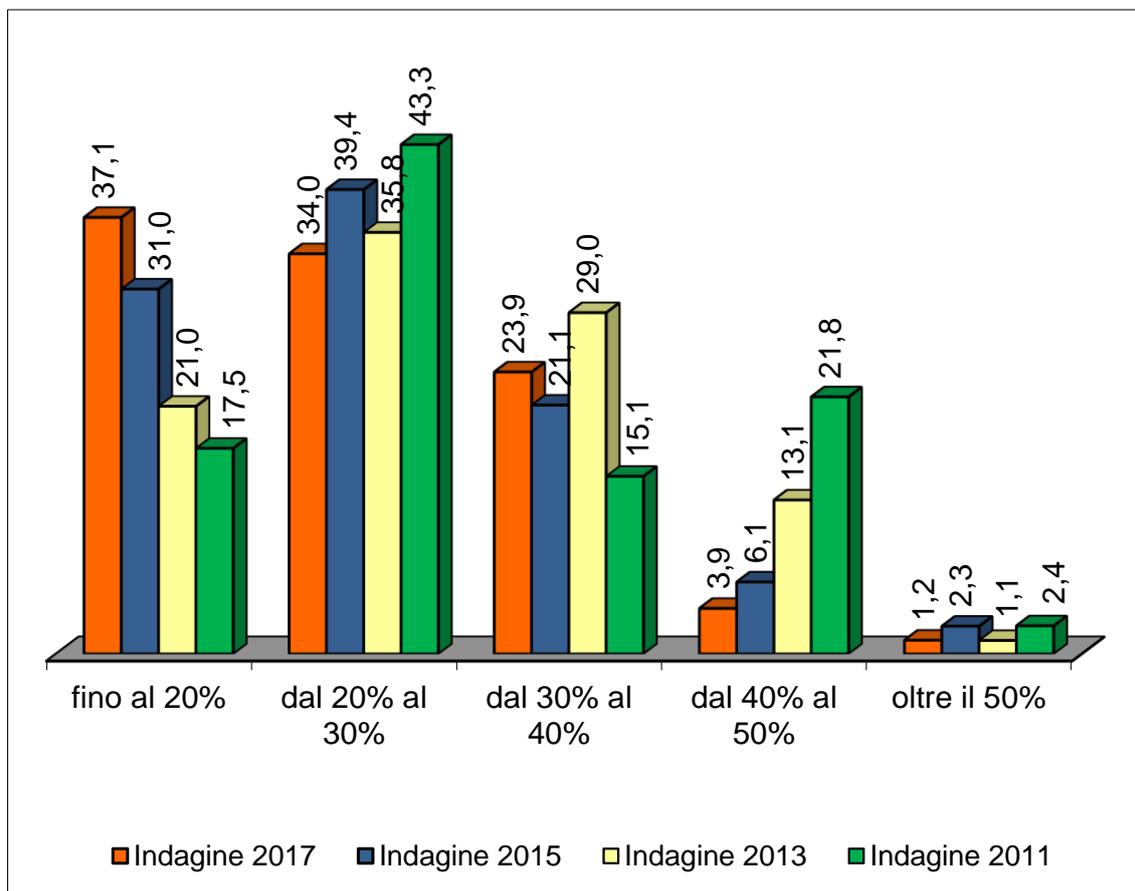
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Circa il 95% delle famiglie che hanno acceso un mutuo negli ultimi due anni hanno impegnato fino al 40% del proprio reddito annuo per il pagamento delle rate, il che denota una certa prudenza sia da parte dell'istituto che ha erogato il finanziamento³ sia da parte delle famiglie; il 3,9% ha impegnato per la rata dal 40% al 50% del proprio reddito e solo l'1,2% oltre il 50% (graf. 15).

³ Cfr. "Rapporto immobiliare 2017 – Il settore residenziale", Agenzia del Territorio con la collaborazione di Abi, "Affordability Index": "l'indice di accessibilità viene calcolato utilizzando, (...) il costo finanziario connesso con l'ammortamento di un mutuo di durata T e *loan-to value* LTV% necessario a coprire le spese di acquisto di un'abitazione: la semplice idea sottostante è che il bene casa sia effettivamente accessibile se la somma del suddetto costo più la quota di ammortamento del capitale, e quindi la rata del mutuo necessario a finanziare l'acquisto della casa, non supera una determinata quota del reddito disponibile convenzionalmente individuata al 30% del reddito disponibile".

GRAFICO 15

QUOTA DEL REDDITO DEL NUCLEO FAMILIARE UTILIZZATA
PER PAGARE IL MUTUO
(val. %)



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

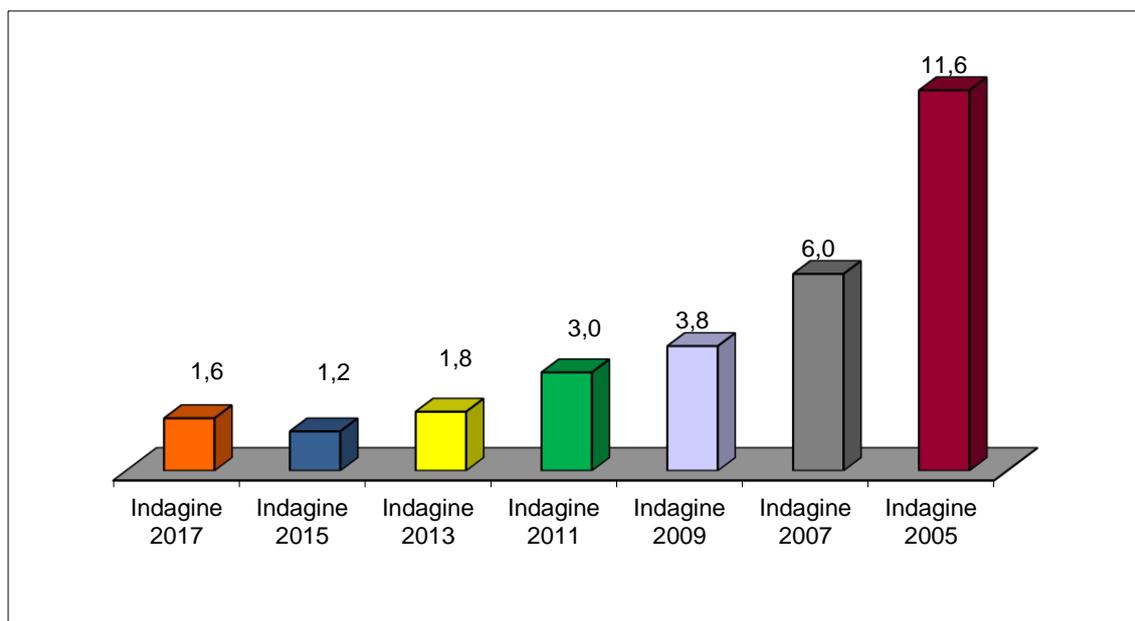
4. Le transazioni immobiliari previste nei prossimi due anni

4.1. Le compravendite previste

Andando a indagare sulle intenzioni di acquisto da parte delle famiglie residenti nei sei maggiori Comuni italiani è emerso che l'1,6% degli intervistati dichiara di avere intenzione di prendere un'abitazione nel biennio 2017-2018 facendo ben sperare nel proseguimento del *trend* positivo intrapreso dal settore. 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; infatti, nel 2015 solo l'1,2% aveva affermato di voler comprare un bene nel biennio 2015-2016, ma si è visto che la percentuale di chi ha acquistato in questo arco temporale è stata molto più alta (5,7%) (graf. 16).

GRAFICO 16
ACQUISTI PREVISTI
(val. %)



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

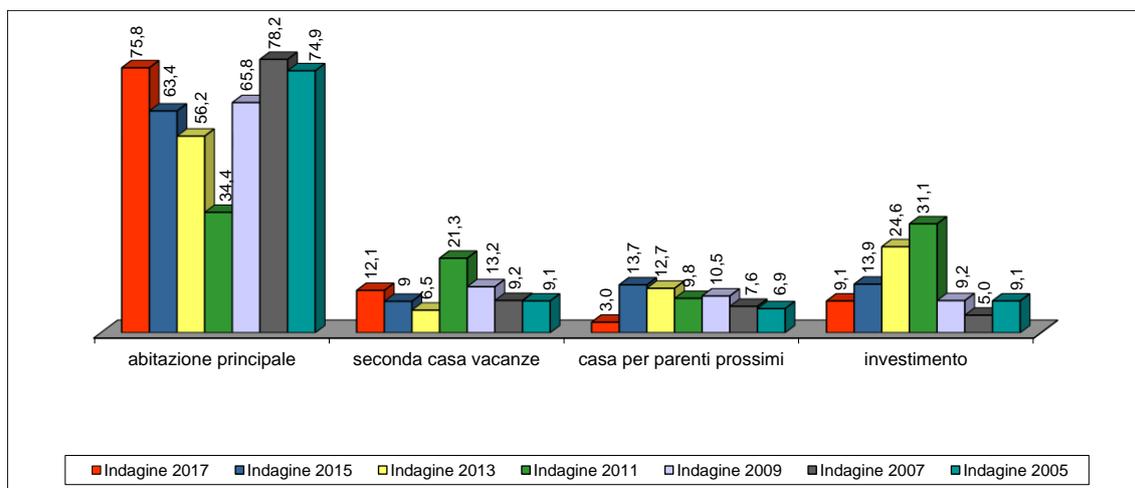
Analizzando il profilo dei probabili acquirenti è emerso che le figure su cui si concentrano aspettative più positive sono nuclei familiari in crescita, ossia coppie giovani senza figli o con figli piccoli, il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 25 e i 44 anni. Le città più attive ci si attende possano essere Napoli e Roma.

Come per chi ha già comprato una casa, chi pensa di farlo è spinto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale (75,8%), 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 si trovano coloro che vorrebbero acquistare la seconda casa per le vacanze (12,1%), seguiti da chi pensa di acquistare per investire il proprio capitale (9,1%), anche se rispetto alle due rilevazioni precedenti il gruppo è sceso notevolmente; infine, vi sono coloro che intendono acquistare una

seconda casa per parenti prossimi (3%), valore che perde più di 10 punti percentuali rispetto alla rilevazione precedente (*graf. 17*); da notare che questo calo non dipende dal fatto che le famiglie italiane preferiscono altre forme di investimento ma più dal fatto che non riescono più a risparmiare e quindi a investire come in passato.

GRAFICO 17

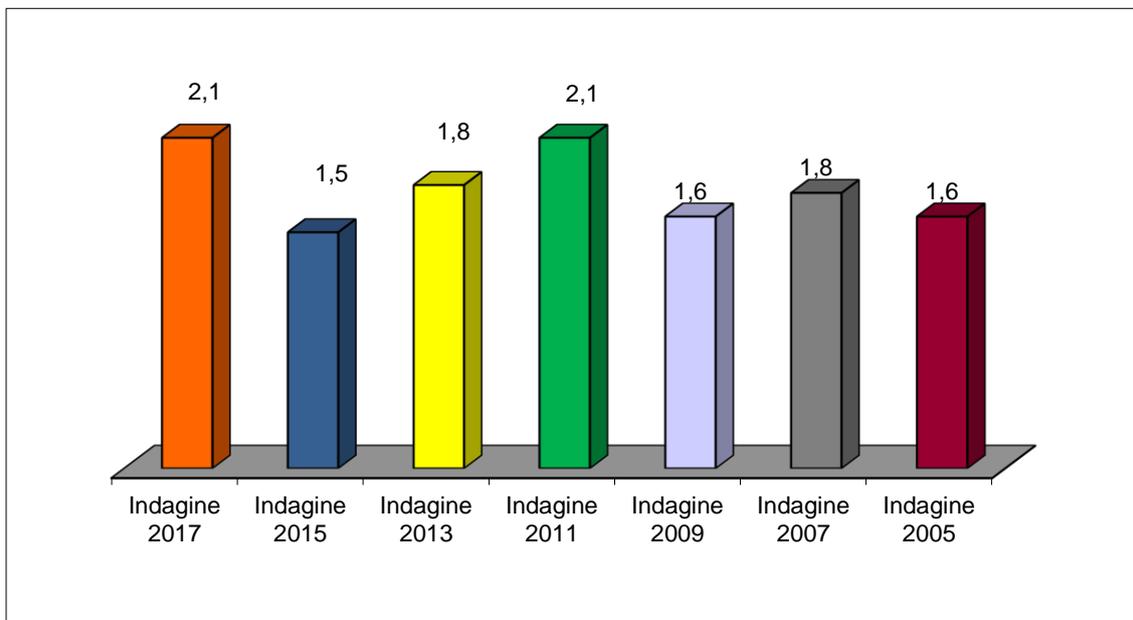
PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE DA ACQUISTARE
(val. %)



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

Spostando l'analisi dalla parte delle previsioni di offerta da parte dei privati cittadini emerge che, nel biennio 2017-2018, il 2,1% delle famiglie intervistate ha intenzione di vendere un immobile, valore in crescita rispetto alle due Indagini precedenti ma, anche in questo caso, le famiglie continuano a essere molto prudenti nel dichiarare le proprie intenzioni future. Si tratta prevalentemente di coppie con figli piccoli che molto probabilmente vorrebbero vendere per ricomprare un'abitazione più adatta a un nucleo familiare in crescita; la città in cui dovrebbero esserci più offerte di vendita è Roma (*graf. 18*).

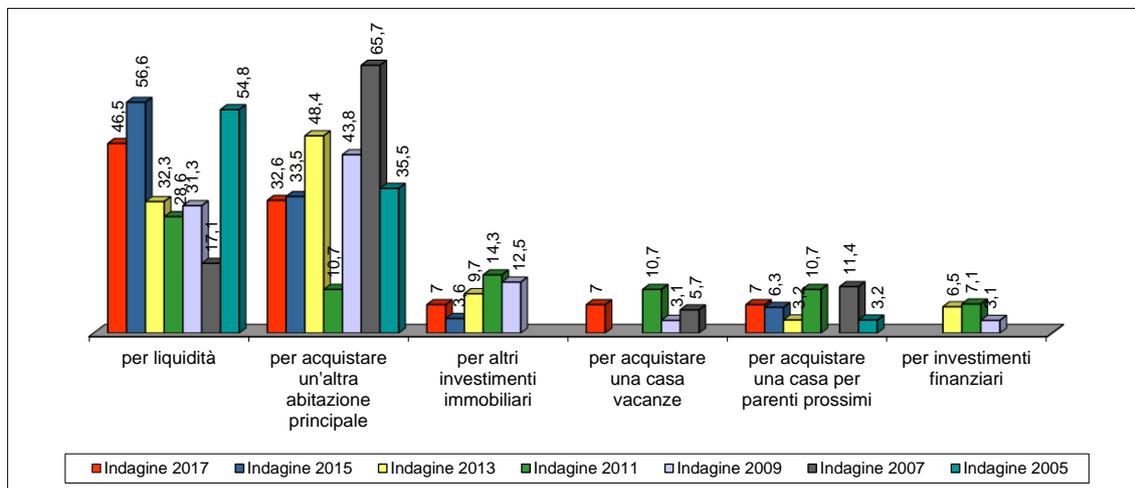
GRAFICO 18
VENDITE PREVISTE
 (val. %)



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

La motivazione predominante che sembra indurre alla vendita di un'abitazione è l'esigenza di smobilitare denaro (46,5%), valore più alto rispetto a quello rilevato per le vendite già effettuate, tuttavia è inferiore a quello dichiarato nell'Indagine 2015; al secondo posto c'è chi pensa di vendere per acquistare un'altra abitazione principale (32,5%); al terzo posto, a parità di punteggio (7%), si trova chi vorrebbe vendere per prendere una seconda casa vacanze, una seconda casa per parenti prossimi e/o per fare altri investimenti immobiliari, mentre nessuno, come già riscontrato nella rilevazione precedente, prevede di vendere per fare investimenti finanziari (*graf. 19*).

GRAFICO 19
PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA
 (val. %)



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

4.2. Le locazioni previste

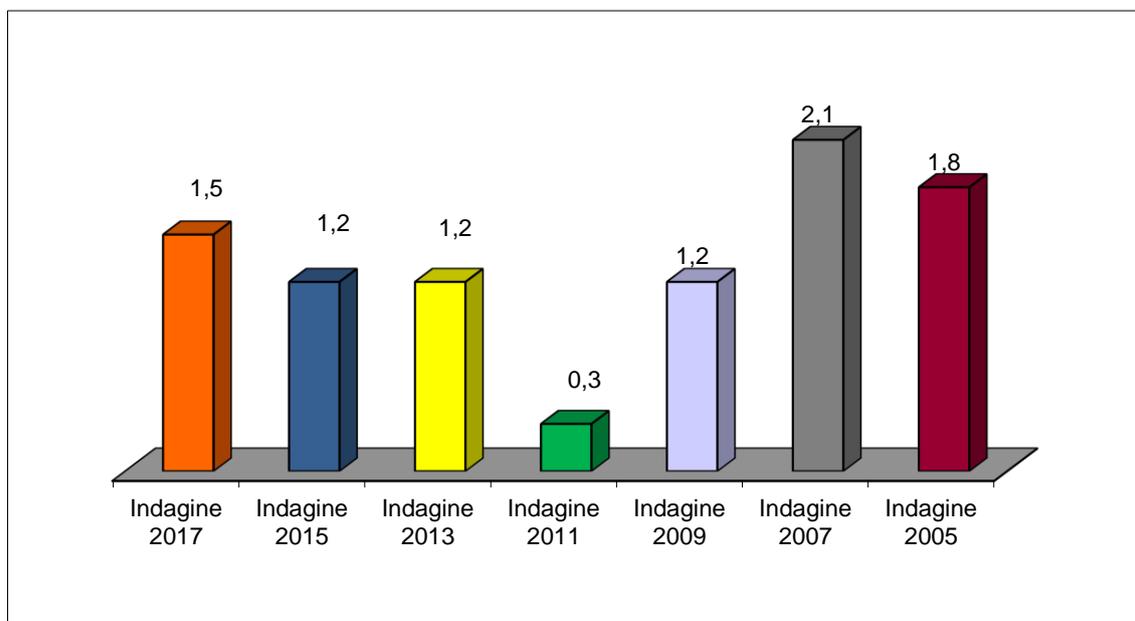
Andando a vedere il mercato delle locazioni, è risultato che l'1,5% degli intervistati pensa di prendere in affitto un immobile nel prossimo biennio e le figure più attive ci si attende che possano essere i nuclei il cui capofamiglia ha tra i 45 e i 54 anni che risiedono a Milano e Roma. La percentuale è variata poco rispetto al 2015 e al 2013 (graf.20).

In questo caso, confrontando le transazioni effettuate e quelle previste le prime sono superiori di 0,5 punti percentuali, confermando un atteggiamento prudente nel dichiarare le proprie intenzioni.

GRAFICO 20

DOMANDA DI LOCAZIONI PREVISTE

(val. %)



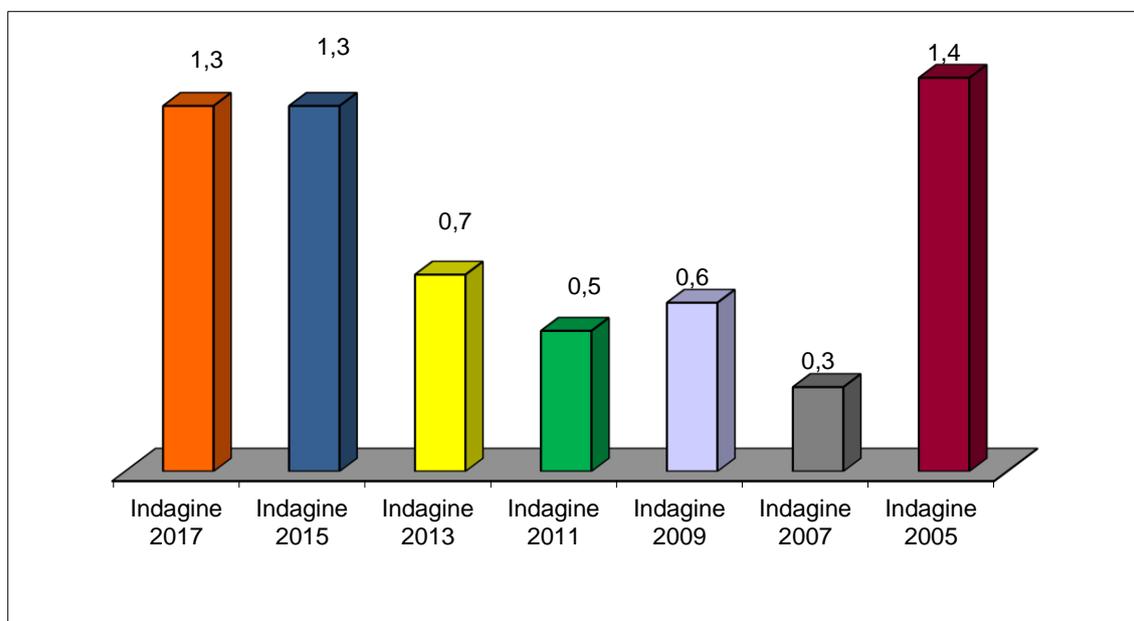
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Spostandosi sul lato dell'offerta, è emerso che l'1,3% degli intervistati pensa di concedere in locazione un bene nel biennio 2017-2018, valore allineato a quello rilevato nell'Indagine precedente (*graf.21*). Anche in questo caso le dichiarazioni di intenti per il futuro sono prudentziali e risultano più basse di 0,8 punti rispetto a quanto avvenuto nel biennio precedente.

GRAFICO 21

OFFERTA DI LOCAZIONI PREVISTE

(val. %)



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

Per quanto riguarda il profilo socio-demografico, si prevede che le case verranno offerte in locazione prevalentemente da coppie mature il cui capofamiglia ha un'età di oltre 64 anni che vedono nella gestione locativa una buona forma di investimento. Le città più attive dovrebbero essere Palermo, Milano e Roma.

5. Conclusioni

Dall'Indagine **Tecnoborsa** 2017 sulle sei grandi città italiane emerge che nel biennio 2015-2016 si conferma in modo più marcato la ripresa del mercato immobiliare già avviata nell'Indagine 2015; infatti, la quota delle famiglie che hanno dichiarato di aver acquistato un'abitazione tocca il valore più alto riscontrato dall'inizio della crisi.

Dall'analisi dell'utilizzo dell'immobile acquistato, al primo posto si continua a trovare l'acquisto dell'abitazione principale, valore leggermente più basso di quello rilevato nel 2015, ma pur sempre molto elevato; sempre in calo, pur mantenendo il secondo posto, ci sono coloro che hanno preso una seconda casa vacanze; seguiti da chi ha acquistato un'abitazione per parenti prossimi; infine, all'ultimo posto, ci sono coloro che hanno comprato per investire ed entrambe queste ultime motivazioni sono cresciute

rispetto al passato. E' aumentata la dimensione media degli immobili acquistati, infatti i più richiesti sono stati i trilocali, viceversa è scesa la domanda di bilocali e monolocali.

Nel biennio considerato continua il *trend* positivo del numero delle famiglie che sono riuscite a vendere un'abitazione, valore che ha raggiunto addirittura il suo massimo storico dall'inizio delle rilevazioni effettuate da **Tecnoborsa**.

La motivazione predominante che ha indotto alla vendita di un'abitazione rimane la sostituzione con un'altra abitazione principale, fenomeno in forte crescita il cui valore tocca il massimo storico. Nota positiva è un ulteriore calo della quota di chi ha venduto per bisogno di liquidità; a seguire, con valori molto inferiori, c'è chi ha ceduto un'abitazione per comprare una seconda casa vacanze, per acquistare una casa per parenti prossimi o per fare altri investimenti immobiliari; infine, vi sono coloro che hanno venduto per effettuare investimenti finanziari, valori tutti in calo rispetto all'Indagine 2015.

Per quanto riguarda il ricorso a un mutuo o a un finanziamento si è mantenuta stabile la quota delle famiglie che vi hanno fatto ricorso, rispetto a quanto riscontrato nell'Indagine 2015; inoltre, hanno usufruito di un mutuo/finanziamento prevalentemente coloro che hanno acquistato una casa per parenti prossimi; viceversa, è risultata bassa la richiesta di un prestito per l'acquisto di una casa per investimento. Inoltre, è cresciuta la quota di chi accende un finanziamento che copre oltre il 60% del prezzo del bene acquistato e circa il 90% impiega fino al 40% del reddito annuo del nucleo familiare, dunque c'è grande prudenza.

Per quanto riguarda le compravendite future va segnalata da parte delle famiglie una certa cautela, come in passato, nel dichiarare le intenzioni sia ad acquistare che a vendere e, infatti, i valori riscontrati sono sempre stati inferiori a quelli rilevati a posteriori per le transazioni effettuate. Comunque, anche nel prossimo biennio il mercato delle compravendite immobiliari sembra debba continuare a crescere.

Come chi ha già comprato una casa, così anche chi pensa di farlo è spinto soprattutto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale; sale anche la quota di chi vorrebbe acquistare una seconda casa vacanze, mentre scende quella di chi pensa di prenderne una per parenti prossimi o per investire il proprio patrimonio.

E' molto alta anche la quota di chi pensa di vendere perché spinto dalla necessità di smobilitare ricchezza, anche se scende notevolmente rispetto a quanto rilevato nell'Indagine precedente; al secondo posto c'è chi pensa di vendere per acquistare

un'altra abitazione principale; al terzo posto, a parità di punteggio, si trova chi vorrebbe vendere per prendere una seconda casa vacanze, una seconda casa per parenti prossimi e/o per fare altri investimenti immobiliari, mentre nessuno, come già riscontrato nella rilevazione del 2015, prevede di vendere per fare investimenti finanziari.

Nota metodologica

Indagine basata su un campione statisticamente rappresentativo dell'universo di interesse, stratificato come secondo i seguenti criteri:

- Comuni con oltre 500.000 abitanti: (Roma, Milano, Torino, Genova, Napoli, Palermo);
- Tipologia di famiglia: n. 3 classi.

Al fine di rappresentare in modo più efficiente il segmento della popolazione che ha svolto almeno una transazione immobiliare nel corso dell'ultimo biennio (2015-2016), incrociato per Grande Comune e Tipologia di famiglia, il campione è caratterizzato da un sovracampionamento a due stadi sul Numero di Transazioni Normalizzate (NTN) rispetto alla quota di proprietà compravendita .

Al primo stadio il sub-campione è di tipo disproporzionale a celle non costanti, stratificato per le sei città oggetto dell'indagine, raggruppate per "fascia" di città:

Al secondo stadio il sub-campione sarà di tipo disproporzionale a celle costanti all'interno di ogni fascia.

Numerosità campionaria complessiva: 2. ___ interviste.

I dati dell'indagine sono stati riportati all'universo della popolazione italiana residente nei sei Grandi Comuni (N/n) con calibrazione dei risultati campionari in funzione di una "grandezza nota", nella fattispecie il Numero delle Transazioni Normalizzate (NTN).

L'obiettivo della calibrazione è quello di stabilire il numero di transazioni immobiliari nei sei Grandi Comuni per tipologia di famiglia.