

L'INDAGINE TECNOBORSA 2004: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE - TRANSAZIONI

a cura di Alice Ciani

Centro Studi sull'Economia Immobiliare di Tecnoborsa - CSEI (in corsivo)

A distanza di due anni dalla precedente Indagine il nuovo trend delle transazioni immobiliari in Italia con un confronto 2002-2004

1. Introduzione

Con la seconda indagine sul mercato immobiliare¹, effettuata a marzo 2004 su un campione consistente di famiglie italiane, il Centro Studi sull'Economia Immobiliare di **Tecnoborsa** prosegue la propria attività di monitoraggio su un aspetto fondamentale del mercato in questione, ovvero le transazioni immobiliari riconducibili alle famiglie. Infatti, l'interesse degli italiani per il mattone non si arresta neanche di fronte ai notevoli incrementi dei prezzi che lo hanno contraddistinto dal 1998 ad oggi, visto il peso rilevante che continuano ad avere le transazioni effettuate dalle famiglie all'interno del mercato immobiliare. Le famiglie rappresentano ancora il soggetto di riferimento non solo nelle compravendite ma anche nelle locazioni, di cui detengono una quota di gran lunga superiore rispetto a quella degli investitori economici ed istituzionali (non considerati nella presente indagine).

I fattori che condizionano l'orientamento degli investitori sono molteplici e, tra i principali, possiamo senz'altro citarne tre: l'andamento del mercato azionario che continua ad infliggere duri colpi ai risparmiatori²; il basso rendimento dei prodotti finanziari offerti alla clientela privata dagli istituti di credito e dagli istituti finanziari; il basso livello dei tassi di interesse relativo ai mutui³. Infatti, i dati forniti dagli istituti bancari e dalla Banca d'Italia confermano quest'ultimo aspetto che ha comportato un ulteriore aumento nella richiesta dei prestiti finalizzati all'acquisto della casa: più 22% a

¹ La prima indagine è stata effettuata nel 2002, cfr. "QEI – Quaderni di Economia Immobiliare – Periodico semestrale di **Tecnoborsa**", N°0, Gennaio/Giugno 2003.

² Altri studi recenti effettuati da autorevoli istituti affermano che il 25,5% degli italiani investe in case per sfiducia nei mercati finanziari.

³ Cfr. "QEI – Quaderni di Economia Immobiliare – Periodico semestrale di **Tecnoborsa**", N°2, Luglio/Dicembre 2004.

fine gennaio 2004, secondo le stime elaborate dall'Abi, per un ammontare totale di 155 mld di euro.

Anche in questa nuova indagine sono state analizzate le transazioni in termini di compravendita e di locazione effettuate dalle famiglie nei due anni precedenti all'indagine, nonché la propensione delle famiglie ad intraprendere una qualsiasi transazione immobiliare nei 24 mesi successivi, con una specifica attenzione alle motivazioni che hanno spinto o che spingono una famiglia ad acquistare, vendere, prendere o dare in locazione un'abitazione.

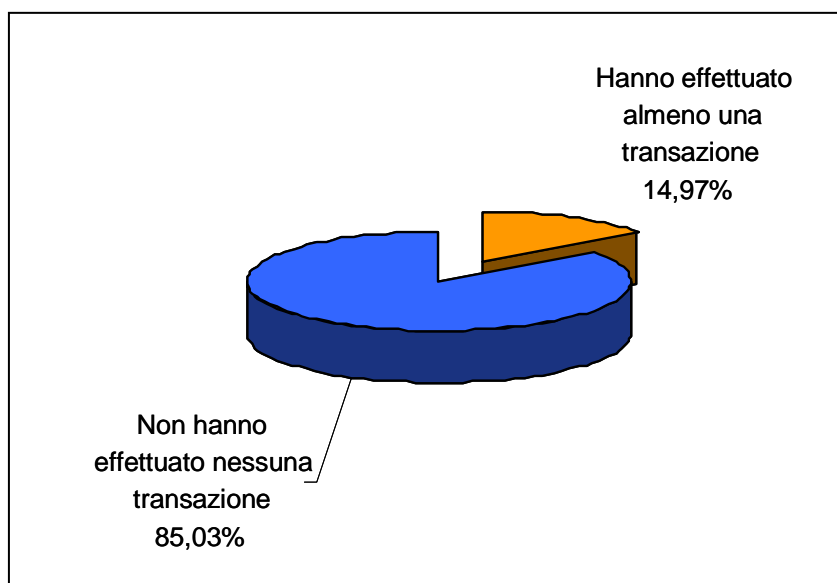
Con questa seconda edizione dell'indagine sarà possibile, non solo dare un dimensionamento al fenomeno in questione, ma anche verificarne le variazioni intercorse nel breve periodo.

2. Le transazioni immobiliari effettuate negli ultimi due anni

La casa continua ad occupare un posto di primo piano nella vita economica, oltre che sociale, degli italiani: dall'analisi delle informazioni raccolte nell'indagine è emerso, infatti, che circa il 15% degli intervistati ha effettuato almeno una transazione immobiliare negli ultimi due anni (*graf. 1*).

GRAFICO 1

LE TRANSAZIONI IMMOBILIARI EFFETTUATE



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

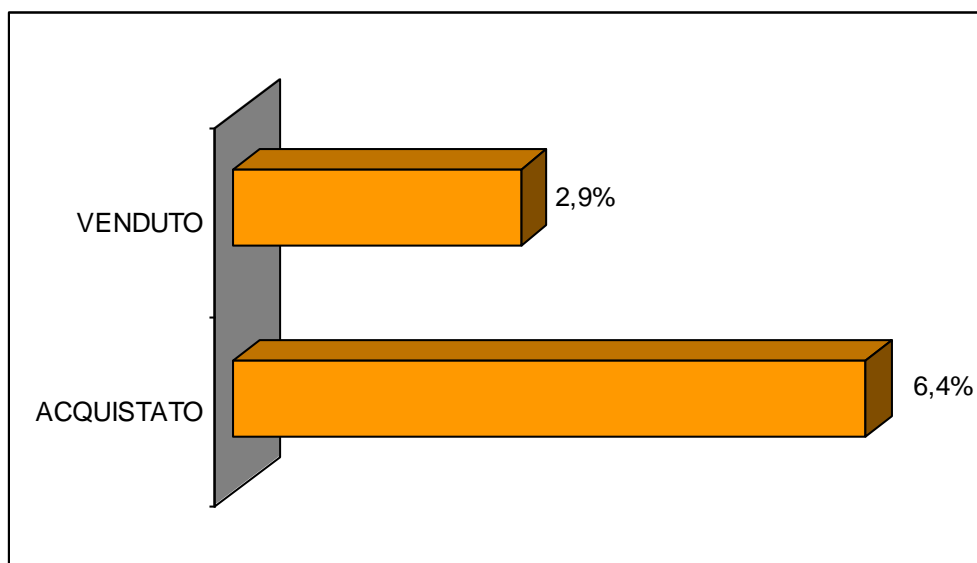
Le famiglie più attive in tal senso sono state quelle che risiedono nei grandi centri, mentre non si riscontrano notevoli differenze tra le quattro aree geografiche, fatta eccezione per un lieve picco nel Centro Italia. Una lettura del fenomeno attraverso l'età del capofamiglia, il livello di istruzione, l'attività professionale e la tipologia familiare rivela, invece, differenze significative anche se in qualche misura abbastanza scontate: infatti, il maggior numero di transazioni avvengono tra famiglie giovani (il cui capofamiglia non supera i 44 anni) con o senza figli, con un livello di istruzione alto ed uno *status* economico elevato (dirigenti, funzionari e quadri).

2.1. Le compravendite effettuate

Andando ad analizzare le compravendite è emerso che il 6,4% delle famiglie intervistate ha acquistato un immobile nel periodo in esame, mentre solo il 2,9% ha effettuato una vendita immobiliare (*graf. 2*).

GRAFICO 2

LE COMPRAVENDITE EFFETTUATE



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

Mettendo a confronto i risultati delle due indagini 2002 e 2004⁴ emerge che, pur continuando a permanere un certo divario tra domanda e offerta, vi è stato un calo di entrambe; infatti, confrontando i valori medi annui, la prima è scesa di 0,3 punti percentuali e la seconda di 0,4⁵. Uno dei fattori che ha contribuito alla diminuzione della domanda è la riduzione delle capacità di risparmio delle famiglie italiane che si è verificata negli ultimi anni, oltre al fatto che la quota delle famiglie italiane che vive in proprietà è ormai prossima all'80%.

In linea con quanto già riscontrato nella precedente indagine hanno comprato casa famiglie giovani, con un livello culturale alto e medio alto, con una buona situazione economica, appartenenti a nuclei familiari in crescita oppure ancora in casa con i genitori ma con l'intenzione di crearsi una propria indipendenza abitativa. Dall'analisi è emerso, inoltre, che l'acquisto di un immobile è legato all'ampiezza del Comune di residenza: le famiglie più attive, infatti, sono quelle che risiedono nei grandi centri con più di 30mila abitanti. Tale dato, in certi casi, è parzialmente influenzato dal fenomeno delle dismissioni degli immobili di proprietà degli enti previdenziali, degli enti pubblici e di altri enti che ha riguardato migliaia di famiglie residenti, per lo più, nei grandi centri urbani: Roma, Milano, Firenze e Napoli; ciò ha comportato la vendita delle unità immobiliari ai titolari del contratto di locazione ovvero ai conduttori, con una percentuale di sconto che oscilla tra il 30 e il 40 per cento⁶. Tra le motivazioni prevale l'acquisto dell'abitazione principale (64,6% delle famiglie che hanno acquistato un immobile). Al secondo posto troviamo la motivazione come seconda casa per parenti prossimi (13,8%). Le restanti due motivazioni come seconda casa per le vacanze e per investimento si equivalgono con un 9,2% (*graf. 3*).

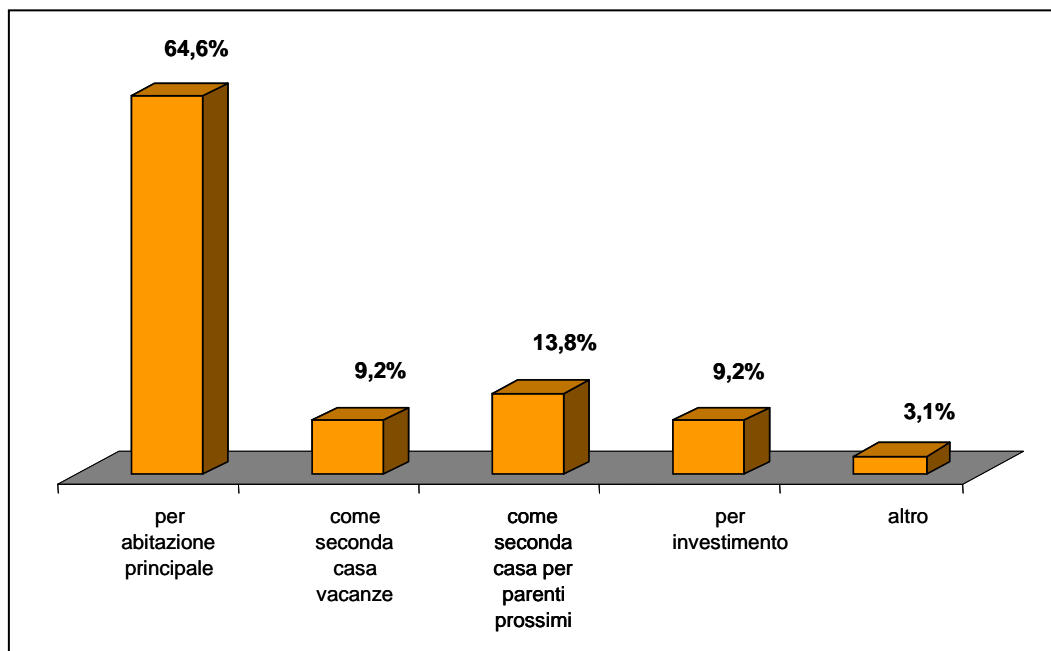
⁴ E' bene tener presente che nell'indagine 2002 si teneva conto delle transazioni effettuate nel triennio precedente l'indagine.

⁵ Segnali di rallentamento delle compravendite vengono evidenziati da fonti ufficiali, che affermano che il 2003 si è chiuso con un lieve calo generale del numero delle transazioni.

⁶ Cfr. "QEI – Quaderni di Economia Immobiliare – Periodico semestrale di **Tecnoborsa**", N°1, Luglio/Dicembre 2003, pp. 59-62.

GRAFICO 3

PRINCIPALI MOTIVI D'ACQUISTO



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

Mettendo a confronto i dati delle due indagini svolte da **Tecnoborsa** emerge che le motivazioni che hanno subito delle variazioni positive sono quelle legate all'acquisto della seconda casa (in modo più rilevante quella per parenti prossimi), mentre sono diminuite le percentuali delle famiglie che hanno acquistato un'abitazione principale e/o un'abitazione per investimento.

Il profilo delle famiglie che ha acquistato un'abitazione per risiedervi è rimasto sostanzialmente invariato rispetto all'indagine precedente: sono individui che vivono da soli o con altre persone e nuclei familiari giovani senza figli o con figli piccoli. L'acquisto della prima casa prevale, rispetto alle altre motivazioni, tra le persone economicamente più deboli, ossia giovani coppie, operai, commessi, agricoltori dipendenti, impiegati ed insegnanti. Geograficamente il territorio più dinamico si conferma il Nord Est.

Tra coloro che hanno acquistato un'abitazione per parenti prossimi è significativa la presenza di persone anziane (oltre i 64 anni), in pensione, con figli grandi che risiedono in piccoli Comuni (fino a 5 mila abitanti) del Sud e delle Isole, che molto

probabilmente hanno deciso di aiutare i figli ad ottenere una propria indipendenza utilizzando i loro risparmi e/o le risorse ottenute attraverso il trattamento di fine rapporto di lavoro (liquidazione).

Le seconde case per vacanza negli ultimi due anni sono state acquistate da persone con una situazione economica relativamente più favorevole (per lo più imprenditori e liberi professionisti), di età compresa tra i 45 e i 64 anni, con figli grandi. A differenza di quanto si era riscontrato nell'indagine precedente, dove prevaleva la quota di coloro che risiedevano nel Centro e nel Sud Italia, l'area più attiva è risultata il Nord Ovest.

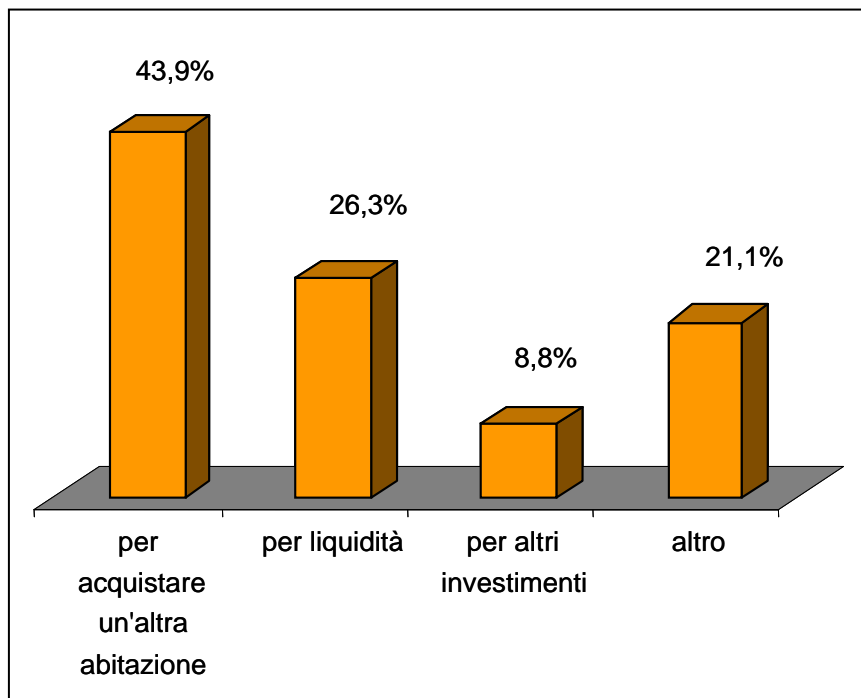
Infine, tra coloro che hanno acquistato una casa per effettuare un investimento è significativa la presenza di persone mature (55-64 anni) con un livello di istruzione medio o medio basso che, pur avendo un certa disponibilità economica (sovente trattasi di lavoratori in proprio), preferiscono investire nel mattone invece che spingersi verso forme di investimento finanziario più complesse ma meno conosciute, anche se altrettanto redditizie (ad esempio, i fondi immobiliari).

Andando ad analizzare il profilo demografico delle famiglie che hanno venduto una casa negli ultimi due anni, emerge che non ci sono stati cambiamenti rilevanti rispetto ai risultati riscontrati nel 2002: sono in prevalenza individui con più di 55 anni, con un titolo di studio alto o medio alto e con diverse situazioni professionali (pensionati, dirigenti/quadri/funzionari). Geograficamente, il quadro è leggermente mutato in quanto l'area in cui si è registrata la quota di vendite più alta è il Nord Ovest, mentre nella precedente indagine era il Centro; il Sud rimane la zona meno attiva.

Tra i motivi che hanno spinto le famiglie a vendere troviamo al primo posto l'acquisto di un'altra abitazione (43,9%); al secondo posto, anche se con un rilievo decisamente inferiore, c'è la necessità di vendere per avere una maggiore liquidità (26,3%); l'8,8% delle vendite sono state motivate, invece, con il desiderio di fare altri investimenti (*graf.4*).

GRAFICO 4

PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA



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

Mettendo a confronto i risultati della presente indagine con quelli dell'indagine effettuata nel 2002 si nota che la quota di chi ha venduto per acquistare un'altra abitazione è rimasta sostanzialmente immutata, mentre è salita di 10 punti la percentuale di chi ha venduto per bisogno di liquidità e, viceversa, è scesa di ben 20 punti la quota di coloro che hanno venduto per effettuare altri investimenti. Tali dati, indicativi di un bisogno di vendere per realizzare, sono coerenti con l'attuale fase di crisi economica e di contrazione del reddito reale delle famiglie. Viceversa, chi già possiede un patrimonio immobiliare e non è spinto da specifiche necessità non vende in quanto, al momento, nessun'altra forma d'investimento appare altrettanto sicura e redditizia.

Il profilo demografico di coloro che vendono per acquistare un'altra abitazione è molto simile a quello di coloro che hanno acquistato negli ultimi due anni l'abitazione principale: principalmente si tratta di coppie (con il capofamiglia tra i 25 ed i 44 anni), ancora senza figli o con figli piccoli che, non avendo una disponibilità economica

consolidata, vendono la casa di loro proprietà per acquistarne una più adatta (in termini di spazio e ubicazione) alle esigenze di una famiglia in crescita o per avvicinarsi al luogo di lavoro. A differenza di quanto riscontrato nella precedente indagine sono pochi gli intervistati con età superiore ai 54 anni che vendono per comprare un'altra abitazione.

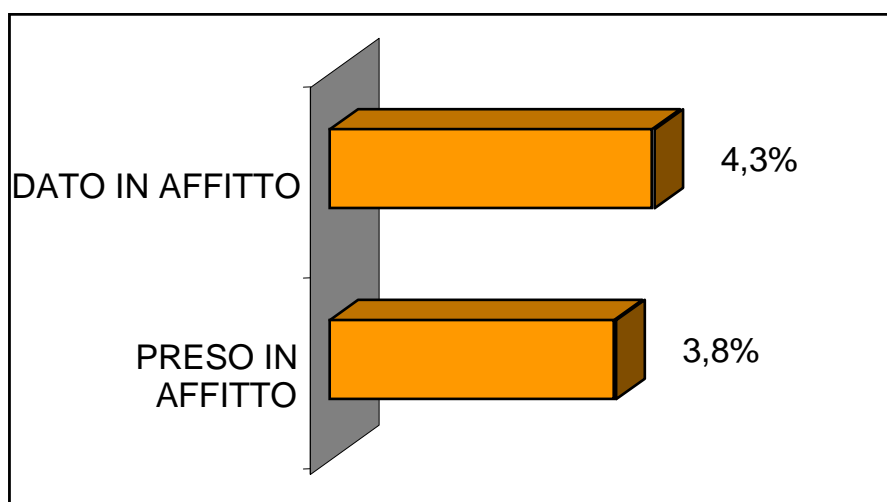
Hanno venduto, invece, per bisogno di liquidità le persone economicamente più deboli, ossia pensionati che vivono in nuclei familiari senza figli e con un basso titolo di studio. Spostando l'analisi su coloro che hanno venduto per effettuare un altro investimento - una quota piuttosto bassa ma significativa - sono risultati essere individui maturi (45-64 anni), con un livello culturale alto (laureati), che molto verosimilmente preferiscono diversificare i propri investimenti.

2.2. Le locazioni effettuate

Andando ad analizzare il mercato delle locazioni, è risultato che il 3,8% degli intervistati ha preso in affitto un immobile negli ultimi due anni, mentre il 4,3% lo ha dato in affitto (graf. 5).

GRAFICO 5

LE LOCAZIONI EFFETTUATE



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

Il divario tra domanda e offerta può dipendere dal fatto che alcuni affittano le proprie abitazioni ad uso ufficio o per studi professionali.

Tra coloro che hanno preso in affitto un'abitazione è forte la presenza di persone giovani (18-34 anni) che hanno lasciato la famiglia per motivi di studio/lavoro; infatti, dal punto di vista dell'attività svolta, è rilevante la percentuale di studenti fuori sede, ma sono molti anche i dirigenti/funzionari/quadri che vivono da soli. Molto alta è anche la quota di persone che hanno affittato casa per creare un nuovo nucleo familiare (coppie giovani senza figli). Le aree geografiche più attive sono il Centro ed il Sud del paese; rispetto all'indagine condotta due anni fa è scesa la quota di famiglie numerose e residenti nel Nord Italia che hanno preso in affitto un'abitazione.

Spostandoci dal lato dell'offerta, è emerso che il fenomeno è abbastanza trasversale su tutto il territorio italiano; infatti, non si rilevano aree in cui la percentuale di chi ha dato in affitto un'abitazione superi il valore medio nazionale. Hanno locato un'abitazione negli ultimi due anni prevalentemente persone mature tra i 55 ed i 64 anni, proprio la fascia di età in cui è risultata più elevata la percentuale di coloro che avevano acquistato un immobile al fine di effettuare un investimento. Rispetto alla tipologia familiare è invece rilevante la quota di coloro che vivono con altre persone: tale risultato può essere motivato dal fatto che sono individui che, pur avendo un'abitazione propria, non sono più in grado di vivere da soli per problemi economici e/o di salute e, quindi, hanno deciso di darla in locazione, avendo trovato una diversa soluzione abitativa.

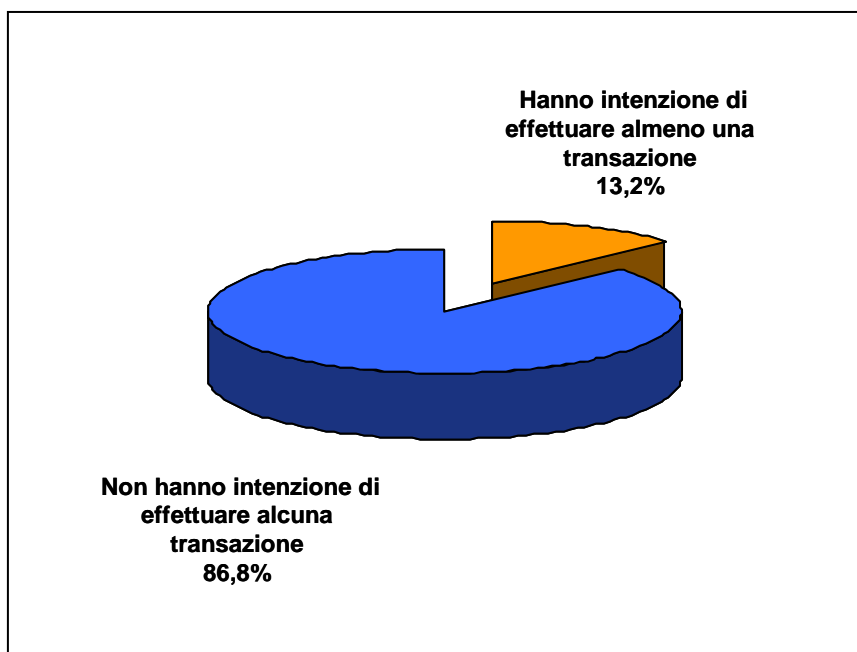
3. Le transazioni immobiliari previste nei prossimi due anni

Dall'indagine 2004 è emerso che il 13,2% delle famiglie intervistate prevede di effettuare almeno una transazione nei prossimi due anni (*graf. 6*). Tale valore risulta nettamente inferiore a quello emerso nella precedente indagine (25,5%)⁷ e conferma l'attuale difficile congiuntura economica che si rispecchia direttamente anche nelle disponibilità e nelle scelte delle famiglie italiane.

⁷ Nell'indagine effettuata nel 2002 si rilevavano le transazioni previste nell'anno successivo.

GRAFICO 6

LE TRANSAZIONI PREVISTE



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

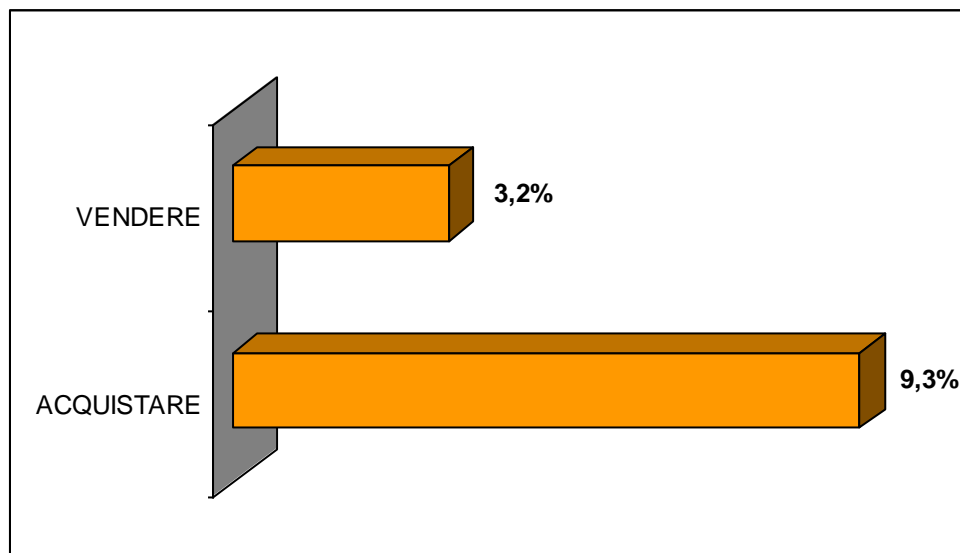
Andando ad analizzare il profilo socio-demografico degli individui che prevedono di effettuare una qualsiasi transazione immobiliare in un prossimo futuro, si riscontra una sostanziale omogeneità con chi ha già effettuato almeno una transazione negli ultimi due anni. Si tratta di individui giovani che vivono con i genitori, i quali desiderano mettere su casa per conto proprio oppure giovani coppie in crescita (senza figli o con figli piccoli); la loro situazione economica è buona, in quanto sono prevalentemente dirigenti, quadri o impiegati con un livello di istruzione medio alto o alto; geograficamente il fenomeno si distribuisce in modo piuttosto trasversale.

3.1. Le compravendite previste

Andando ad analizzare le dichiarazioni rilevate, attinenti le sole compravendite, si riscontra che il 9,3% degli intervistati prevede di acquistare una casa ed il 3,2% di vendere un'unità immobiliare (*graf. 7*).

GRAFICO 7

LE COMPRAVENDITE PREVISTE



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

Confrontando i valori medi annui risulta che, rispetto all'indagine del 2002, è diminuita sia la percentuale di chi pensa di acquistare, sia quella di chi ha intenzione di vendere, anche se il primo orientamento rilevato risulta ben più marcato del secondo. Quindi, il forte divario tra domanda e offerta dovrebbe scendere nei prossimi anni e questo dovrebbe comportare anche un rallentamento della crescita dei prezzi.

Hanno intenzione di acquistare, similmente a quanto riscontrato per coloro che lo hanno già fatto negli ultimi due anni, nuclei familiari giovani con più di 3 componenti, con un buon livello culturale ed una buona situazione economica (dipendenti e lavoratori autonomi di alto livello), ma anche impiegati ed insegnanti. Mettendo a confronto le due indagini si rileva che il profilo di coloro che hanno intenzione di acquistare è rimasto sostanzialmente invariato.

Spostando l'analisi dalla parte dell'offerta futura emerge che in questo caso non si riscontra un innalzamento della fascia di età rispetto a chi intende acquistare, a differenza di quanto è avvenuto per coloro che hanno venduto negli ultimi due anni e/o coloro che avevano manifestato l'intenzione di vendere nella precedente indagine. Dall'incrocio dei dati relativi al titolo di studio, alla professione e all'ampiezza del nucleo familiare, emerge un profilo del tutto simile a quello di coloro che prevedono di acquistare, e ciò porta a pensare che si tratti di famiglie che vogliono vendere per

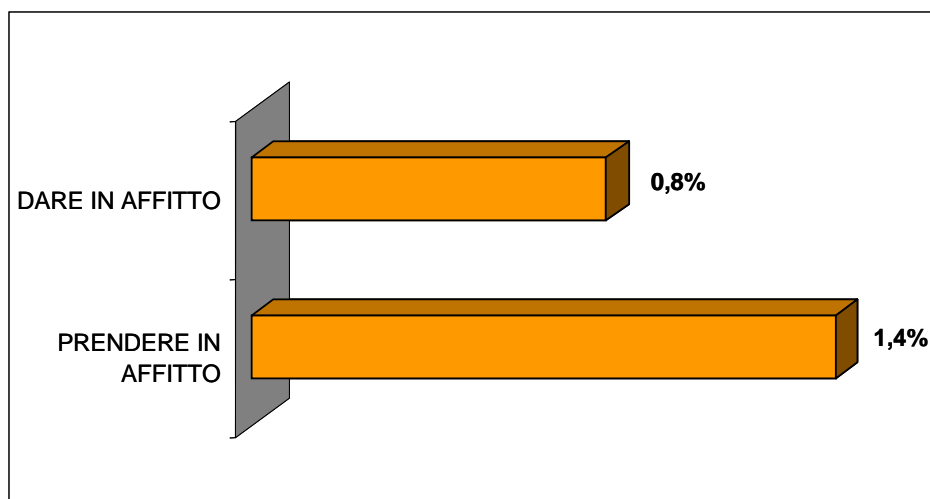
ottimizzare le proprie condizioni abitative o per adeguare le superfici alle nuove esigenze della famiglia.

3.2. Le locazioni previste

Andando ad esaminare il fronte delle locazioni si è riscontrato che l'1,4% degli intervistati ha dichiarato l'intenzione di prendere in affitto un immobile nei prossimi due anni, mentre solo lo 0,8% pensa di concedere in locazione una casa (graf. 8). Le percentuali medie annue sono inferiori a quelle rilevate nell'indagine 2002.

GRAFICO 8

LE LOCAZIONI PREVISTE



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

Il profilo socio-economico di coloro che prevedono di prendere in locazione una casa è molto simile a quello di chi ha già effettuato questo tipo di transazione negli ultimi due anni; infatti, sono sempre giovani (18-34 anni), studenti o imprenditori/liberi professionisti che vivono ancora con i genitori e risiedono nei grandi Comuni del Sud e delle Isole.

Per quanto riguarda coloro che pensano di dare in locazione un'abitazione si è riscontrato che appartengono alla stessa fascia di età (55-64 anni) sia di coloro che hanno affittato una casa negli ultimi due anni, sia di coloro che hanno comprato per effettuare un investimento. Tuttavia, si rileva anche una buona percentuale di giovani

(25-34 anni) lavoratori autonomi o dipendenti di alto livello (imprenditori/liberi professionisti, dirigenti/quadri/funzionari) che, probabilmente per motivi di lavoro, sono costretti a spostarsi e, quindi, danno in affitto la loro casa per prenderne un'altra. Si prevede che da questo punto di vista i territori più attivi dovrebbero essere i grandi Comuni del Nord-Ovest.

4. Dati a confronto: 2002-2004

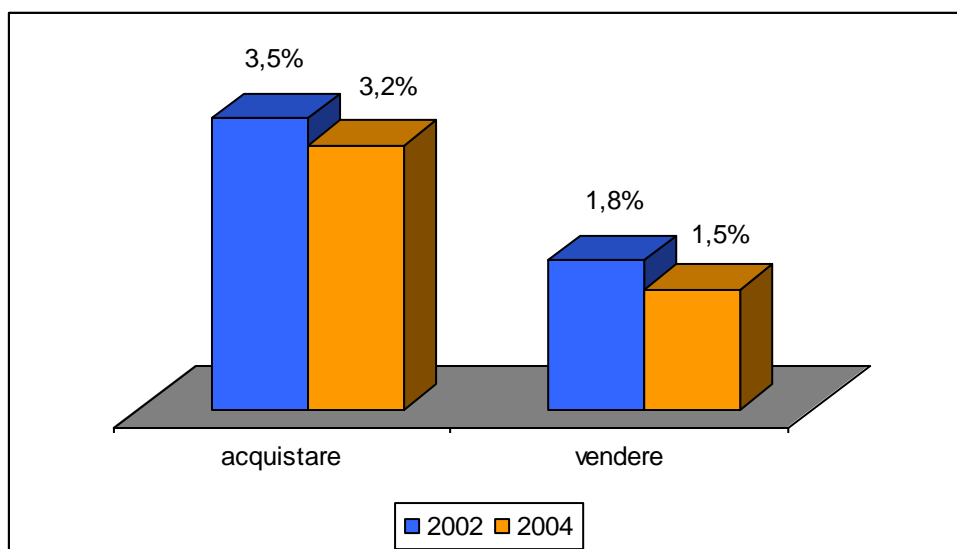
In questa sezione si vuole approfondire ulteriormente il confronto tra i risultati relativi alle indagini 2002 e 2004 per quanto concerne le transazioni effettuate.

Come si è già evidenziato nei paragrafi precedenti, il mercato immobiliare nel 2004 risulta essere meno attivo sia dal lato della domanda che dell'offerta (graf. 9). Infatti, è scesa sia la quota di famiglie che hanno acquistato, sia la quota di quelle che hanno venduto (per le prime si riscontra una riduzione del valore medio annuo di 0,3 punti percentuali e per le seconde di 0,4). Tuttavia, il divario tra domanda ed offerta si è ridotto, in quanto nel 2002 il *gap* era pari a 5,2 punti percentuali, mentre nel 2004 è di soli 3,5 punti.

GRAFICO 9

LE COMPRAVENDITE EFFETTUATE: 2002-2004

Valori medi annui

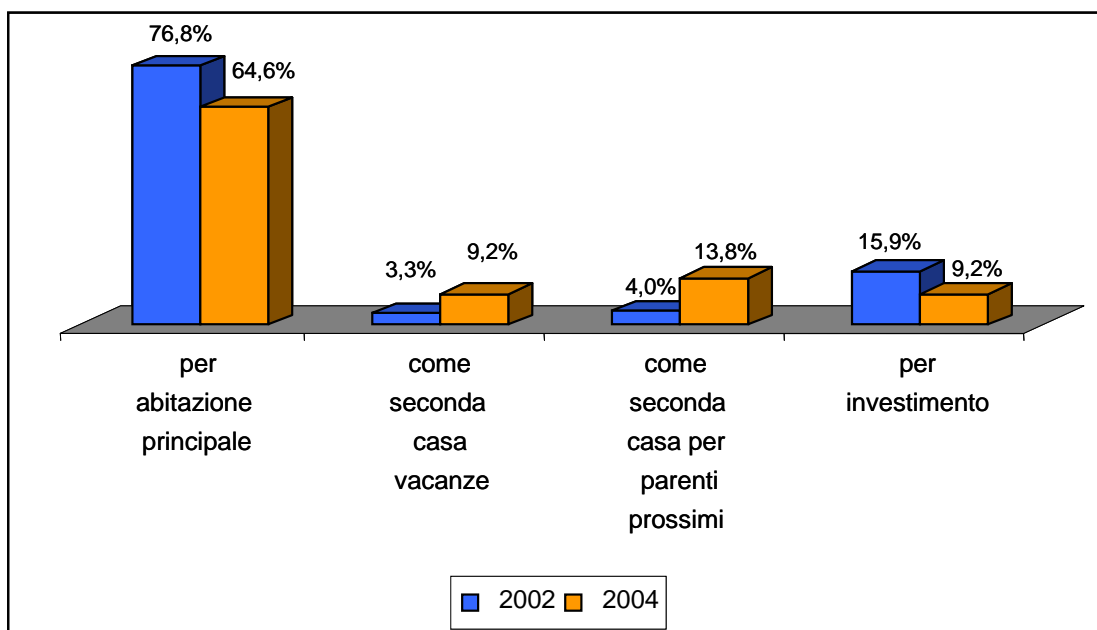


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Anche per quanto riguarda le motivazioni che hanno spinto le famiglie a comprare casa si riscontrano delle variazioni. Il motivo principale continua a rimanere l'acquisto della prima casa, anche se negli ultimi due anni si è riscontrato un calo di 12,2 punti percentuali. Una diminuzione di 6,7 punti si è avuta tra coloro che hanno acquistato per effettuare un altro investimento; tale risultato dipende dal fatto che, visto il caro vita, gli italiani non sono più un popolo di risparmiatori e, quindi, anche gli investimenti hanno subito un forte calo. Invece, aumentano considerevolmente gli acquisti legati alla seconda casa; infatti, la quota di individui che ne hanno acquistato una passa dal 7,3% del 2002 al 23% del 2004. Delle due motivazioni legate alla seconda casa quella relativa all'acquisto per parenti prossimi è quella che ha avuto una crescita maggiore, con un aumento di ben 9,8 punti percentuali, mentre la quota di famiglie che hanno acquistato una casa per le vacanze è cresciuta di 5,9 punti (*graf. 10*).

GRAFICO 10

I PRINCIPALI MOTIVI DI ACQUISTO: 2002-2004

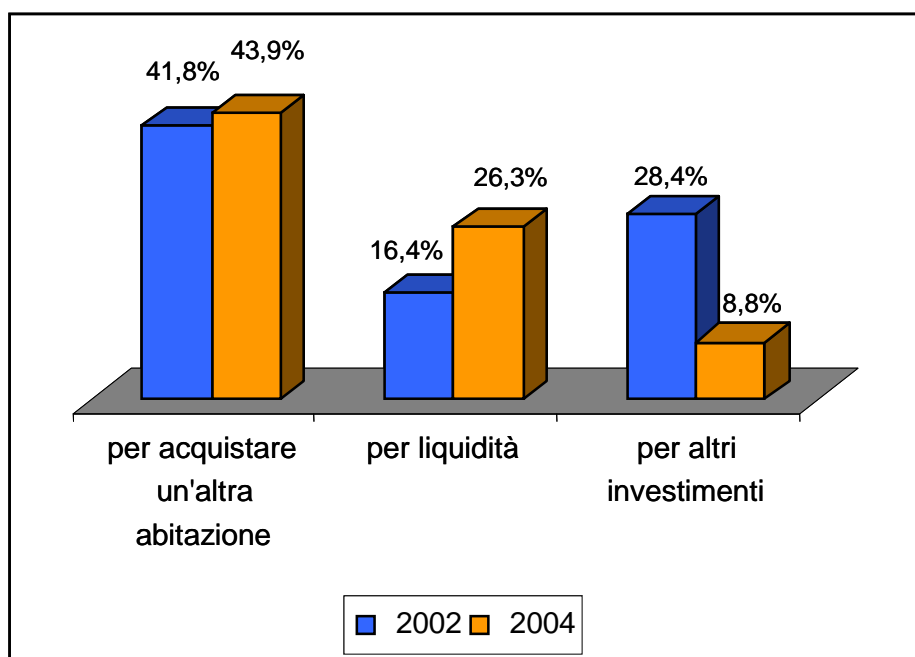


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Spostando il confronto tra i principali motivi di vendita, si evidenzia che la quota di coloro che hanno venduto per acquistare un'altra abitazione non subisce grandi variazioni; infatti, continua ad essere il principale motivo di vendita e sale di soli 2,1 punti percentuali. Viceversa, le altre due motivazioni, nell'intervallo temporale che intercorre tra le due indagini, subiscono delle variazioni abbastanza rilevanti, anche se di segno opposto: sale di ben 9 punti la percentuale di coloro che vendono per bisogno di liquidità e, come già detto precedentemente, tale fenomeno dipende in buona parte dall'impoverimento delle famiglie italiane che si è verificato negli ultimi anni. Dall'altro lato, assistiamo ad un calo rilevante della quota di coloro che vendono per effettuare altri investimenti (-19,6 punti), ciò è giustificato dal fatto che ad oggi il mattone è la forma di investimento più sicura e redditizia, anche in termini di *capital gain*, visto l'incremento dei prezzi che hanno subito dal 1998 ad oggi i beni immobili (graf. 11).

GRAFICO 11

I PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA: 2002-2004



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

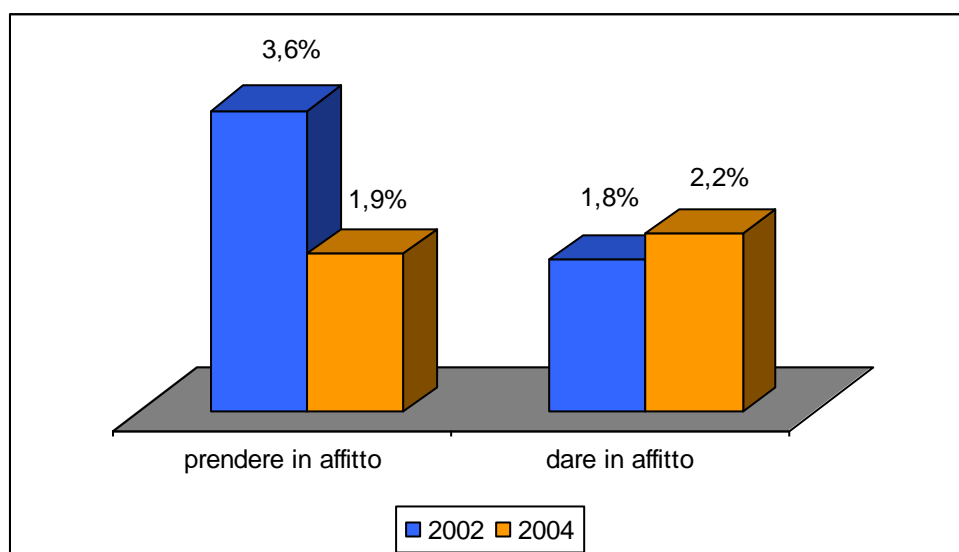
Andando a confrontare le due indagini sul versante delle locazioni si riscontra che, anche in questo caso, la domanda è stata meno vivace, mentre dal lato dell'offerta il

mercato è stato più attivo. Infatti, la quota media annua di coloro che hanno concesso in locazione un immobile è salita di 0,3 punti percentuali, mentre quella relativa a chi ha preso in affitto una casa è diminuita di 1,7 punti (graf. 12).

GRAFICO 12

LE LOCAZIONI: 2002-2004

Valori medi annui



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

Ma il fatto più rilevante è l'inversione di tendenza nel comparto: nel 2002 la differenza tra domanda e offerta era pari a 5,4 punti percentuali, mentre nel 2004 risulta di soli - 0,5 punti, ossia l'offerta di alloggi in locazione è, di fatto in linea con la domanda. Se si pensa che negli ultimi venti anni in Italia si è passati dal 40% di famiglie locatarie all'attuale 20%, ciò significa che nel nostro paese la propensione all'acquisto è sempre stata molto forte – tant'è vero che circa l'80% delle famiglie è ormai proprietaria – pertanto, in una fase in cui i prezzi di locazione sono molto alti ed i tassi dei mutui ragionevolmente bassi, la domanda di alloggi in locazione si è contratta.

Inoltre, come già detto, il divario tra offerta e domanda dipende anche dal fatto che la prima contempla sia gli appartamenti ad uso abitativo sia quelli con potenziale destinazione ad uso ufficio, mentre la seconda - nel caso dell'indagine **Tecnoborsa** - tiene conto solo delle abitazioni.

Concludendo, il panorama del mercato immobiliare italiano, per quanto riguarda l'ambito familiare, evidenzia segnali di rallentamento; infatti, le transazioni sono scese in tre comparti su quattro – comprare, vendere e affittare - mentre chi in un passato recente ha dovuto e/o potuto trattare compravendite immobiliari ha beneficiato delle condizioni abbastanza favorevoli per i bassi tassi dei mutui applicati dal sistema bancario.