

## L'INDAGINE TECNOBORSA 2006:

### LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE **TRANSAZIONI E MUTUI**

a cura di Alice Ciani

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

#### Un excursus dal 2000 ad oggi, attraverso le Indagini di **Tecnoborsa**

##### 1. Introduzione

Il rapporto tra le famiglie italiane e l'investimento nel settore immobiliare permane buono e non vi sono segnali che facciano ipotizzare una implosione dei prezzi degli immobili così come allarmisticamente previsto da alcuni operatori e analisti del settore. I dati relativi alla dinamicità delle contrattazioni, anche se appaiono alcuni segni di rallentamento, mostrano come anche nel 2005 il volume di compravendite sia aumentato del 5,2% rispetto all'anno precedente, con una crescita ancora importante ma inferiore ai risultati del 2004, anno in cui è stato registrato un incremento del 6,9% annuo. Il settore residenziale ha registrato 833.350 transazioni nel 2005 rispetto alle 804.126 del 2004 con un tasso di crescita del 3,6% (5,5% nel 2004 sul 2003)<sup>1</sup>. Inoltre, si sono allungati sensibilmente i tempi di ricerca per un immobile, ed è cresciuto il *gap* tra il prezzo richiesto e quello di vendita. Tuttavia, per il futuro, non si può non tener conto dell'avvertimento della BCE che giudica "straordinariamente rapido" l'aumento dei prezzi degli immobili in Italia<sup>2</sup>.

Per quanto riguarda il mercato locativo italiano si consolida una tendenza in atto da tre anni: si evidenzia, infatti, una lieve diminuzione del tasso di crescita dei canoni.

**Tecnoborsa**, che ha tra i suoi obiettivi quello di analizzare e monitorare il mercato immobiliare, è ormai giunta alla sua quarta indagine sulle famiglie italiane e il mercato immobiliare. L'indagine attuale, su circa 3.000 famiglie, insieme a quelle svolte nel 2002 e 2004, è stata effettuata su un campione rappresentativo di tutta la popolazione italiana, mentre l'Indagine 2005 – cui pure si fa riferimento nel testo - è stata focalizzata solo sulle sei grandi città italiane (comuni con almeno 500.000 persone residenti: Roma, Milano, Napoli, Torino, Palermo e Genova). Anche nell'indagine 2006 sono state analizzate le transazioni effettuate nei due anni precedenti la rilevazione (biennio 2004-2005) e quelle previste per i due anni successivi (biennio 2006-2007), continuando a indagare sulle motivazioni che spingono una famiglia a vendere e/o acquistare un'abitazione e il ricorso ai mutui da parte di coloro che hanno comprato un immobile. In linea con quanto già fatto nell'Indagine 2005, sono state analizzate anche le qualità specifiche dell'immobile che hanno

---

<sup>1</sup> Il mercato immobiliare nel 2005, Nota sintetica sui volumi di compravendita, Agenzia del Territorio.

<sup>2</sup> Relazione mensile del Presidente della BCE, alla Commissione Affari Economici e Monetari dell'Europarlamento, Giugno 2006.

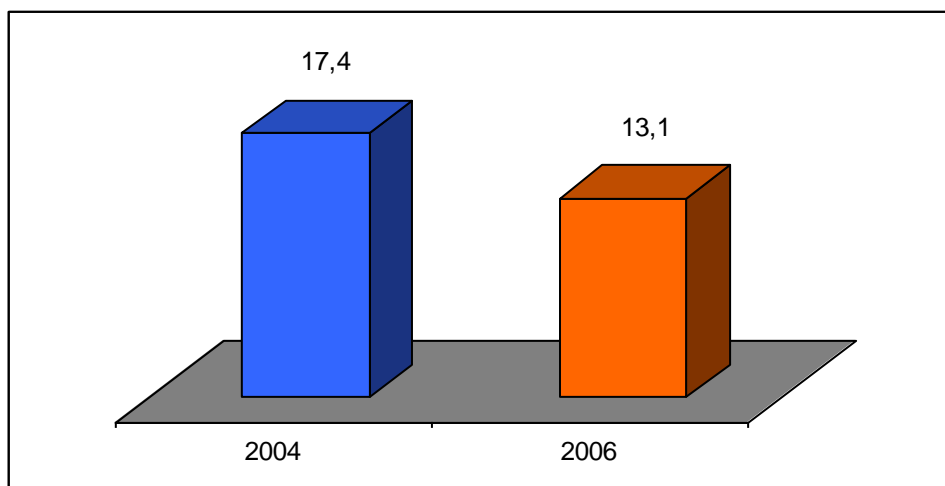
influenzato maggiormente l'acquisto, le caratteristiche dell'immobile acquistato e il grado di soddisfazione.

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

Dall'analisi svolta risulta che nel biennio 2004-2005 il 13,1% delle famiglie italiane intervistate ha effettuato almeno una transazione - acquistato, venduto, preso in locazione, o dato in locazione -. Mettendo a confronto l'Indagine attuale con quella nazionale del 2004 è emerso che è diminuita del 4,3% la quota di chi ha effettuato almeno una transazione (*graf. 1*).

### GRAFICO 1

TRANSAZIONI EFFETTUATE:  
CONFRONTO INDAGINI 2004-2006  
(val. %)



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

In linea con quanto riscontrato con la precedente Indagine le famiglie più attive sono state prevalentemente quelle giovani con un livello di istruzione alto ed uno *status* economico elevato. Dal punto di vista territoriale emergono i nuclei familiari che risiedono nei grandi comuni (con oltre 250.000 persone residenti), del centro Italia.

### 2.1. Le compravendite effettuate

Andando ad analizzare le compravendite è emerso che il 4,7% delle famiglie intervistate ha acquistato un immobile nel biennio considerato, mentre l'1,2% ha tentato senza riuscirci (*graf. 2*).

## GRAFICO 2

### ACQUISTI EFFETTUATI

(val. %)



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

Dal confronto dell'Indagine 2006 con quella 2004 si è riscontrato che la percentuale di famiglie che ha acquistato un'abitazione è scesa dell'1,7% e questa flessione della domanda sta portando ad un rallentamento nella crescita dei prezzi.

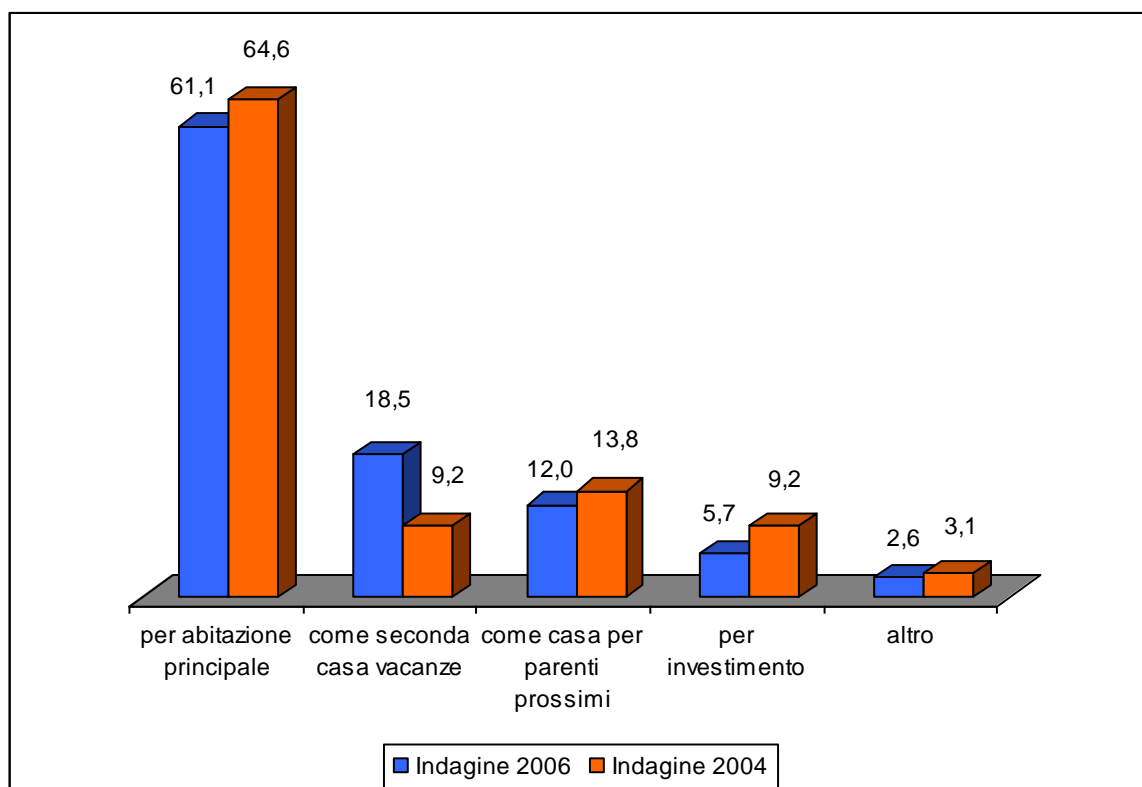
Analogamente all'Indagine 2004 hanno comprato casa famiglie giovani, con un livello culturale alto o medio alto, con una buona situazione economica, appartenenti a nuclei familiari in crescita (coppie giovani senza figli o con figli piccoli). Dalla ricerca è emerso, inoltre, che l'acquisto di un'abitazione è connesso anche all'ampiezza demografica e alla localizzazione geografica del comune di residenza; infatti, le famiglie più attive sono quelle che risiedono nei comuni medio grandi o grandi (con più di 40.000 persone residenti), del centro Italia.

Come per le indagini precedenti, più della metà di chi ha comprato o tentato di comprare casa lo ha fatto per acquistare l'abitazione in cui vivere (il 61,1% di coloro che hanno acquistato un'abitazione): un'altra percentuale rilevante lo ha fatto per l'acquisto della casa per le vacanze (18,5%), o per la seconda casa per parenti prossimi (12%); una percentuale minore per investimento (5,7%), mentre, il restante 2,6% ha acquistato un'abitazione per altri motivi. Dal confronto tra le due indagini nazionali è emerso che il calo rilevato nell'acquisto dell'abitazione è dovuto a quattro motivazioni su cinque: coloro che hanno comprato per acquistare l'abitazione principale e coloro che hanno acquistato una casa per investire i propri risparmi sono scesi ognuno del 3,5% e questo è dovuto anche al fatto che negli ultimi tempi sono tendenzialmente scesi i rendimenti delle locazioni e, quindi, le famiglie si orientano anche verso acquisti di immobili non residenziali ovvero in altre forme di investimento; coloro che hanno acquistato una casa per

parenti prossimi sono scesi dell'1,8% e chi ha preso casa per altri motivi dello 0,8% -; viceversa, sono saliti di ben 9,3 punti percentuali coloro che hanno acquistato una seconda casa per le vacanze (graf. 3).

### GRAFICO 3

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE ACQUISTATO:  
CONFRONTO INDAGINI 2004-2006  
(val. %)



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

Da un *focus* su coloro che hanno acquistato un'abitazione principale è emerso che i due requisiti che hanno pesato maggiormente nella scelta della casa in cui vivere sono stati dimensione (34,3%) e prezzo (33%). Seguono altre tre caratteristiche con differenze minime tra loro: vicinanza a parenti prossimi (18,6%), vicinanza al lavoro (18%) e comfort/qualità delle finiture (17,7%). A seguire, troviamo l'ubicazione in zona centrale (11,5%) e la vicinanza a servizi/aree commerciali (10,7%). Mentre, tra gli aspetti che hanno pesato meno nella scelta dell'immobile vi sono: tranquillità/silenzio (4,2%), vicinanza di aree verdi (5,1%), vicinanza ai trasporti pubblici (3,9%), facilità di parcheggio (2,8%) ed, infine, ubicazione in zona periferica (0,5%).

Per quanto riguarda la zona di ubicazione dell'abitazione acquistata si è riscontrato che l'acquisto della casa in periferia è predominante rispetto alle altre zone, infatti, ha interessato il 32,7% delle

famiglie; mentre, il 29,2% l'ha acquistata in centro, il 20% in semi-centro e il restante 18,1% fuori città.

Passando ad analizzare le caratteristiche degli immobili acquistati nel biennio 2004-2005, si è rilevato che gli appartamenti più richiesti sono quelli medi (71-100 mq), seguiti da quelli medio-grandi (101-140 mq) e da quelli medio-piccoli (36-70mq). I meno richiesti sono stati quelli troppo piccoli (fino a 35 mq) e quelli troppo grandi (oltre 140 mq). Gli appartamenti medio-piccoli sono stati preferiti da persone mature con più di 64 anni che vivono senza figli; quelli medi da persone giovani (55-34 anni) con figli piccoli; mentre, le case grandi sono acquistate da persone con un'età compresa tra i 35-54 anni che hanno raggiunto una certa stabilità economica. Inoltre, dall'analisi è emerso che la superficie media delle abitazioni acquistate è stata di circa 96 mq, dato coincidente con quello rilevato dall'Istat nell'ultimo Censimento<sup>3</sup>.

Per quanto riguarda lo stato dell'immobile dall'indagine si evince che il 32,9% di coloro che hanno acquistato un'abitazione hanno preferito un immobile nuovo, il 27,2% un immobile da ristrutturare, il 22,3% ristrutturato, mentre solo il 17,6% ha scelto una casa abitabile.

Dall'analisi delle dotazioni presenti negli immobili acquistati nel biennio appena trascorso ai primi posti troviamo la presenza di box auto/posto auto (57,3%), terrazza/balcone (54,7%), ascensore condominiale (43,9%) e cantina/soffitta (37,2%). Seguono altre dotazioni ritenute meno necessarie, quali giardino di pertinenza (14,1%) e giardino condominiale (13,8%); infatti, tranquillità, silenzio e vicinanza ad aree verdi come abbiamo già visto nel *focus* dedicato all'abitazione principale sono tra le caratteristiche che hanno pesato meno nella scelta dell'immobile. Come ultimo dato troviamo la presenza del servizio di portierato (7,2%), ma questo senz'altro è dovuto al fatto che le nuove abitazioni (ossia quelle preferite da chi ha acquistato nel biennio 2004-2005) ne sono sprovviste.

Infine, le famiglie italiane sono contente per gli immobili acquistati, in quanto più del 90% degli intervistati si ritiene molto/abbastanza soddisfatto della dimensione, del contesto residenziale e delle dotazioni del bene comprato e circa l'86% è molto/abbastanza soddisfatto dello stato di conservazione. Questo risultato è molto simile a quello rilevato nell'Indagine 2005 sulle sei grandi città<sup>4</sup>, infatti, anche allora solo nel caso dello stato di conservazione si rilevava, in più del 10% dei casi, una certa insoddisfazione (*graf.4*).

---

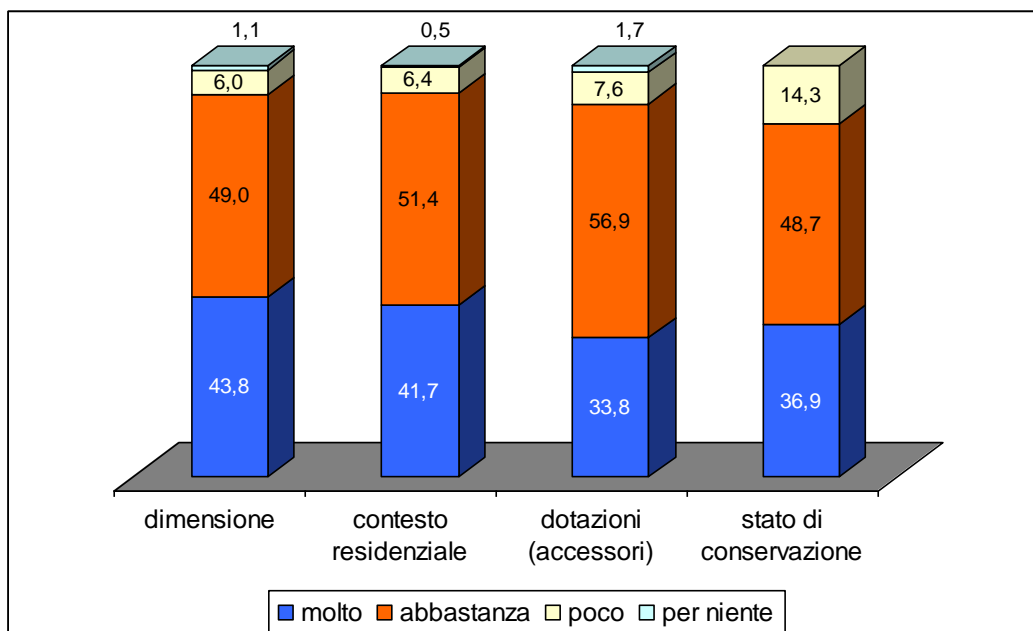
<sup>3</sup> 14° Censimento Generale della Popolazione e delle Abitazioni, Istat 2001.

<sup>4</sup> Cfr. "QEI – Quaderni di Economia Immobiliare – Periodico semestrale di *Tecnoborsa*", N. 5 Luglio/Dicembre 2005.

#### GRAFICO 4

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

(val. %)



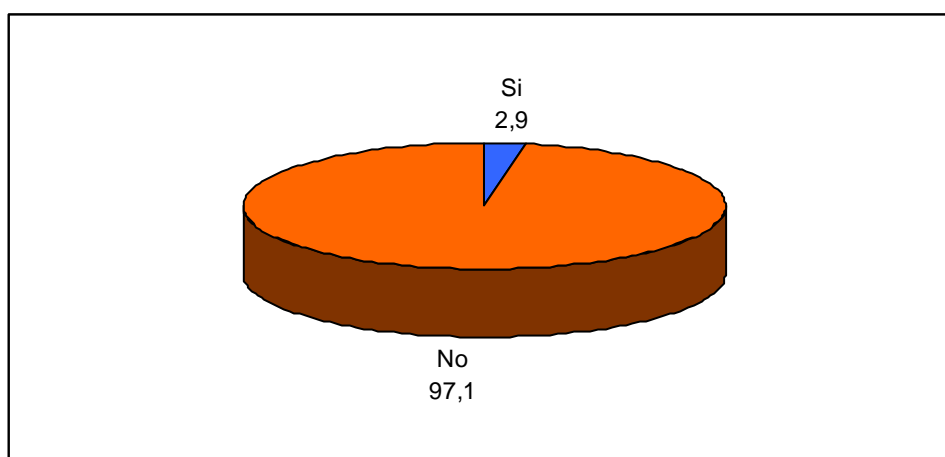
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Spostando l'analisi sul mercato dell'offerta è emerso che il 2,9% delle famiglie intervistate ha venduto casa nel biennio 2004-2005, percentuale identica a quella rilevata nella predente Indagine nazionale (graf. 5).

#### GRAFICO 5

### VENDITE EFFETTUATE

(val. %)



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

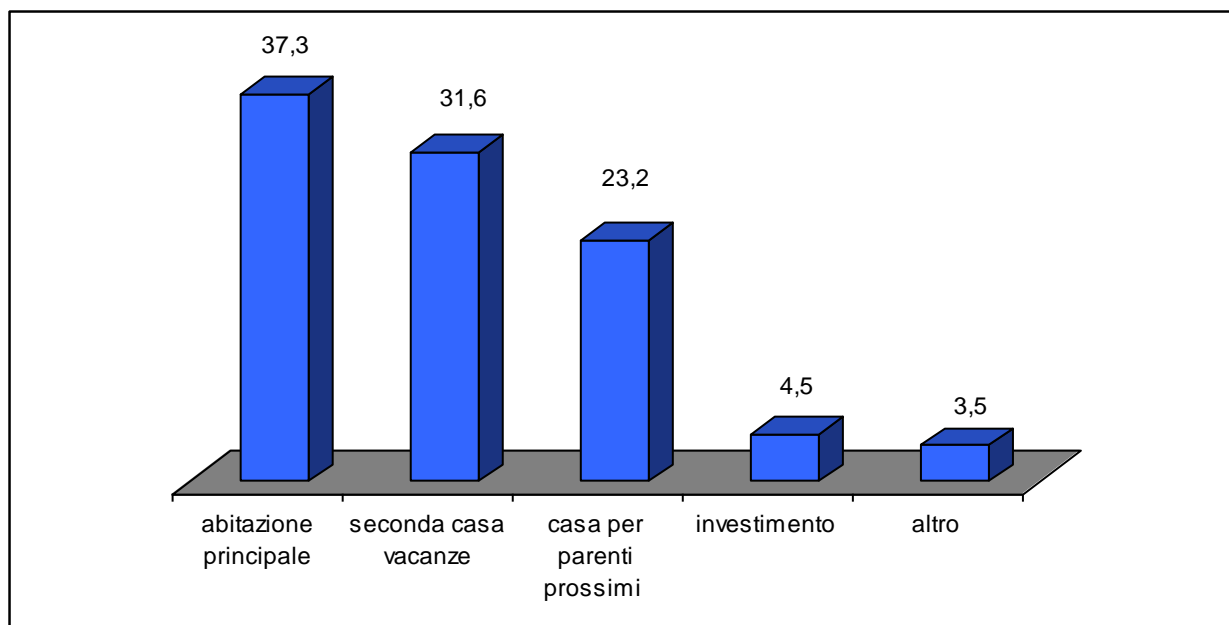
Per quanto riguarda il profilo socio-demografico è emerso che hanno venduto prevalentemente coppie giovani (25-34 anni) e coppie mature (65-74 anni), senza figli, sicuramente spinte da motivazione diverse. Geograficamente, così come avvenuto per il versante della domanda, l'area più attiva sono le regioni centrali del nostro Paese.

Le vendite avvenute hanno riguardato prevalentemente le abitazioni principali (37,3% di coloro che hanno venduto), mentre al secondo posto si collocano le seconde case vacanze (31,6%), al terzo posto troviamo le case per parenti prossimi (23,2%) ed, infine, solo il 4,5% ha venduto abitazioni tenute per investimento e il 3,5% per altri motivi non specificati (*graf. 6*).

### GRAFICO 6

#### PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE VENDUTO

(val. %)



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

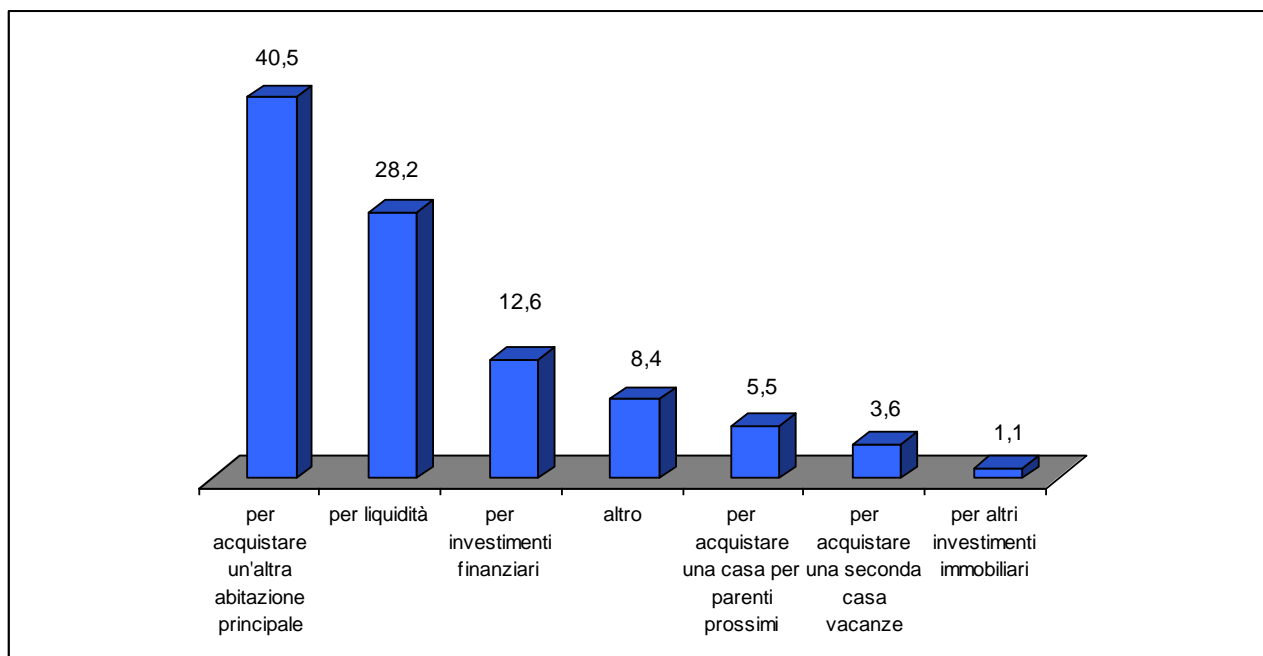
Le abitazioni principali sono state vendute da coppie con figli piccoli, il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 35 ed i 54 anni, che risiedono nei comuni medio grandi del Centro Italia.

Tra i motivi che hanno spinto le famiglie a vendere troviamo in primo luogo, come sempre, l'acquisto di un'altra abitazione (40,5%); seguita, anche se con un rilievo decisamente inferiore, dalla necessità di vendere per aumentare la liquidità (28,2%); il 12,6% delle vendite sono state motivate, invece, con il desiderio di fare investimenti finanziari; il 5,5% lo ha fatto per acquistare una casa per parenti prossimi; il 3,6% per acquistare una seconda casa vacanze e solo l'1,1% per effettuare altri investimenti finanziari (*graf. 7*).

## GRAFICO 7

### PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA

(val. %)



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

Per poter mettere a confronto i risultati della presente indagine con quelli dell'indagine effettuata nel 2004 è stato necessario aggregare alcune motivazioni, dal momento che nella presente analisi, per maggiore approfondimento, si era deciso di strutturare in maniera maggiormente dettagliata alcune delle medesime motivazioni. Dal confronto si nota che sono salite del 5,7% le famiglie che hanno venduto per acquistare un'altra abitazione; si è registrato un lieve incremento (+1,9%) di coloro che hanno venduto per esigenze di liquidità, infatti, va ricordato che già confrontando l'indagine 2004 con quella 2002 si era riscontrata una crescita di 10 punti percentuali<sup>5</sup>; mentre, sono cresciute di 4,9 punti percentuali le famiglie che hanno ceduto un immobile per effettuare altri investimenti.

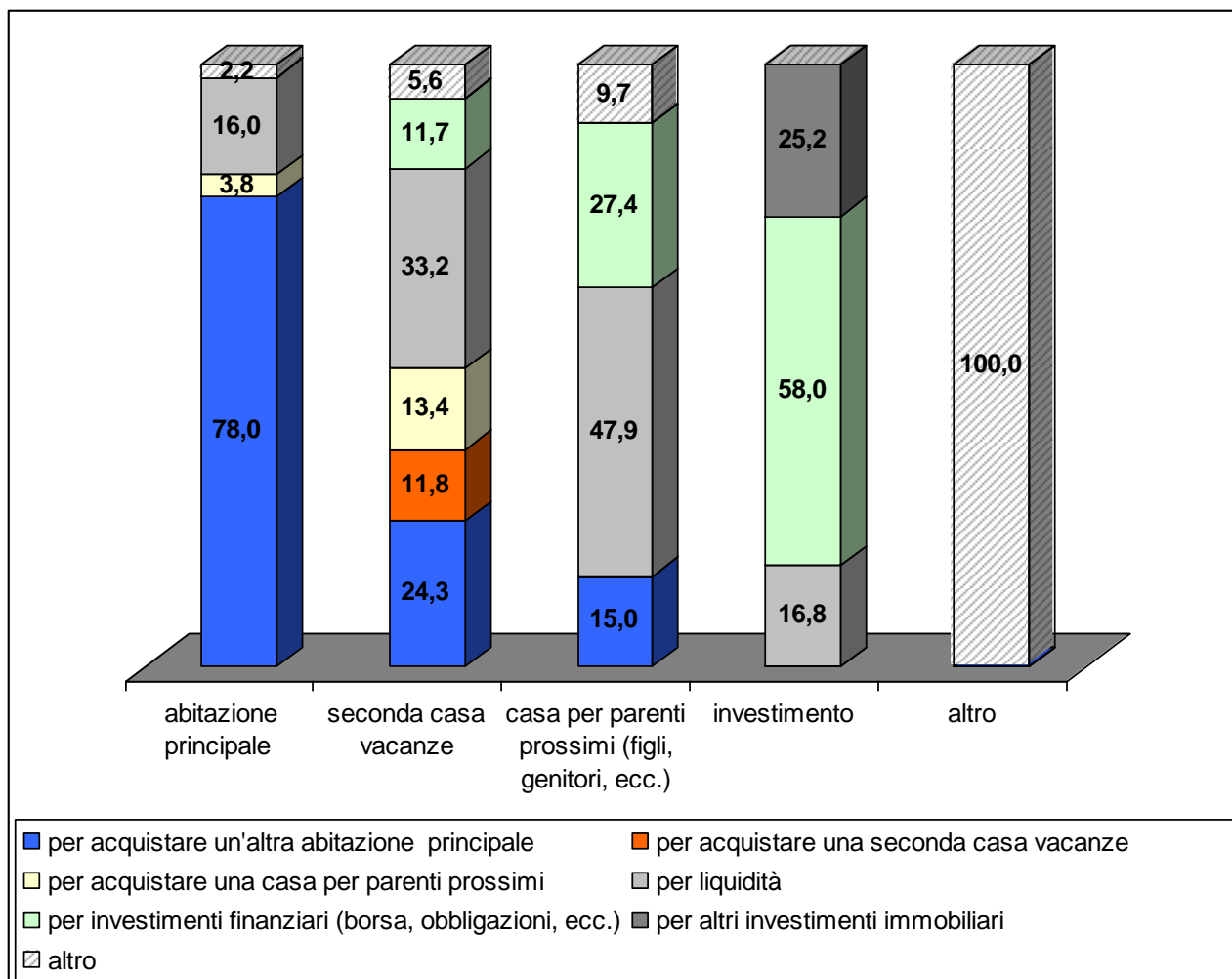
Dall'incrocio tra il tipo di abitazione venduta ed il motivo di vendita è emerso che il 78% di coloro che hanno venduto un'abitazione principale l'hanno fatto per acquistare un'altra abitazione principale; mentre, chi ha ceduto la seconda casa vacanze o per parenti prossimi lo ha fatto per avere maggiore liquidità; infine, chi ha venduto una casa che teneva come forma di investimento lo ha fatto prevalentemente per investire in attività finanziarie ( borsa, obbligazioni, ecc.) (graf. 8).

<sup>5</sup> Cfr. "QEI – Quaderni di Economia Immobiliare – Periodico semestrale di **Tecnoborsa**", N. 4 Gennaio/Giugno 2005, pag. 15.



## GRAFICO 8

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



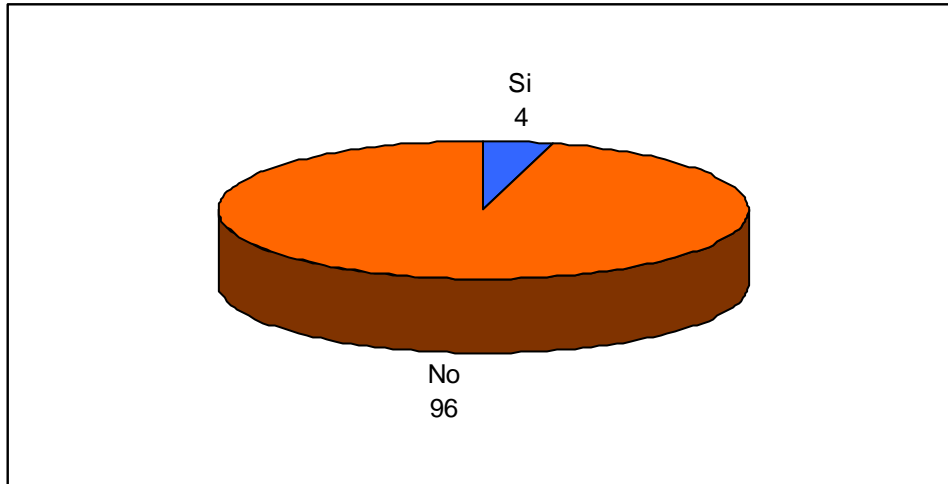
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

### 2.2. Le locazioni effettuate

Analizzando il mercato delle locazioni è risultato che il 4% delle famiglie intervistate ha preso in affitto un'abitazione, valore sostanzialmente allineato a quello del 2004 (3,8%) (graf.9).

### GRAFICO 9

#### DOMANDA DI LOCAZIONI EFFETTUATE (val. %)



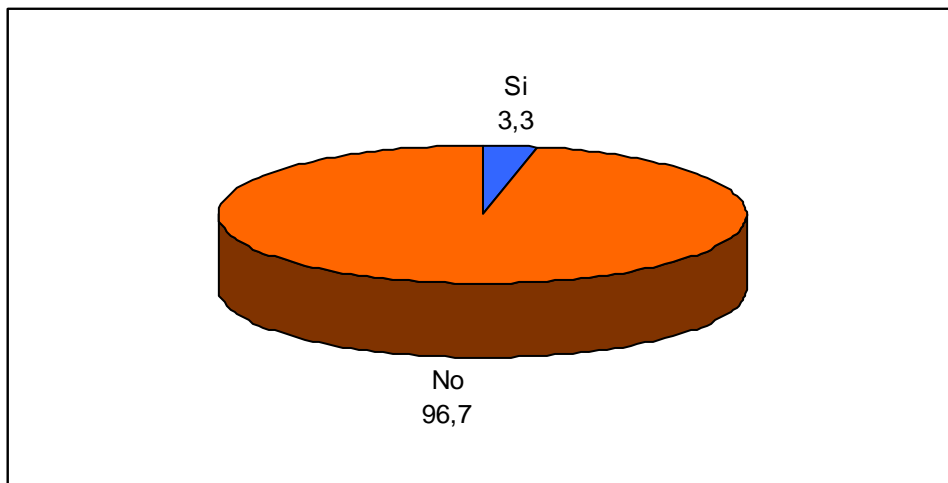
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Gli individui più attivi, nel biennio considerato, sono stati gli studenti universitari fuori sede che risiedono nel Nord Est e nel centro Italia.

Spostandoci sul lato dell'offerta si è riscontrato che il 3,3% del campione ha dato in affitto un'abitazione (*graf. 10*).

### GRAFICO 10

#### OFFERTA DI LOCAZIONI EFFETTUATE (val. %)



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

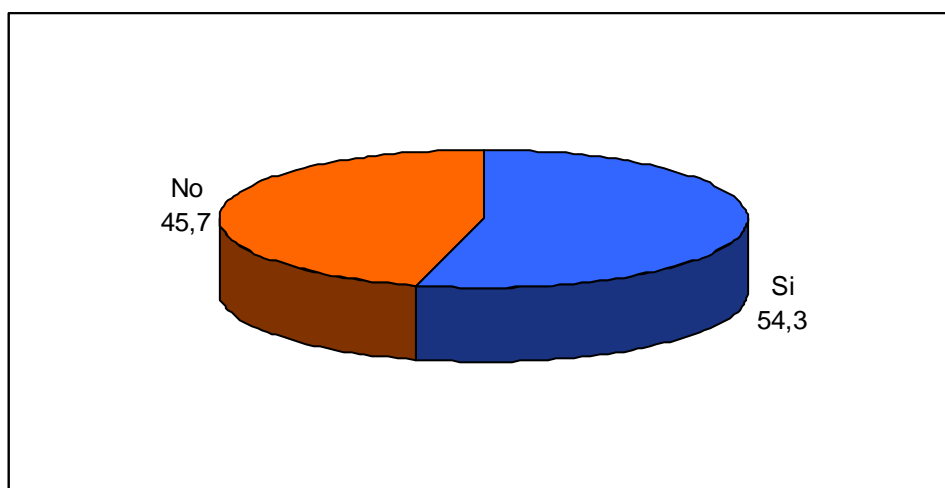
Sono prevalentemente persone mature (65-74 anni) con una buona situazione economica e un buon livello culturale coloro che hanno acquistato una casa per investimento e, dunque le offrono in locazione. Geograficamente risiedono nei grandi comuni del Nord Est e nel Centro.

### 2.3. Il ricorso ai mutui

Tra coloro che hanno acquistato un'abitazione nel biennio 2004-2005 il 54,3% ha fatto ricorso ad un finanziamento o mutuo, dato abbastanza rilevante, anche se inferiore a quello registrato nell'indagine 2004 (58,5)<sup>6</sup> (graf. 11).

#### GRAFICO 11

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



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

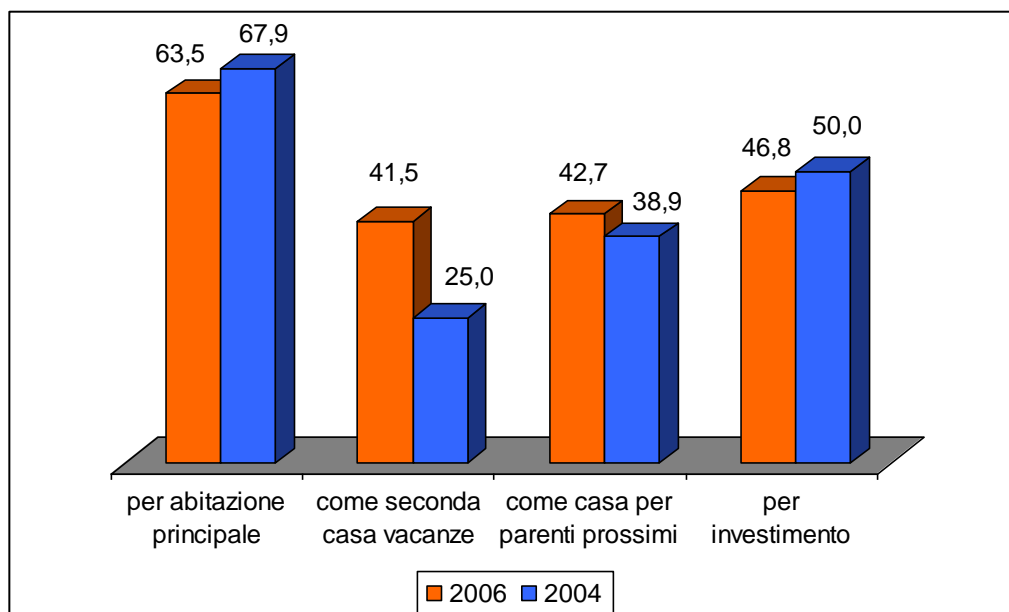
Le famiglie che hanno finanziato l'acquisto di un immobile ricorrendo ad un prestito bancario sono prevalentemente composte da coppie giovani, con o senza figli, con cultura medio alta. Geograficamente, i mutui sono stati accesi in particolar modo da coloro che risiedono nel Nord-Ovest, tuttavia, si è riscontrato che il fenomeno si distribuisce in modo piuttosto uniforme rispetto all'ampiezza del comune di residenza. Come sempre ricorrono al mutuo prevalentemente coloro che acquistano l'abitazione principale; infatti, se si esamina solo questa motivazione di acquisto, emerge che la percentuale passa dal 54,3% registrata sull'intero campione al 63,5%; decisamente più basso il ricorso ai mutui per gli altri motivi di acquisto. Dal confronto dei presenti risultati con

<sup>6</sup> Tale risultato è confermato anche dalla Banca d'Italia, la quale afferma che, sia pur lentamente, la richiesta di mutui per l'acquisto di una casa è diminuita nel 2005 rispetto agli anni precedenti.

quelli riscontrati nell'Indagine 2004 è emerso che sono scese le famiglie che hanno acceso un mutuo per acquistare l'abitazione principale e/o un'abitazione per investimento; viceversa, è salita la quota di coloro che hanno acceso un mutuo per acquistare una seconda casa per vacanze o per parenti prossimi, in modo particolare per quanto riguarda la prima motivazione (graf. 12).

### GRAFICO 12

#### PRINCIPALI MOTIVAZIONI PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE FACENDO RICORSO AD UN MUTUO: CONFRONTO INDAGINI 2004-2006 (val. %)

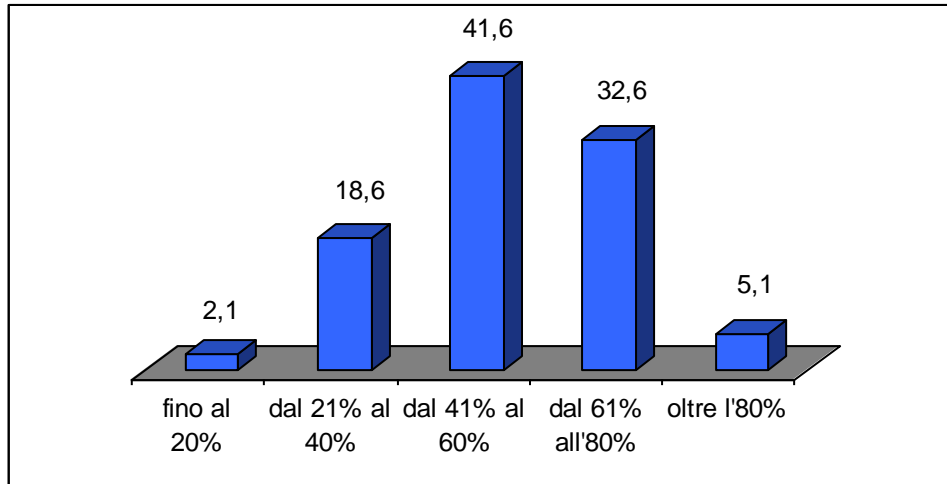


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Per quanto riguarda la consistenza dei prestiti sono pochi coloro che hanno acceso mutui molto piccoli (fino al 20% del prezzo pagato per l'immobile acquistato) o molto grandi (oltre l'80%); decisamente alta la richiesta di quelli che coprono dal 41% al 60% del prezzo pagato (41,6%), seguiti dai prestiti che vanno dal 61% all'80% (32,6%) e da quelli tra il 21% e il 40% (18,6%) (graf. 13).

### GRAFICO 13

QUOTA DI MUTUO RISPETTO AL PREZZO PAGATO PER L'IMMOBILE  
(val. %)



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

Mettendo a confronto i risultati dell'Indagine 2004 con quella 2006 si è riscontrato che è salita di 19,5 punti percentuali la quota di famiglie che ha acceso i mutui più rilevanti (dal 41 all'80% del prezzo pagato per l'immobile), e questo spiega anche perché, diminuendo il numero delle famiglie che ricorrono ai mutui, sale il volume dei prestiti concessi dalle banche alle famiglie; infatti, dal 1999 al 2004 il credito bancario alle famiglie destinato all'acquisto di abitazioni è cresciuto in media del 19% e tra il 2005 e l'anno precedente è salito del 17,4%<sup>7</sup>.

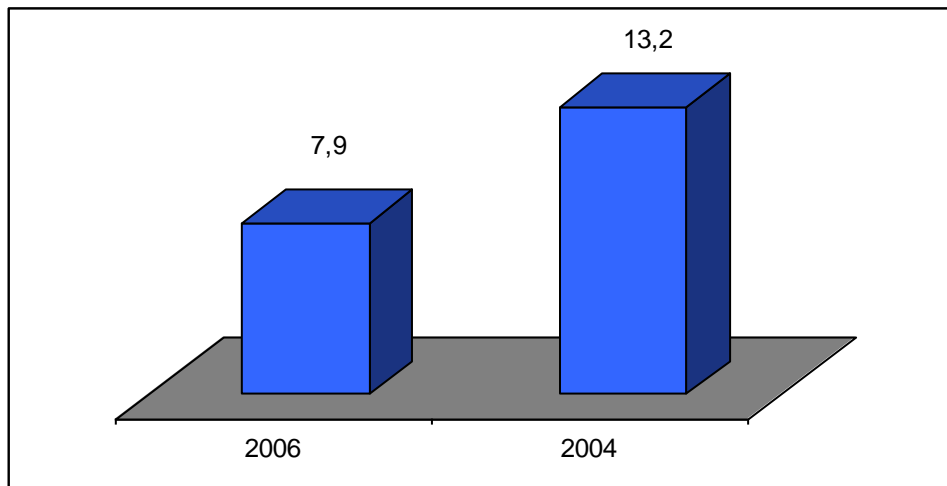
### 3. Le transazioni immobiliari previste nei prossimi due anni

Dall'Indagine 2006 è emerso che il 7,9% degli intervistati prevede di effettuare almeno una transazione immobiliare nel biennio 2006-2007. Tale valore risulta sensibilmente inferiore a quello rilevato nel 2004 e questo dato conferma il rallentamento nella crescita del numero delle transazioni, rilevato nel 2005 e in questa prima parte dell'anno (*graf. 14*).

<sup>7</sup> *Supplemento al Bollettino Statistico della Banca d'Italia.*

## GRAFICO 14

TRANSAZIONI PREVISTE:  
CONFRONTO INDAGINI 2004-2006  
(val. %)



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

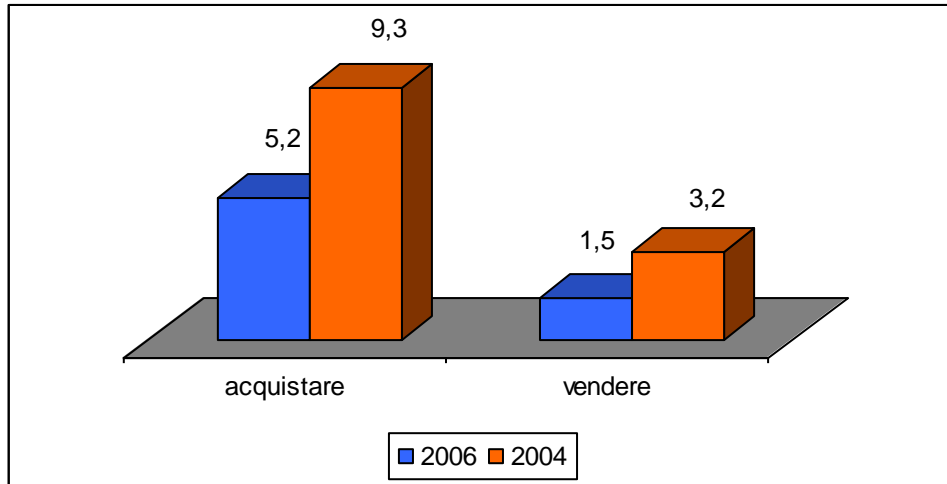
Le famiglie più attive dovrebbero essere coppie giovani, il cui capo famiglia ha un'età compresa tra i 25 ed i 44 anni, con o senza figli, che risiedono nei 13 grandi comuni italiani (oltre 250.000 persone residenti), con un buon livello culturale ed una buona situazione economica (imprenditori, liberi professionisti, dirigenti e quadri).

### 3.1. Le compravendite previste

Andando ad analizzare le dichiarazioni rilevate, relative alle sole compravendite, si riscontra che il 5,2% prevede di acquistare un immobile e l'1,5% pensa di venderle. Confrontando l'Indagine attuale con la precedente Indagine nazionale si riscontra un calo nelle intenzioni di acquisto e di vendita: le prime scendono sensibilmente, di 4,1 punti percentuali, e le seconde di 1,7 punti (*graf. 15*).

## GRAFICO 15

COMPRAVENDITE PREVISTE:  
COFRONTO INDAGINI 2004-2006  
(val. %)



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

Il calo nelle intenzioni di acquisto è dovuto principalmente – oltre al livello dei prezzi degli immobili – a due fattori, al calo delle possibilità di risparmio delle famiglie italiane e all'aumento dei tassi di interesse; infatti, da dicembre 2005 la Bce ha operato tre strette sui tassi e gli esperti sono convinti che ne potrebbero seguire altre.

Analizzando il profilo degli acquirenti è emerso che le famiglie più attive saranno quelle delle coppie giovani con figli piccoli, con un buono *status* economico e un elevato livello culturale, che risiedono nei grandi comuni del Nord Ovest.

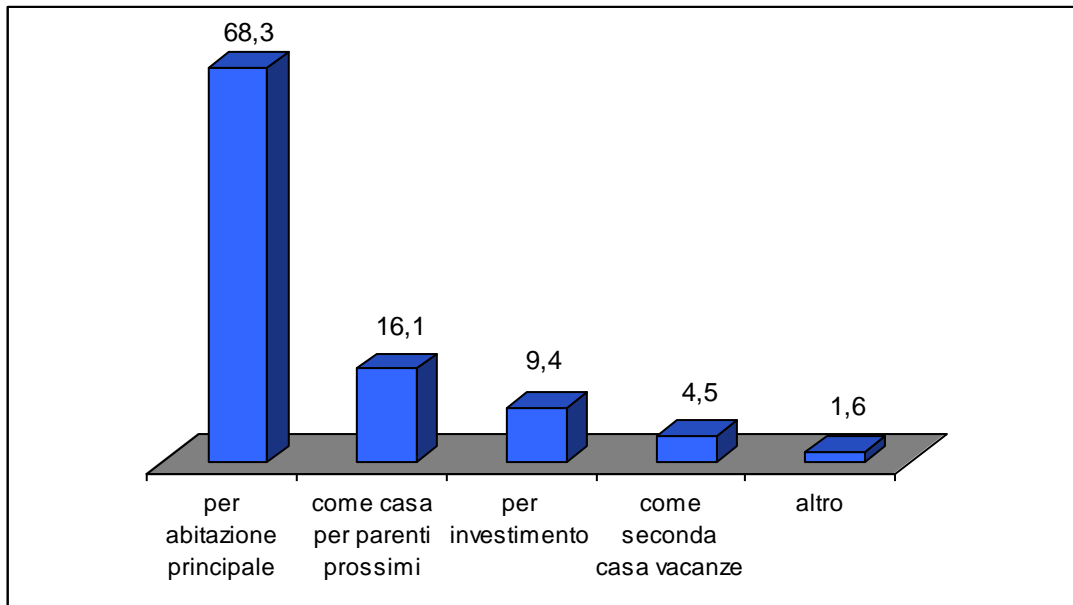
Spostandoci ad esaminare il profilo socio-demografico di chi pensa di vendere si trovano prevalentemente coppie senza figli o monogenitori, spinti probabilmente da esigenze diverse, il cui capofamiglia ha un'età compresa fra i 35 ed i 44 anni.

Esaminando l'utilizzo che verrà fatto delle abitazioni acquistate nel biennio 2006-2007, al primo posto troviamo il desiderio di vivere in un'abitazione di proprietà (68,3%), seguita, anche se con una notevole differenza, da chi vorrebbe acquistare una casa per parenti prossimi (16,1%); al terzo posto troviamo chi intende acquistare una casa per investimento e al quarto chi desidera una casa per le vacanze (4,5%) (*graf. 16*).

## GRAFICO 16

### PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE DA ACQUISTARE

(val. %)



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

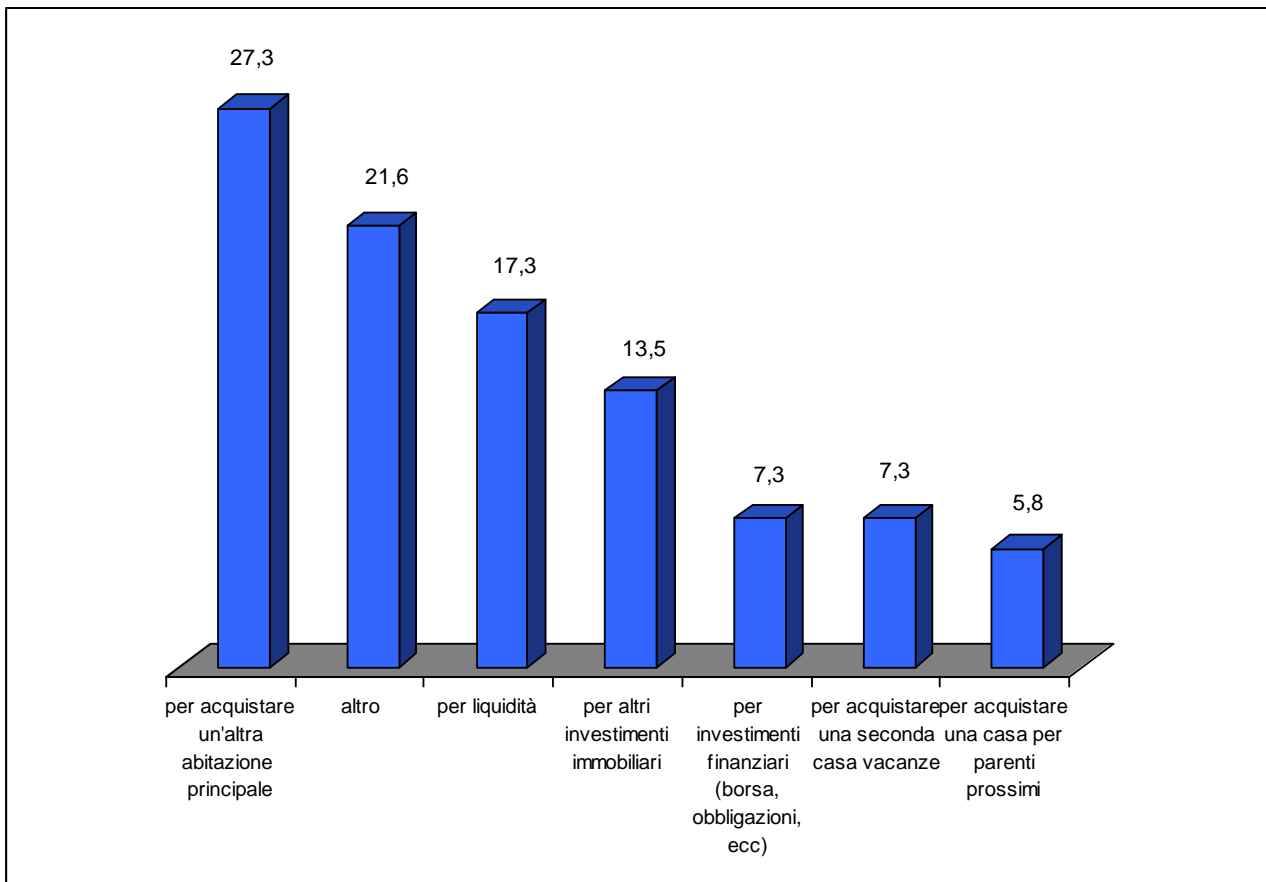
Studiando i motivi che spingeranno le famiglie a vendere, al primo posto troviamo il desiderio di acquistare un'altra abitazione principale (27,3%); il 17,3% vuole vendere per bisogno di liquidità; il 13,5% per poter fare altri investimenti immobiliari; il 7,3% per effettuare investimenti finanziari e un ulteriore 7,3% per acquistare una casa per le vacanze; il 5,8% per comprare una casa per parenti prossimi; molto alta, infine, la quota di chi vuole vendere per altri motivi (21,6%) (graf. 17).



## GRAFICO 17

### PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA

(val. %)



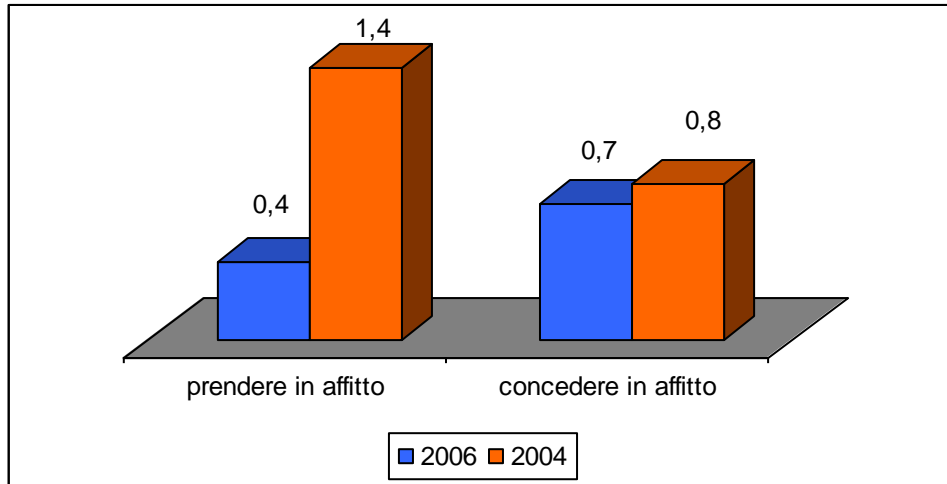
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

### 3.2. Le locazioni previste

Andando ad esaminare il mercato delle locazioni si è visto che lo 0,4% delle famiglie intervistate pensa di prendere in affitto, per un lungo periodo, un'abitazione nel biennio preso in esame. Spostandoci dal lato dell'offerta si è riscontrato che lo 0,7% degli individui consultati prevede di dare in affitto un immobile. Mettendo a confronto questa Indagine con quella rilevata nel 2004 si riscontra che coloro che pensano di prendere in affitto una casa sono scesi di 1 punto percentuale, mentre la quota di chi pensa di dare in locazione un bene è rimasta sostanzialmente inalterata: se questo si verificasse ci sarà un allineamento tra domanda ed offerta (*graf. 18*).

## GRAFICO 18

### LOCAZIONI PREVISTE: CONFRONTO INDAGINI 2004-2006 (val. %)



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

#### 4. Conclusioni

Dal confronto dell'Indagine 2006 di **Tecnoborsa** con quella 2004 è emerso che il mercato immobiliare è ancora vivace, pur con alcuni segnali di rallentamento; infatti, la quota delle famiglie che ha effettuato una transazione nel biennio 2004-2005 è scesa di ben 4,3 punti percentuali. Tale calo è dovuto essenzialmente ad una diminuzione negli acquisti effettuati (-1,7%) e nell'offerta di locazioni (-1%), mentre è rimasta sostanzialmente immutata la quota di coloro che hanno venduto una casa e di coloro che l'hanno presa in locazione.

Dal confronto delle due Indagini, inoltre, è emerso che il *gap* tra domanda e offerta nelle compravendite si è ridotto; infatti, nel 2004 la domanda superava l'offerta di 3,5 punti percentuali, mentre nel 2006 il divario è di soli 1,8 punti, il che indica come il suddetto mercato pian piano stia raggiungendo un certo equilibrio e tale situazione dovrebbe spiegare, in parte, la stabilizzazione e/o il rallentamento nella crescita dei prezzi che si sta verificando negli ultimi tempi.

Spostandoci sul mercato delle locazioni, invece, è emerso che continua ad esserci un certo equilibrio già riscontrato precedentemente: la domanda e l'offerta sono molto vicine, anche se c'è un'inversione di tendenza in quanto nell'Indagine 2006 la domanda supera di poco l'offerta (0,7 punti percentuali), mentre in quella 2004 l'offerta era leggermente superiore alla domanda (0,5 punti). La domanda è sostenuta per lo più dagli studenti fuori sede, in particolare nel Nord Est e nel Centro Italia.

Per quanto riguarda l'utilizzo dell'immobile comprato si è visto che l'acquisto dell'abitazione principale continua a prevalere anche se, insieme all'uso per investimento, sono le due finalità che hanno subito un calo maggiore rispetto al 2004. Il fatto che sia scesa la quota di famiglie che

acquistare una casa per investire i propri risparmi dipende da più fattori, che vanno dalla riduzione della capacità di risparmio delle famiglie italiane al calo dei rendimenti delle locazioni. Continua, invece, il periodo positivo per le seconde case vacanza i cui acquisti sono saliti di ben 9,3 punti percentuali rispetto al 2004.

Spostandoci sulle motivazioni che hanno spinto le famiglie a vendere un'abitazione si è riscontrato che continua a salire la quota di persone che vendono per bisogno di liquidità. Le case che vengono vendute per reperire liquidità sono essenzialmente le seconde case vacanza o quelle per parenti prossimi.

Per quanto riguarda i mutui continuano a salire le quote di mutui più consistenti (+19,5 punti percentuali), ossia quelli che coprono dal 41% all'80% del prezzo pagato per l'immobile.

Anche per quanto concerne le transazioni previste, per il biennio 2006-2007, dal confronto delle due Indagini emerge un calo nelle intenzioni pari a quello registrato per le transazioni effettuate (-4,3 punti percentuali). Tale diminuzione si verifica essenzialmente in tre delle quattro tipologie esaminate: acquistare (-4,1 punti percentuali); vendere (-1,7 punti); prendere in locazione (-1 punto percentuale); mentre, è rimasta immutata la quota di coloro che prevedono di prendere in locazione un bene. Dall'esame del *gap* previsto tra domanda e offerta delle compravendite si è riscontrato che si dovrebbe ridurre rispetto a quanto atteso nel 2004; infatti, allora era di circa 6,1 punti, mentre nell'attuale Indagine è di 3,7 punti e questo dovrebbe far sì che la riduzione del tasso di crescita dei prezzi delle compravendite continui anche nel biennio 2006-2007, cosa che per i primi mesi del 2006 si è già verificato.

Un'ultima considerazione merita la differenza di situazione che si riscontra tra le macroaree del nostro Paese: nel caso delle transazioni effettuate, si rileva che alcune regioni del Centro sono state maggiormente attive, mentre per le transazioni previste nel prossimo biennio il Nord Ovest appare orientato ad una leggera maggiore vivacità.