

L'INDAGINE TECNOBORSA 2008: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE TRANSAZIONI PREVISTE

a cura di Alice Ciani

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

Le intenzioni di acquisto, di vendita o riguardo le locazioni delle famiglie italiane nei prossimi due anni e a confronto con gli ultimi sei anni

1. Introduzione

Nel quadro del nuovo ciclo immobiliare italiano, per quanto riguarda gli aspetti previsionali, i principali esperti del settore sono concordi nell'attendere una sostanziale stabilità sia per quanto riguarda le transazioni immobiliari, sia per quanto riguarda il valore delle quotazioni. Quanto affermato vale soprattutto per i Comuni più grandi, mentre nei Comuni più piccoli le previsioni sono divergenti, perché alcuni propendono per una maggiore vitalità.

Ancora più segmentate le opinioni per quanto riguarda le locazioni nei centri maggiori, perché gli esperti si dividono in un 50% di previsioni pessimistiche, un 25% di previsioni di stabilità e un restante 25% moderatamente ottimistiche. Più omogenei i pareri per quanto riguarda i centri intermedi, perché qui si propende per un incremento o mantenimento dell'attività contrattuale e un mantenimento delle quotazioni sui valori odierni.

Come per le transazioni effettuate, **Tecnoborsa** analizza i dati della nuova Indagine 2008 in parallelo con i dati delle precedenti Indagini nazionali 2006¹ e 2004².

2. Le transazioni immobiliari previste³ nei prossimi due anni

Dall'Indagine 2008 è emerso che il 9,1% degli intervistati prevede di effettuare almeno una transazione immobiliare (compravendite e locazioni), nel biennio 2008-2009. Tale valore risulta leggermente superiore a quello rilevato nell'Indagine 2006 (+1,2 punti) ma ancora sensibilmente inferiore a quello rilevato nel 2004 (-4,1 punti percentuali) (*graf. 1*).

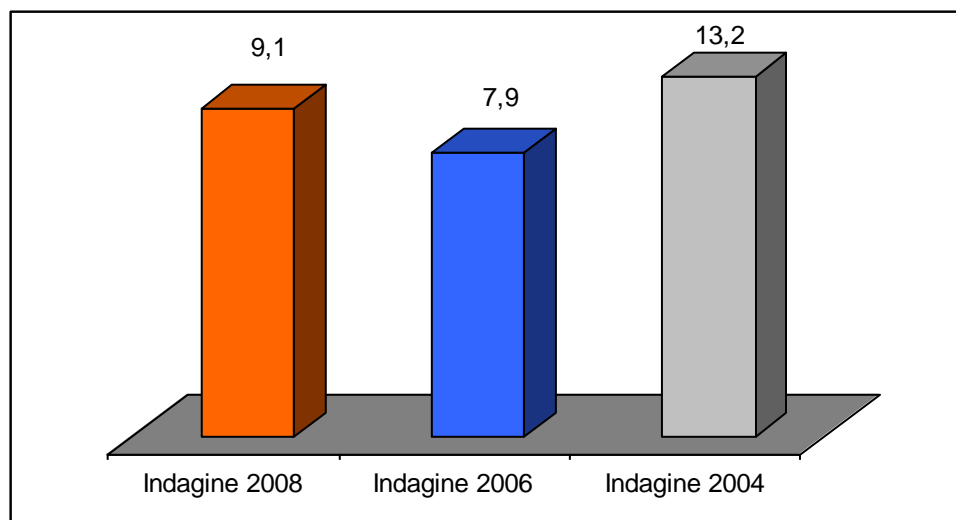
¹ Cfr. "QEI – Quaderni di Economia Immobiliare – Periodico semestrale di **Tecnoborsa**, N. 7 Luglio/Dicembre 2006".

² Cfr. "QEI – Quaderni di Economia Immobiliare – Periodico semestrale di **Tecnoborsa**, N. 4 Gennaio/Giugno 2005".

³ E' bene ricordare che, in qualsiasi indagine, l'intenzione è una misura della propensione della popolazione di riferimento a tenere un certo comportamento e può essere considerato un indicatore solo parziale dell'effettivo tradursi in atto dei fenomeni in esame.

GRAFICO 1

TRANSAZIONI PREVISTE:
CONFRONTO INDAGINI 2004-2006-2008
(val. %)



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

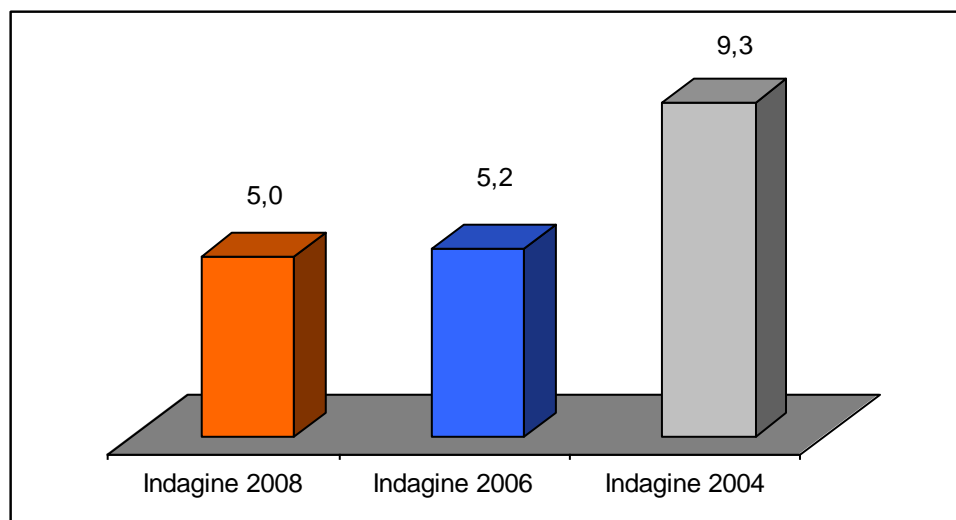
Le famiglie più attive nelle attese, secondo quanto dichiarato, sono coppie giovani, con o senza figli, che risiedono nel Centro e nel Sud del nostro Paese, con un buon livello culturale ed una buona situazione economica (imprenditori, liberi professionisti, dirigenti e quadri).

2.1. Le compravendite previste

Andando ad analizzare le previsioni relative alle sole compravendite, si riscontra che il 5% delle famiglie intervistate pensa di acquistare un immobile. Confrontando l'Indagine attuale con le Indagini nazionali precedenti si riscontra un calo nelle intenzioni di acquisto: di soli 0,2 punti rispetto al 2006 e di ben 4,3 punti rispetto al 2004 (*graf. 2*).

GRAFICO 2

ACQUISTI PREVISTI:
CONFRONTO INDAGINI 2004-2006-2008
(val. %)



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

Il calo nelle intenzioni di acquisto sembra dovuto principalmente - oltre al livello dei prezzi raggiunti dagli immobili - a due fattori: alla diminuzione della propensione al risparmio delle famiglie italiane e all'aumento dei tassi di interesse.

Analizzando il profilo degli acquirenti è emerso che le famiglie più attive saranno quelle il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 45 e i 64 anni, con un buono *status* economico e un elevato livello culturale. Il fenomeno è trasversale rispetto all'ampiezza del Comune di residenza e all'area geografica di appartenenza.

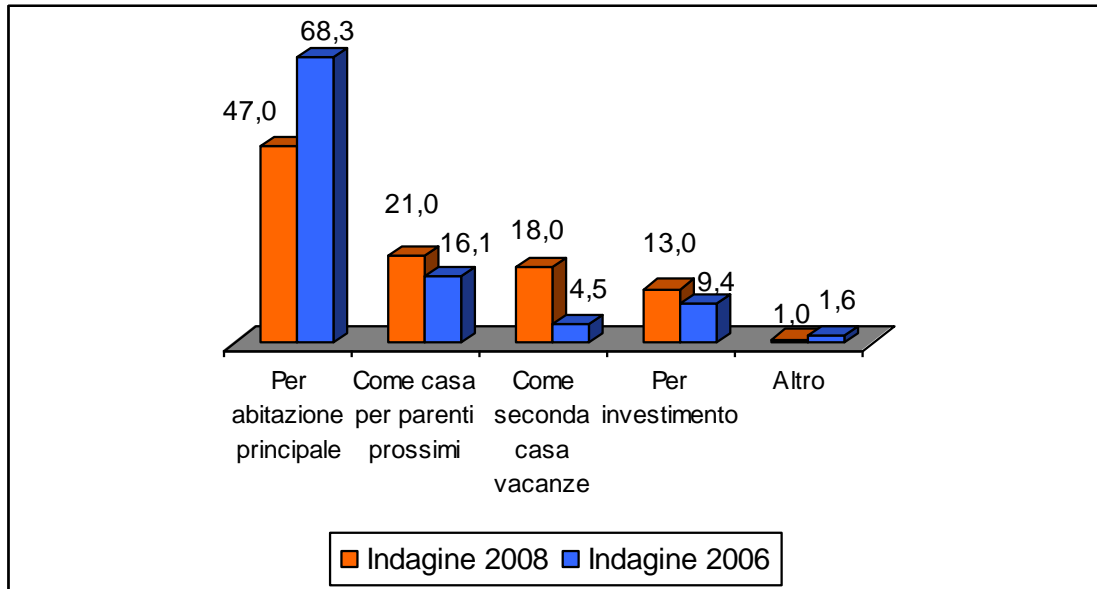
Esaminando l'utilizzo che verrà fatto delle abitazioni acquistate nel biennio 2008-2009, al primo posto troviamo il desiderio di vivere in un'abitazione di proprietà (47%), seguita, anche se con una notevole differenza, da chi vorrebbe acquistare una casa per parenti prossimi (21%); al terzo posto troviamo chi intende acquistare una casa per le vacanze (18%); al quarto chi pensa di prendere un'abitazione per effettuare un investimento (13%). Mettendo a confronto le ultime due Indagini nazionali⁴ è emerso che è scesa notevolmente la quota di chi pensa di acquistare una casa principale (-21,3 punti percentuali), mentre è salita la percentuale di chi prevede di comprare una seconda casa, in modo particolare una seconda casa vacanze (+13,5 punti) (*graf. 3*).

⁴ Non è stato possibile fare il confronto con i dati dell'Indagine 2004 in quanto questa informazione è stata rilevata solo a partire dal 2006.

GRAFICO 3

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE DA ACQUISTARE CONFRONTO INDAGINI 2006-2008

(val. %)



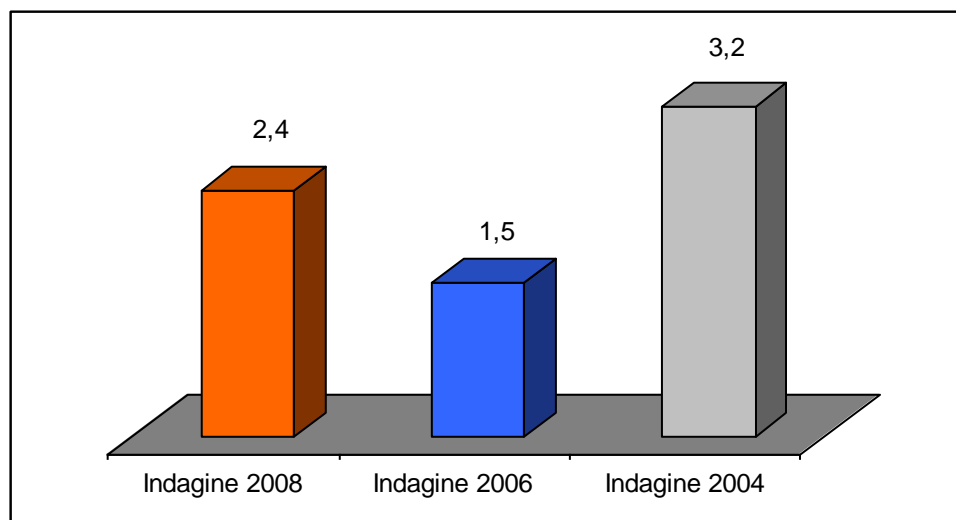
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Vorrebbero acquistare una prima casa nel prossimo futuro coppie giovani senza figli o con figli piccoli che, molto probabilmente, hanno bisogno di spazi maggiori, o persone mature (oltre i 74 anni), rimaste sole che, viceversa, preferiscono case più piccole e, quindi, più facili da gestire e meno costose da mantenere.

Spostando l'analisi sul fronte dell'offerta è emerso che il 2,4% degli intervistati pensa di vendere almeno un immobile nel biennio 2008-2009. Risultato leggermente in crescita rispetto a quello riscontrato nel 2006 (+0,9 punti percentuali) e lievemente in calo se confrontato con quello del 2004 (-0,8 punti), anche se si sottolinea che si tratta di differenze statisticamente poco significative (graf. 4).

GRAFICO 4

VENDITE PREVISTE:
CONFRONTO INDAGINI 2004-2006-2008
(val. %)



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

Dall'analisi del profilo socio-demografico si è riscontrato che i nuclei familiari più attivi dovrebbero essere quelli il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 34 e i 44 anni oppure tra i 55 e i 64 anni. Rispetto alle altre caratteristiche il fenomeno di distribuisce in modo abbastanza omogeneo.

Analizzando i motivi che spingeranno le famiglie a vendere, al primo posto troviamo, a differenza di quanto riscontrato negli anni precedenti, il bisogno di liquidità (43,8%), con un incremento davvero notevole rispetto al 2006; a seguire, con un notevole distacco, il desiderio di comprare una casa per parenti prossimi (22,9%); al terzo posto vi è chi vorrebbe vendere un bene per acquistare una casa per le vacanze (18,8%); solo al quarto posto vi è chi pensa di vendere una casa per acquistare un'altra abitazione principale (14,6%), motivazione che, in passato, è sempre stata sempre prevalente; nessuno pensa di vendere un immobile per effettuare altri investimenti.

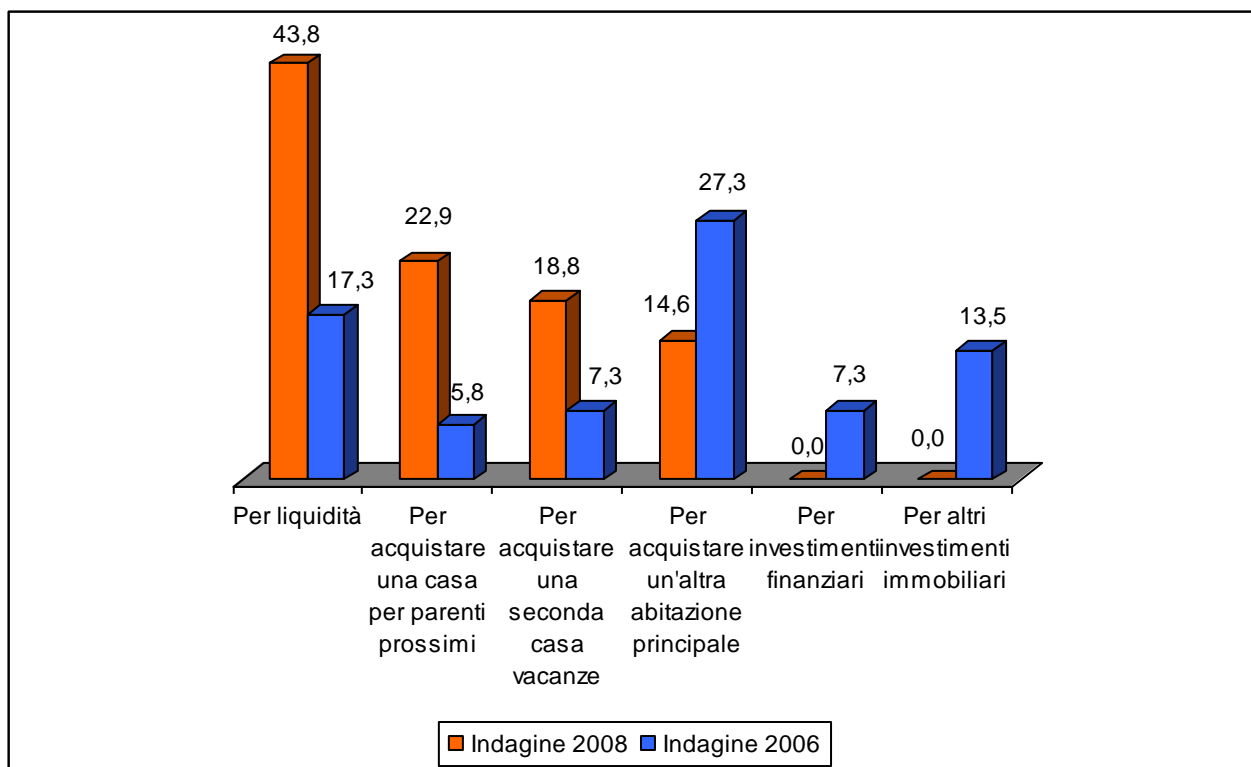
Rispetto a quanto era emerso nel corso dell'Indagine 2006⁵ sono cresciute le quote di coloro che pensano di vendere nel biennio 2008-2009 per smobilizzare l'investimento (ben 26,5 punti percentuali), per acquistare una casa per parenti prossimi (17,1 punti) o per prendere una seconda casa vacanze (11,5 punti); viceversa, scende la quota di chi vende per acquistare un'altra abitazione (12,7 punti) o per effettuare altri investimenti (*graf.5*).

⁵ Non è stato possibile fare il confronto con i dati dell'Indagine 2004 in quanto questa informazione è stata rilevata solo a partire dal 2006.

GRAFICO 5

PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA CONFRONTO INDAGINI 2006-2008

(val. %)



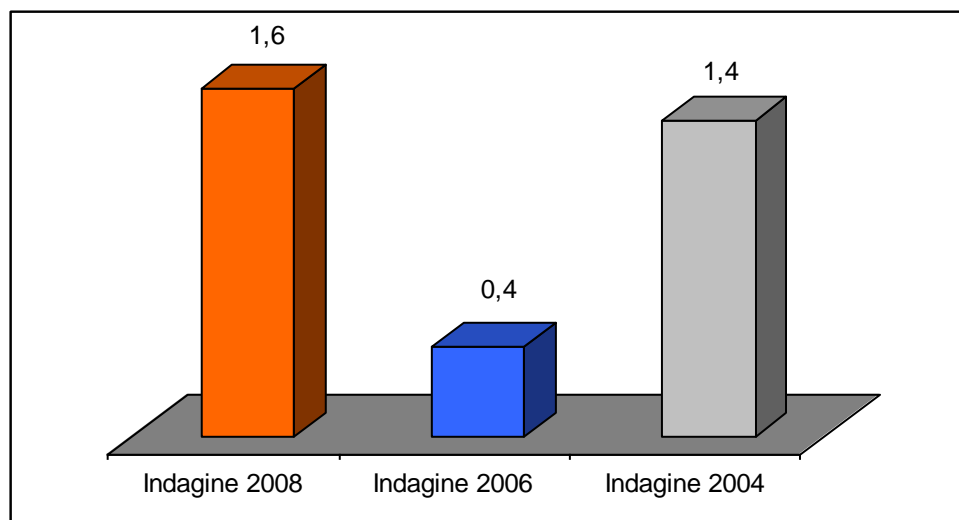
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

2.2. Le locazioni previste

Andando ad esaminare il mercato delle locazioni, nel biennio preso in esame, si è visto che l'1,6% delle famiglie intervistate pensa di prendere in affitto un'abitazione per un lungo periodo. Mettendo a confronto questa Indagine con quella del 2006 si riscontra che coloro che pensano di prendere in affitto una casa sono scesi di 1,2 punti percentuali, mentre la quota è rimasta sostanzialmente inalterata rispetto a quanto rilevato nell'Indagine 2004 (*graf. 6*).

GRAFICO 6

DOMANDA DI LOCAZIONI PREVISTE:
CONFRONTO INDAGINI 2004-2006-2008
(val. %)



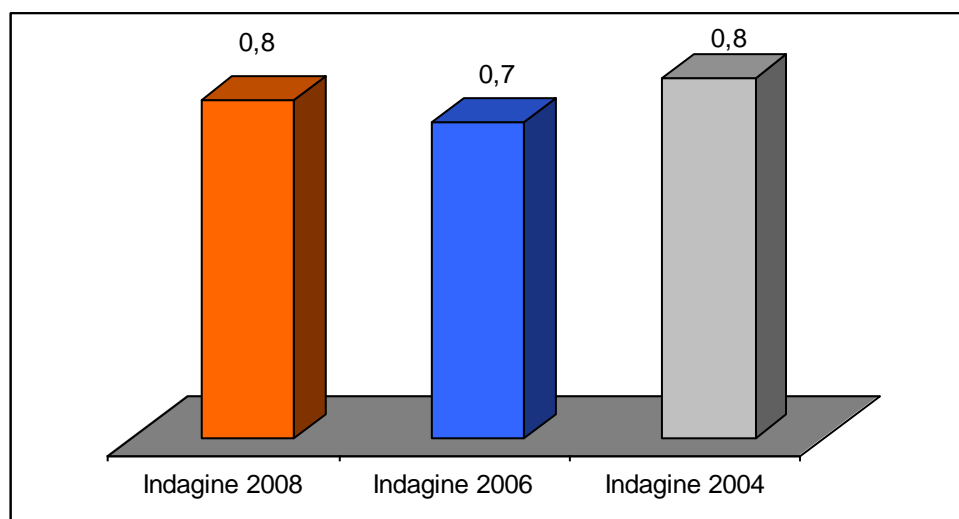
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Prevalentemente, prevedono di prendere in locazione un'abitazione studenti fuori sede o nuclei monogenitori, il più delle volte a seguito di separazioni.

Spostandoci sul lato dell'offerta si è riscontrato che lo 0,8% degli individui consultati prevede di dare in affitto un immobile e tale dato è rimasto invariato rispetto alle due Indagini nazionali precedenti (graf. 7).

GRAFICO 7

OFFERTA DI LOCAZIONE PREVISTA:
CONFRONTO INDAGINI 2004-2006-2008
(val. %)



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

Dall'analisi socio-demografica è emerso che il fenomeno si distribuisce in modo omogeneo.

3. Conclusioni

Dal confronto dell'Indagine previsionale 2008 di **Tecnoborsa** con quelle precedenti emerge un calo nelle compravendite previste, in modo particolare rispetto al 2004. Viceversa, rispetto al 2006, la situazione o è rimasta invariata, come nel caso degli acquisti, o ha subito una lieve crescita, come riscontrato per le vendite.

Da parte di chi acquista, scende del 20% circa la quota di chi comprerà un'abitazione principale; viceversa, dovrebbe aumentare del 22% la quota di chi acquisterà a vario titolo una seconda casa. Gli acquirenti dell'abitazione principale saranno per lo più famiglie giovani senza figli o con figli piccoli che avranno bisogno di spazi maggiori, oppure coppie mature rimaste sole che, molto probabilmente, compreranno una casa più piccola, perché più adatta alle dimensioni ridotte della famiglia e meno gravosa da mantenere ma, anche, per aiutare i figli ad acquistare una casa in cui andare a vivere.

Dalle motivazioni che spingono le famiglie a vendere un'abitazione nel prossimo futuro è emersa una situazione abbastanza allarmante. Infatti, al primo posto troviamo coloro che cedono un'abitazione per bisogno di liquidità, facendo registrare, rispetto all'Indagine precedente, un incremento di ben 26,5 punti percentuali. Sale, di un ulteriore 28,6% la quota di chi pensa di cedere un'abitazione per acquistare una casa per parenti prossimi o una casa vacanze; di contro, scende di 12,7 punti percentuali la quota di chi cede una casa per acquistare un'altra abitazione principale e di 20,8 punti la quota di coloro che vendono per effettuare altri investimenti immobiliari o finanziari.

Dall'esame del *gap* previsto tra domanda e offerta delle compravendite si è riscontrato che si dovrebbe ridurre rispetto a quanto atteso nel 2006 e nel 2004; infatti, ora è di 2,6 punti, nel 2006 era di 3,7 punti e nel 2004 addirittura di 6,1 punti. Questo dovrebbe far sì che la riduzione del tasso di crescita dei prezzi delle compravendite continui anche nel biennio 2008-2009, come si è già verificato negli ultimi tempi.

Per quanto concerne le locazioni, dal confronto di questa Indagine con quella del 2006, si riscontra che coloro che pensano di prendere in affitto una casa sono diminuiti, mentre la quota è rimasta sostanzialmente inalterata rispetto a quanto rilevato nell'Indagine 2004. Spostandoci sul lato dell'offerta, il dato è rimasto invariato rispetto alle due Indagini nazionali precedenti.

Nota metodologica

Indagine realizzata da Format S.r.l. per **Tecnoborsa** S.C.p.A. Campione (n) casuale, proporzionale, rappresentativo delle famiglie italiane stratificato per area geografica (fattori identificativi dell'unità statistica: età del capofamiglia e numero di componenti del nucleo familiare).

Metodo CATI: 4673 contatti effettuati, di cui 2000 interviste complete (43%); rifiuti/sostituzioni: 2673 (57%).

Livello di fiducia 95%, probabilità d'errore +/-2,2%. Periodo: Marzo 2008. Documentazione completa su www.agcom.it