

## L'INDAGINE TECNOBORSA 2010:

### LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE

#### TRANSAZIONI

a cura di Alice Ciani

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

### Le transazioni effettuate nel 2008/2009 e quelle previste per il 2010/2011 da parte di duemila famiglie italiane

#### 1. Introduzione

Le famiglie italiane in questi anni di crisi sono rimaste più che mai legate alla propria abitazione e sono tornate a rivolgersi al mattone come bene rifugio a basso rischio per i propri risparmi, mentre i recenti sondaggi parlano ancora del perdurare del clima d'incertezza e rinviando al 2011 per una possibile ripresa del mercato immobiliare.

In effetti, a partire dal 2007 il numero dei contratti di compravendita conclusi registra una flessione costante, con una riduzione del numero delle transazioni dalle 845.051 del 2006 alle 609.145 del 2009<sup>1</sup>.

La situazione, tuttavia, è molto più incoraggiante rispetto alle dinamiche che si registrano in numerosi altri Paesi europei e alla situazione degli Stati Uniti.

La riduzione del numero delle transazioni non ha comportato una pesante riduzione dei prezzi immobiliari, che sono scesi meno delle aspettative anche se si sono allungati i tempi di vendita; per quanto riguarda la tipologia delle compravendite, secondo l'Indagine **Tecnoborsa** 2010, la prima casa ha mantenuto il suo *appeal* e le famiglie sembrano disponibili a rinunciare in parte a requisiti essenziali quali il *comfort* e le dimensioni; inoltre, risulta che la quota di coloro che hanno sostituito l'abitazione principale si è duplicata dal 2006; infine, si è ampliata la quantità di famiglie disposte ad acquistare immobili per investimento con una crescita costante dal 2006 ad oggi, per cui si è arrivati quasi al raddoppio.

Benché le locazioni in Italia rappresentino un segmento del mercato relativamente circoscritto, i prezzi di acquisto comunque elevati costituiscono una soluzione per le famiglie e, quindi, per la prima volta dal 2004, l'offerta registra un sensibile cambio di tendenza, dopo il *trend* decrescente degli ultimi anni.

Un discorso a parte meritano le nuove costruzioni e il *social housing* – peraltro non oggetto della presente Indagine – fattori cui bisogna comunque guardare per seguire e accompagnare lo sviluppo del mercato immobiliare italiano che attende segnali concreti che indichino la fine dell'attuale ciclo e una nuova stabilizzazione.

---

<sup>1</sup> Rilevazioni ufficiali dell'Agenzia del Territorio.

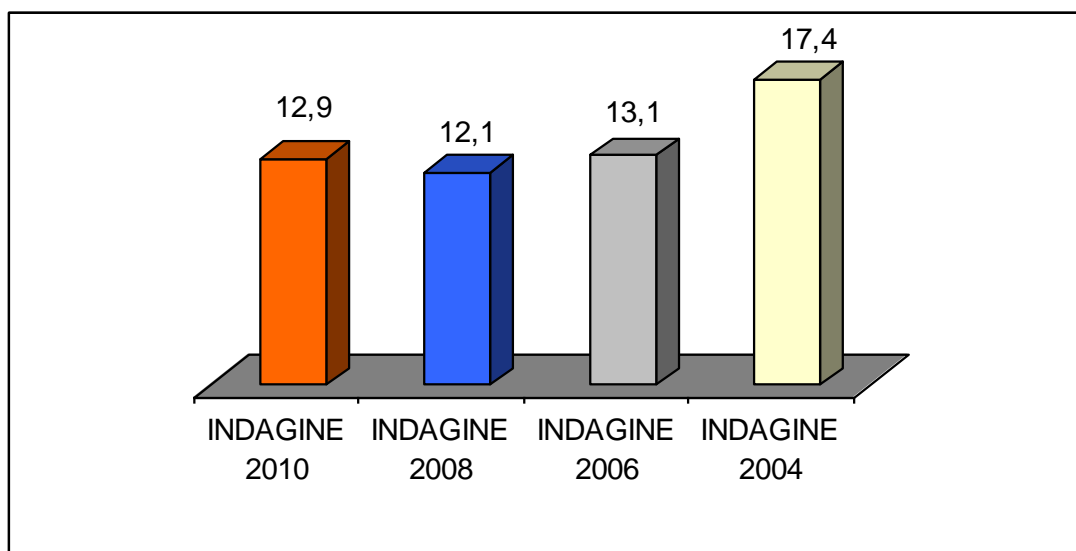
La pubblicazione del presente articolo costituisce la prima parte dell'Indagine **Tecnoborsa** 2010; la seconda parte verrà pubblicata sul prossimo numero dei Quaderni e verterà sui mutui e sull'intermediazione immobiliare e i servizi ad essa correlati.

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

Nel biennio 2008-2009 il 12,9% delle famiglie italiane intervistate ha effettuato almeno una transazione - acquistato, venduto, preso o dato in locazione un immobile. Rispetto a quanto riscontrato nelle due Indagini nazionali precedenti il valore è rimasto sostanzialmente stazionario, mentre si conferma rilevante il calo rispetto al 2004 (*graf. 1*).

### GRAFICO 1

TRANSAZIONI EFFETTUATE:  
CONFRONTO INDAGINI 2004-2006-2008-2010  
(val. %)



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

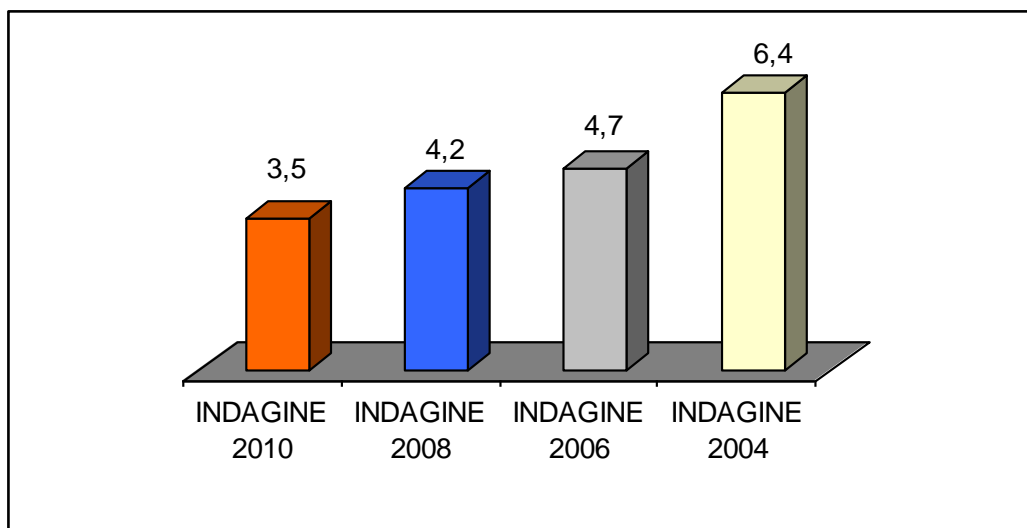
Le famiglie più attive sono quelle i cui figli vivono ancora all'interno del nucleo, il cui capofamiglia ha fra i 35 e i 64 anni con una professione che garantisce un buon livello di reddito. Dal punto di vista territoriale la domanda delle famiglie ha mostrato maggiore vitalità nelle aree dei grandi Comuni (più di 250mila persone residenti), nel Nord-Est e nel Sud.

### 2.1. Le compravendite effettuate

Andando ad analizzare le compravendite emerge che il 3,5% delle famiglie italiane intervistate ha acquistato un immobile nel biennio considerato. Dal confronto con le tre Indagini precedenti si riscontra una prosecuzione del *trend* decrescente, peraltro sostanzialmente in linea con i dati ufficiali relativi ai contratti di compravendita registrati nel periodo (*graf. 2*).

## GRAFICO 2

### ACQUISTI EFFETTUATI CONFRONTO INDAGINI 2004-2006-2008-2010 (val. %)



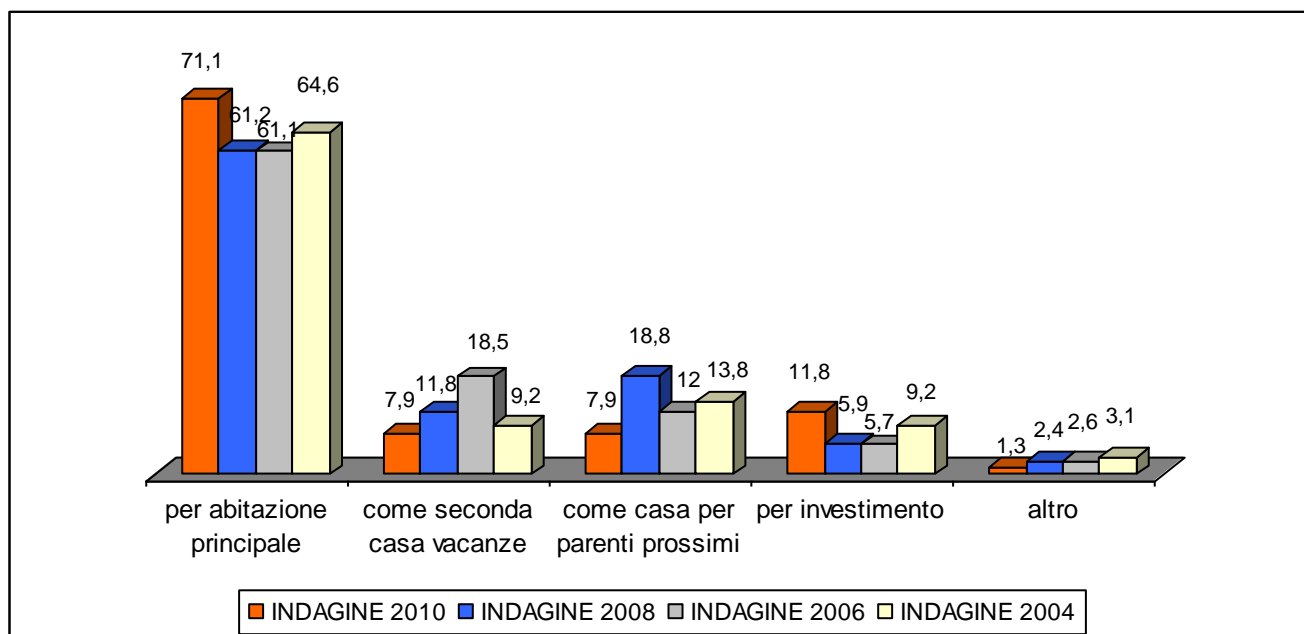
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Analogamente a quanto riscontrato nell'Indagine 2008, hanno comprato casa famiglie mature con figli e/o appartenenti a nuclei familiari in crescita (coppie giovani senza figli o con figli piccoli), con un livello culturale trasversale e con una buona situazione economica. Inoltre, le famiglie più attive sono quelle che risiedono nei grandi Comuni nel Centro del Paese.

Il 71,1% di chi ha comprato o tentato di comprare casa lo ha fatto per acquistare l'abitazione in cui vivere, motivazione che è sempre stata la più indicata dagli intervistati ma che, in questa rilevazione, ha raggiunto il suo valore massimo. Rispetto al 2008, infatti, è raddoppiata la quota di chi ha acquistato casa per investimento, raggiungendo l'11,8%, il valore più alto dal 2004. Si ritiene che la motivazione centrale sia dovuta alla solidità dell'investimento in immobili destinati alla locazione che, nonostante spese e imposte, continua comunque a offrire rendite maggiori e certamente più sicure di altre forme di investimento in prodotti finanziari. Viceversa, è scesa la percentuale di chi ha acquistato una seconda casa, sia se si considerano quelle per le vacanze che quelle per parenti prossimi: in entrambi i casi coprono solo il 7,9% di coloro che hanno acquistato un'abitazione nel biennio 2008-2009, valore minimo registrato dalle Indagini **Tecnoborsa** (graf. 3).

### GRAFICO 3

#### PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE ACQUISTATO: CONFRONTO INDAGINI 2004-2006-2008-2010 (val. %)

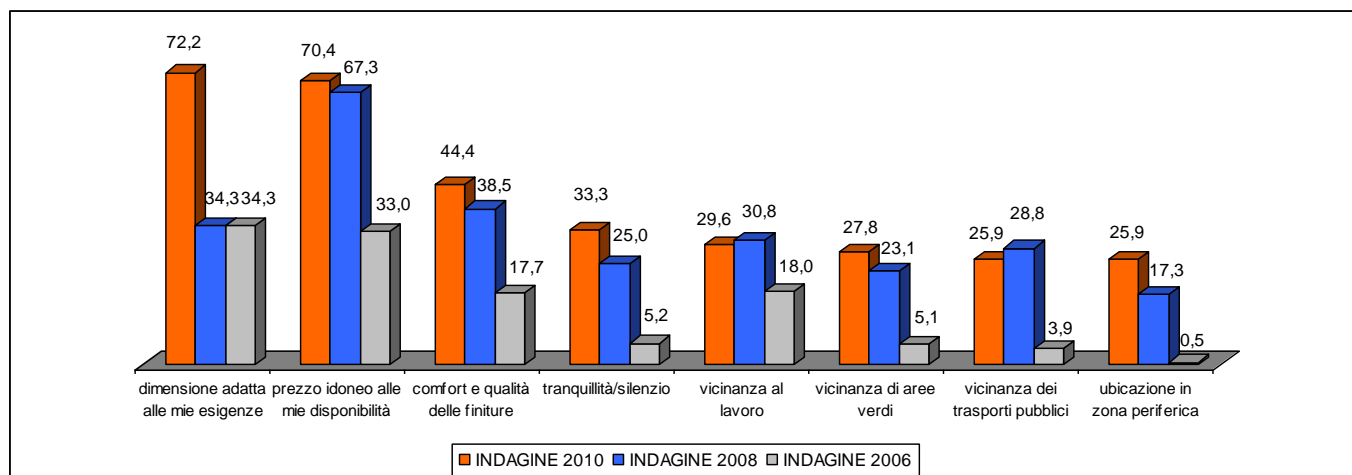


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Da un *focus* su coloro che hanno acquistato un'abitazione principale è emerso che il requisito che ha pesato maggiormente nella scelta della casa in cui vivere è stato la dimensione idonea alle esigenze della famiglia (72,2%), valore che è più che raddoppiato rispetto alle Indagini precedenti; è scesa al secondo posto la quota di chi ha tenuto conto principalmente del prezzo nell'acquisto, anche se la percentuale è salita di 3,1 punti. Seguono, con un certo divario, *comfort* e qualità delle finiture (44,4%), tranquillità/silenzio (33,3%), vicinanza al posto di lavoro (29,6%), vicinanza di aree verdi (27,8%) e, a parità di punteggio, vicinanza ai trasporti pubblici e ubicazione in zona periferica (25,9%) (*graf.4*). Mentre, tra gli aspetti che hanno pesato meno nella scelta dell'immobile vi sono: facilità di parcheggio (24,1%), vicinanza a servizi/aree commerciali (22,2%), vicinanza a parenti prossimi (20,4%) e, in ultima posizione, l'ubicazione in zona centrale (18,5%).

## GRAFICO 4

### REQUISITI PIÙ RILEVANTI PER LA SCELTA DELL'ABITAZIONE PRINCIPALE: CONFRONTO INDAGINI 2006-2008-2010<sup>2</sup> (val. %)



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

Andando ad analizzare le caratteristiche degli immobili acquistati nel biennio 2008-2009, si è rilevato che non ci sono state sostanziali differenze con quanto rilevato nelle Indagini precedenti; infatti, gli appartamenti più richiesti continuano a essere quelli medi (71-100 mq), seguiti da quelli medio-grandi (101-140 mq) e da quelli medio-piccoli (50-70 mq). Al quarto posto troviamo quelli grandi (oltre 140 mq); i meno richiesti sono quelli molto piccoli (fino a 49 mq). La superficie media delle abitazioni acquistate è, come in passato, di circa 100 mq. Anche rispetto alle caratteristiche demografiche e al profilo del capofamiglia la situazione è rimasta essenzialmente immutata: gli appartamenti medio-piccoli sono quelli preferiti da persone tra i 45 e i 54 anni che vivono da soli; quelli medi sono prescelti da persone con età compresa tra i 45 e i 54 anni ma senza figli o con figli grandi, mentre le case grandi sono acquistate da persone con un'età compresa fra i 35 e i 44 anni con figli piccoli, che hanno raggiunto una certa stabilità economica.

Per quanto riguarda lo stato dell'immobile, dall'Indagine si evince che ben il 42,1% di coloro che hanno acquistato un'abitazione hanno scelto una casa nuova: tale tipologia è dunque tornata a occupare il primo posto, dopo il calo rilevato nell'Indagine precedente; si rileva, invece, un minore interesse per le abitazioni che al momento dell'acquisto risultano abitabili (32,9%), anche se continua il *trend* crescente (29,8% nell'Indagine 2008 e 17,6% in quella del 2006). La terza posizione nell'ordine delle preferenze è riservata alle case ristrutturate (14,5%) e, infine, vi sono quelle da ristrutturare; entrambe queste ultime tipologie hanno subito un calo molto forte delle richieste rispetto agli anni precedenti.

<sup>2</sup> 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.

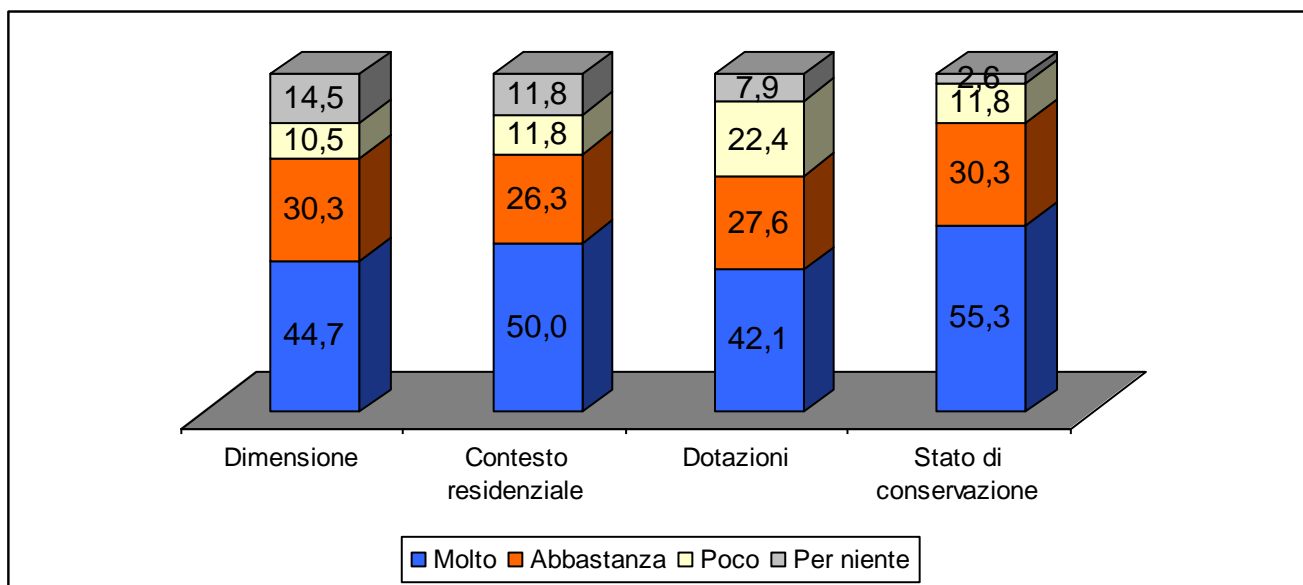
Per quanto riguarda le dotazioni presenti negli immobili acquistati nel biennio appena trascorso, ai primi posti troviamo la presenza di box/posto auto (60,5%), ascensore condominiale (57,9%), terrazza/balcone (48,7%) e cantina/soffitta (46,1%). Seguono altre dotazioni ritenute meno necessarie, quali servizio di portierato (22,4%) e, a parità di punteggio, giardino di pertinenza e giardino condominiale (21,1%).

Come riscontrato nell'Indagine 2008, più del 70% degli intervistati si ritiene molto o abbastanza soddisfatto della dimensione, del contesto residenziale, delle dotazioni e dello stato di conservazione del bene comprato. Il grado maggiore di soddisfazione si ha per lo stato di conservazione dell'immobile che raggiunge l'85,6%; questo dipende, molto probabilmente, anche dal fatto che, come si è visto, le case preferite sono quelle nuove; a seguire troviamo il contesto residenziale (76,3%), e la dimensione (75%), mentre il livello più basso di soddisfazione si ha per le dotazioni (69,7%), poiché per l'alto costo delle abitazioni le famiglie sono state costrette ad accontentarsi di abitazioni dotate di meno *comfort* e più piccole di quanto avrebbero voluto (*graf.5*).

### GRAFICO 5

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

(val. %)

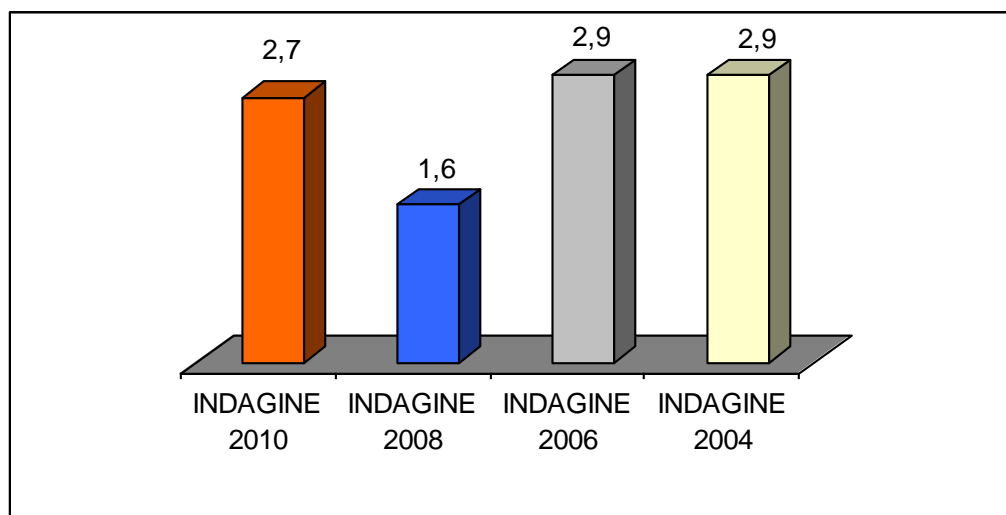


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Spostando l'analisi sul mercato dell'offerta è emerso che il 2,7% delle famiglie intervistate ha venduto casa nel biennio 2008-2009, percentuale superiore a quella rilevata nell'Indagine 2008 (+1,1 punti percentuali) e allineata con le due rilevazioni nazionali precedenti (*graf. 6*).

## GRAFICO 6

### VENDITE EFFETTUATE CONFRONTO INDAGINI 2004-2006-2008-2010 (val. %)



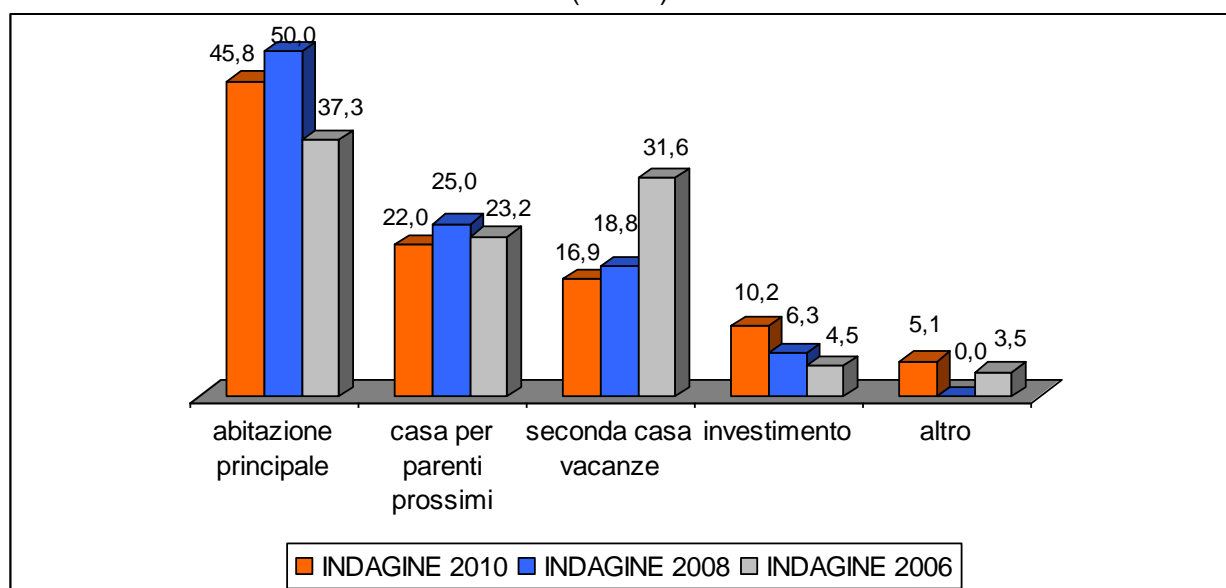
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Per quanto riguarda il profilo socio-demografico si può notare che hanno venduto prevalentemente coppie di età compresa fra i 35 e i 44 anni e coppie mature (65-74 anni); relativamente bassa la vendita tra i *single* e le famiglie molto numerose. Geograficamente l'area più attiva è stata il Nord Est, mentre quella meno attiva è stata il Nord Ovest che nell'offerta, invece, si era rivelata la più dinamica del nostro Paese.

Le vendite avvenute hanno riguardato prevalentemente, come nelle Indagini precedenti, le abitazioni principali (45,8% di coloro che hanno venduto), e al secondo posto continuano a collocarsi le case per parenti prossimi (22%), al terzo posto le seconde case vacanze (16,9%), al quarto posto le case per investimento mentre, all'ultimo posto, troviamo che il 5,1% delle vendite ha riguardato abitazioni destinate ad altri usi. Mettendo a confronto l'Indagine attuale con la precedente è emerso che sono aumentate le famiglie che hanno venduto l'abitazione tenuta come forma di investimento o la casa acquistata per altri usi; viceversa, sono diminuiti coloro che hanno ceduto l'abitazione principale e le seconde case per parenti e per le vacanze, anche se le flessioni non hanno superato i tre punti percentuali (*graf. 7*).

## GRAFICO 7

### PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE VENDUTO: CONFRONTO INDAGINI 2006-2008-2010 (val. %)



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

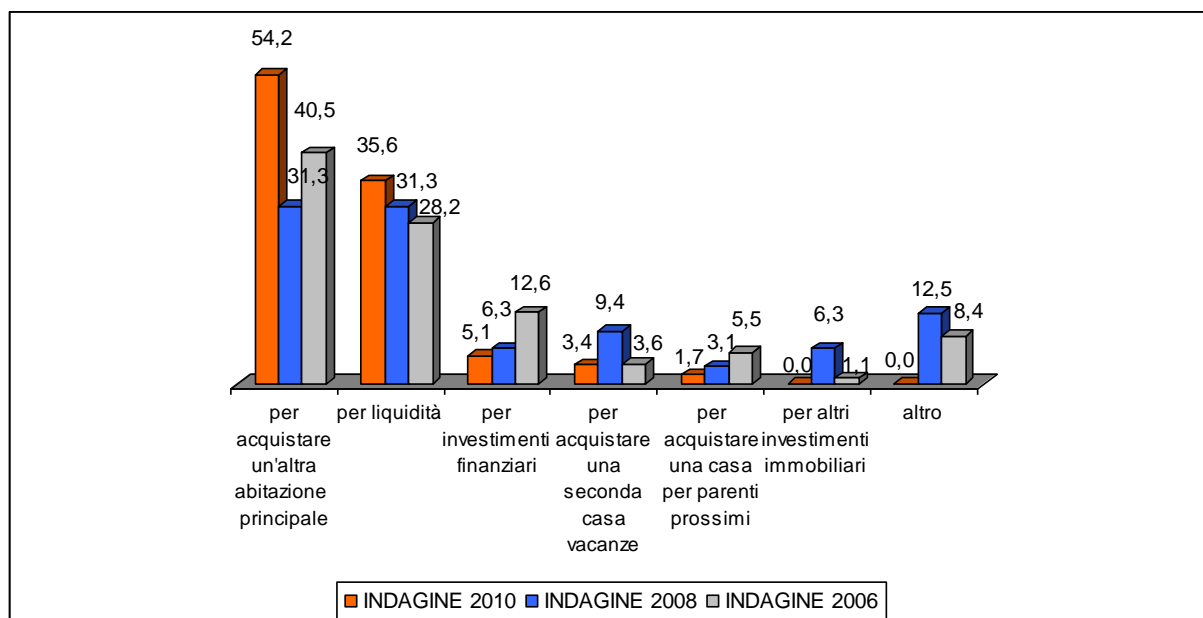
Secondo il sondaggio le abitazioni principali sono state vendute da famiglie numerose, il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 44 e i 64 anni, con una buona situazione economica e residenti in Comuni piccoli e medi (meno di 250.000 persone), del Sud Italia. Le seconde case vacanza sono state vendute prevalentemente da pensionati, residenti nel Centro del nostro Paese, spinti molto probabilmente dalle difficoltà a mantenerle e/o sfruttarle. Le case precedentemente acquistate per investimento sono state cedute dalle fasce economicamente più deboli del Sud.

Il motivo principale che ha spinto le famiglie a vendere, come sempre, è la necessità di cambiare l'abitazione principale (54,2%); inoltre, questa motivazione è cresciuta di ben 22,9 punti percentuali rispetto a quanto rilevato nel 2008, superando anche di 13,7 punti il valore del 2006. Al secondo posto troviamo coloro che nel biennio 2008-2009 hanno venduto per bisogno di liquidità (35,6%), e anche tale valore ha continuato a crescere negli anni presi in esame, mentre è forte il calo per le altre motivazioni: si è più che dimezzata rispetto al 2006 la quota di coloro che hanno venduto casa per effettuare altri investimenti finanziari (5,1%), e questo dipende dal fatto che, anche se gli affitti hanno subito una battuta di arresto, le case continuano a rendere sempre più degli altri investimenti a basso rischio. Invece, la quota di chi vende per acquistare una seconda casa vacanza torna ai valori del 2006, dopo la forte crescita registrata nel 2008; bassissima la percentuale di chi vende per acquistare una casa per parenti prossimi (1,7%), e nessuno ha dichiarato di aver ceduto un immobile con il desiderio di fare altri investimenti immobiliari o per altri motivi non specificati (*graf.8*).



## GRAFICO 8

### PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA CONFRONTO INDAGINI 2006-2008-2010 (val. %)

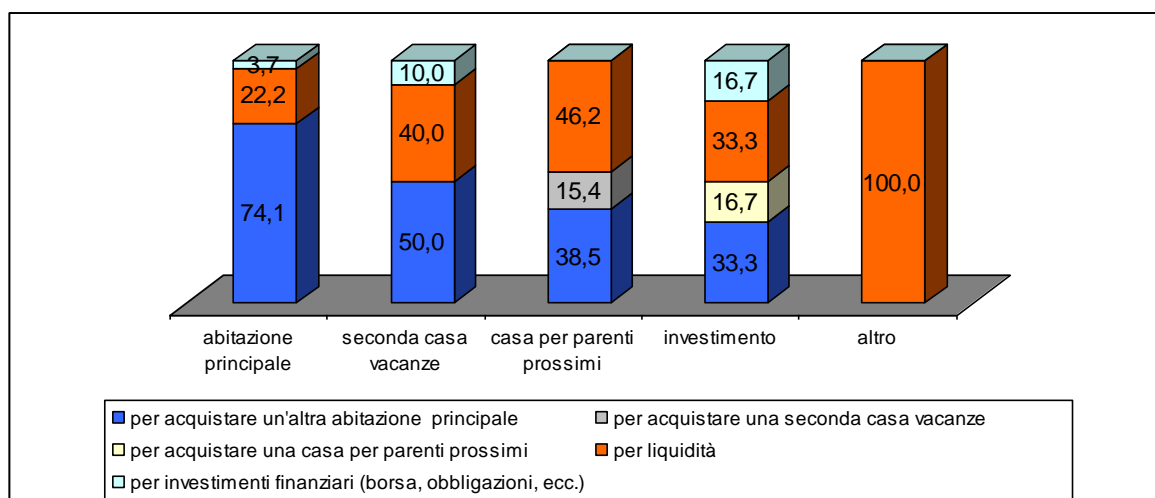


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Dall'incrocio tra il tipo di abitazione venduta e il motivo di vendita, è emerso che ben il 74,1% di coloro che hanno venduto un'abitazione principale l'hanno fatto per acquistare un'altra abitazione principale e il 22,2% per bisogno di liquidità; anche chi ha venduto una seconda casa vacanza lo ha fatto spinto dagli stessi motivi, anche se le quote sono più bilanciate (il 50% per acquistare l'abitazione principale e il 40% per liquidità); il 38,5% di chi ha venduto una casa destinata a parenti prossimi l'ha fatto per acquistare la casa in cui vivere, ben il 46,2% per smobilitare ricchezza e il 15,4% per acquistare una casa per le vacanze; più eterogenee le motivazioni di chi ha ceduto una casa tenuta come forma di investimento; infine, chi ha ceduto una casa acquistata per altri usi non specificati lo ha fatto spinto dalla necessità di avere del denaro disponibile (graf. 9).

## GRAFICO 9

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



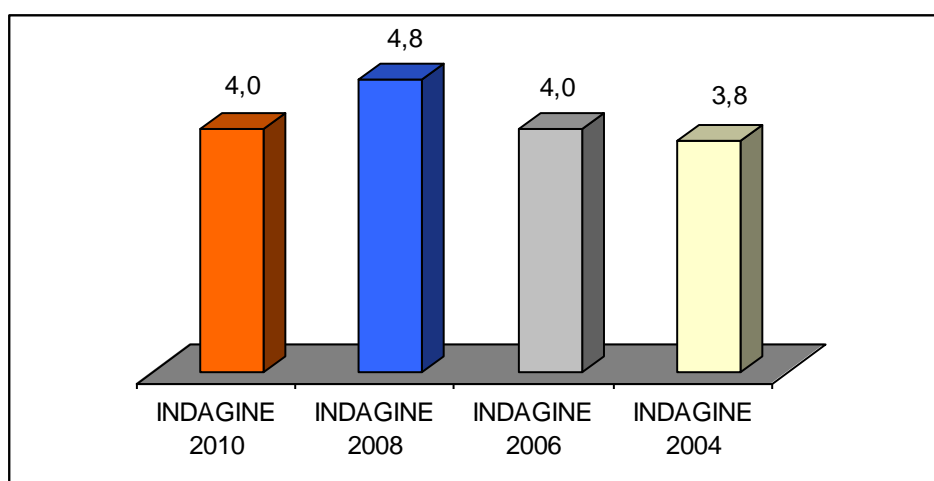
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – Tecnoborsa

## 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 che rimanda a quanto rilevato nel 2006 (4%), essendo sceso di 0,8 punti percentuali rispetto al 2008 (graf. 10).

## GRAFICO 10

DOMANDA DI LOCAZIONI EFFETTUATE  
CONFRONTO INDAGINI 2004-2006-2008-2010  
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – Tecnoborsa

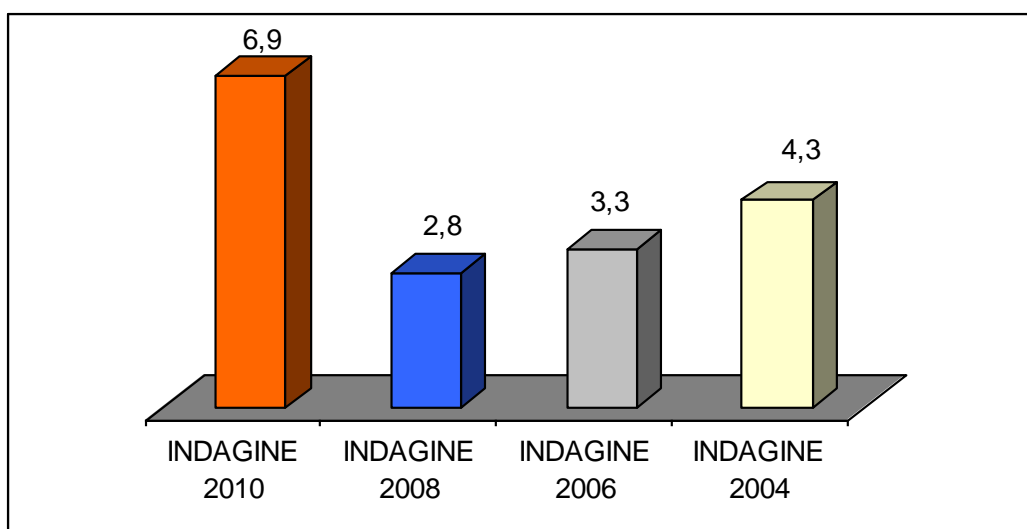
Gli individui più attivi, nel biennio considerato, sono stati gli studenti universitari fuori sede e le coppie giovani con o senza figli, ma è alta la percentuale anche tra gli stranieri. Geograficamente

le aree più attive sono state i grandi Comuni del Sud e delle Isole. Tutto ciò rimanda comunque a un quadro di disponibilità economica relativamente limitata, che rende indispensabile la scelta della locazione.

Spostandoci sul lato dell'offerta si è riscontrato che il 6,9% del campione ha dato in affitto un'abitazione. Per la prima volta dal 2004 si registra un cambio di tendenza, infatti si è avuta una ripresa dopo il *trend* decrescente del passato (+4,1 punti percentuali rispetto al 2008; +3,6 dal 2006 e +4,3 rispetto al 2004) (graf. 11).

### GRAFICO 11

OFFERTA DI LOCAZIONI EFFETTUATE  
CONFRONTO INDAGINI 2004-2006-2008-2010  
(val. %)



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

Come in passato si tratta prevalentemente di persone giovani (35-44 anni), o mature (65-74 anni), con una buona situazione economica. Le aree più vivaci sono state i grandi Comuni del Nord-Ovest, del Sud e delle Isole.

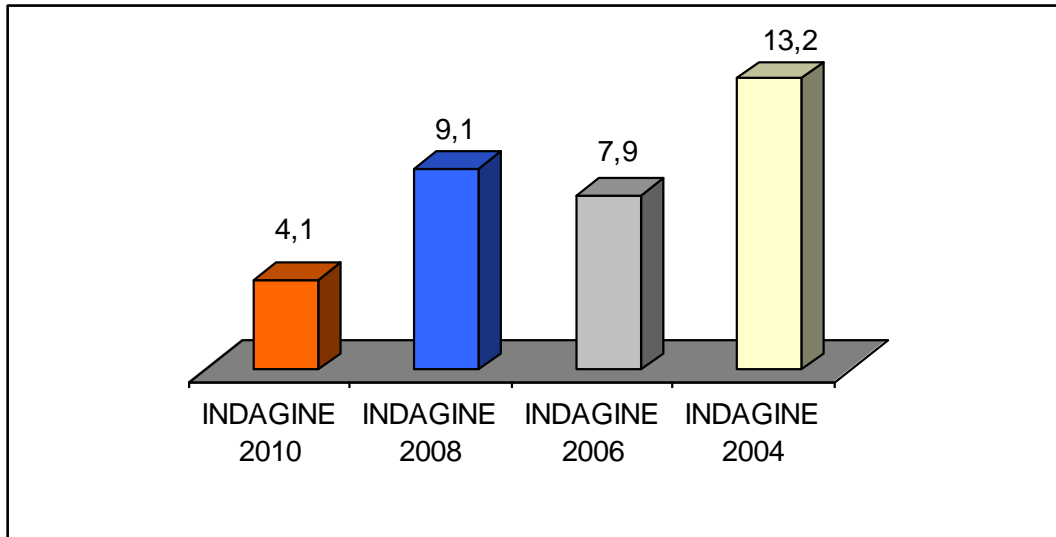
### 3. Le transazioni immobiliari previste<sup>3</sup> nei prossimi due anni

Dall'Indagine 2010 è emerso che il 4,1% degli intervistati prevede di effettuare almeno una transazione immobiliare (compravendite e locazioni), nel biennio 2010-2011. Tale valore risulta decisamente inferiore rispetto agli orientamenti rilevati nelle precedenti Indagini, infatti è sceso di 5 punti percentuali rispetto al 2008, di 3,8 rispetto al 2006 e di ben 9,1 punti dal 2004 (graf. 12).

<sup>3</sup> 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 12

TRANSAZIONI PREVISTE:  
CONFRONTO INDAGINI 2004-2006-2008-2010  
(val. %)



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

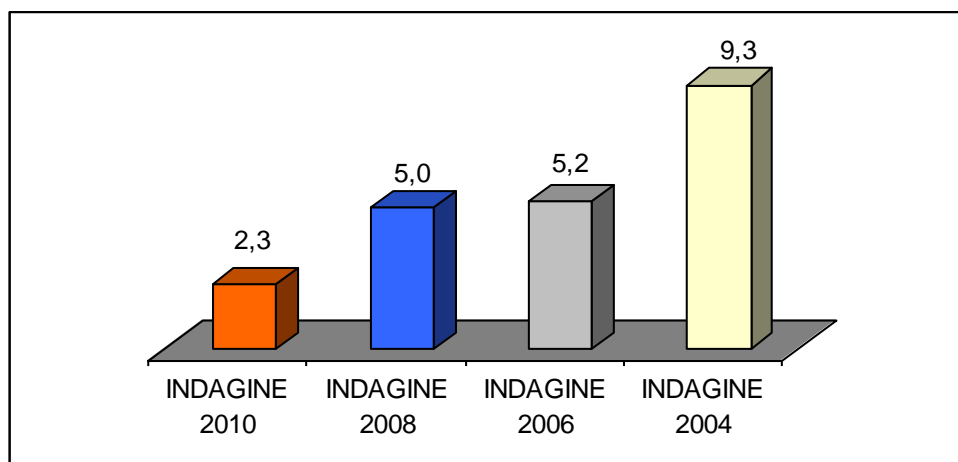
Sicuramente tale dato tiene in considerazione un'accresciuta consapevolezza della maggiore difficoltà per le famiglie che rientrano nella tipologia di mutuatari *sub-prime* di accedere al mutuo. Le famiglie più attive nelle attese, secondo quanto dichiarato, sono coppie giovani senza figli, con buon livello culturale e gli stranieri. Territorialmente le aree in cui ci dovrebbero essere più transazioni sono i piccoli Comuni del Nord-Est.

### 3.1. Le compravendite previste

Andando ad analizzare le previsioni relative alle sole compravendite, si riscontra che il 2,3% delle famiglie intervistate pensa di acquistare un immobile nel prossimo biennio. Continua il *trend* decrescente nelle intenzioni di acquisto: di 2,7 punti rispetto al 2008, di 2,9 rispetto al 2006 e di ben 7 punti rispetto al 2004 (*graf. 13*).

### GRAFICO 13

ACQUISTI PREVISTI:  
CONFRONTO INDAGINI 2004-2006-2008-2010  
(val. %)



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

Analizzando il profilo degli acquirenti è emerso che le famiglie più attive saranno quelle il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 25 e i 34 anni, con figli piccoli, con un buono *status* economico e un elevato livello culturale. Alta anche tra gli stranieri la quota di coloro che progettano di acquistare un'abitazione nell'immediato futuro.

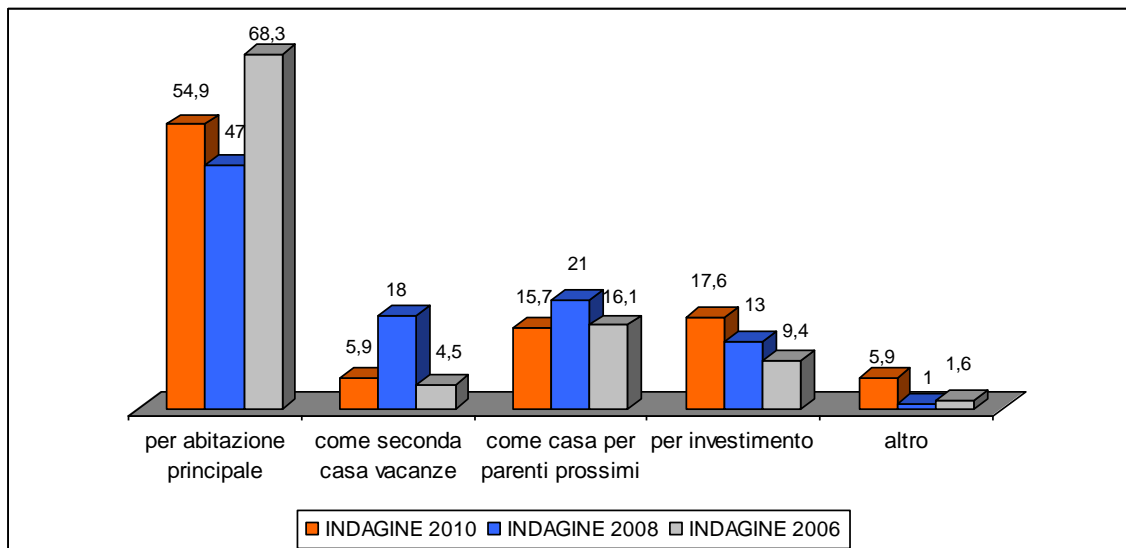
Esaminando l'utilizzo che verrà fatto delle abitazioni acquistate nel biennio 2010-2011, al primo posto c'è sempre il desiderio di acquistare la casa in cui vivere (54,9%), seguita, anche se con una notevole differenza, da chi vorrebbe acquistare una casa per investimento (17,6%); al terzo posto troviamo chi intende acquistare una casa per parenti prossimi (15,7%); al quarto, a parità di punteggio, c'è chi pensa di prendere una seconda casa vacanza o una casa destinata ad altri usi (5,9%). Mettendo a confronto le ultime tre Indagini nazionali<sup>4</sup> è emerso che è salita notevolmente la quota di chi pensa di acquistare una casa per investimento (*graf. 14*).

<sup>4</sup> 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 14

#### PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE DA ACQUISTARE: CONFRONTO INDAGINI 2006-2008-2010

(val. %)



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

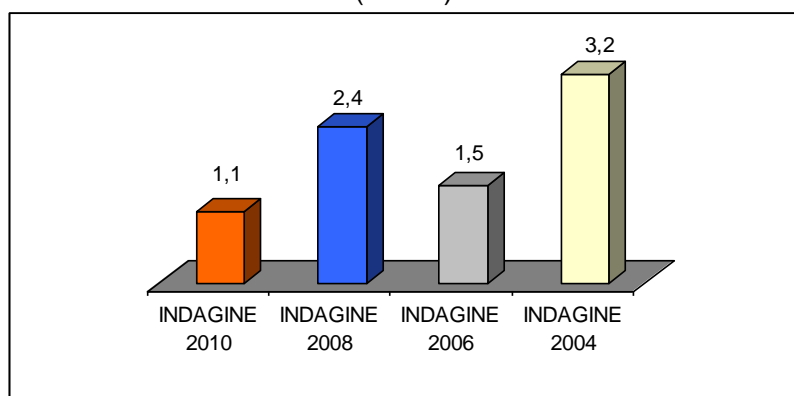
L'Indagine evidenzia che vorrebbero acquistare una prima casa nel prossimo futuro coppie giovani senza figli o con figli piccoli che, molto probabilmente, hanno bisogno di spazi maggiori, con una buona situazione economica e che risiedono nei piccoli Comuni del Nord-Ovest. Invece, pensano di prendere un immobile per investire i loro risparmi coppie senza figli con un'età compresa fra i 35 e i 44 anni che vivono nei grandi Comuni del Sud e delle Isole.

Spostando l'analisi sul fronte dell'offerta, è emerso che l'1,1% degli intervistati pensa di vendere almeno un immobile nel biennio 2010-2011, valore minimo registrato dal 2004 (*graf. 15*).

### GRAFICO 15

#### VENDITE PREVISTE: CONFRONTO INDAGINI 2004-2006-2008-2010

(val. %)



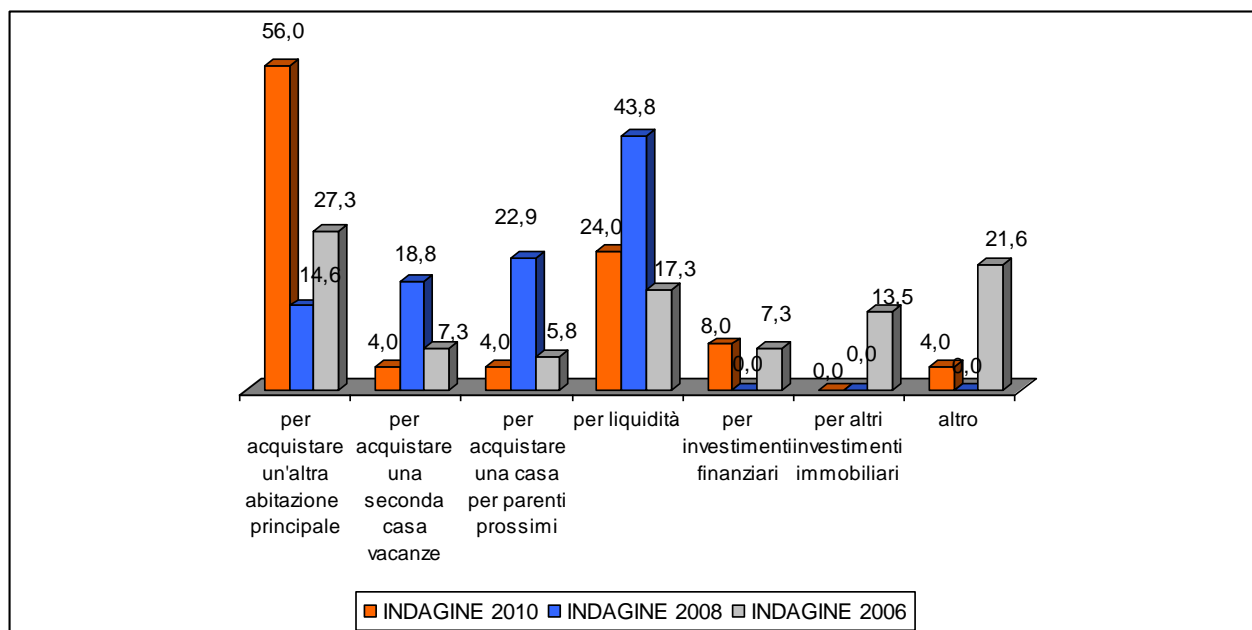
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Ciò, prescindendo probabilmente dal fatto che i prezzi degli immobili ultimamente hanno iniziato a scendere o quantomeno si è incrementato il differenziale tra prezzo richiesto e prezzo finale, fa presupporre che le famiglie da un lato intendono conservare la proprietà come forma d'investimento e dall'altro preferiscono aspettare momenti più favorevoli per cambiare casa, aspettando tempi migliori che consentano l'assunzione di oneri finanziari rilevanti. Dall'analisi del profilo socio-demografico il fenomeno è abbastanza trasversale.

Analizzando i motivi che spingeranno le famiglie a vendere, troviamo che più della metà di chi pensa di cedere nel prossimo futuro un'abitazione lo farà perché vorrebbe comprare una nuova casa in cui vivere (56%), e tale motivazione ha subito un incremento davvero notevole rispetto a quanto rilevato nel 2008 e nel 2006; al secondo posto c'è chi lo farà perché spinto dal bisogno di liquidità (24%), motivazione decisamente in calo rispetto al 2008; al terzo posto, con un notevole distacco, c'è chi vorrebbe vendere per effettuare investimenti finanziari (8%); a seguire, a parità di punteggio (4%), c'è chi cede una casa per prendere un seconda casa per parenti prossimi, per le vacanze e/o per farne altri usi, mentre nessuno pensa di vendere un immobile per fare altri investimenti immobiliari (graf. 16).

### GRAFICO 16

PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA:  
CONFRONTO INDAGINI 2006-2008-2010  
(val. %)



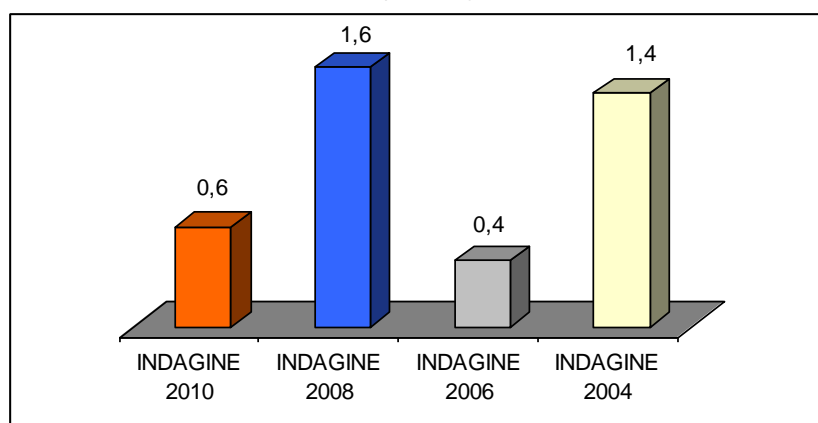
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

### 3.2. Le locazioni previste

Andando a esaminare il mercato delle locazioni nel biennio 2010-2011, si è visto che lo 0,6% delle famiglie intervistate pensa di prendere in affitto un'abitazione per un lungo periodo. Mettendo a confronto questa Indagine con quelle precedenti si evidenzia un calo rispetto a quanto rilevato nel 2008 e nel 2004, il valore è tornato quasi ad essere quello riscontrato nel 2006 (*graf. 17*). Peraltro va considerato che su percentuali così piccole l'errore statistico delle indagini campionarie può determinare scostamenti molto ampi.

#### GRAFICO 17

DOMANDA DI LOCAZIONI PREVISTE:  
CONFRONTO INDAGINI 2004-2006-2008-2010  
(val. %)



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

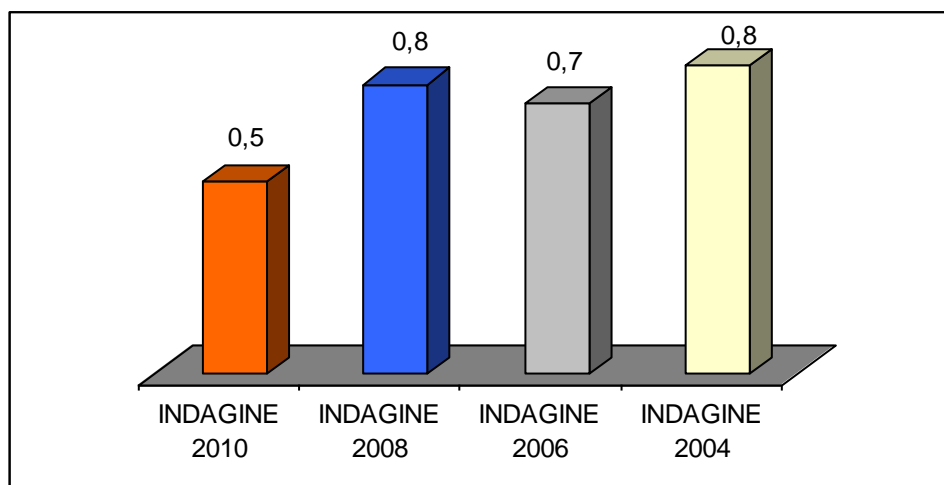
Prevalentemente, prevedono di prendere in locazione un'abitazione studenti fuori sede o coppie con figli piccoli che risiedono nel Sud e nelle Isole del nostro Paese.

Spostandoci sul lato dell'offerta, si è riscontrato che lo 0,5% degli individui consultati prevede di dare in affitto un immobile e tale dato ha raggiunto il minimo storico dal 2004 ad oggi (*graf. 18*).



## GRAFICO 18

OFFERTA DI LOCAZIONE PREVISTA:  
CONFRONTO INDAGINI 2004-2006-2008-2010  
(val. %)



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

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

### 4. Conclusioni

Dal confronto dell'Indagine nazionale **Tecnoborsa** 2010 con le tre precedenti emerge che continua il calo degli acquisti anche se con un *trend* decrescente; infatti, dal 2008 a oggi le famiglie che hanno dichiarato di aver acquistato un'abitazione sono scese di 0,7 punti percentuali, dal 2006 di 1,2 e dal 2004 di 2,9. Andando ad analizzare l'uso che gli intervistati vogliono fare delle case acquistate, al primo posto continua a esserci l'abitazione principale (71,1%), e tale valore è anche cresciuto rispetto a quanto rilevato precedentemente, ma va sottolineato pure l'incremento della quota di chi ha acquistato per investire i propri risparmi (11,8%), utilizzo che, da quando **Tecnoborsa** realizza tali Indagini, per la prima volta occupa il secondo posto; rilevante il calo da parte di chi acquista le seconde case per vacanze e per parenti prossimi. Tra i requisiti che hanno pesato maggiormente nella scelta della casa in cui vivere, la modalità più indicata è la dimensione, che per la prima volta ha pesato nella scelta del bene addirittura più del prezzo, che passa dal primo al secondo posto pur facendo registrare un piccolo incremento rispetto alle due Indagini precedenti. Per quanto riguarda il grado di soddisfazione, è emerso che le famiglie italiane sono ancora sostanzialmente soddisfatte degli immobili acquistati, anche se si sono dovute accontentare, poiché è sceso un po' il grado di soddisfazione relativo alle dotazioni e alle dimensioni.

Per quanto concerne l'offerta, si è registrata una lieve ripresa rispetto al 2008 (+1,1 punti percentuali), riportando il valore quasi ai livelli rilevati nel 2006 e nel 2004. Le case più vendute continuano a essere le abitazioni principali, perché le famiglie sono pur sempre spinte dal desiderio di acquistarne un'altra più adatta alle proprie esigenze; al secondo posto troviamo la vendita di seconde case per parenti prossimi ma, in questo caso, la cessione avviene prevalentemente per fini di liquidità, anche se è rilevante la quota di chi vende per acquistare una casa in cui vivere; al terzo posto c'è chi ha dichiarato di aver venduto la casa per le vacanze e, anche in questo caso, le motivazioni più indicate sono l'acquisto della casa principale o il bisogno di liquidità.

Il *gap* tra domanda e offerta nelle compravendite è sceso notevolmente rispetto al passato, pur rimanendo positivo (0,8 punti percentuali, attualmente; era pari a 2,6 nel 2008, 1,8 nel 2006 e 3,5 nel 2004).

Andando ad analizzare il mercato delle locazioni, si è registrato un lieve calo tra le Indagini 2010 e 2008 nella domanda; viceversa, continuano ad aumentare le famiglie che hanno immesso sul mercato un immobile in locazione.

Per quanto riguarda le transazioni previste continua a scendere la quota di chi pensa di acquistare un'abitazione nei due anni successivi l'indagine; infatti, confrontando le intenzioni di acquisto dichiarate nel 2010 con quelle del 2004, si riscontra un calo di ben 7 punti percentuali, di 2,9 rispetto al 2006 e di 2,7 punti con il 2008. Al primo posto c'è chi pensa di comprare nel biennio 2010-2011 una casa in cui risiedere (54,9%), percentuale in aumento rispetto al 2008, anche se rimane ancora decisamente inferiore a quella rilevata nel 2006; al secondo posto troviamo chi desidera acquistare una casa per investire il proprio denaro, motivazione che continua a salire; al terzo posto, anche se è scesa rispetto al passato, c'è la percentuale di chi vorrebbe acquistare una casa per parenti prossimi; infine, è in calo rispetto al 2008 il numero delle famiglie che pensa di prendere una seconda casa vacanza nel prossimo futuro. Confrontando le intenzioni di vendere un bene da parte delle famiglie italiane, è emerso che, come per la domanda, c'è stato un calo di chi ha risposto affermativamente, anche se i risultati sono molto più contenuti: -1,3 punti percentuali rispetto al 2008, -0,4 punti rispetto al 2006 e -2,1 dal confronto con il 2004.

Anche per quanto riguarda le intenzioni future delle famiglie di operare nel mercato delle locazioni, si sono registrati dei cali, anche se molto più contenuti di quelli emersi per le prossime compravendite. Quindi, nel biennio 2010-2011 ci si aspetta un rallentamento in tutti e due i mercati; infatti, mettendo a confronto le transazioni effettuate nel biennio 2008-2009 con quelle previste per il biennio 2010-2011 gli acquisti dovrebbero calare di 1,2 punti percentuali e le vendite di 1,6 punti; per le locazioni, se le famiglie confermano le loro intenzioni, ci dovrebbe essere un calo di 3,4 punti nella domanda e di 6,4 nell'offerta, facendo raggiungere a quest'ultimo settore un punto di equilibrio, in quanto i due valori tenderebbero ad allinearsi.

### **Nota metodologica**

Interviste realizzate da Format S.r.l. per **Tecnoborsa** S.p.A. Il campione, rappresentativo dell'universo delle famiglie italiane, è stratificato per area geografica (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud e Isole), ampiezza demografica del comune di residenza (<40.000 abitanti, 40.000-250.000 e oltre i 250.000 abitanti) e tipologia di nucleo familiare (famiglie unipersonali, coppie con figli e coppie senza figli).

Domini di studio del campione: età del capofamiglia, livello di istruzione, propensione all'acquisto e alla vendita immobiliare, tipologia di nucleo familiare e professione del capofamiglia.

Numerosità campionaria complessiva: 2200 casi (2200 interviste a buon fine), 1457 cadute (39,8%). Intervallo di confidenza 95% (Errore +2,1 %).

Fonte delle anagrafiche: Elenco degli abbonati al Servizio telefonico nazionale. I risultati campionari sono stati riportati all'universo delle famiglie calibrati in funzione delle diverse numerosità campionarie nei domini di studio.