

# I - L'INDAGINE TECNOBORSA

## 2020: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE TRANSAZIONI E MUTUI

a cura di Alice Ciani  
*Centro Studi sull'Economia Immobiliare di **Tecnoborsa** - CSEI*

### 1. Introduzione

Dal 2018 l'Indagine **Tecnoborsa** si incentra su un campione di 54 Comuni italiani grandi, medio-grandi e medi, fortemente rappresentativi di tutte le Regioni, per consentire un'analisi più dettagliata per macroaree.

Come è ormai consuetudine l'analisi riguarda il biennio appena trascorso, 2018-2019, e il biennio in corso, 2020-2021: scelte, motivazioni e intenzioni in materia di acquisti mutui e vendite, passati e futuri.

Da tenere presente che le interviste alle famiglie sono state condotte prima dell'emergenza Covid-19 e ben fotografano il biennio appena trascorso per quanto riguarda le compravendite effettuate e i mutui richiesti in quel periodo; invece, per le transazioni previste ci si riferisce al biennio in corso 2020-2021 – ma sempre prima dell'emergenza Covid-19 – e per questo non è facile prevedere quale sarà, in generale, l'andamento economico del nostro Paese e, in particolare, quello del mercato immobiliare.

A riguardo ci sono tesi abbastanza discordanti e, infatti, per molti la pandemia dovrebbe causare a livello mondiale una crisi economica che, però, in Italia non si dovrebbe ripercuotere sul mercato immobiliare residenziale perché, ancor più che in passato, la casa sarà vista come un bene rifugio.

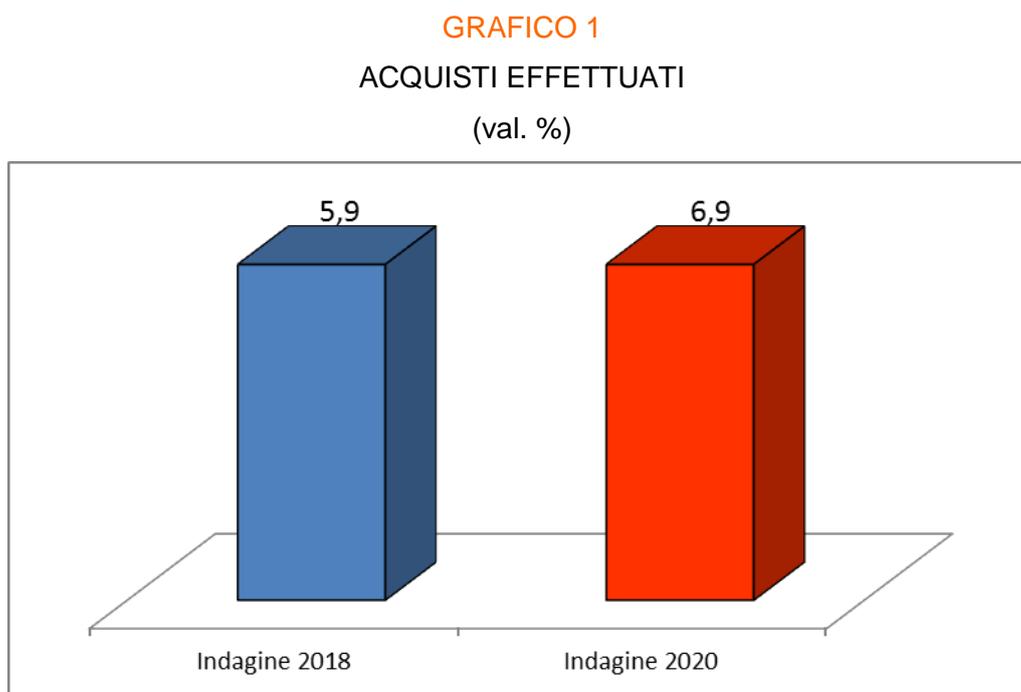
Invece, altri sostengono che il mercato dovrebbe subire una battuta di arresto che si protrarrà nel tempo, perché le famiglie non vorranno indebitarsi temendo che, a causa della recessione, ci sarà una riduzione del reddito familiare o addirittura la perdita del lavoro e, quindi, il rischio di non poter far fronte alle rate del mutuo.

Infine, c'è chi pensa che le compravendite dovrebbero fermarsi solo per un breve periodo, perché molte famiglie italiane che stavano progettando di acquistare un'abitazione potrebbero decidere di aspettare, in quanto convinte che la pandemia porterà a un calo dei prezzi che permetterà di trovare offerte migliori sul mercato.

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

### 2.1. Le compravendite effettuate

Nel biennio 2018-2019 il 6,9% delle famiglie italiane intervistate hanno dichiarato di aver acquistato un'abitazione e questo dato mostra la crescita di un punto percentuale rispetto l'indagine precedente (*graf. 1*).



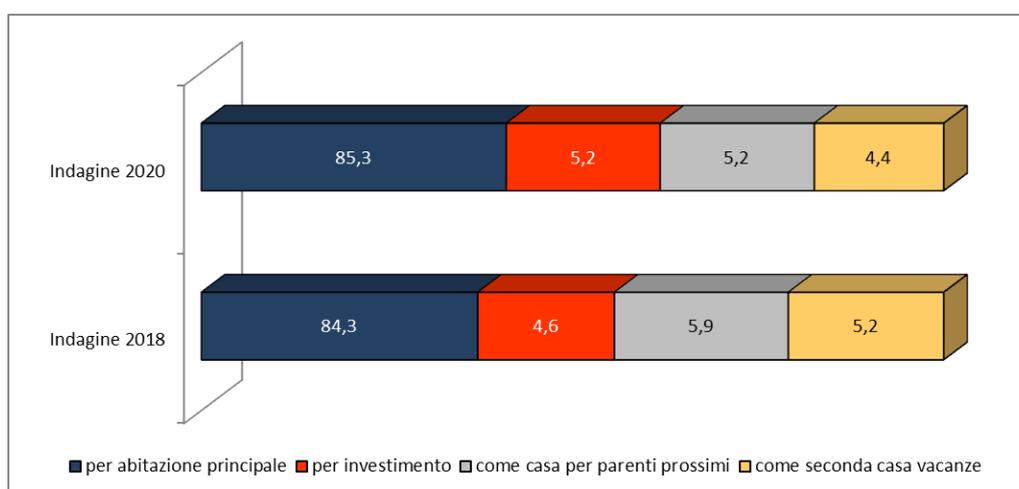
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

La macroarea in cui la domanda è stata superiore alla media del campione è quella del Nord-Ovest. Si conferma una certa vivacità delle famiglie giovani senza figli o con figli piccoli, con una buona situazione economica e con un livello culturale alto o medio alto.

Per quanto concerne le motivazioni che hanno spinto gli italiani a comprare una casa, come sempre al primo posto c'è l'acquisto dell'abitazione principale (85,3%), valore in

aumento rispetto a quanto rilevato nel 2018; al secondo posto, a parità di punteggio, si trovano le motivazioni come seconda casa per parenti prossimi o per investimento (5,2%) ma, rispetto all'Indagine 2018, la prima è in calo mentre la seconda è in crescita; infine, all'ultimo posto vi sono coloro che hanno acquistato una casa vacanze (4,4%), dato in diminuzione rispetto al biennio precedente, che conferma il periodo di crisi che sta vivendo il settore delle case vacanze, in parte dovuto all'inasprimento fiscale ma anche alla difficoltà nel ricollocare questo tipo di immobili (*graf. 2*).

**GRAFICO 2**  
**PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE ACQUISTATO**  
 (val. %)



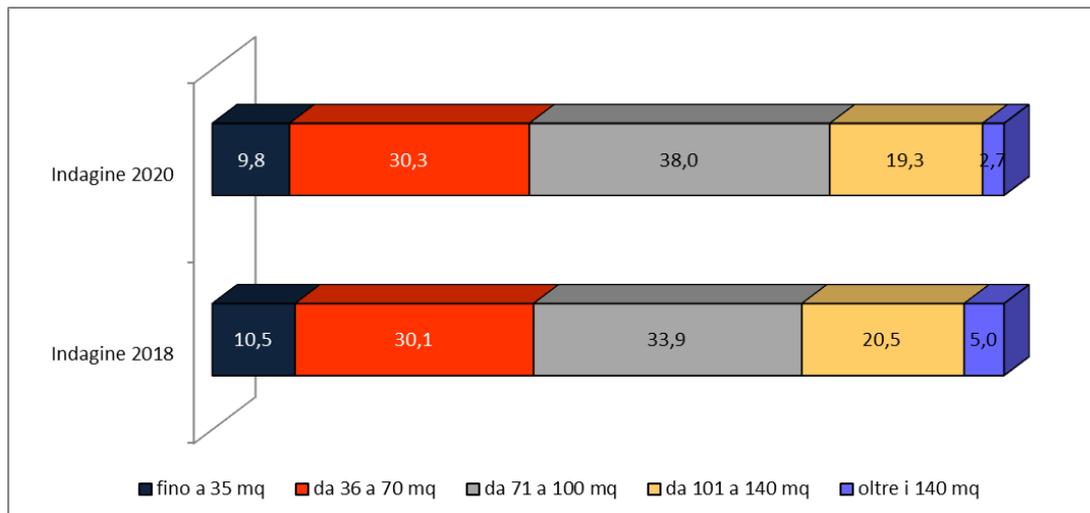
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

La prima casa viene acquistata prevalentemente dalle famiglie residenti nel Centro Italia; la casa vacanze da coloro che vivono nel Nord-Est; l'acquisto della casa per parenti prossimi è sopra la media del campione nel Sud e Isole, mentre le case per investimento prevalgono tra le famiglie del Nord della Penisola.

Da un'analisi della superficie si è riscontrato che le abitazioni più richieste sono quelle che vanno dai 71 ai 100 mq (38%); il 30,3% ha scelto quelle fra i 36 e i 70 mq e il 19,3% quelle tra i 101 e i 140 mq. Molto bassa è la quota di immobili con una superficie inferiore ai 35 mq (9,8%) o con più di 140 mq (2,7%).

Rispetto all'analisi precedente è salita la richiesta dei tagli compresi tra i 71 e i 100 mq, resta stazionaria quella fra i 36 e i 70 mq, mentre scendono le richieste per le altre tipologie (*graf. 3*).

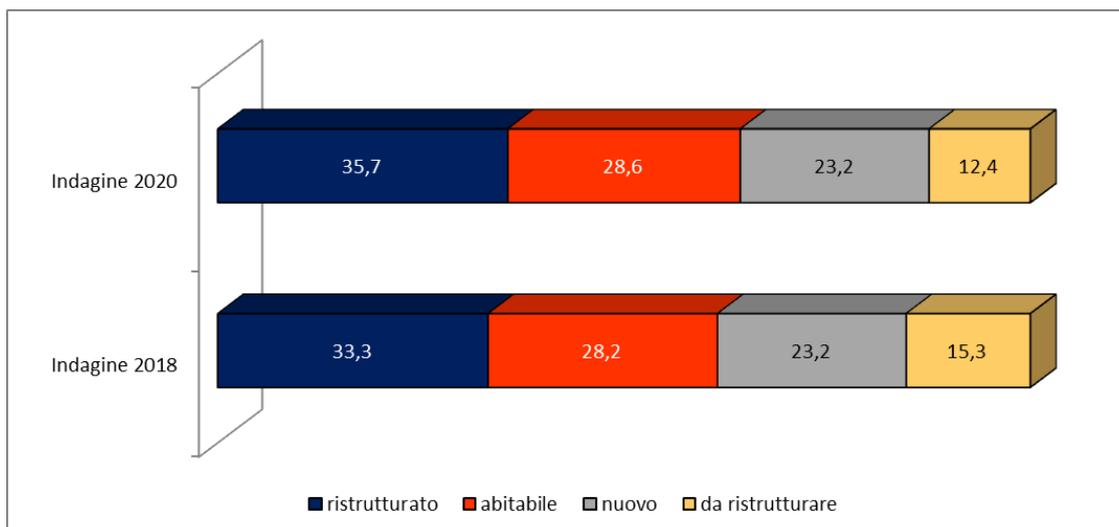
**GRAFICO 3**  
**DIMENSIONE DEGLI IMMOBILI**  
 (val. %)



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

Per quanto riguarda lo stato dell'immobile emerge una leggera preferenza per gli immobili ristrutturati (35,7%), seguiti da quelli abitabili (28,6%) e nuovi (23,2%); infine, vi sono quelli da ristrutturare (12,4%), per i quali si registra un calo nella scelta rispetto a quanto riscontrato nell'Indagine 2018, mentre è cresciuta di 2,4 punti la percentuale di chi ha preferito acquistare immobili ristrutturati (*graf. 4*).

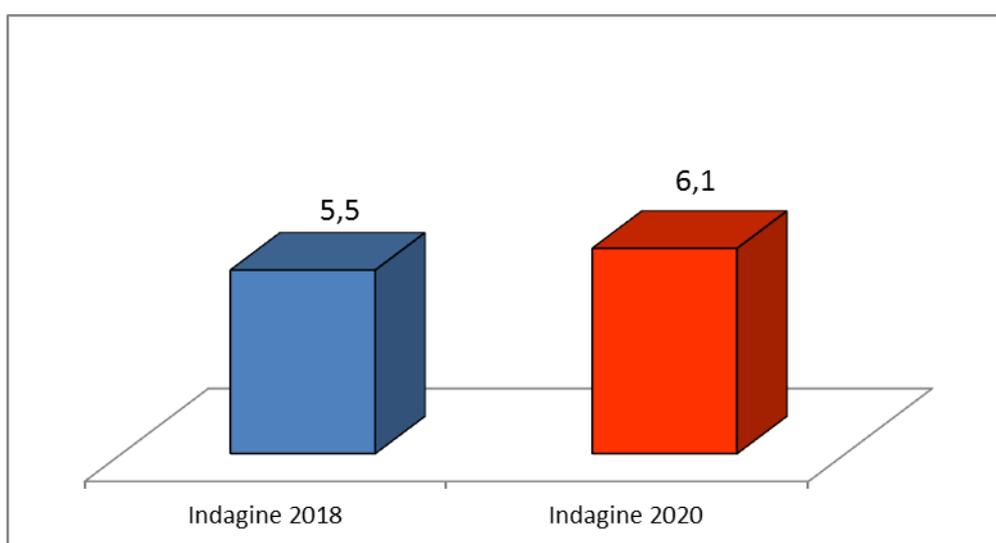
**GRAFICO 4**  
**STATO DEGLI IMMOBILI**  
 (val. %)



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

Spostando l'analisi sulle famiglie che hanno venduto almeno un'abitazione nel biennio 2018-2019 si è riscontrato che sono stati il 6,1% degli intervistati, valore in crescita – coerentemente a quanto già rilevato per la domanda – rispetto alla rilevazione precedente. Il dato, come sempre, è inferiore a quello evidenziato per gli acquisti e si spiega con il fatto che tra questi vi sono coloro che hanno acquistato delle abitazioni nuove e, quindi, si sono rivolti direttamente ai costruttori (*graf. 5*).

**GRAFICO 5**  
**VENDITE EFFETTUATE**  
 (val. %)

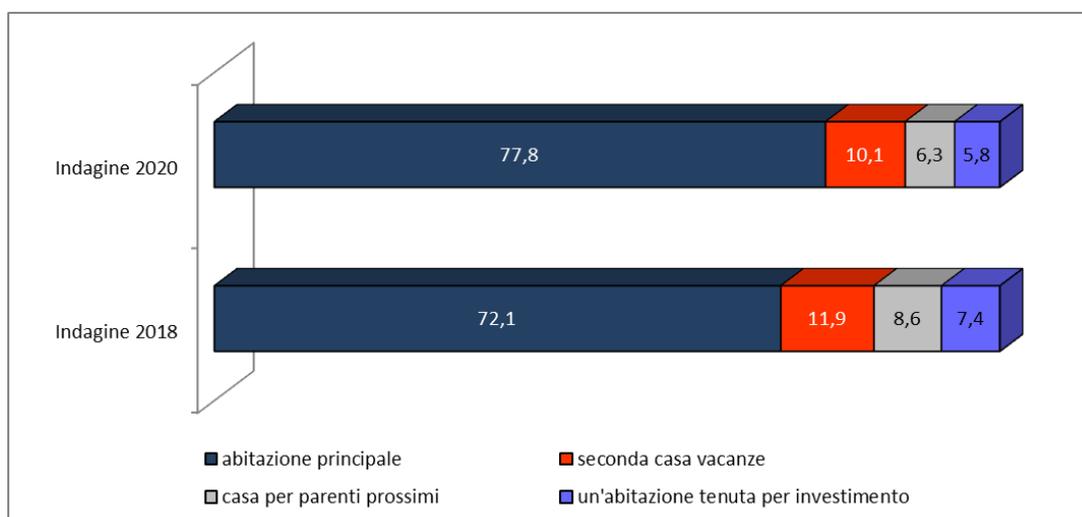


L'area meno attiva è stata quella del Sud e Isole. Dall'analisi del profilo socio-demografico si è riscontrato che prevalentemente hanno venduto una casa coppie giovani (25-34 anni), con figli piccoli o coppie mature senza figli; nel primo caso essenzialmente si tratta di nuclei familiari in crescita che vendono abitazioni più piccole per comprarne di più grandi e con spazi più adatti alle proprie esigenze, mentre nel secondo caso molto probabilmente le coppie mature sono spinte ad acquistare case più piccole.

Le vendite avvenute hanno riguardato soprattutto le abitazioni principali (77,8%), seguite da quelle per vacanze (10,1%), da quelle destinate ai parenti prossimi (6,3%) e da quelle tenute per investimento (5,8%). Da un confronto con l'Indagine 2018 è da notare l'incremento nella vendita delle abitazioni principali, mentre le altre tipologie sono tutte in calo (graf. 6).

### GRAFICO 6

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE VENDUTO  
(val. %)



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

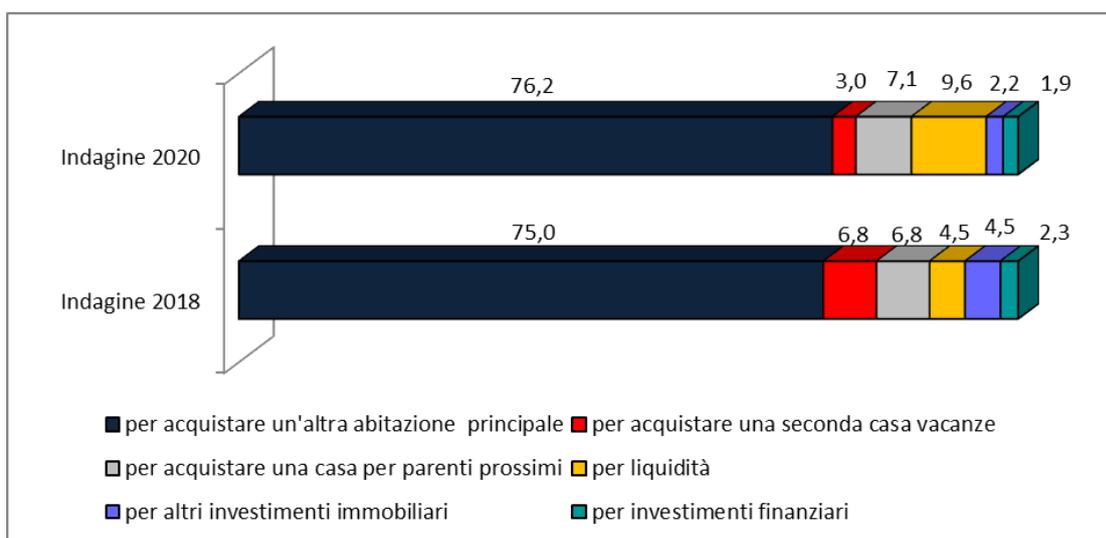
La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione risulta essere di gran lunga la sostituzione con un'altra abitazione principale (76,2%), seguita ma da lontano dal bisogno di liquidità (9,6%); al terzo posto vi è chi ha venduto un immobile

per acquistare un'abitazione per parenti prossimi (7,1%); al quarto posto vi è chi ha ceduto un immobile per acquistare una casa vacanze (3%); in quinta posizione vi sono coloro che lo hanno fatto per effettuare altri investimenti immobiliari (2,2%); infine, vi è chi ha dichiarato di aver venduto per altri investimenti finanziari (1,9%) (graf. 7).

### GRAFICO 7

#### PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA

(val. %)



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

Dall'incrocio fra il tipo di abitazione venduta e il motivo della vendita è emerso che il 95,1% di coloro che hanno venduto un'abitazione principale lo hanno fatto per acquistare un'altra abitazione principale; chi ha ceduto una seconda casa vacanze o per investimento lo ha fatto principalmente per acquistare una casa per parenti prossimi o per liquidità, e quest'ultima motivazione è stata anche quella più indicata tra chi ha ceduto una casa per parenti prossimi.

### 3. Il ricorso ai mutui

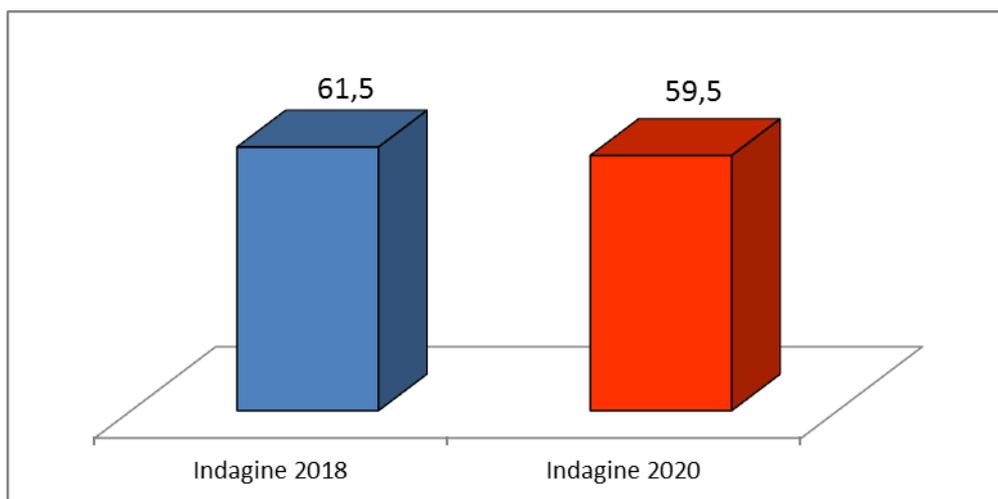
Tra coloro che hanno acquistato una casa, il 59,5% ha dichiarato di aver acceso un finanziamento o un mutuo, valore in calo di 2 punti percentuali rispetto a quanto rilevato per il biennio 2016-2017 (graf.8).

Il maggior ricorso al mutuo si riscontra tra le famiglie giovani che presentano un reddito medio (impiegati, insegnanti etc.).

### GRAFICO 8

#### FAMIGLIE CHE HANNO FATTO RICORSO A UN MUTUO PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE

(val. %)



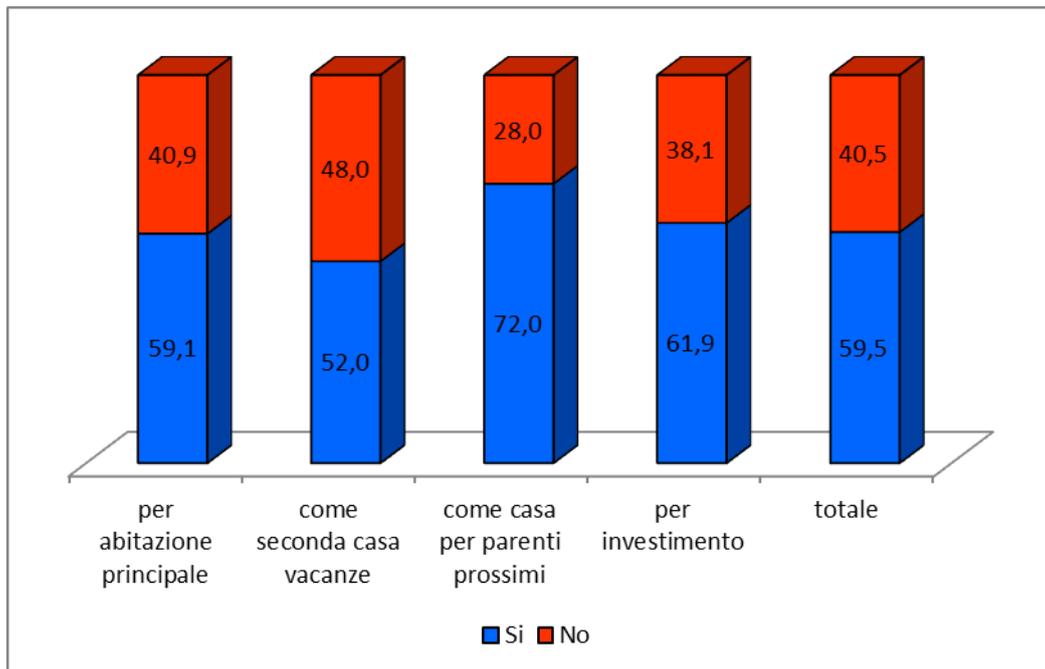
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI *Tecnoborsa*

Andando a vedere le richieste di mutui in base alla tipologia di abitazione acquistata si nota che il valore è sopra la media del campione tra coloro che hanno comprato una casa per parenti prossimi (72%) e tra coloro che lo hanno fatto per investimento (61,9%), quindi le famiglie sono disposte a indebitarsi per aiutare i propri cari e, molto probabilmente, si tratta di genitori che acquistano per i figli oppure di coloro che pensano di coprire la rata del mutuo con gli affitti percepiti; infine, la quota di chi compra per prendere una casa per le vacanze (52%), è sotto la media (*graf.9*).

### GRAFICO 9

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

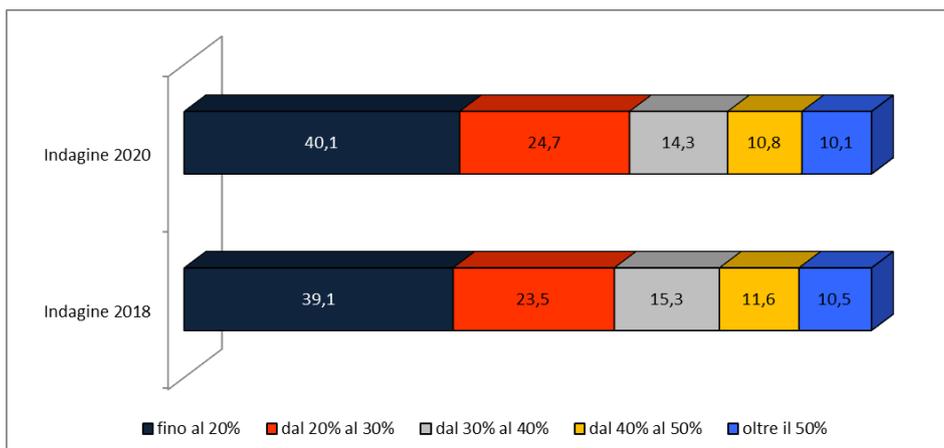
(val. %)



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

Da un'analisi della quota di mutuo acceso rispetto al prezzo del bene acquistato è emerso che il 40,1% dei richiedenti ha ottenuto un prestito che copre fino al 20% del costo del bene; il 24,7% dal 21% al 40%; il 14,3% dal 41% al 60%; il 10,8% dal 61% all'80% e il restante 10,1% ha chiesto un mutuo che copre oltre l'80% del prezzo pagato per l'immobile. I valori non hanno riportato variazioni rilevanti rispetto a quanto riscontrato nell'Indagine 2018 (*graf. 10*).

**GRAFICO 10**  
**PERCENTUALE DEL PREZZO DELL'IMMOBILE**  
**PAGATO ATTRAVERSO IL MUTUO**  
 (val. %)



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

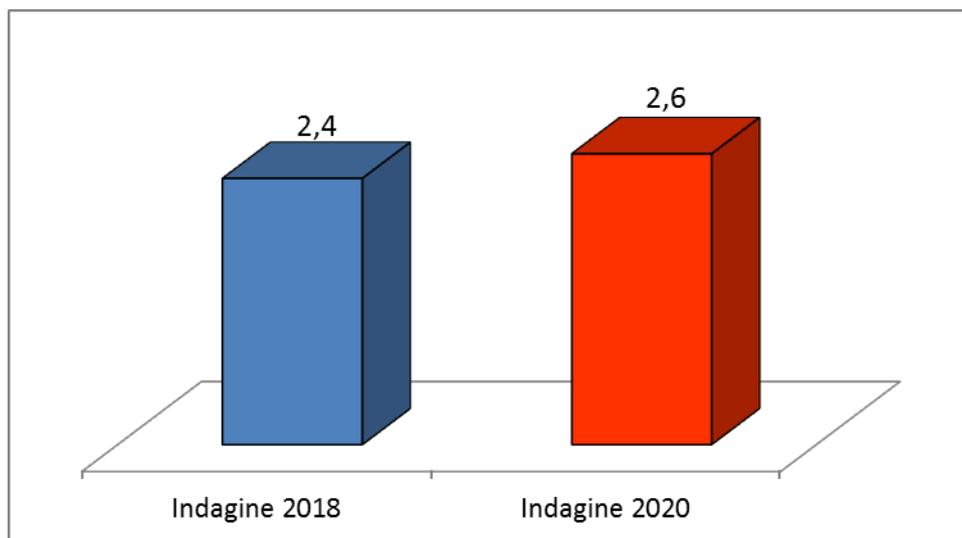
## 4. Le transazioni immobiliari previste<sup>1</sup> nei prossimi due anni

### 4.1. Le compravendite previste

Prendendo in esame il solo comparto delle compravendite nel biennio 2020-2021, il 2,6% degli intervistati avrebbe dichiarato l'intenzione di acquistare un'abitazione e dalla comparazione con la precedente Indagine non emergono variazioni (*graf. 11*).

**GRAFICO 11**  
ACQUISTI PREVISTI  
(val. %)

<sup>1</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. Inoltre, va fatto presente che le interviste sono state effettuate prima dell'emergenza sanitaria legata al Covid-19.



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

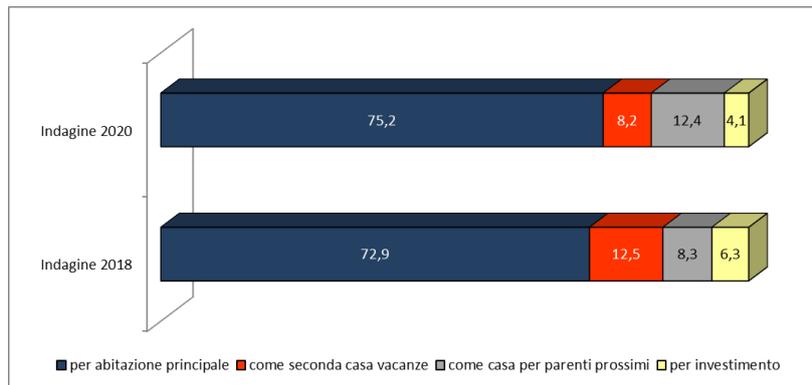
Analizzando il profilo dei possibili futuri acquirenti è emerso che le figure più attive dovrebbero essere le coppie con figli grandi che risiedono nel Sud e nelle Isole del Paese.

Come sempre, chi pensa di farlo sarebbe spinto dall'esigenza di acquistare un'abitazione principale (75,2%); quindi, chi comprerà nel prossimo futuro lo farà prevalentemente per avere una casa propria o per migliorare le proprie condizioni abitative; inoltre, c'è da notare che il valore è salito di 2,3 punti percentuali rispetto alla rilevazione effettuata nel 2018. Al secondo posto, con un notevole divario, si trova chi vorrebbe acquistare per aiutare parenti prossimi (12,4%) e, in questo caso, c'è stato un incremento di 4,16 punti rispetto all'Indagine precedente; al terzo posto c'è chi penserebbe di acquistare una casa per le vacanze (8,2%), seguito da chi intenderebbe investire il proprio patrimonio (4,1%); da notare che, per quanto concerne le ultime due motivazioni, le percentuali risultano in calo rispetto a quanto rilevato nel 2018 (*graf. 12*).

### GRAFICO 12

#### PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE DA ACQUISTARE

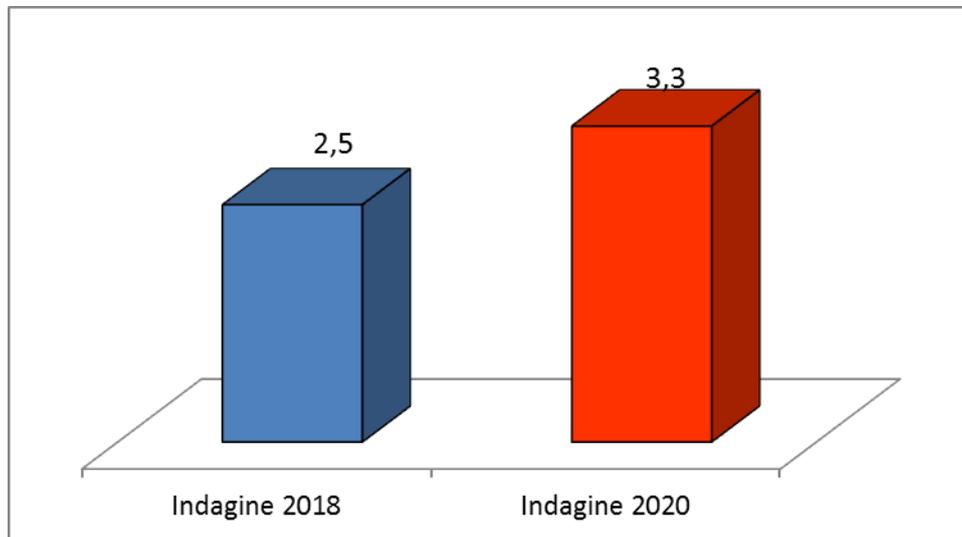
(val. %)



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

Per quanto riguarda l'offerta futura, si riscontra che nei due anni 2020-2021 il 3,3% delle famiglie intervistate avrebbe intenzione di vendere un immobile, percentuale superiore rispetto a quanto espresso nel 2018 (graf. 13).

**GRAFICO 13**  
**VENDITE PREVISTE**  
 (val. %)



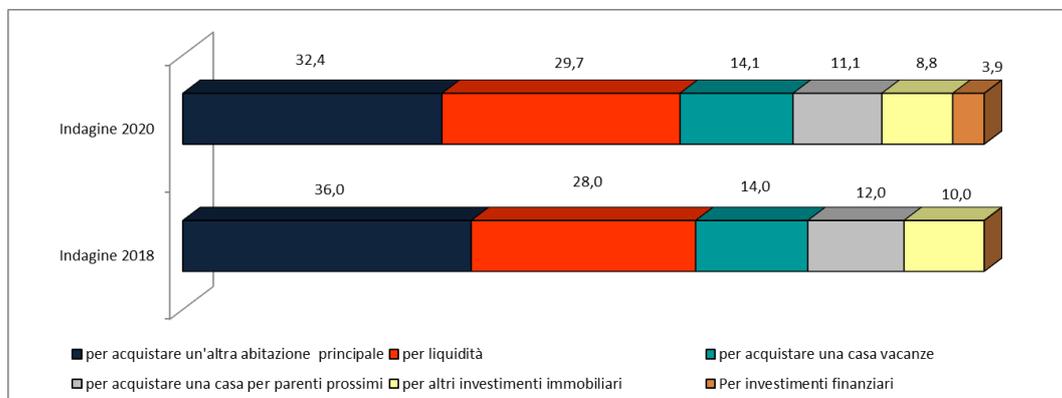
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

In questo caso si tratterebbe prevalentemente di coppie mature senza figli o coppie giovani con figli piccoli che vorrebbero cambiare l'abitazione per adattarla alle necessità dei cambiamenti familiari che risiedono nel Sud o nelle Isole.

La motivazione predominante che indurrebbe alla vendita di un'abitazione è il desiderio di acquistare un'altra abitazione principale (32,4%), al secondo posto ci sarebbe chi pensa di vendere per bisogno di liquidità (29,7%); al terzo posto si troverebbe chi intende vendere per prendere una casa per le vacanze (14,1%); al quarto posto chi penserebbe di cedere un'abitazione per acquistare una casa per parenti prossimi (11,1%); al quinto posto c'è chi avrebbe intenzione di vendere per fare investimenti immobiliari (8,8%); infine, ci sarebbe chi è spinto dal desiderio di fare altri investimenti finanziari (3,9%);

In base al confronto con l'Indagine precedente sarebbe salita la quota di chi intende vendere per bisogno di liquidità – e questo è sicuramente un segnale negativo – o chi pensa di farlo per effettuare investimenti finanziari; viceversa, scenderebbe la percentuale di chi pensa di vendere per comprare un'abitazione principale o per fare altri investimenti immobiliari (graf. 14).

**GRAFICO 14**  
**PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA**  
 (val. %)



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

## 5. Conclusioni

Anche se a fatica, fino al 2019 si registra una lieve ripresa delle compravendite e la motivazione trainante rimane l'acquisto o la sostituzione dell'abitazione principale, mentre scende la richiesta di case destinate alle vacanze e/o a parenti prossimi, fatto dovuto, molto probabilmente, alla pressione fiscale sulle seconde case ancora piuttosto aspra, mentre cresce la richiesta di abitazioni destinate all'investimento, principalmente

per la ripresa del mercato delle locazioni. Quanto alle dimensioni, il taglio più richiesto è quello tra i 71mq e i 100 mq.

Anche per quanto riguarda l'offerta l'Indagine 2020 ha rilevato un aumento delle quote di famiglie che hanno ceduto un immobile nel biennio 2018-2019: le abitazioni più vendute continuano a essere le abitazioni principali e il valore è leggermente superiore rispetto al biennio precedente, mentre scende la cessione delle altre tipologie. La causa predominante che ha spinto gli italiani a vendere un'abitazione è la sostituzione dell'abitazione principale, mentre al secondo posto c'è la vendita per bisogno di liquidità.

Invece, è leggermente sceso il ricorso al mutuo da parte di chi ha acquistato; inoltre, la percentuale è sopra la media tra coloro che hanno preso un'abitazione per parenti prossimi e per investimento, mentre è inferiore per quanto riguarda le seconde case vacanze; infine, circa il 65% delle famiglie ha acceso un mutuo che copre fino al 30% del prezzo pagato per il bene acquistato.

Ferma restando l'emergenza Covid-19 che ha sicuramente influito e influirà sulle scelte delle famiglie nell'immediato presente e futuro, per quanto riguarda gli acquisti futuri la situazione sembrerebbe rimanere invariata rispetto alla rilevazione precedente, mentre salirebbe quella di chi vorrebbe vendere. Tra i futuri acquirenti sarebbe in crescita la quota di chi pensa di comprare una prima casa o una seconda casa per parenti. Infine, tra coloro che avrebbero manifestato l'intenzione di vendere nel biennio 2020-2021 sarebbe in crescita la quota di coloro che lo farebbero spinti dal bisogno di smobilitare ricchezza.

### **Nota metodologica**

Campione rappresentativo delle famiglie italiane stratificato per:

- area geografica (n. 4 classi: Nord-Ovest, Nord-Est, Centro, Sud e Isole);
- tipologia di famiglia (n. 3 classi: famiglie unipersonali, coppie con figli, coppie senza figli);
- ampiezza del Comune (n. 3 classi: fino a 40.000 abitanti, da 40.000 a 250.000 abitanti, oltre 250.000 abitanti).

Numerosità campionaria complessiva 2.400 casi

Metodo di contatto sistema Cati (*Computer assisted telephone interview*).

Tecnica di rilevazione questionario strutturato.