



---

# **L'Indagine Tecnoborsa 2009: le famiglie romane e il mercato immobiliare**

---

***- Transazioni e Mutui -***

**Roma, 24 giugno 2009**

## **1. LE TRANSAZIONI EFFETTUATE NEL BIENNIO 2007-2008**

**Le compravendite effettuate**

**Le locazioni effettuate**

**Il ricorso ai mutui**

## **2. LE TRANSAZIONI PREVISTE NEL BIENNIO 2009-2010**

**Le compravendite previste**

**Le locazioni previste**

## **1. LE TRANSAZIONI EFFETTUATE NEL BIENNIO 2007-2008**



**Le compravendite effettuate**

**Le locazioni effettuate**

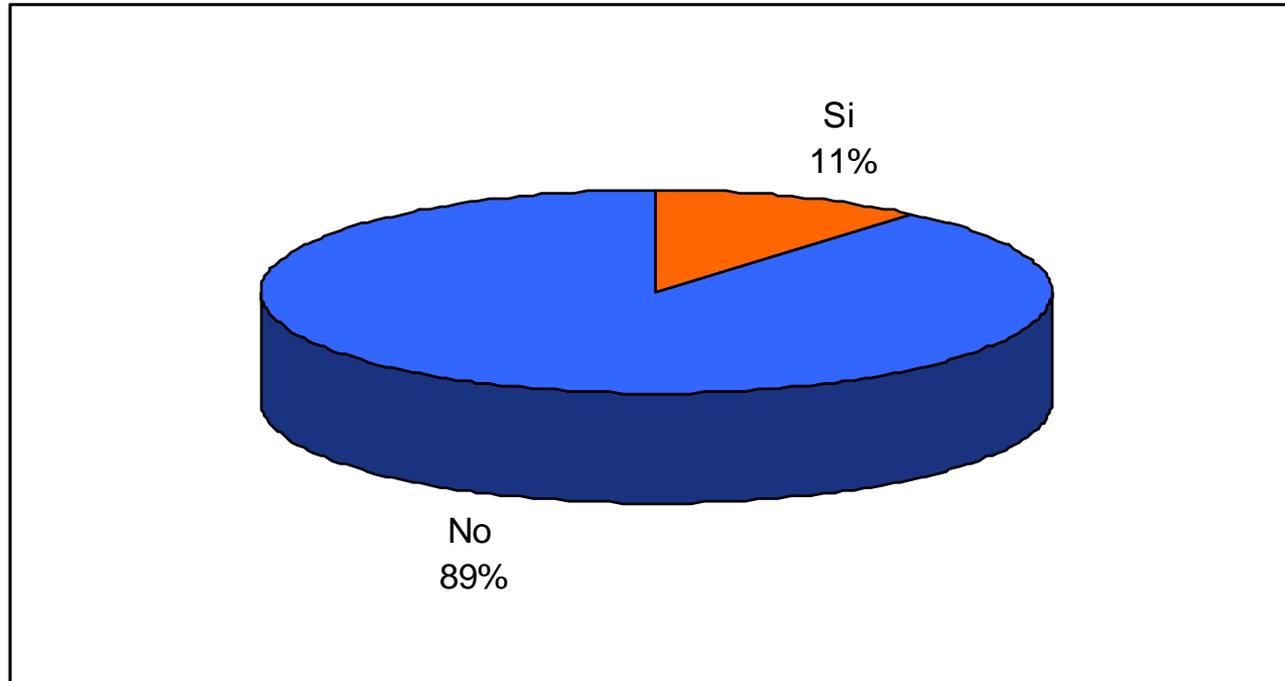
**Il ricorso ai mutui**

## **2. LE TRANSAZIONI PREVISTE NEL BIENNIO 2009-2010**

**Le compravendite previste**

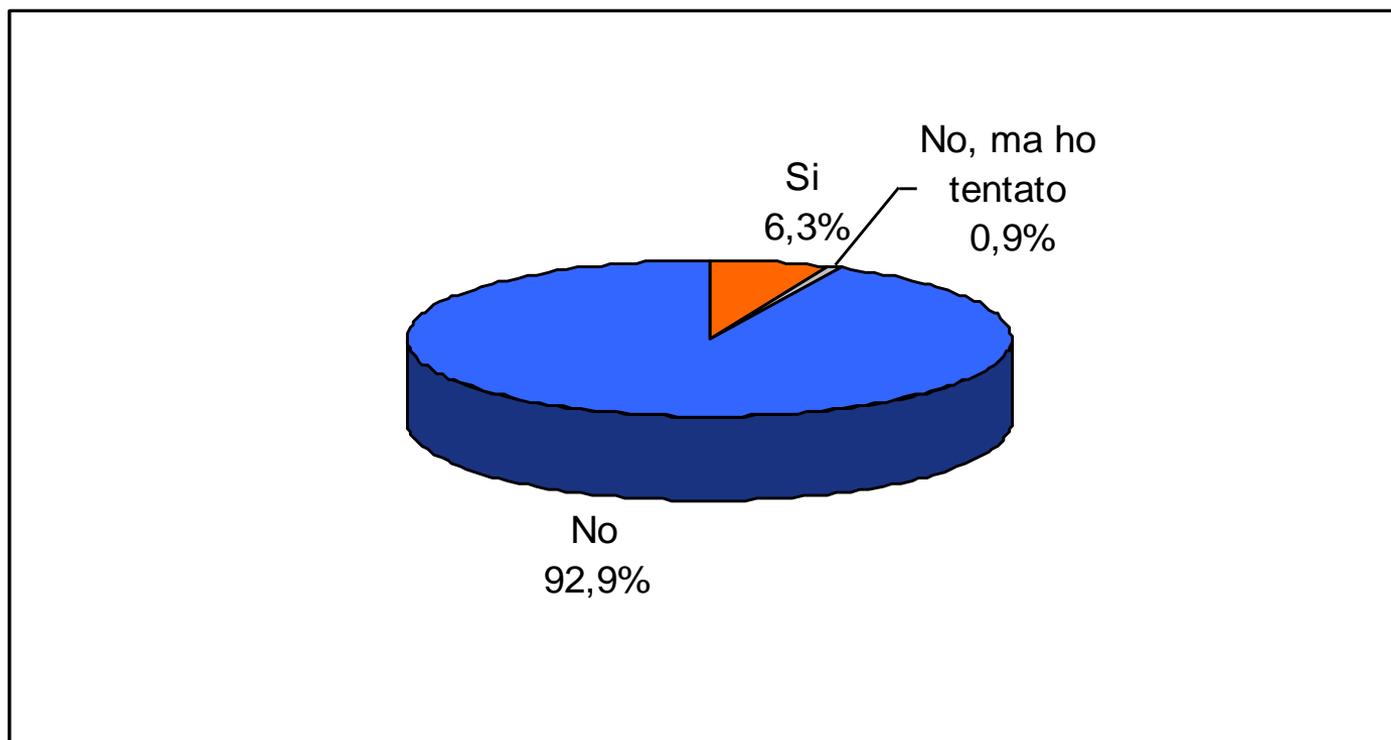
**Le locazioni previste**

## Nel biennio 2007-2008 Lei ha effettuato almeno una transazione?



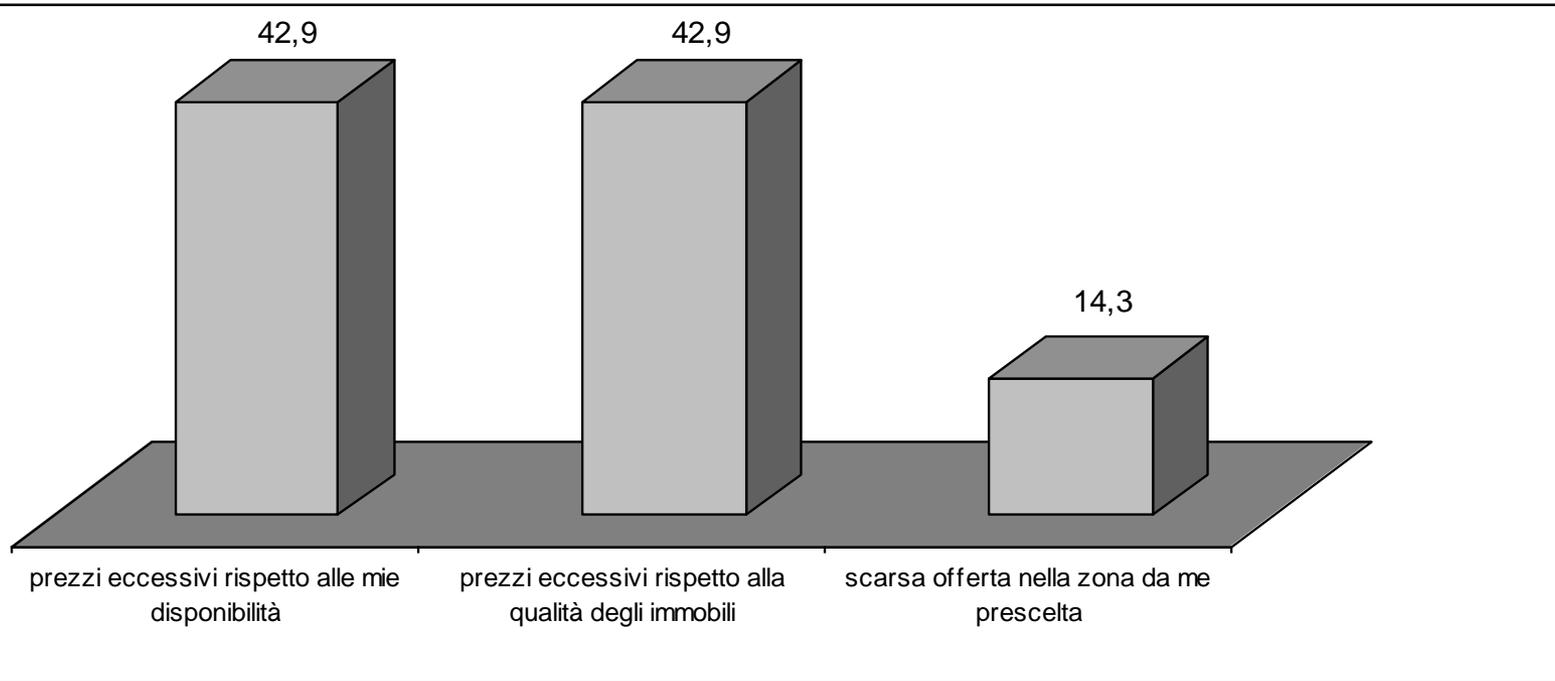
- **Dall'analisi svolta risulta che nel biennio 2007-2008 l'11% delle famiglie romane intervistate ha effettuato almeno una transazione: acquistato, venduto, preso in locazione o dato in locazione.**
- **Analizzando il profilo socio-demografico emerge che le famiglie più attive sono state quelle più mature con figli, il cui capofamiglia ha un livello di istruzione medio-alto che svolge attività in proprio (imprenditore, libero professionista, commerciante).**

## Nel biennio 2007-2008 Lei ha acquistato o tentato di acquistare un'abitazione?



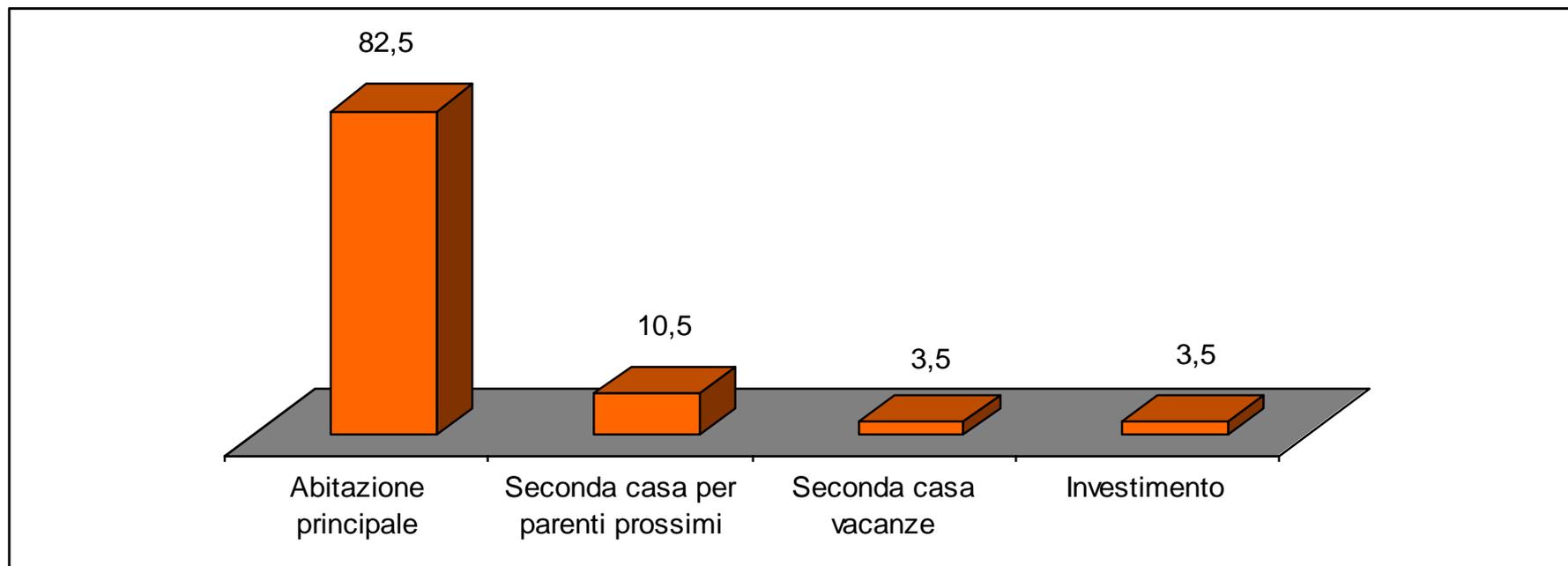
- Andando ad analizzare le compravendite è emerso che il 6,3% delle famiglie intervistate ha acquistato un immobile nel biennio considerato, mentre solo lo 0,9% ha tentato senza riuscirvi
- Studiando il profilo degli acquirenti si evince che le famiglie più attive sono state quelle giovani con figli piccoli o monocomponenti e con un livello di istruzione medio-alto che svolgono attività in proprio

## Per quale motivo principale Lei non è riuscito ad acquistarla?



➤ Dall'analisi è emerso che le motivazioni principali per cui molte famiglie hanno cercato di acquistare casa senza riuscirci sono legate al prezzo (85,8%); infatti, ai primi due posti, a parità di punteggio (42,9%), troviamo che gli intervistati hanno ritenuto i prezzi eccessivi rispetto alle disponibilità economiche e alla qualità degli immobili. Solo il 14,3% ha dichiarato che la causa del fallimento è dovuta alla scarsità di offerte nella zona scelta.

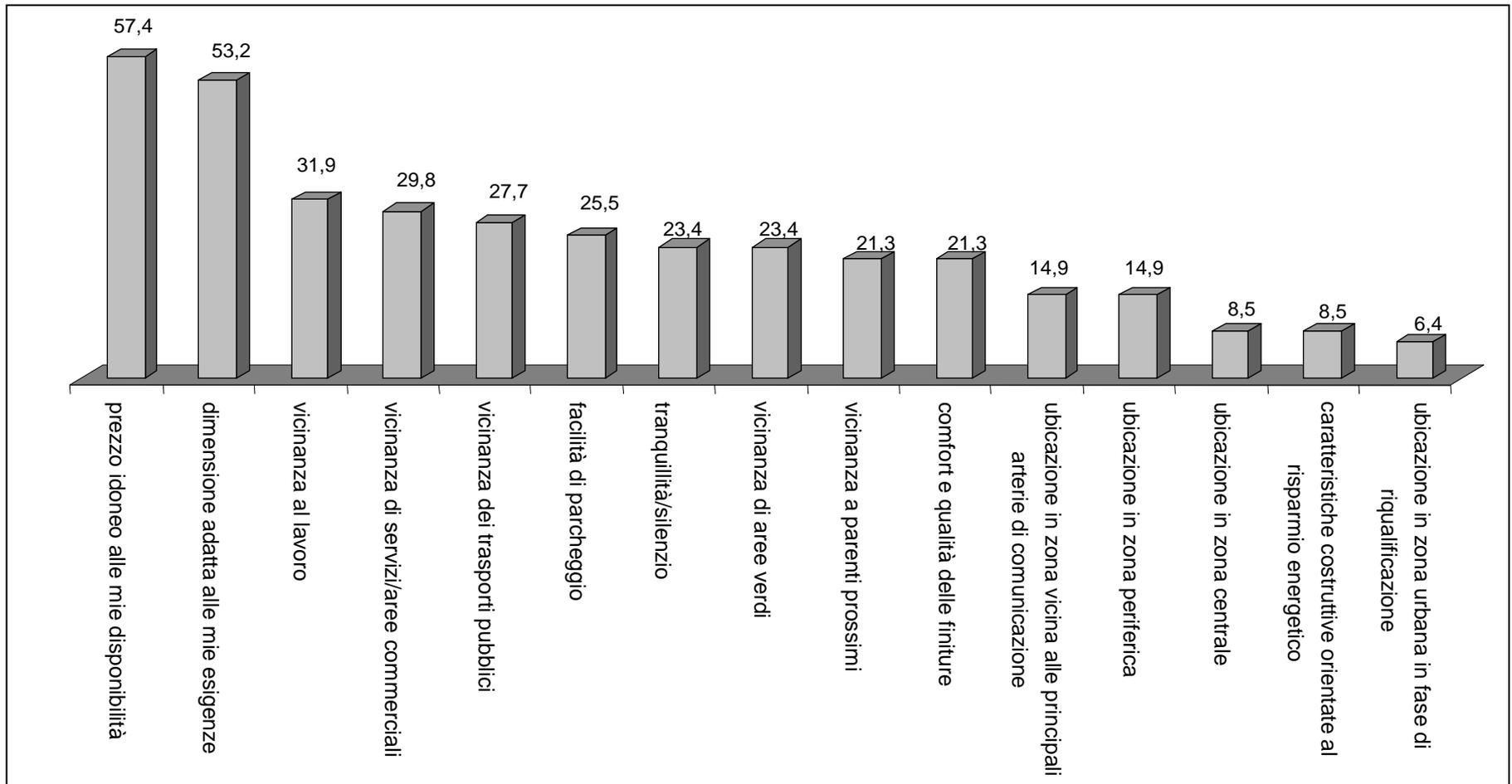
## Per quale utilizzo principale Lei ha acquistato, o tentato di acquistare, un'abitazione?



➤ L'82,5% di chi ha comprato o tentato di comprare casa lo ha fatto per acquistare un'abitazione in cui vivere. Al secondo posto, anche se con un notevole divario, c'è chi l'ha fatto per acquistare una casa per parenti prossimi (10,5%). Infine, a parità di punteggio (3,5%) c'è chi ha acquistato una seconda casa per le vacanze o per effettuare un investimento.

# Quali caratteristiche dell'immobile hanno pesato maggiormente nella scelta della sua abitazione principale?

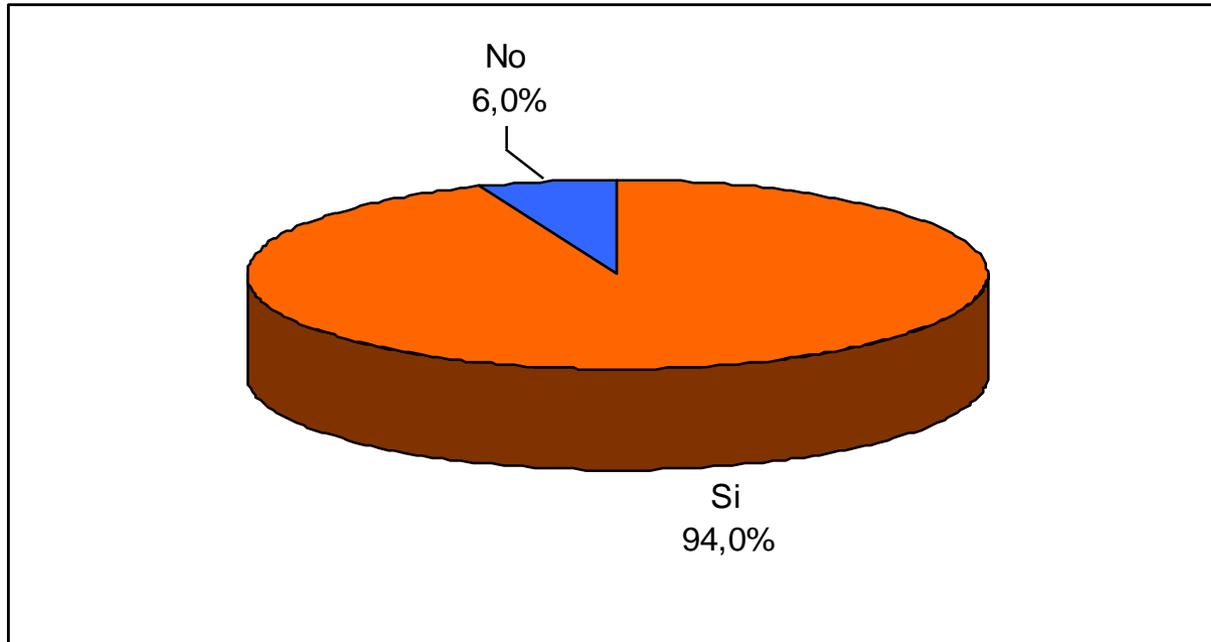
Acquistato



➤ Da un *focus* su coloro che hanno acquistato un'abitazione principale è emerso che i requisiti che hanno pesato maggiormente nella scelta della casa in cui vivere sono stati il prezzo dell'immobile (57,4%) e la dimensione idonea alle esigenze della famiglia (53,2%). Seguono, con un certo divario, vicinanza al posto di lavoro, vicinanza a servizi/aree commerciali, vicinanza ai trasporti pubblici, facilità di parcheggio, tranquillità/silenzio, vicinanza di aree verdi, vicinanza a parenti prossimi, *comfort* e qualità delle finiture, ubicazione in zona vicina alle principali arterie di comunicazione, ubicazione in zona periferica, ubicazione in zona centrale, caratteristiche costruttive orientate al risparmio energetico e in ultima posizione troviamo ubicazione in zona in fase di riqualificazione.

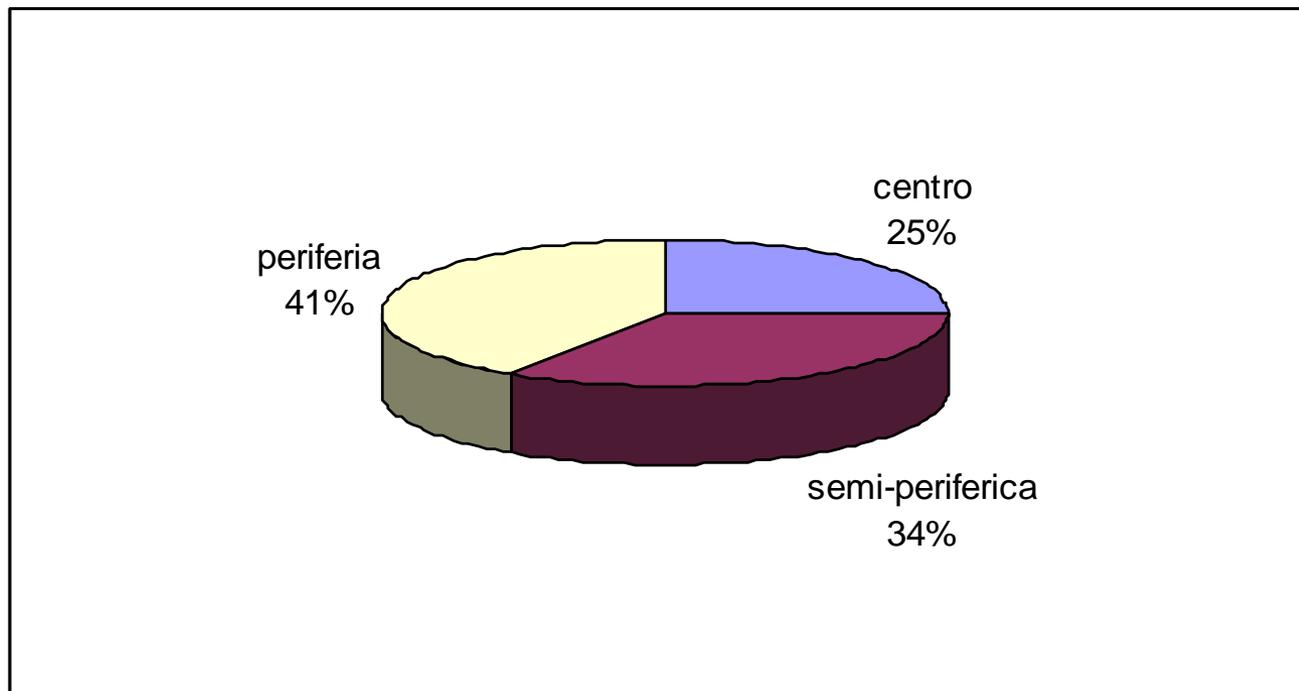
## L'immobile acquistato è situato nello stesso comune in cui risiede?

Acquistato



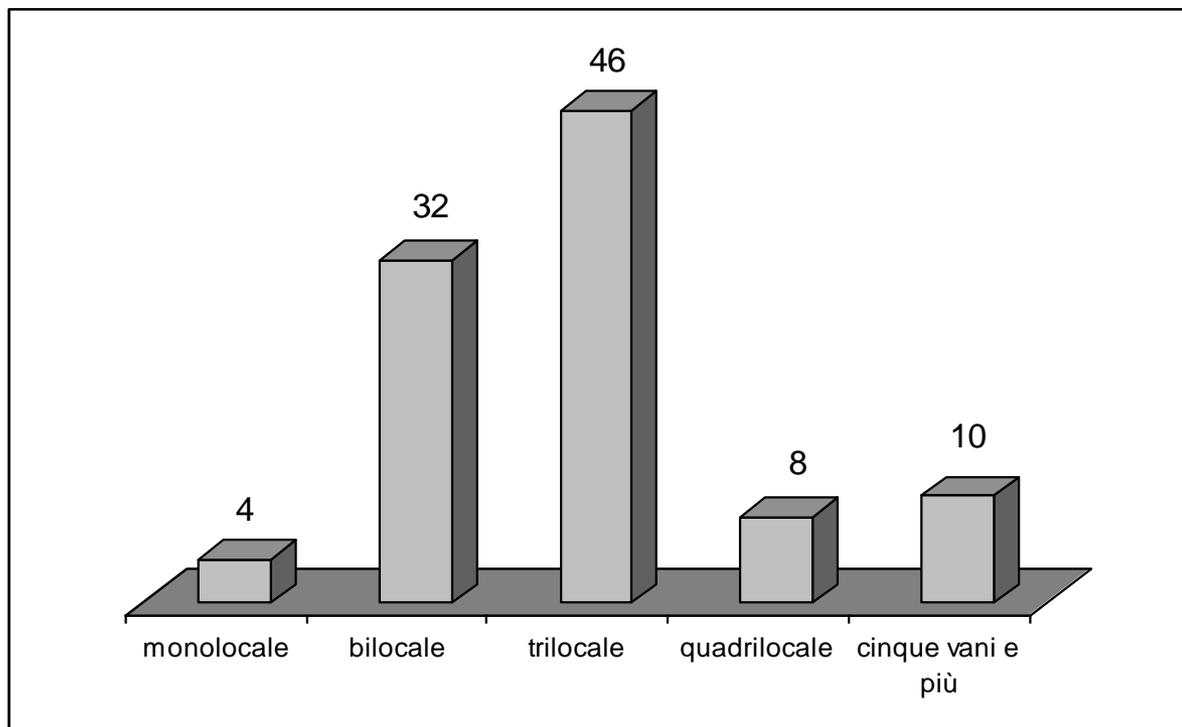
➤ Ben il 94% di chi acquistato casa negli ultimi due anni lo ha fatto all'interno del comune in cui risiede, e questo è legato anche all'alta percentuale di acquisto di case principali.

## In quale zona è ubicato l'immobile?



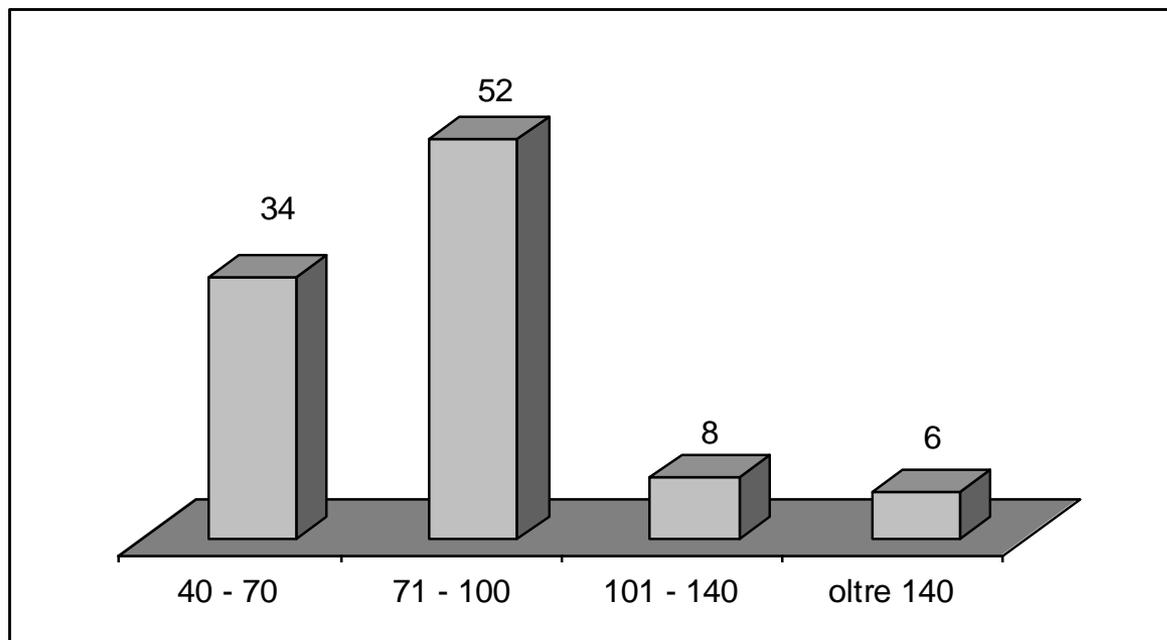
➤ Forte l'acquisto di case situate nella periferia di Roma (41%), a seguire vi è la richiesta di quelle ubicate in zone semi-periferiche (34%) e centrali (25%). Questi risultati confermano ulteriormente il dato rilevato ormai da anni che le famiglie romane si stanno spostando verso gli anelli più esterni della città.

## Numero locali dell'immobile



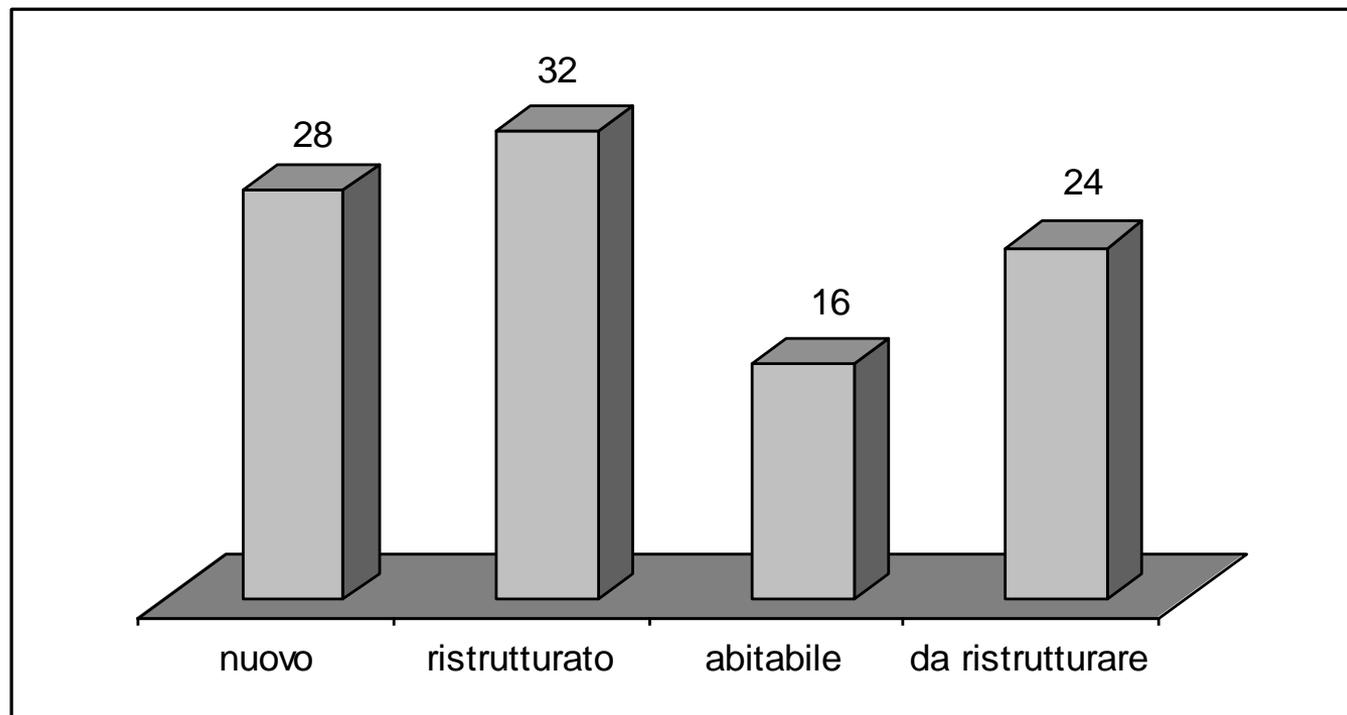
➤ Le case più richieste sono state i trilocali (46%), abbastanza rilevante anche la richiesta di bilocali (32%). Le abitazioni con cinque e più vani sono state scelte dal 10% degli acquirenti; bassa la richiesta di quadrilocali e monolocali.

## Superficie immobile (mq) in classi



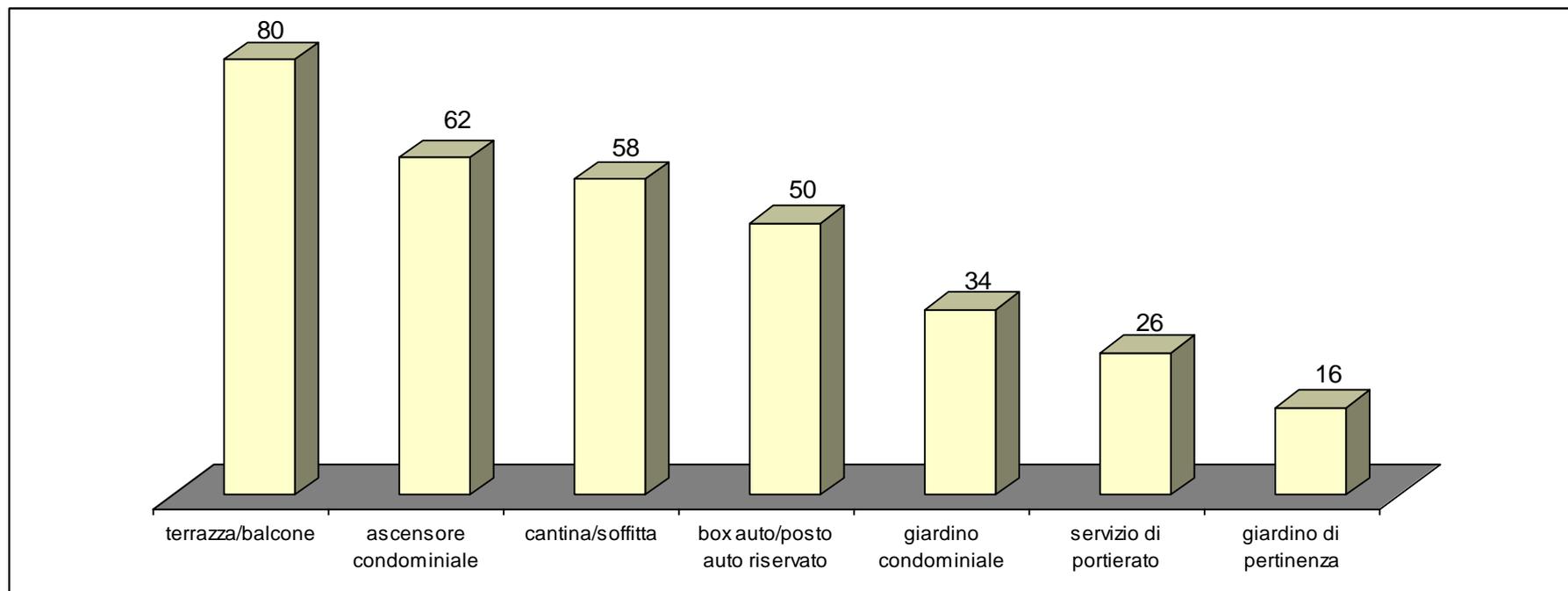
➤ Più della metà (52%) degli appartamenti acquistati sono stati quelli con superficie media (71-100 mq), abbastanza consistente anche la percentuale di quelli medio piccoli (40-70 mq). Scarsa la richiesta dei tagli più grandi. Inoltre, la superficie media degli immobili acquistati è di circa 87 mq.

## Stato dell'immobile



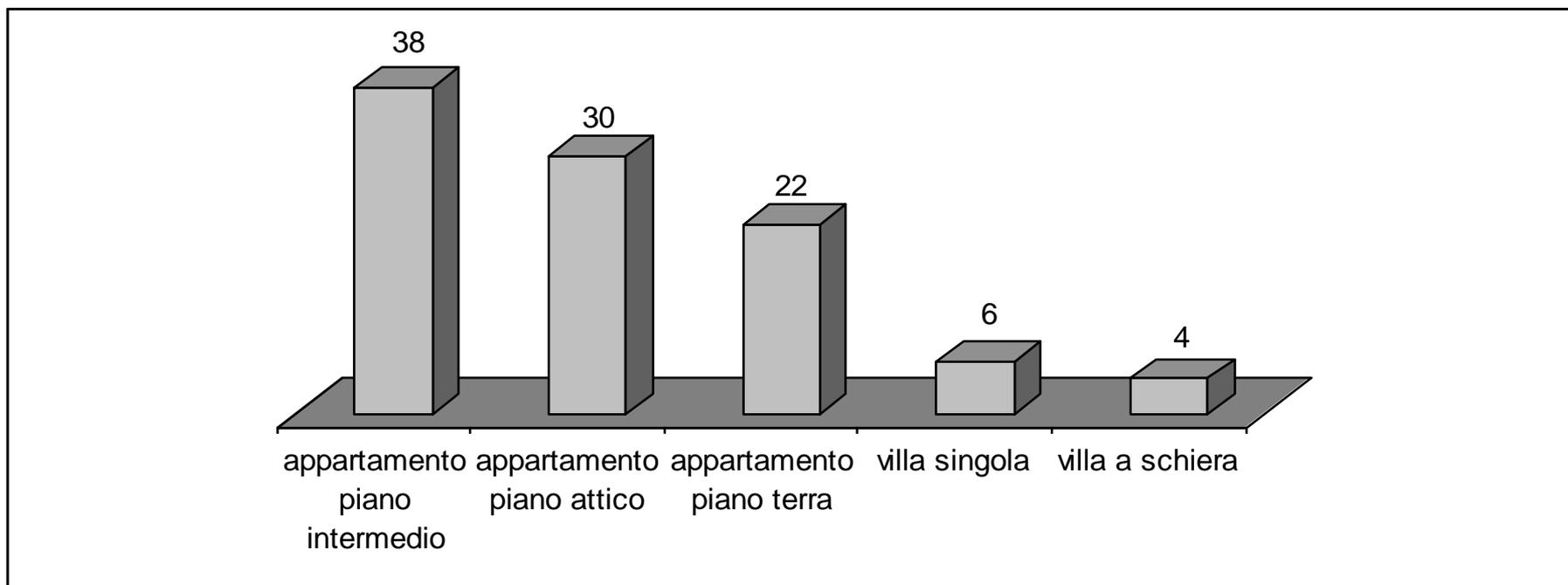
➤ Forte la richiesta di case già ristrutturate (32%); va segnalata la bassa richiesta di case definite abitabili (16%).

# Dotazioni dell'immobile



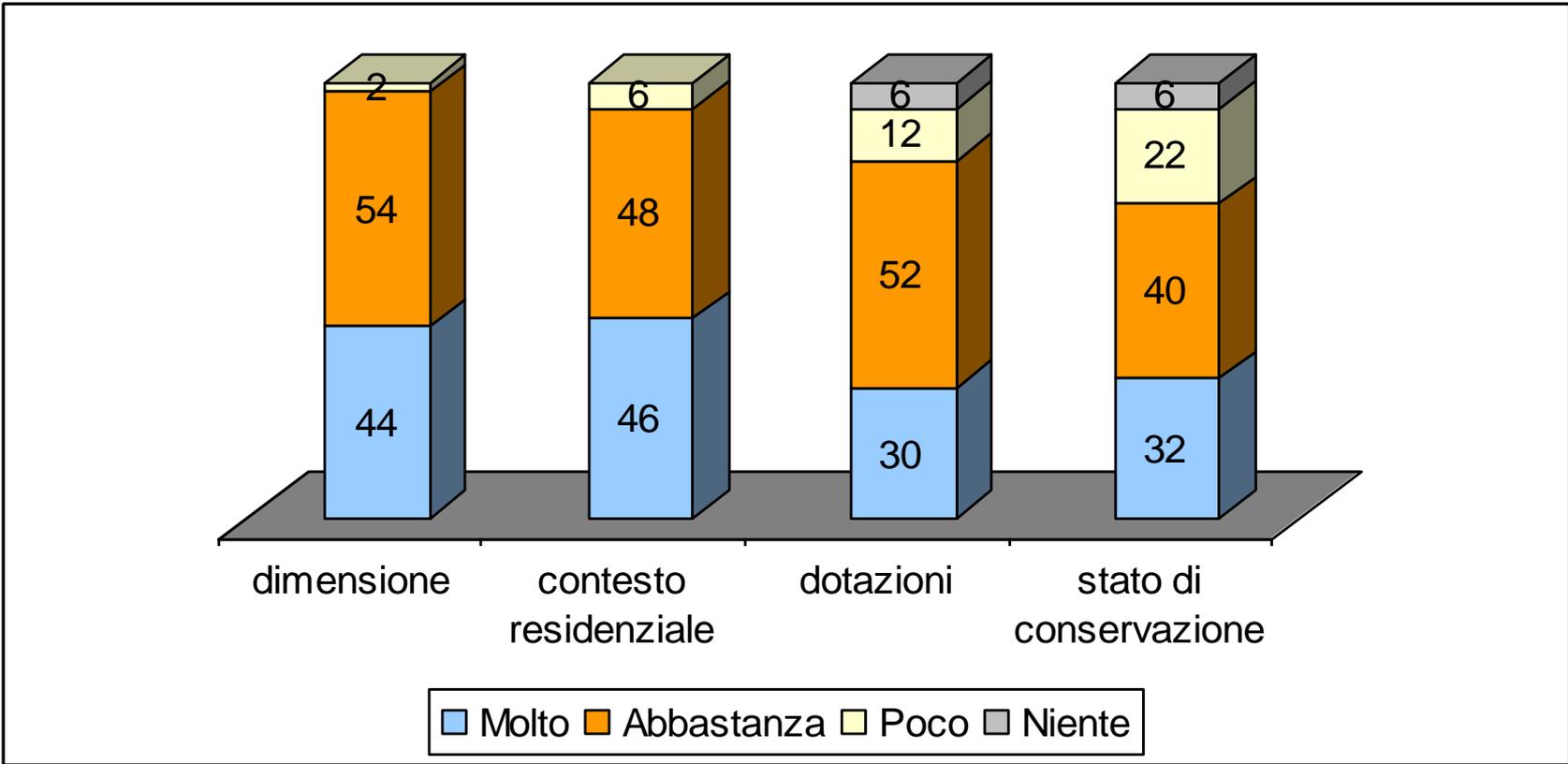
➤ Per quanto riguarda le dotazioni degli immobili è emerso che l'80% di coloro che hanno acquistato un'abitazione, nel biennio 2007-2008, hanno preferito quelle con terrazza/balcone, il 62% con ascensore condominiale, il 58% con cantina/soffitta, solo al quarto posto (50%) troviamo la presenza di un box/posto auto.

# Tipologia dell'immobile



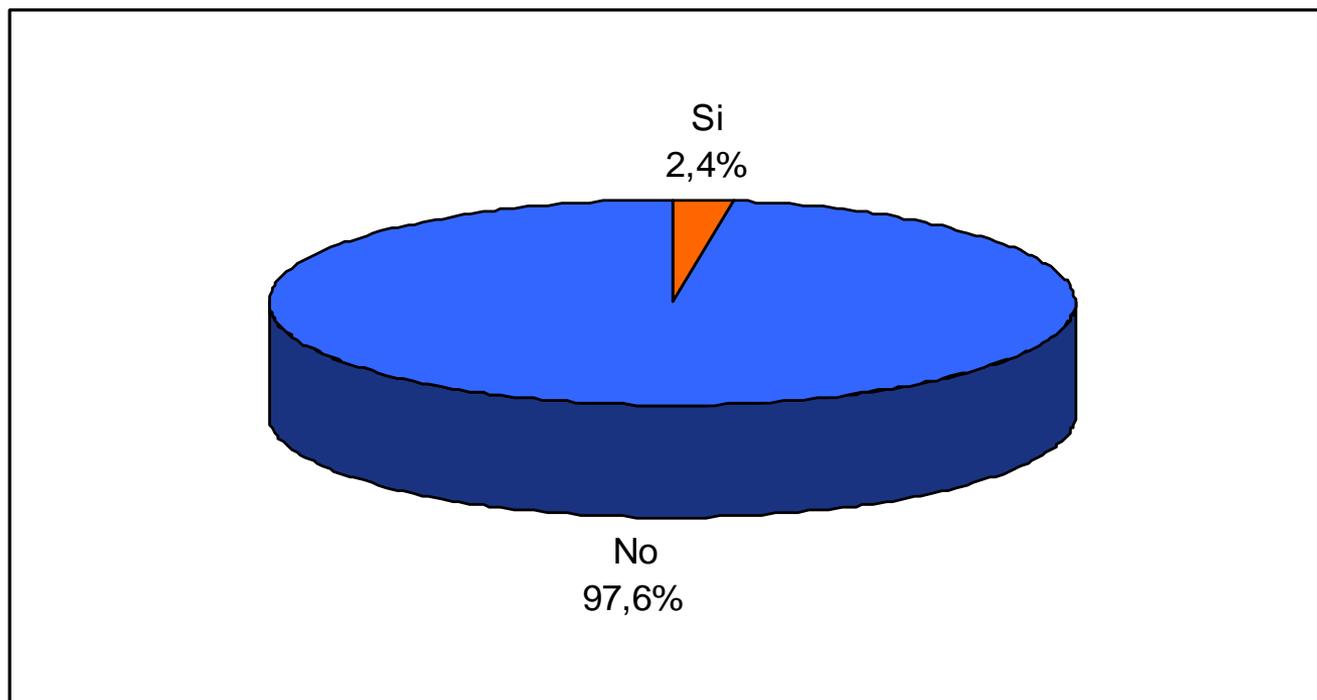
➤ **Il 90% degli acquisti si concentra sugli appartamenti e solo il 10% si orienta verso le ville.**

# Qual'è il grado di soddisfazione dell'immobile acquistato rispetto ad alcune caratteristiche?



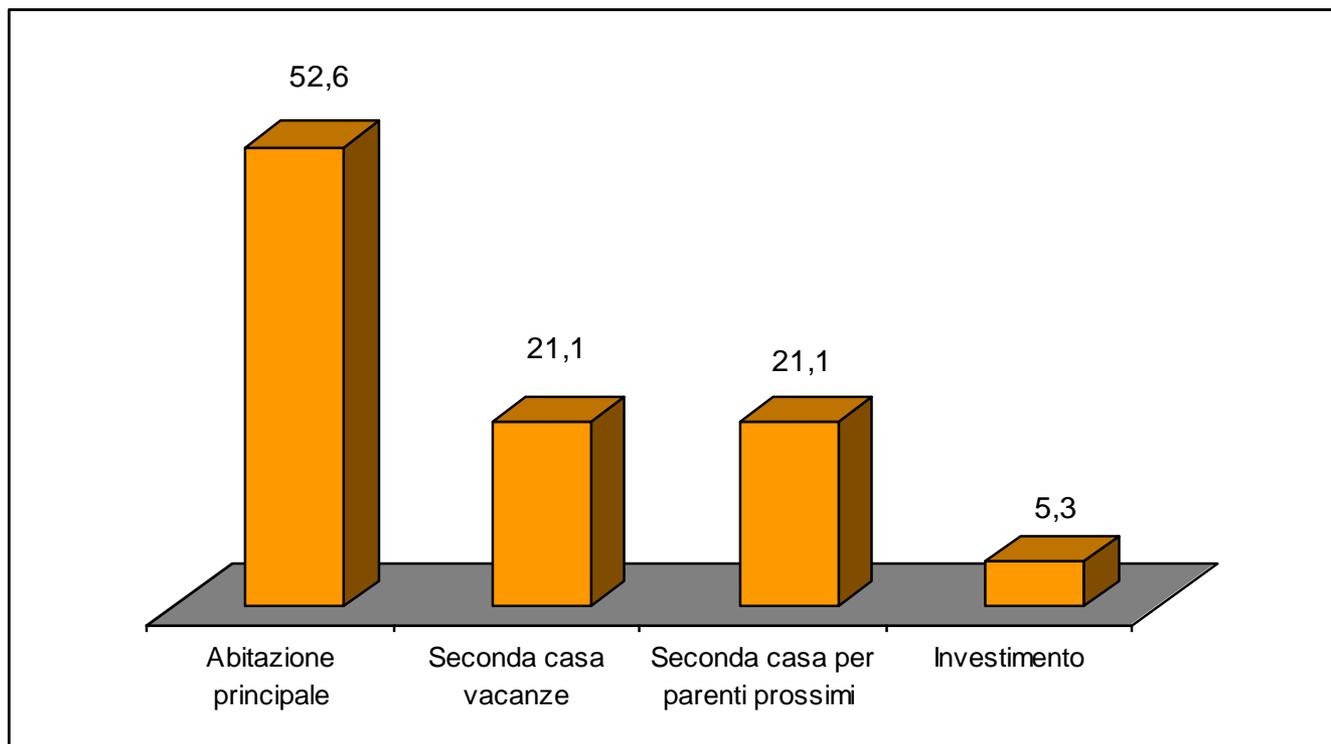
➤ La scelta della casa è una scelta importante ed elaborata sulla base delle esigenze e delle priorità della famiglia. Per questo motivo non ci sono significativi segni di insoddisfazione a posteriori; infatti, più del 70% degli intervistati si ritiene molto/abbastanza soddisfatto della dimensione, del contesto residenziale, delle dotazioni e dello stato di conservazione del bene comprato.

## Nel biennio 2007-2008 Lei ha venduto un'abitazione?



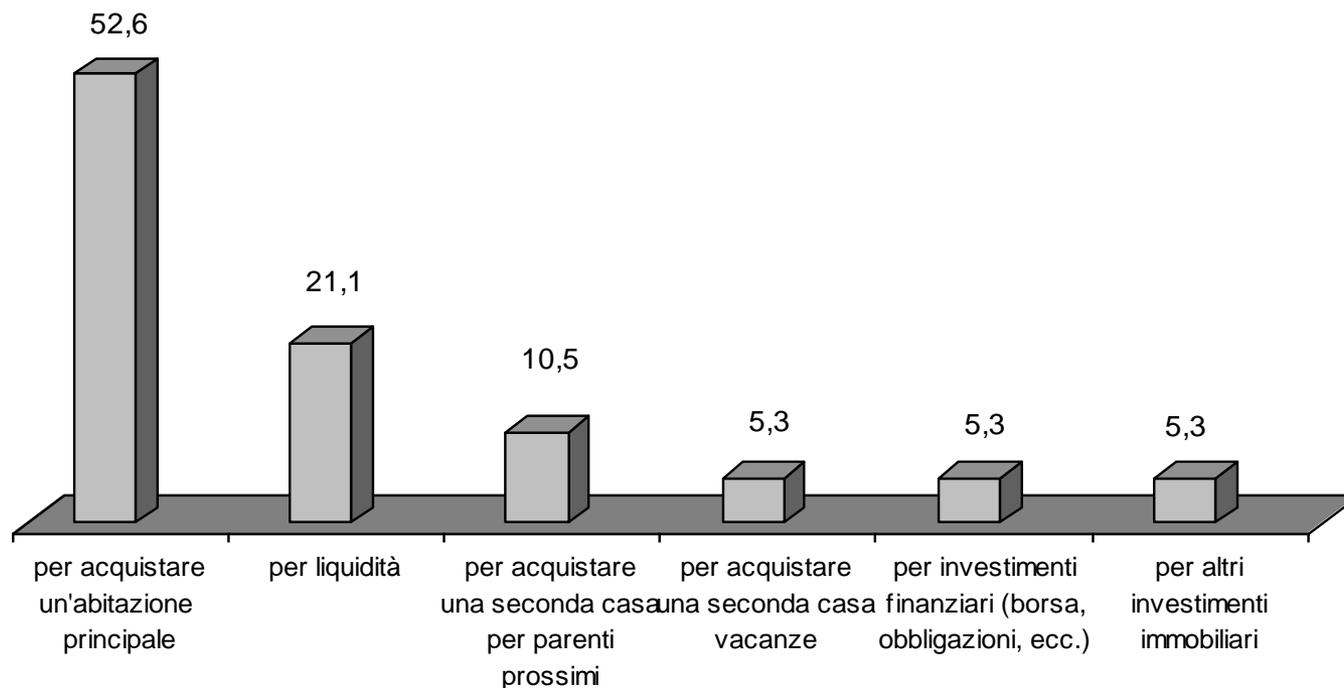
- Spostando l'analisi sul mercato dell'offerta è emerso che il 2,4% delle famiglie intervistate ha venduto casa nel biennio 2007-2008.
- Per quanto riguarda il profilo socio-demografico è emerso che hanno venduto prevalentemente coppie mature (55-64 anni) i cui figli sono usciti dal nucleo familiare.

# Che tipo di abitazione ha venduto?



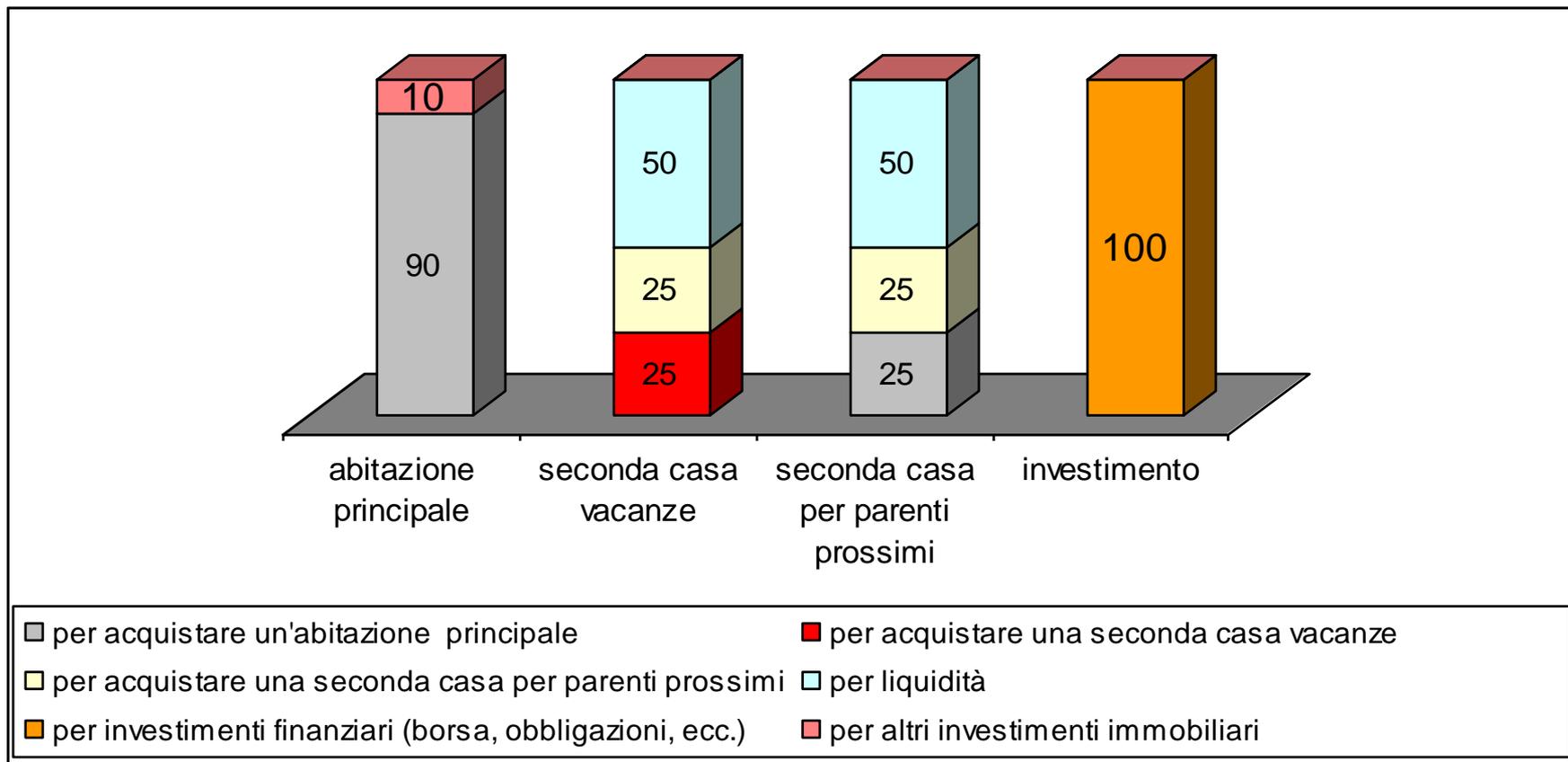
- Il 52,6% di coloro che hanno ceduto una casa ha venduto la propria abitazione principale; al secondo posto troviamo le seconde case per vacanze e destinate a parenti prossimi (21,1% di chi ha venduto); solo il 5,3% ha ceduto abitazioni acquistate per effettuare un investimento.
- Le abitazioni sono state vendute prevalentemente da coppie con figli piccoli, il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 25 ed i 44 anni.

# Per quale motivo principale Lei ha venduto o tentato di vendere, un'abitazione?



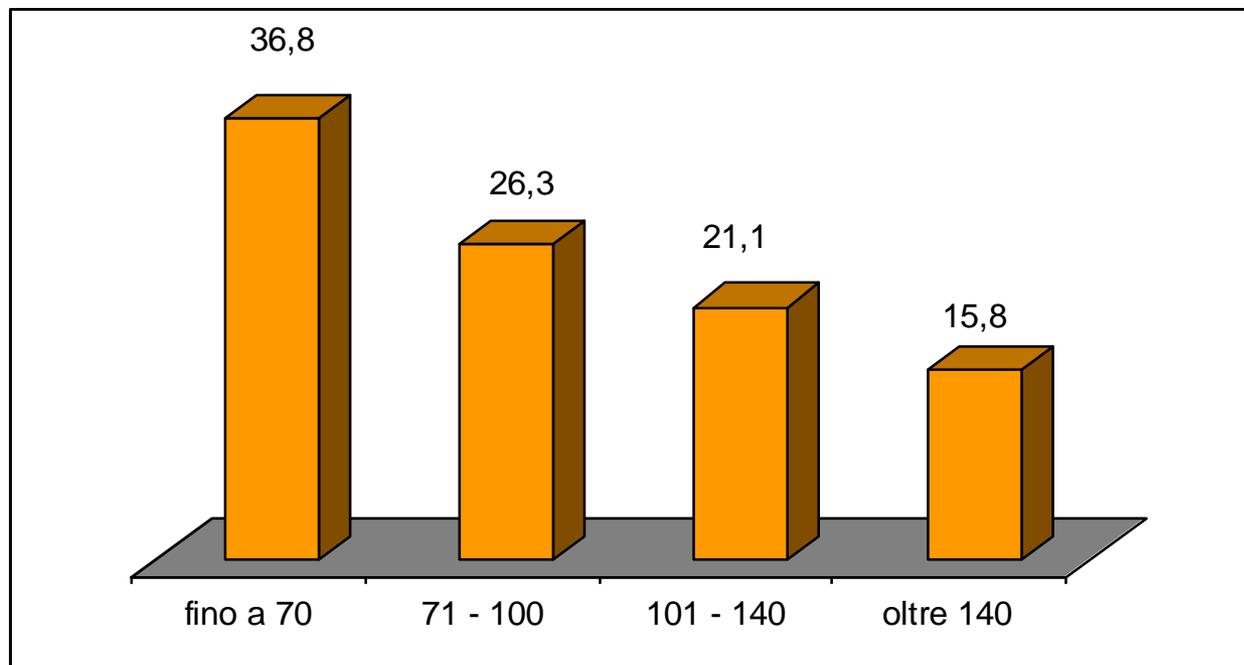
➤ Tra le motivazioni predominanti che inducono alla vendita di un'abitazione si rileva la sostituzione con un'abitazione principale. Rilevante anche la quota di chi vende per lo smobilizzo di ricchezza reale (21,1%). Viceversa, è bassa la quota di coloro che vendono per acquistare una seconda casa vacanze e per altri investimenti immobiliari o finanziari.

## Tipo di abitazione venduta e motivo della vendita



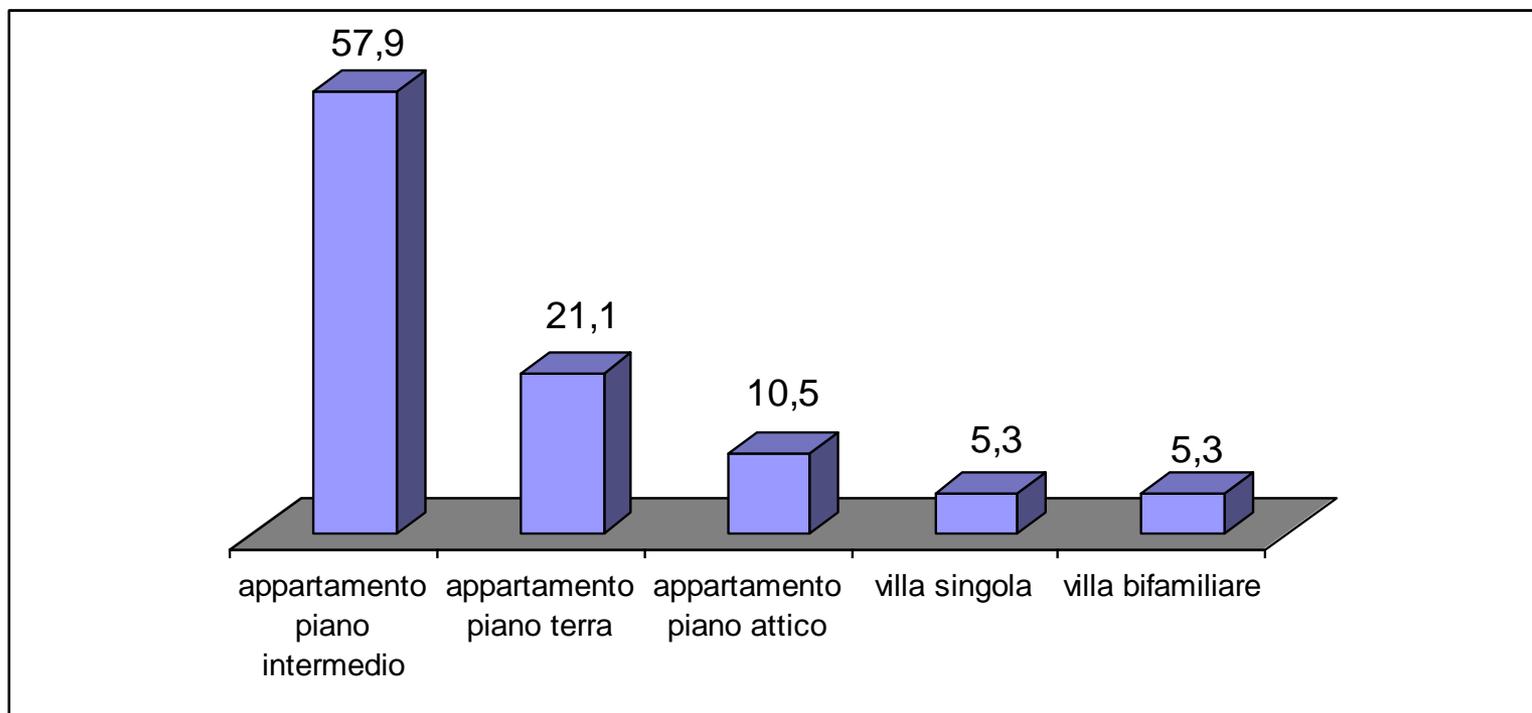
- Il 90% di coloro che hanno venduto un'abitazione principale l'hanno fatto per acquistare un'altra abitazione principale.
- La metà di coloro che hanno venduto una seconda casa destinata alle vacanze o a parenti prossimi lo hanno fatto per bisogno di liquidità.
- Tutti coloro che hanno venduto una casa acquistata per investimento hanno dichiarato di averlo fatto per effettuare altri investimenti finanziari.

## Superficie immobile (mq) in classi



➤ Il 63,1% degli immobili venduti sono piccoli (fino a 70 mq) o medi (71-100 mq), risultato in linea con quanto riscontrato con gli acquisti.

# Tipologia dell'immobile



➤ **L'89,4% degli intervistati hanno dichiarato di aver ceduto appartamenti. Anche questo risultato è in linea con quanto riscontrato negli acquisti.**

## 2. LE TRANSAZIONI EFFETTUATE NEL BIENNIO 2007-2008

Le compravendite effettuate



Le locazioni effettuate

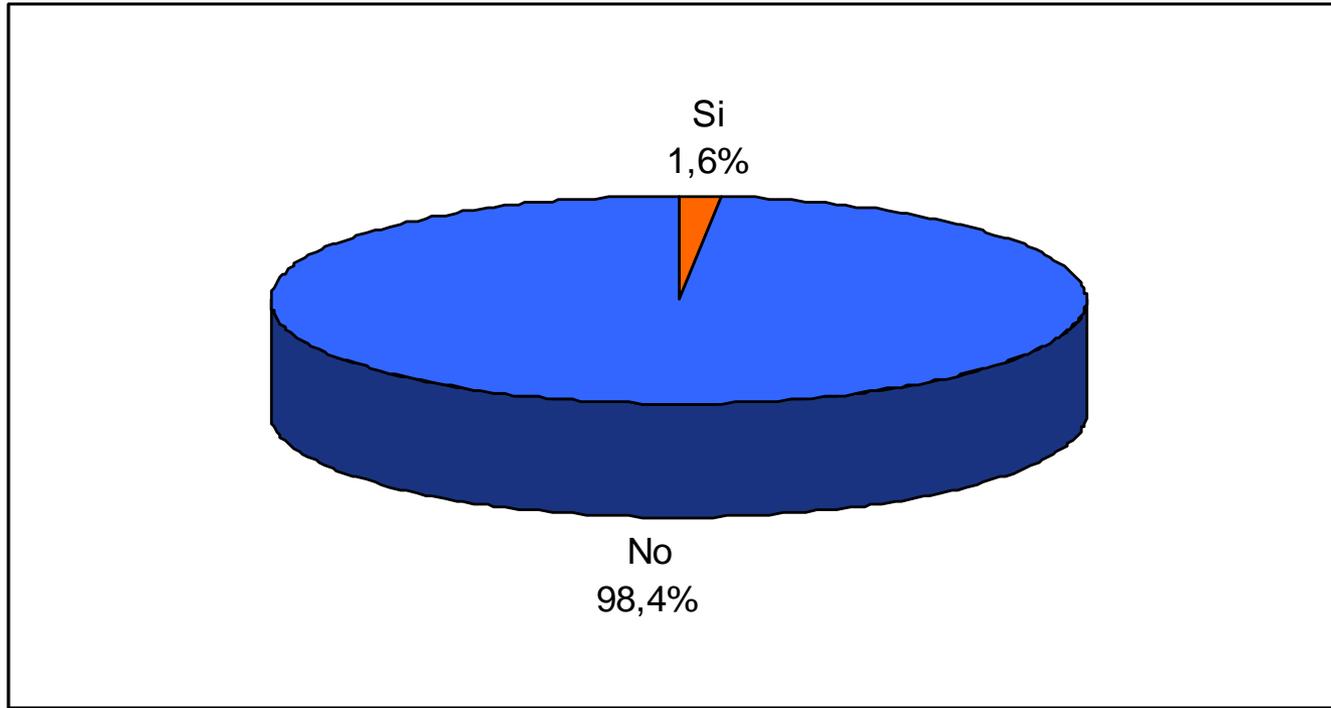
Il ricorso ai mutui

## 3. LE TRANSAZIONI PREVISTE NEL BIENNIO 2009-2010

Le compravendite previste

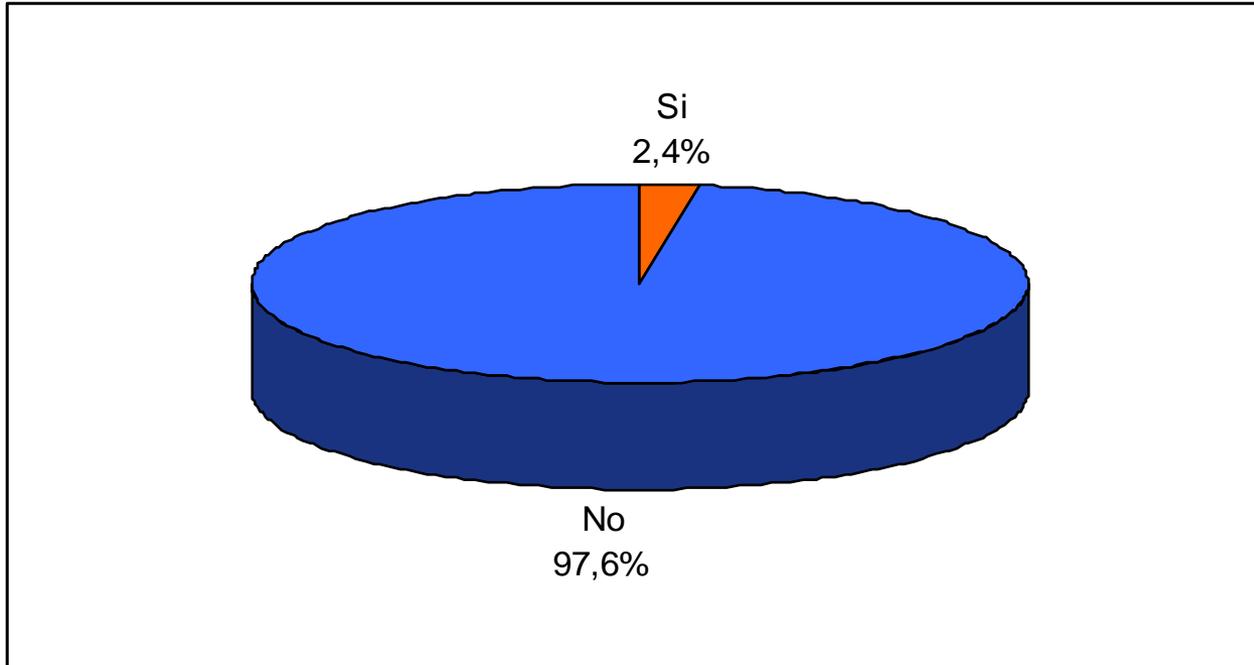
Le locazioni previste

## Nel biennio 2007-2008 Lei ha preso in affitto un'abitazione?



- **Analizzando il mercato delle locazioni è risultato che nel biennio 2007-2008 solo l'1,6% delle famiglie intervistate ha preso in affitto un'abitazione.**

## Nel biennio 2007-2008 Lei ha concesso in affitto un'abitazione?



➤ Dall'analisi del mercato dell'offerta delle locazioni è emerso che il 2,4% degli intervistati ha concesso in locazione un bene negli ultimi due anni.

## **1. LE TRANSAZIONI EFFETTUATE NEL BIENNIO 2007-2008**

**Le compravendite effettuate**

**Le locazioni effettuate**



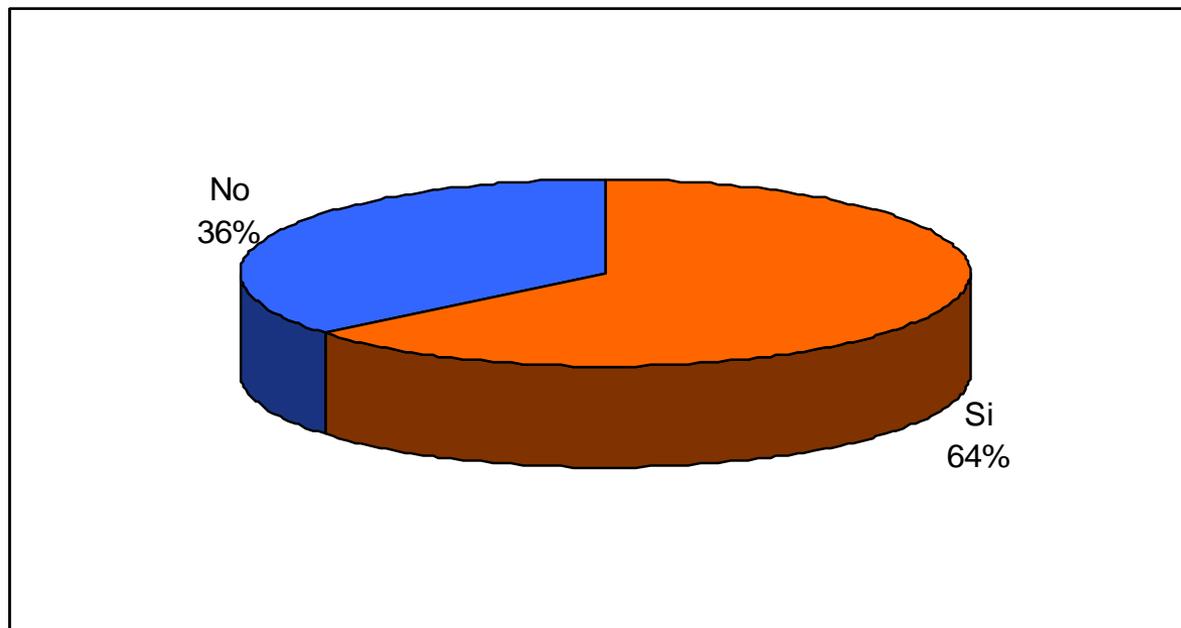
**Il ricorso ai mutui**

## **2. LE TRANSAZIONI PREVISTE NEL BIENNIO 2009-2010**

**Le compravendite previste**

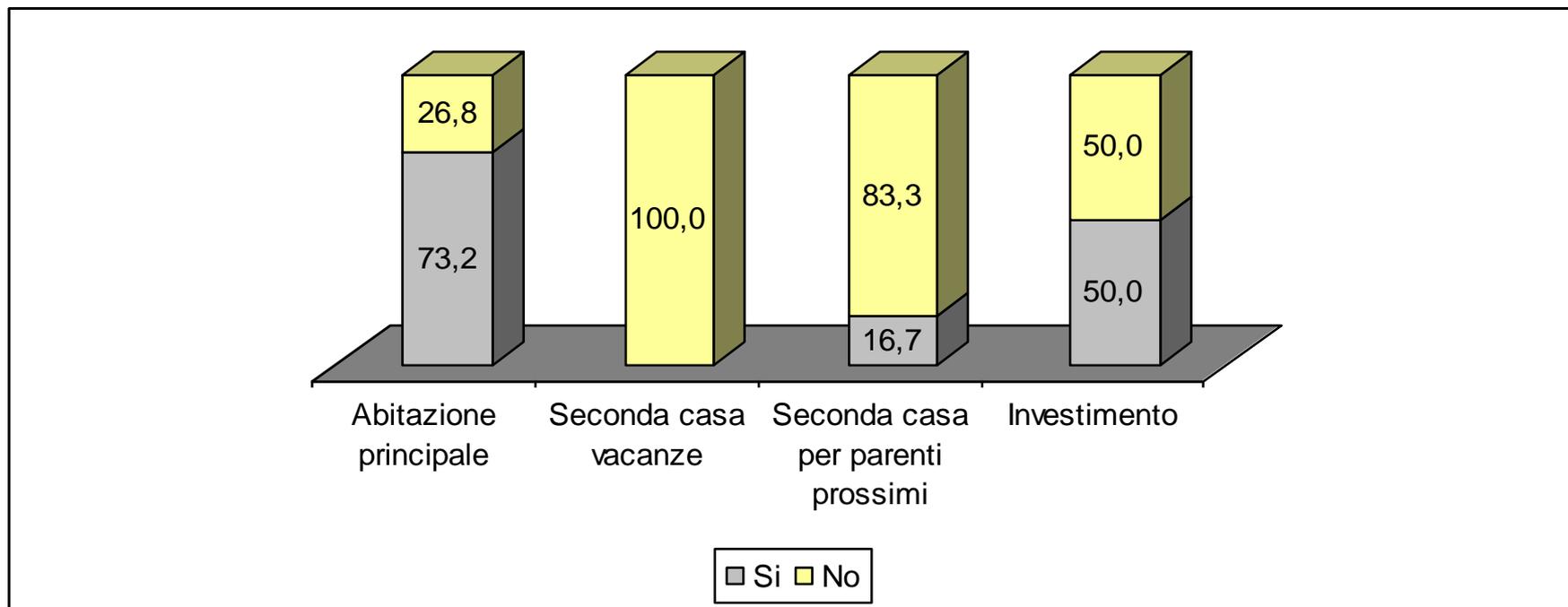
**Le locazioni previste**

# Lei è ricorso a un finanziamento o mutuo per il pagamento dell'immobile?



- Tra coloro che hanno acquistato una casa il 64% ha dichiarato di aver fatto ricorso ad un finanziamento o mutuo.
- Le famiglie romane che hanno finanziato l'acquisto di un immobile ricorrendo ad un prestito bancario sono prevalentemente famiglie monogenitore o coppie giovani, con figli piccoli o senza, con cultura medio alta.

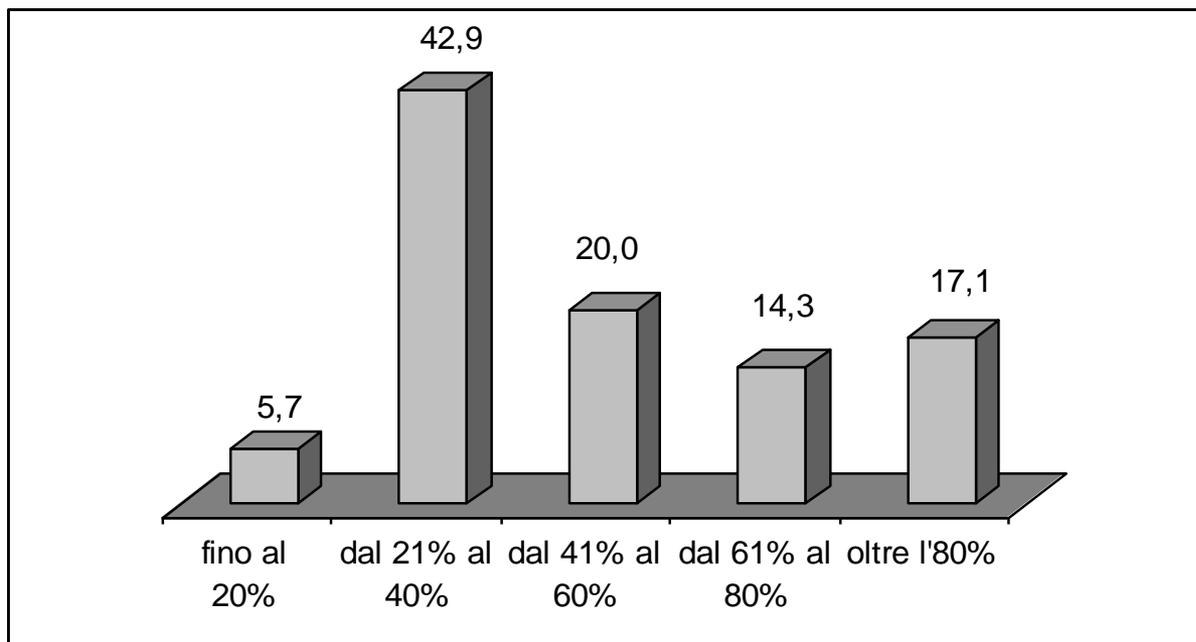
# Principali motivazioni per l'acquisto di un immobile facendo ricorso ad un mutuo



➤ Prevalentemente ricorrono ai mutui/finanziamenti il 73,2% di coloro che hanno acquistato un'abitazione principale e il 50% di coloro che hanno acquistato un'abitazione per investimento.

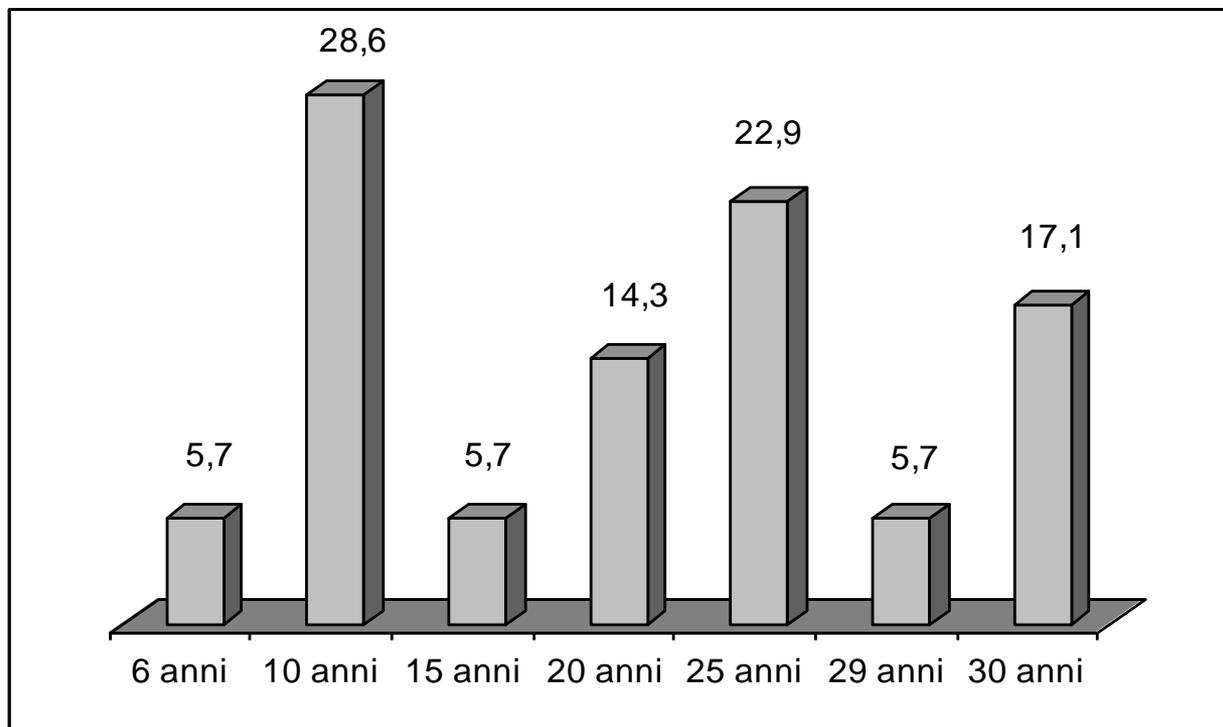
➤ Viceversa, risulta bassa la richiesta di un prestito per acquistare una casa per parenti prossimi e nulla da parte di chi ha acquistato una casa vacanze.

# Il mutuo a quale percentuale del prezzo pagato per l'immobile corrisponde?



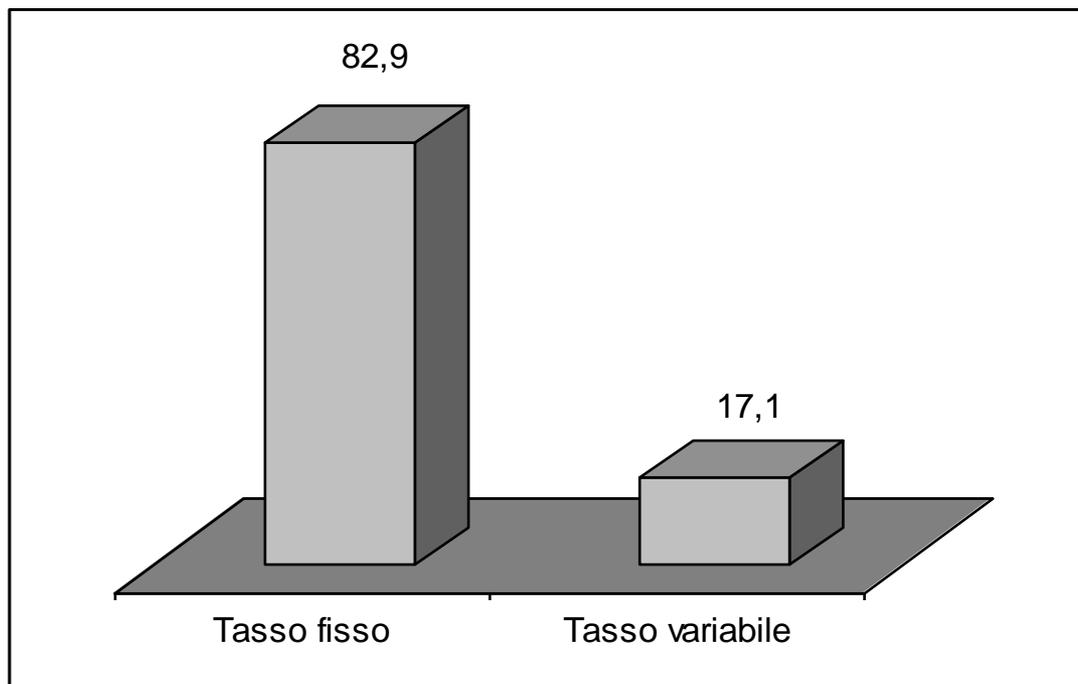
➤ Solo il 5,7% di coloro che hanno acceso un mutuo ha richiesto una quota che copra solo fino al 20% del prezzo del bene; il 42,9% ha preso un prestito compreso tra il 41% e il 60% del prezzo pagato per l'immobile. Abbastanza allineate le altre tre fasce.

## Qual è la durata del mutuo da Lei acceso?



➤ I mutui più richiesti sono quelli decennali (28,6%), al secondo posto troviamo quelli a 25 anni (22,9%), seguiti da quelli a 30 anni (17,1%), a 20 anni (14,3%).

## Che tipo di mutuo ha acceso?



- Più dell'80% di coloro che hanno acceso un mutuo nel biennio 2007-2008 hanno scelto quello a tasso fisso.

## **1. LE TRANSAZIONI EFFETTUATE NEL BIENNIO 2007-2008**

**Le compravendite effettuate**

**Le locazioni effettuate**

**Il ricorso ai mutui**

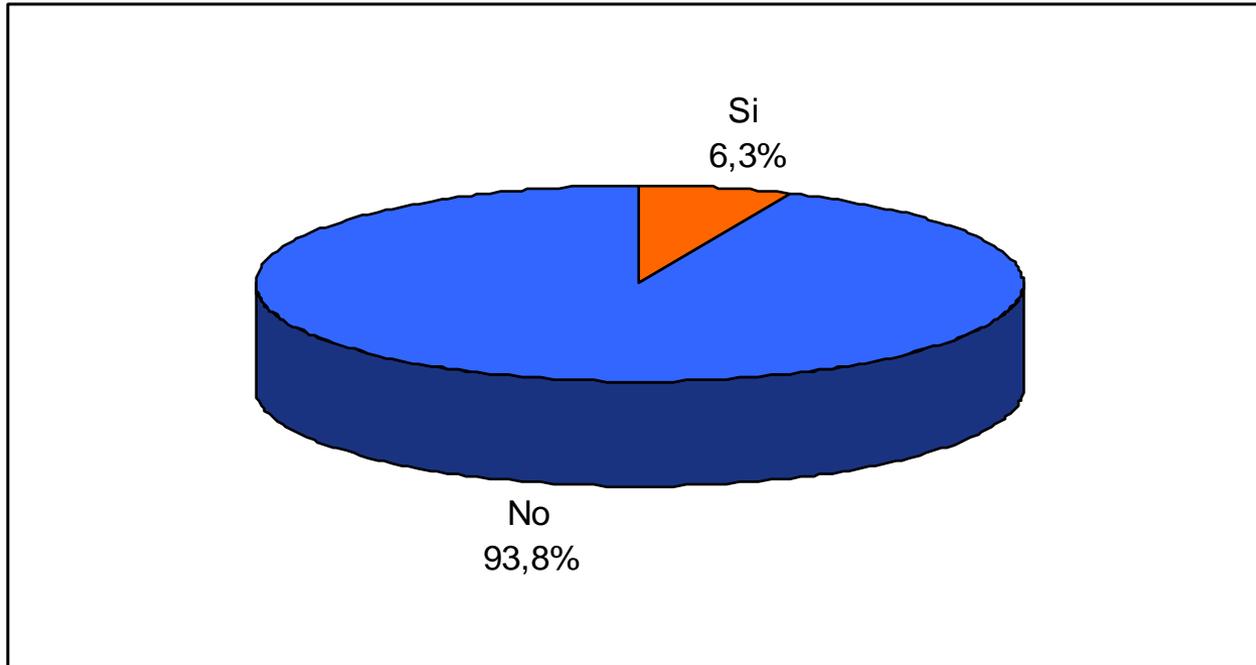
## **2. LE TRANSAZIONI PREVISTE NEL BIENNIO 2009-2010**



**Le compravendite previste**

**Le locazioni previste**

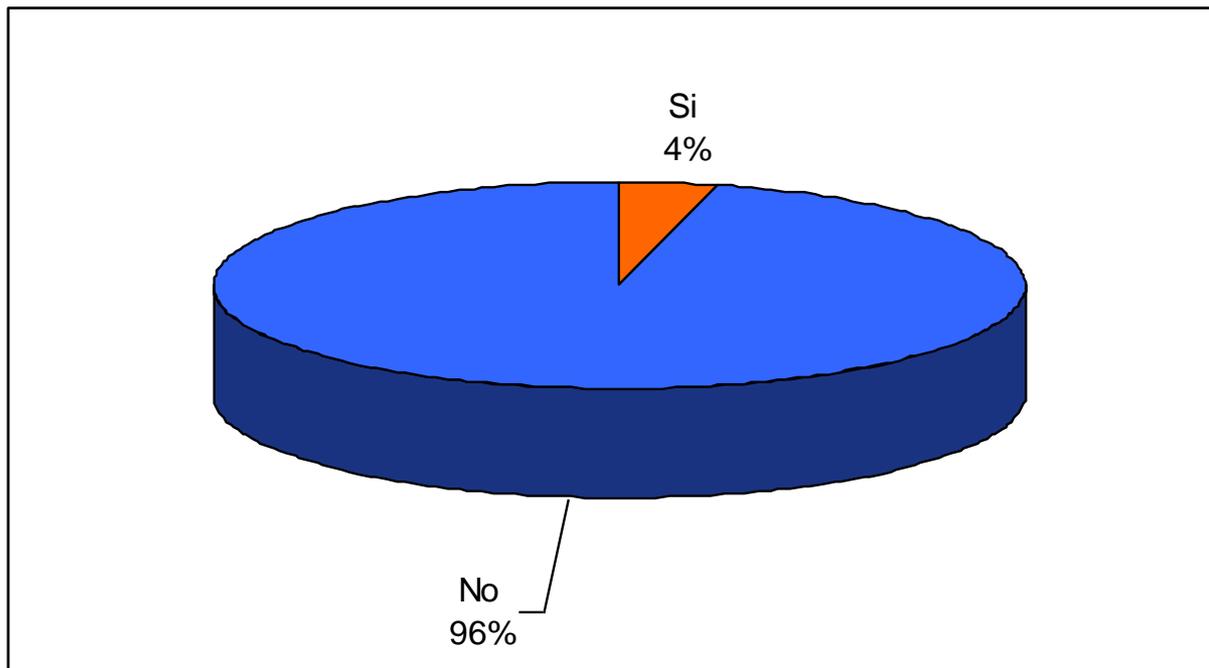
## Nel biennio 2009-2010 Lei pensa di effettuare almeno una transazione?



➤ Dall'indagine previsionale 2009 è emerso che il 6,3% degli intervistati ha intenzione di effettuare almeno una transazione nel biennio 2009-2010 e cioè acquistare vendere, prendere in locazione, dare in locazione. Mettendo a confronto questo dato con quanto riscontrato per il biennio 2007-2008 emerge che le transazioni dovrebbero subire un calo nel prossimo futuro.

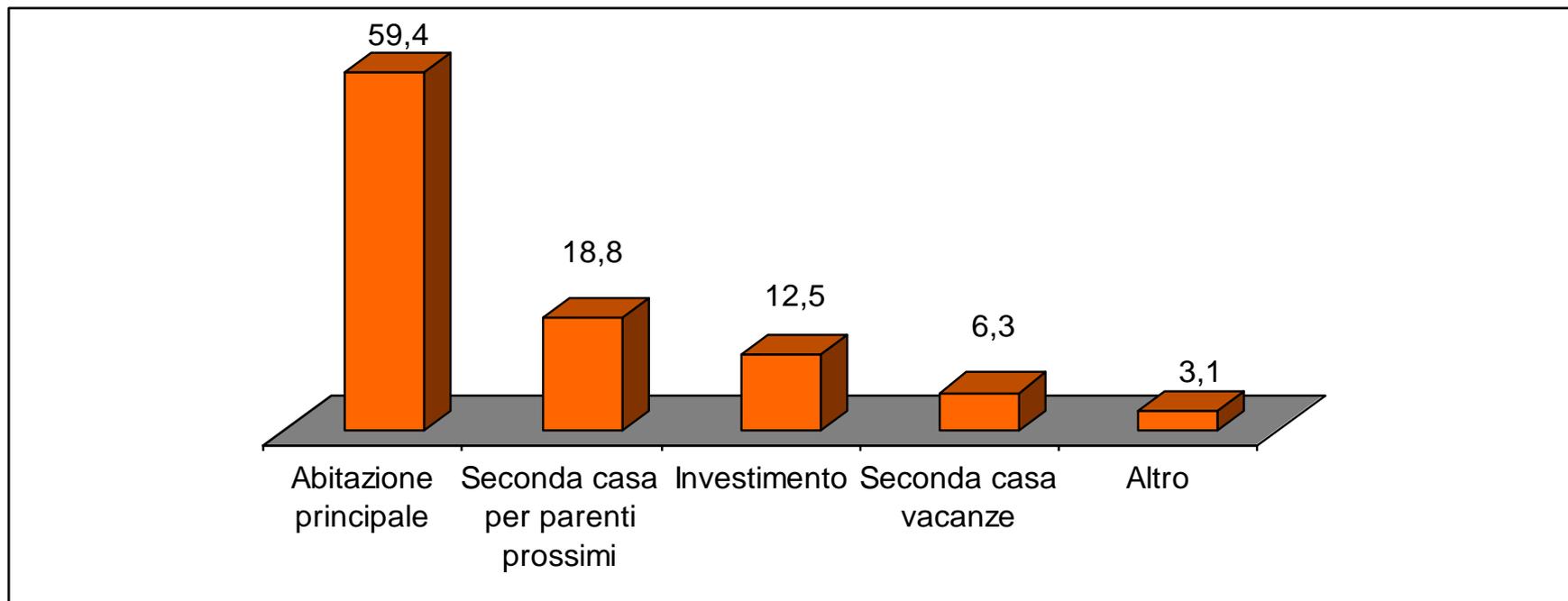
➤ Le famiglie più attive dovrebbero essere coppie mature senza figli.

## Nel biennio 2009-2010 Lei pensa di acquistare un'abitazione?



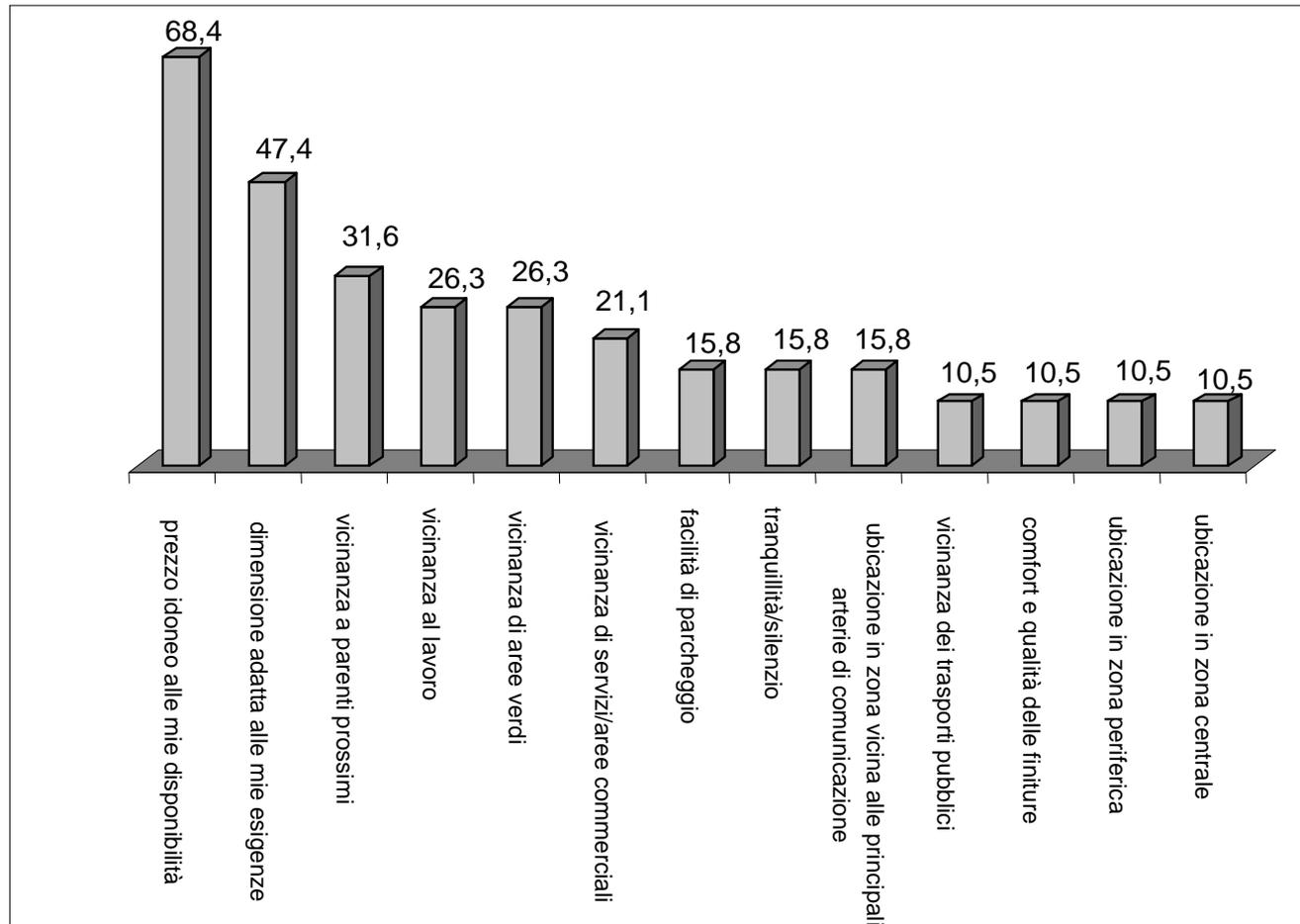
- Il 4% degli intervistati ha intenzione di acquistare un'abitazione nel biennio in esame. La quota di chi pensa di acquistare una casa nel prossimo biennio è inferiore di 2,3 punti percentuali rispetto a quella riscontrata per coloro che hanno acquistato nei due anni appena trascorsi.
- Analizzando il profilo degli acquirenti è emerso che le figure più attive dovrebbero essere le coppie giovani o mature senza figli, il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 25 ed i 44 anni, con un livello di istruzione ed un reddito medio o medio-alto.

# Per quale utilizzo principale Lei ha intenzione di acquistare un'abitazione?



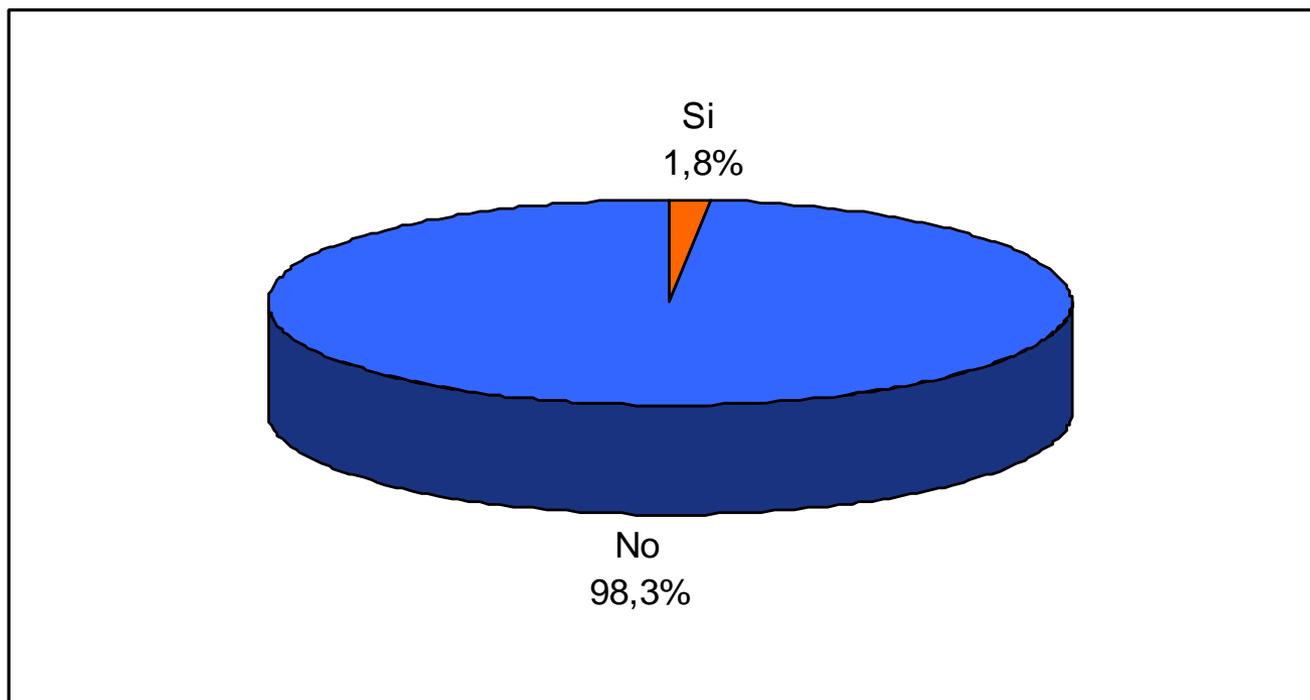
➤ Esaminando l'utilizzo che verrà fatto delle abitazioni acquistate nel biennio 2009-2010, al primo posto troviamo il desiderio di vivere in un'abitazione di proprietà (59,4%), seguita, anche se con una notevole differenza, da chi vorrebbe acquistare una seconda casa per parenti prossimi (18,8%); al terzo posto troviamo chi intende acquistare una casa per investire i propri risparmi (12,5%); al quarto posto c'è chi pensa di prendere una seconda casa per vacanze (6,3%), mentre, il restante 3,1% vorrebbe acquistare per altri motivi non specificati.

# Quali sono le caratteristiche dell'immobile che pesano maggiormente nella scelta di un'abitazione principale ?



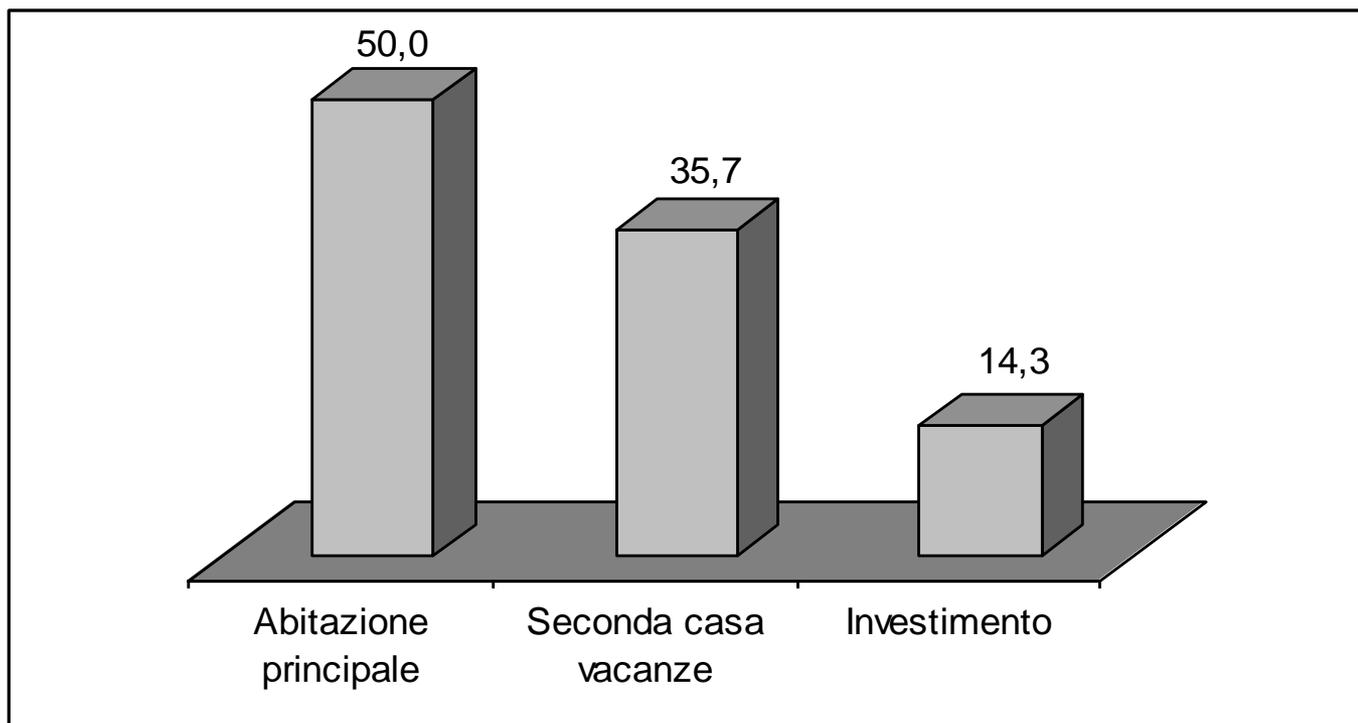
➤ Tra le caratteristiche che influenzeranno maggiormente le scelte per l'acquisto di un'abitazione principale al primo posto vi è la necessità che il prezzo del bene sia idoneo alle possibilità economiche della famiglia (68,4%); molto alta, anche, la percentuale di chi tiene conto delle dimensioni rispetto alle esigenze del nucleo familiare (47,4%); successivamente, con un notevole divario, troviamo altre caratteristiche quali: vicinanza a parenti prossimi, al lavoro, ad aree verdi, etc..

## Nel biennio 2009-2010 Lei pensa di vendere un'abitazione?



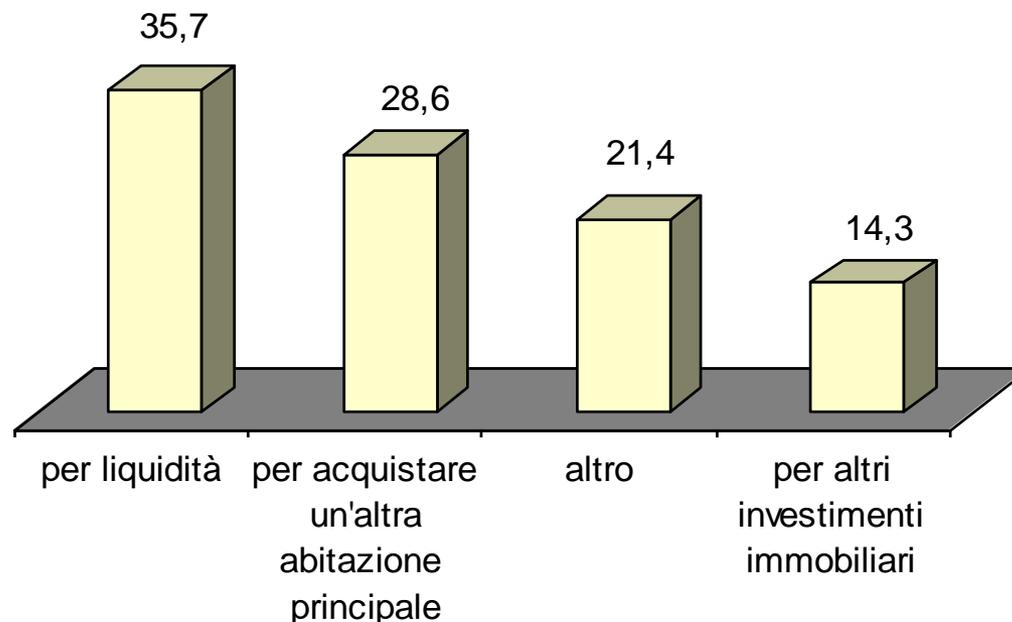
- Solo l'1,8% delle famiglie intervistate ha intenzione di vendere un immobile, valore più basso di soli 0,6 punti rispetto a quello riscontrato per le vendite effettuate
- Dall'analisi del profilo socio-demografico si è riscontrato che i nuclei familiari più attivi dovrebbero essere quelli giovani con figli piccoli o quelli maturi senza figli, sicuramente spinti da motivazioni diverse.

## Che tipo di abitazione ha intenzione di vendere?



➤ Dall'Indagine emerge che verranno vendute prevalentemente le abitazioni principali (50% di chi pensa di vendere); a seguire, le seconde case vacanze (35,7%) e quelle per investimento (14,3%); nessuno pensa di vendere case per parenti prossimi.

# Per quale motivo Lei ha intenzione di vendere un'abitazione principale?



➤ La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione è la necessità di smobilizzare ricchezza reale (35,7%), mentre al secondo posto vi è chi pensa di vendere per acquistare un'altra abitazione principale (28,6%); al terzo posto troviamo chi intende vendere per acquistare una casa per altri motivi ed, infine, chi desidera vendere per effettuare altri investimenti immobiliari

## **1. LE TRANSAZIONI EFFETTUATE NEL BIENNIO 2007-2008**

**Le compravendite effettuate**

**Le locazioni effettuate**

**Il ricorso ai mutui**

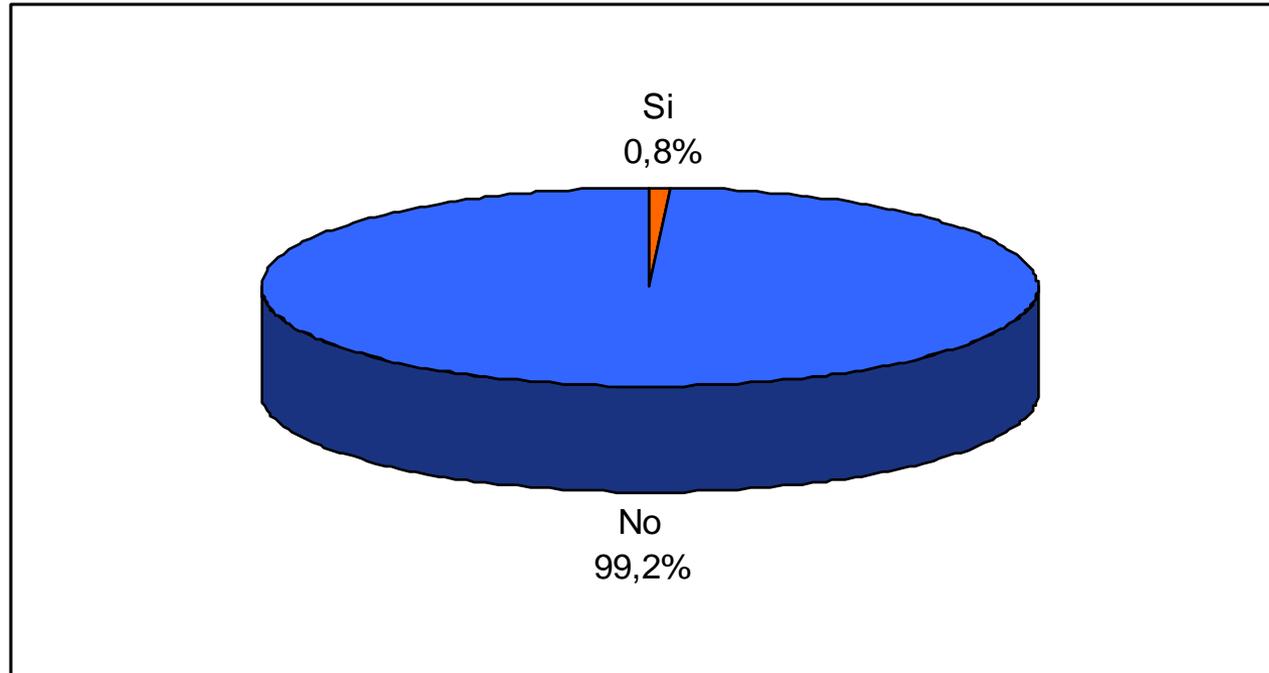
## **2. LE TRANSAZIONI PREVISTE NEL BIENNIO 2009-2010**

**Le compravendite previste**



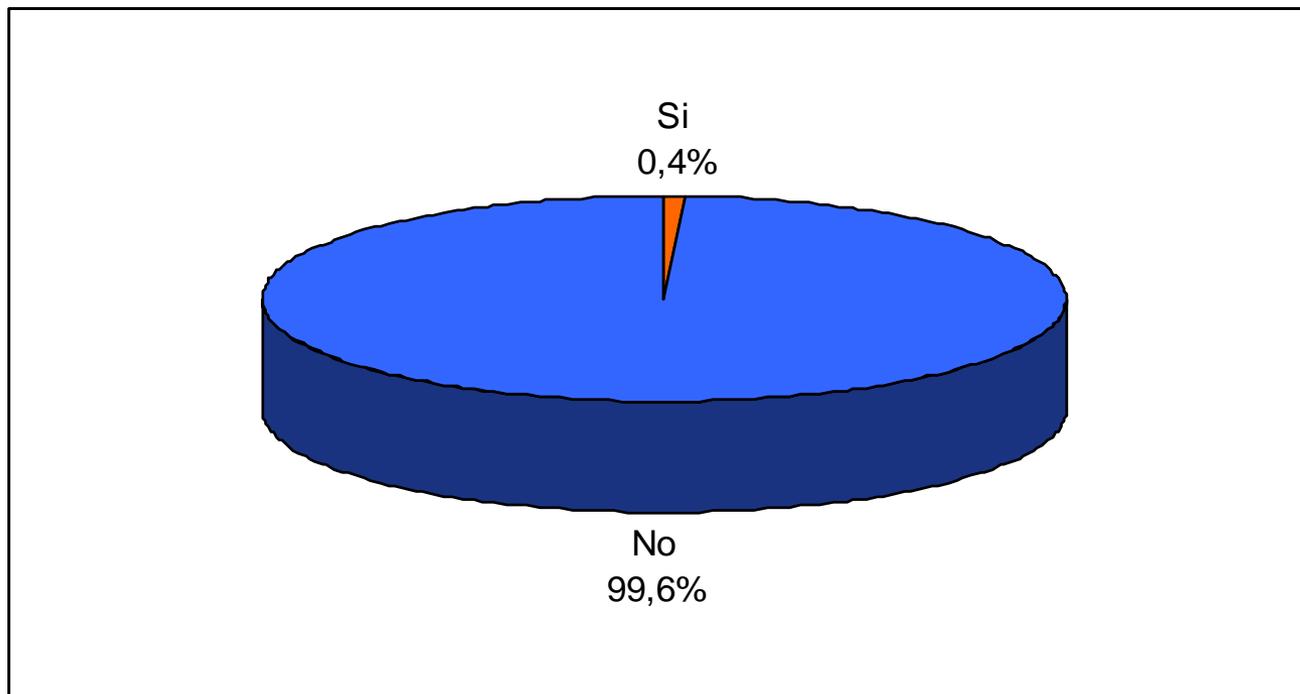
**Le locazioni previste**

## Nel biennio 2009-2010 Lei pensa di prendere in affitto un'abitazione?



- Solo lo 0,8% delle famiglie intervistate ha intenzione di prendere in locazione un immobile nel biennio 2009-2010.

## Nel biennio 2009-2010 Lei pensa di dare in affitto un'abitazione?



- Solo lo 0,4% delle famiglie intervistate ha intenzione di concedere in affitto un immobile.

## Nota metodologica

---

- **Unità di rilevazione 800 famiglie residenti nel Comune di Roma**
- **Campione casuale, stratificato a più livelli: area geografica, professione del capo famiglia, numero dei componenti del nucleo familiare**
- **Interviste telefoniche CATI**
- **Questionario strutturato (domande chiuse)**