



L'Indagine Tecnoborsa 2011: le famiglie romane e il mercato immobiliare

- Transazioni e Mutui -

Roma, 11 ottobre 2011

1. LE TRANSAZIONI EFFETTUATE NEL BIENNIO 2009-2010

Le compravendite effettuate

Il ricorso ai mutui

2. LE TRANSAZIONI PREVISTE NEL BIENNIO 2011-2012

Le compravendite previste

1. LE TRANSAZIONI EFFETTUATE NEL BIENNIO 2009-2010



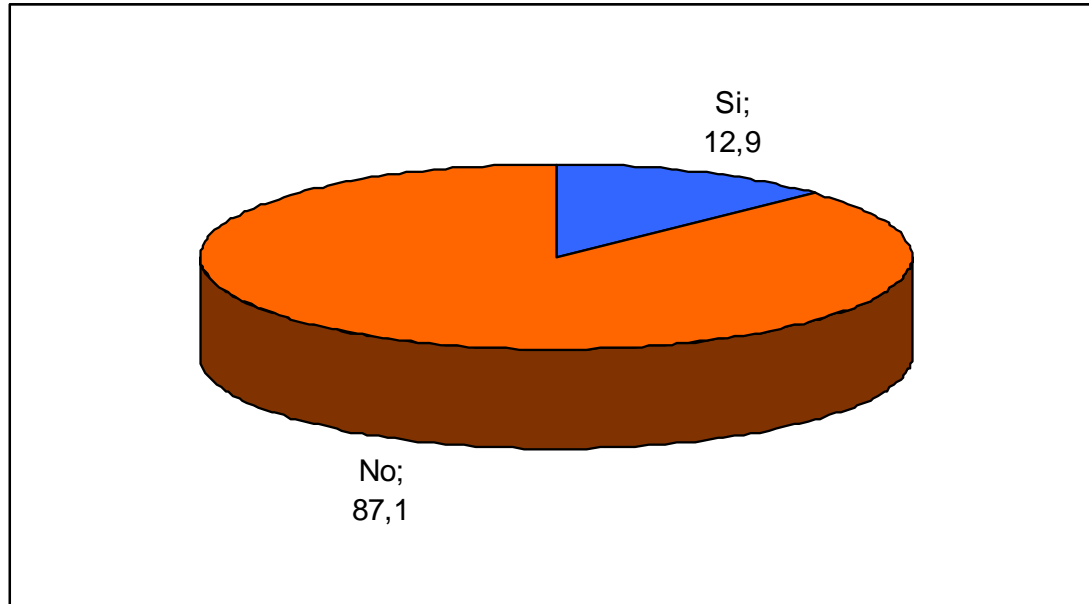
Le compravendite effettuate

Il ricorso ai mutui

2. LE TRANSAZIONI PREVISTE NEL BIENNIO 2011-2012

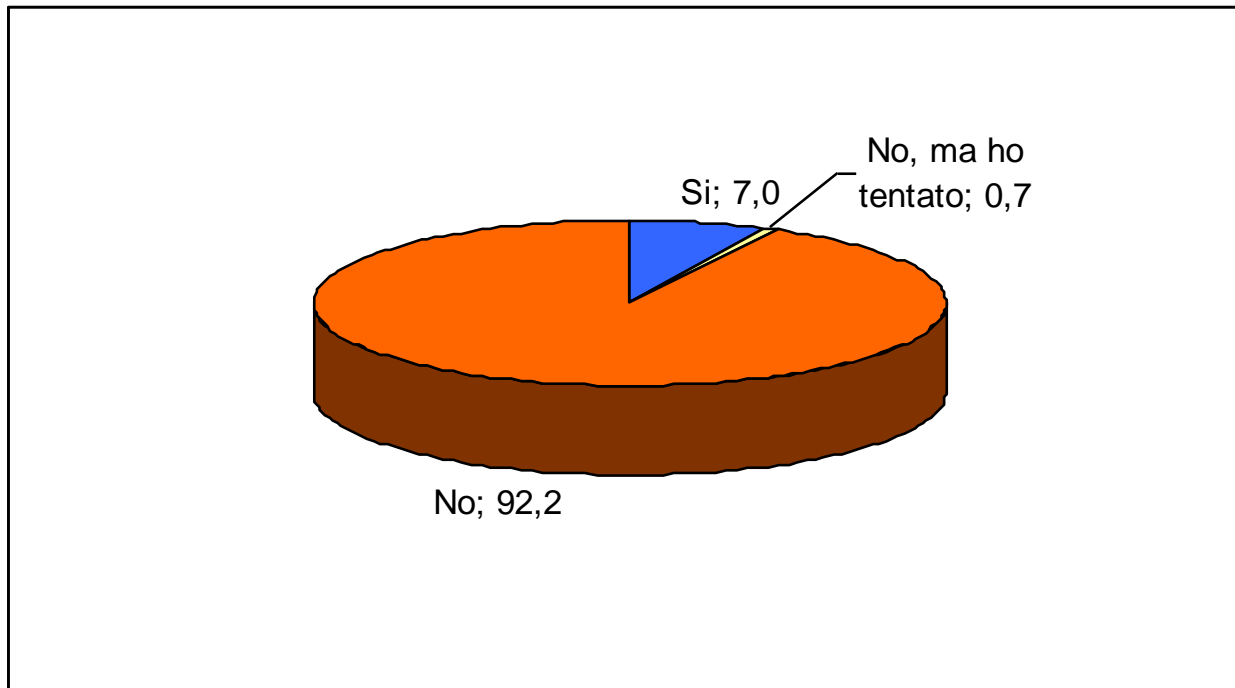
Le compravendite previste

Nel biennio 2009-2010 Lei ha effettuato almeno una transazione?



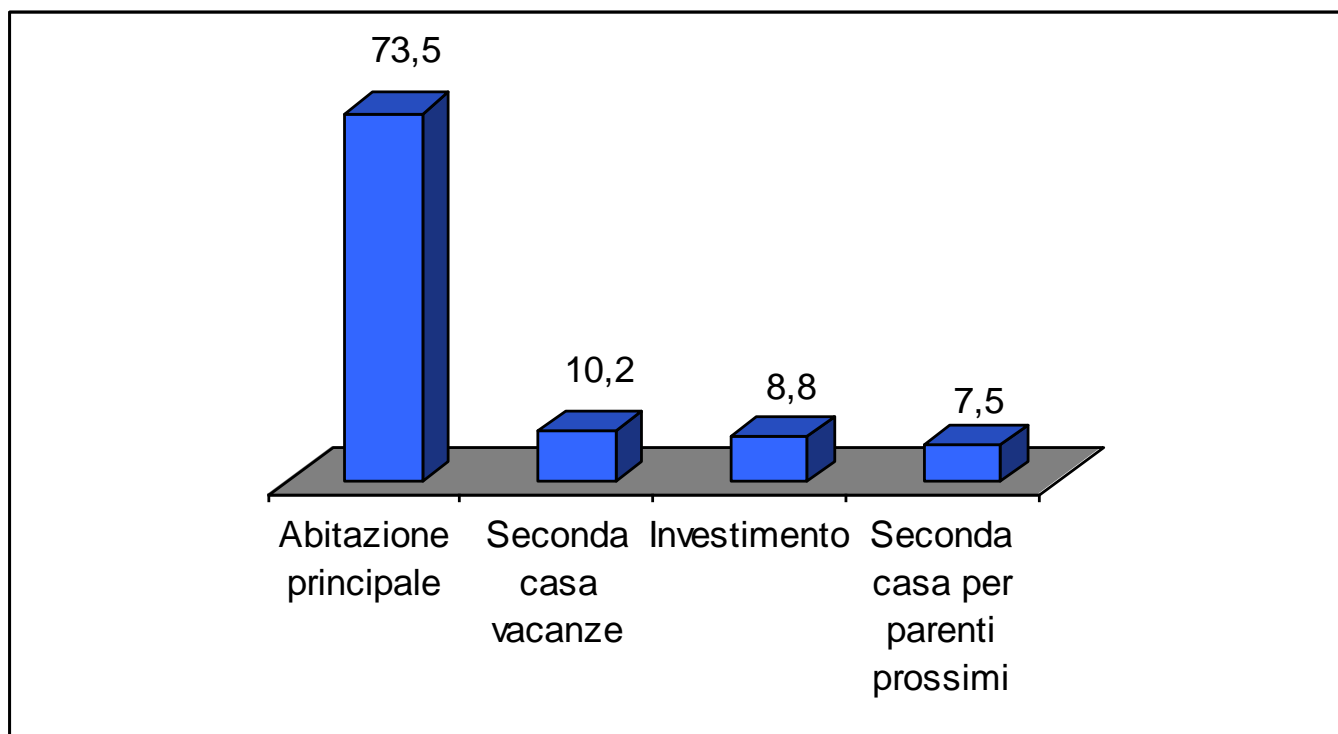
- L'Indagine Tecnoborsa mostra come nel biennio 2009-2010 il 12,9% delle famiglie romane intervistate ha effettuato almeno una transazione: acquistato, venduto, preso in locazione o dato in locazione.
- Dall'analisi del profilo socio-demografico emerge che le famiglie più attive sono quelle più giovani (25-34 anni), o mature (55-64 anni), senza figli o con figli piccoli, spinti sicuramente da esigenze diverse. E' alta la quota di chi ha effettuato almeno una transazione tra i nuclei il cui capofamiglia ha un livello di istruzione medio-alta, che svolge attività in proprio (imprenditore, libero professionista, artigiano o commerciante), o che occupa posizioni dirigenziali.

Nel biennio 2009-2010 Lei ha acquistato o tentato di acquistare un'abitazione?



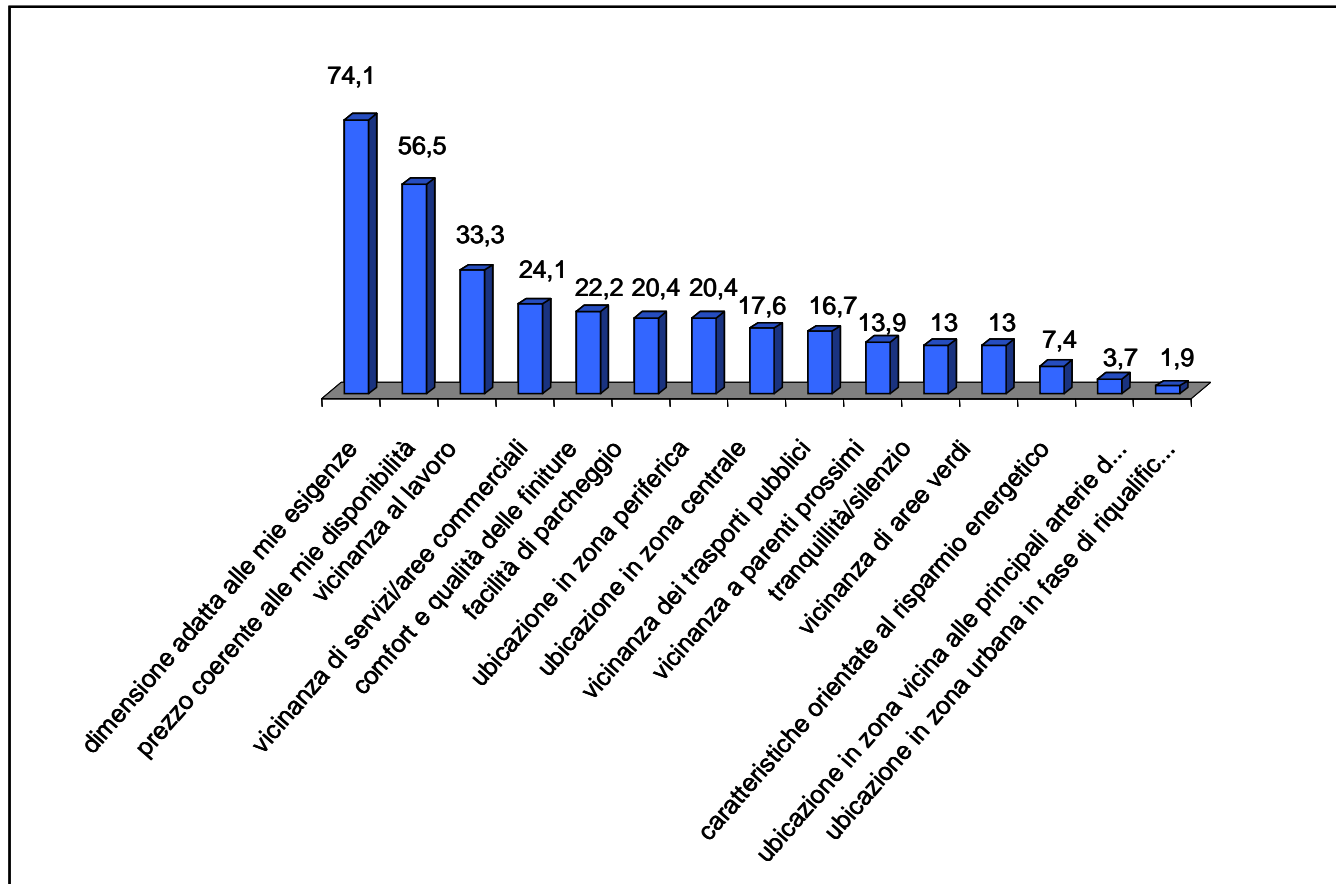
- Dall'analisi del comparto delle compravendite emerge che il 7% degli intervistati ha acquistato un'abitazione nel biennio precedente l'intervista.
- Analizzando il profilo degli acquirenti si conferma una certa vivacità delle famiglie giovani e adulte: il soggetto protagonista è, quindi, il nucleo familiare il cui capo famiglia ha un'età compresa tra i 25 e i 34 anni, o tra i 55 e i 64 anni. Quanto al profilo economico emergono prevalentemente famiglie con un livello culturale alto o medio alto e con una buona situazione economica.

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



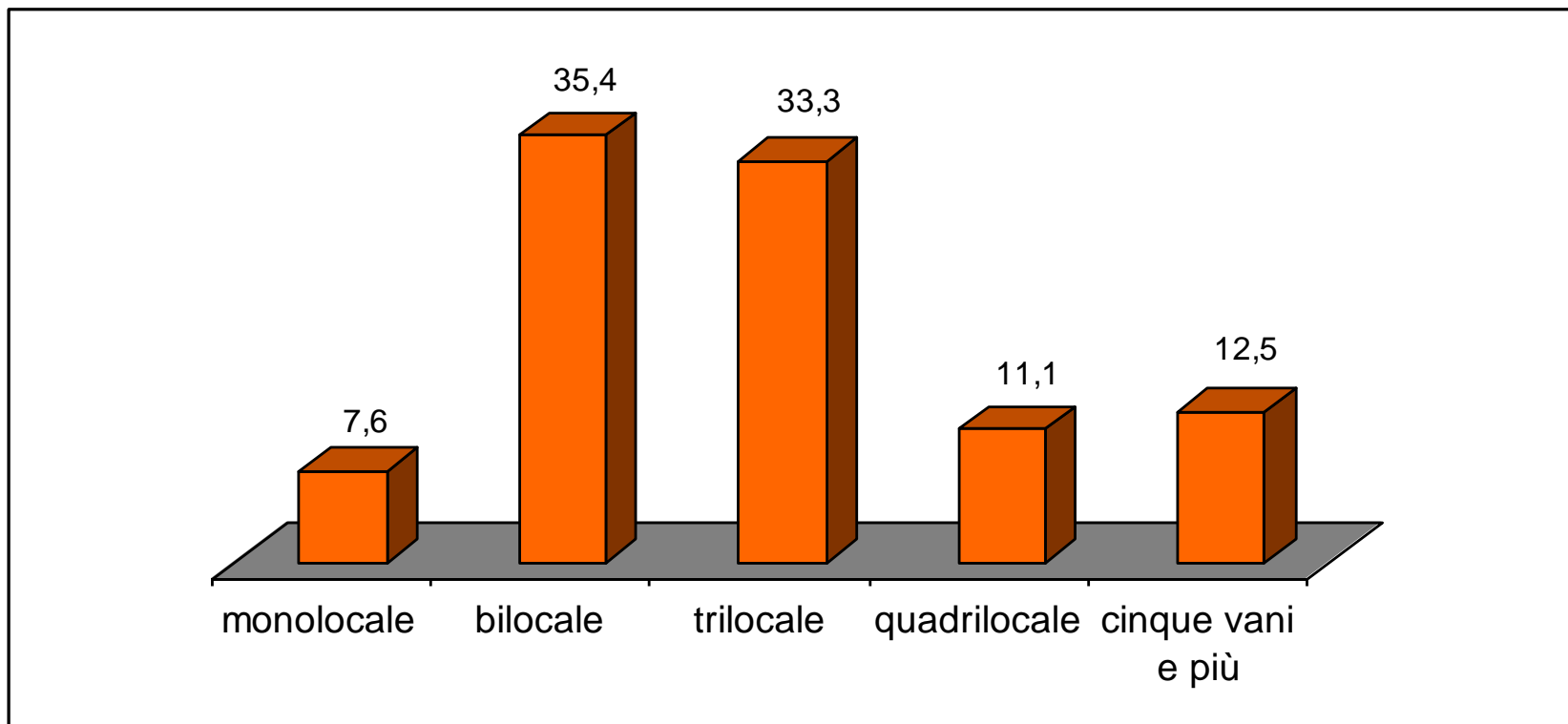
- L'Indagine evidenzia come, ai fini dell'utilizzo principale del bene acquistato, sia al primo posto l'abitazione principale (73,5% di coloro che hanno acquistato); al secondo posto, anche se con un notevole divario, c'è l'acquisto di una casa per le vacanze (10,2%); seguito da chi ha acquistato un immobile per effettuare un investimento (8,8%); infine, ci sono coloro che hanno comprato una seconda casa per parenti prossimi.

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



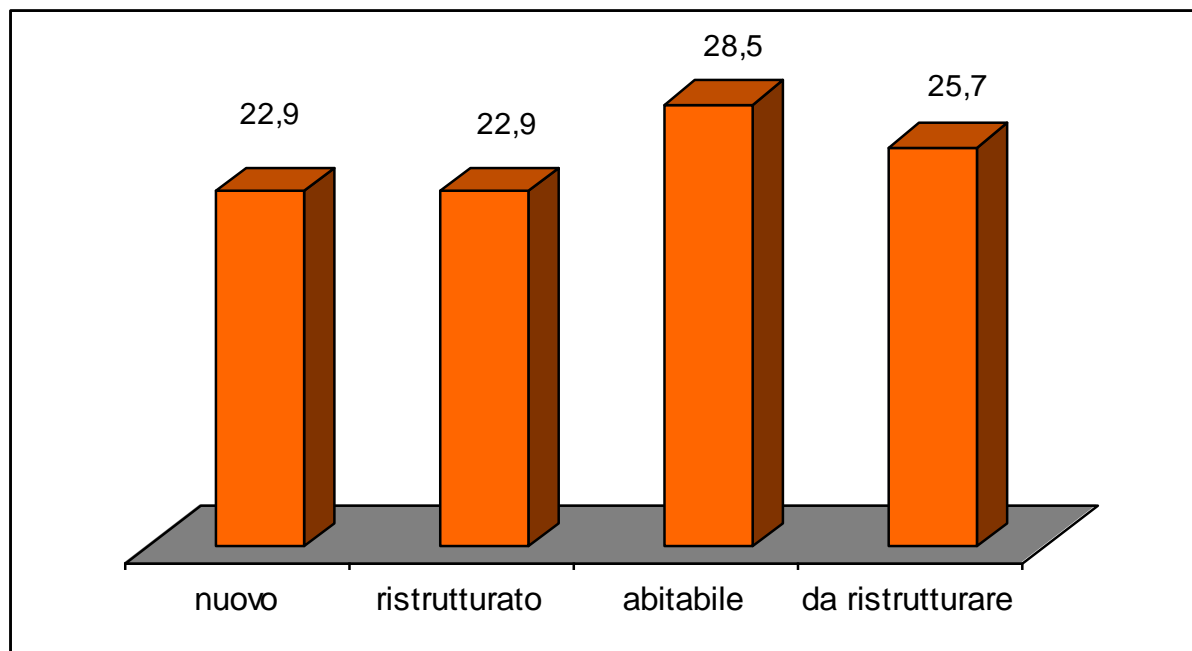
- Da un *focus* su coloro che hanno acquistato un'abitazione principale è emerso che i requisiti che hanno pesato maggiormente nella scelta della casa in cui vivere sono stati la dimensione idonea alle esigenze della famiglia (74,1%), e il prezzo dell'immobile (56,5%). Seguono, con un certo divario, vicinanza al posto di lavoro, vicinanza a servizi/aree commerciali, *comfort* e qualità delle finiture, facilità di parcheggio, ubicazione in zona periferica, ubicazione in zona centrale, vicinanza ai trasporti pubblici, vicinanza a parenti prossimi, tranquillità/silenzio, vicinanza di aree verdi, caratteristiche costruttive orientate al risparmio energetico, ubicazione in zona vicina alle principali arterie di comunicazione e, in ultima posizione, ubicazione in zona in fase di riqualificazione.

Numero locali dell'immobile



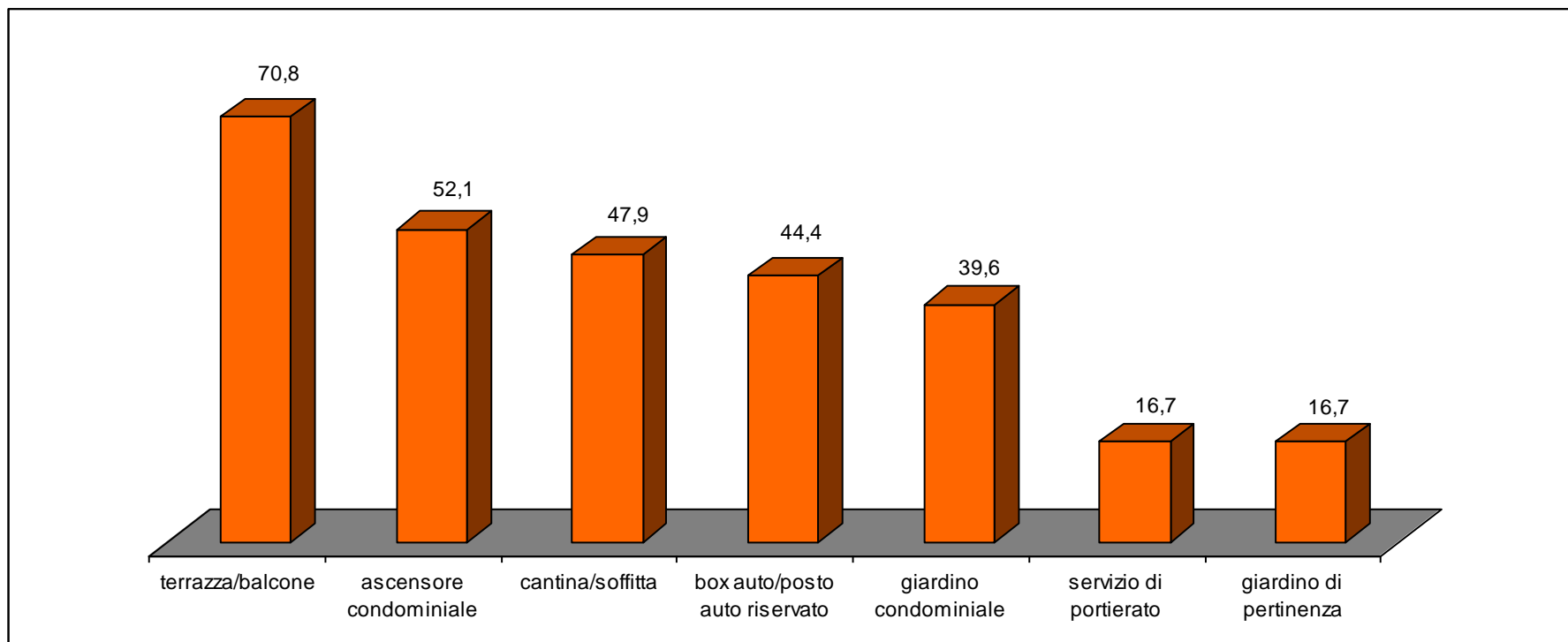
- Le case più richieste sono state i bilocali (35,4%), e i trilocali (33,3%). Le abitazioni con quattro e più vani sono state scelte dal 23,6% degli acquirenti; i monolocali solo dal 7,6%.

Stato dell'immobile



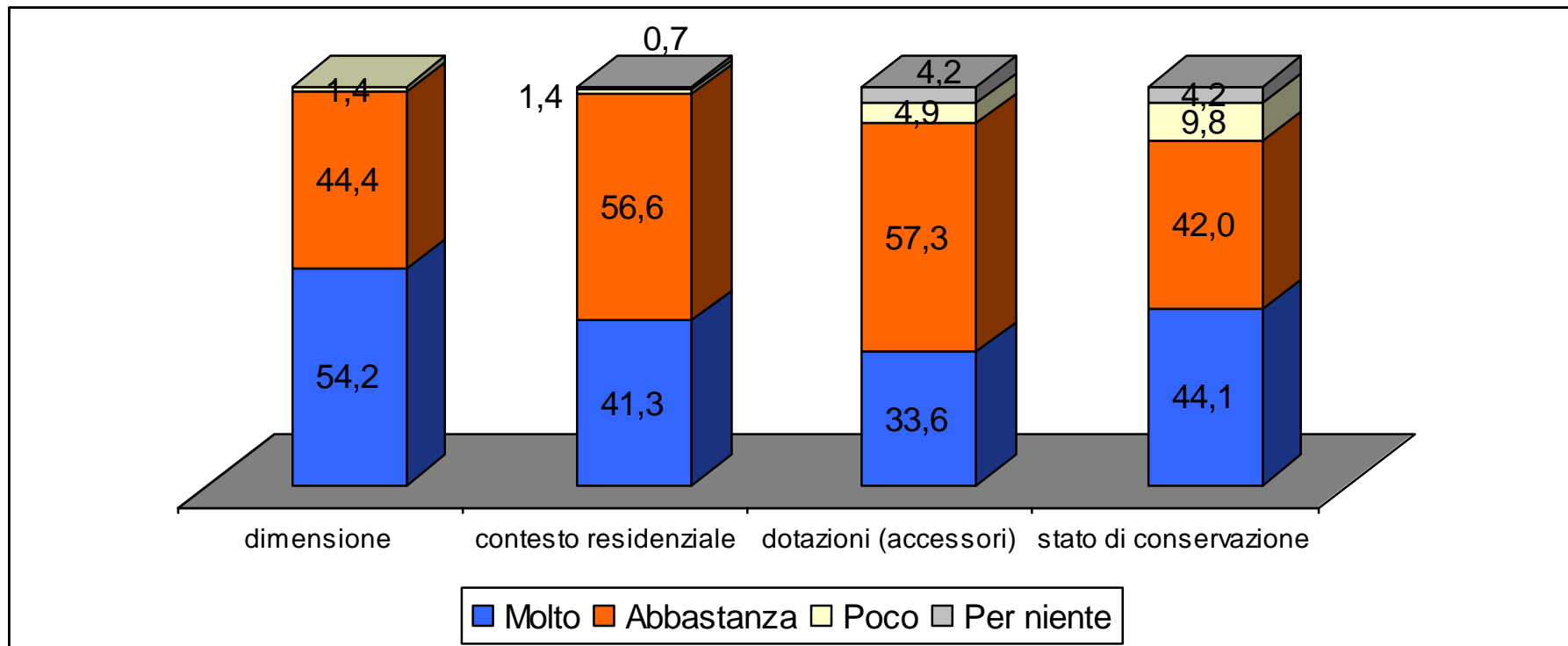
- Forte l'acquisto di case definite già abitabili (28,5%) e da ristrutturare (25,7%); leggermente più bassa quella di case nuove (22,9%) o già ristrutturate (22,9%).
- La domanda piuttosto elevata di case con prezzi più bassi (abitabili o da ristrutturare), può dipendere da diversi fattori come la crisi economica e le ristrettezze creditizie adottate dalle banche negli ultimi anni. Sulla richiesta di case da ristrutturare possono aver influito gli incentivi fiscali sulle ristrutturazioni e sul risparmio energetico che nel 2010 hanno fatto registrare un notevole incremento nelle richieste.

Dotazioni dell'immobile



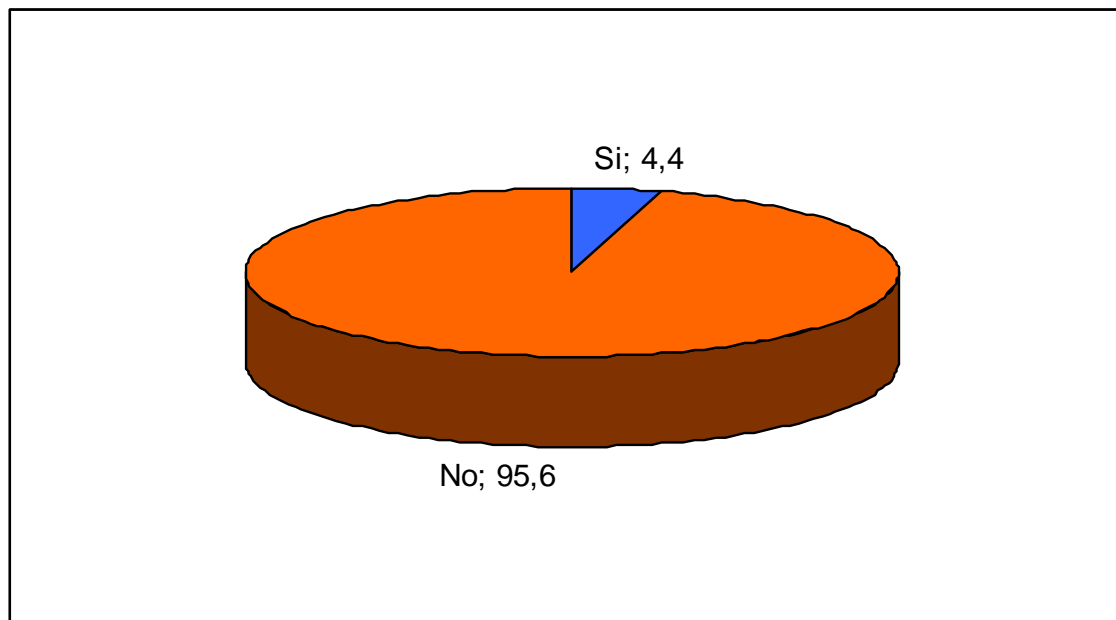
- Per quanto riguarda le dotazioni degli immobili è emerso che il 70,8% di coloro che hanno acquistato un'abitazione, nel biennio 2009-2010, hanno preferito quelle con terrazza/balcone; il 47,9% con cantina/soffitta; solo al terzo posto (44%) troviamo la presenza di un box/posto auto, in quanto quest'ultimo requisito fa lievitare sensibilmente il prezzo dell'immobile.

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



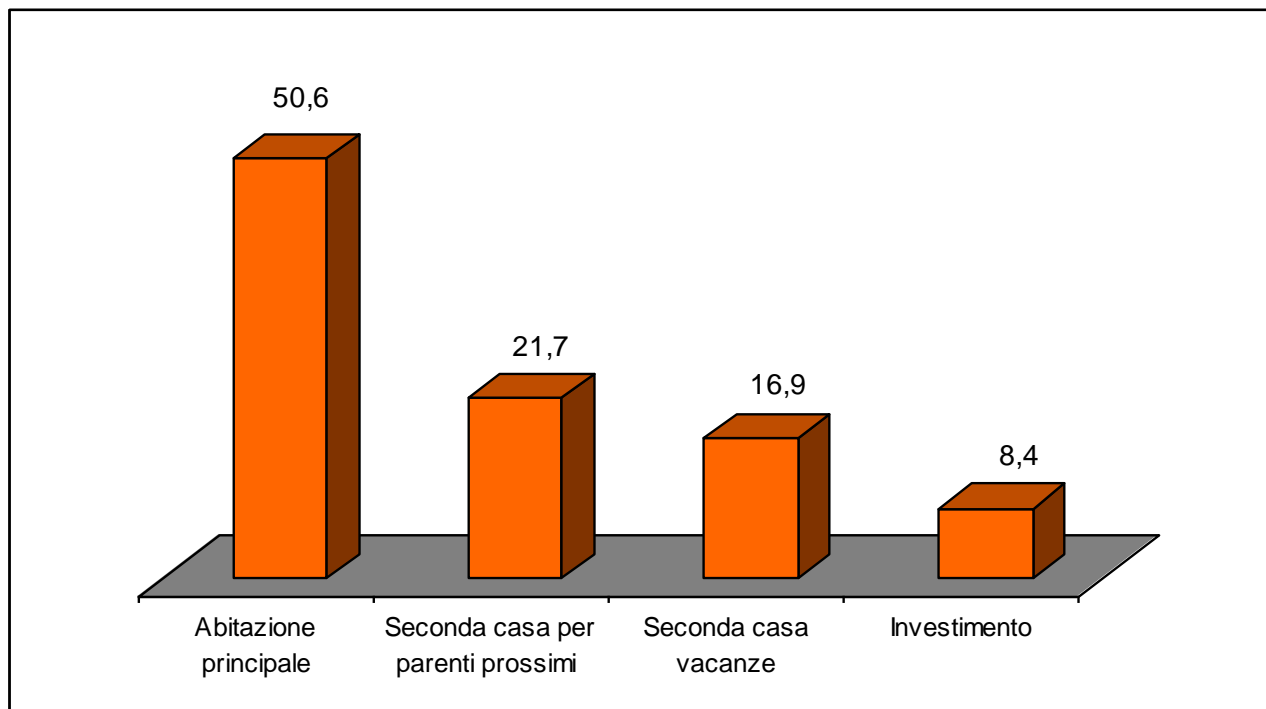
- La scelta della casa è una scelta importante ed elaborata sulla base delle esigenze e delle priorità della famiglia. Per questo motivo non ci sono significativi segni di insoddisfazione a posteriori; infatti, più dell'85% degli intervistati si ritiene molto/abbastanza soddisfatto della dimensione, del contesto residenziale, delle dotazioni e dello stato di conservazione del bene comprato.

Nel biennio 2009-2010 Lei ha venduto un'abitazione?



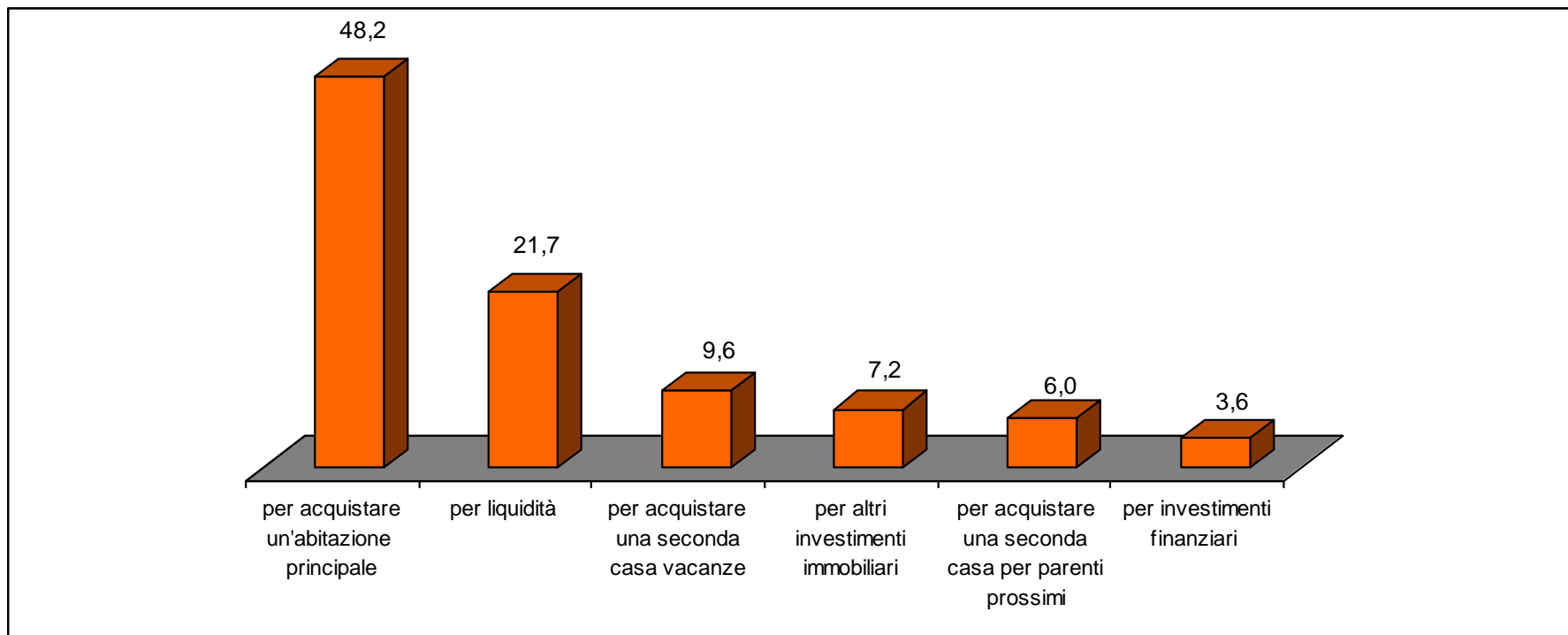
- Spostando l'analisi sul mercato dell'offerta è emerso che il 4,4% delle famiglie intervistate ha venduto casa nel biennio 2009-2010.
- Il saldo negativo rispetto al 7% degli acquirenti è come sempre spiegabile con acquisti da proprietari non residenti nel Comune preso in esame o da imprese/cooperative o da altri canali come, ad esempio, le aste immobiliari.
- Dall'analisi del profilo socio-demografico emerge che il soggetto protagonista è il nucleo familiare il cui capo famiglia ha un'età compresa tra i 35 e i 44 anni o 55 e 64 anni con figli. Quanto al profilo economico, continuano a emergere prevalentemente famiglie con un livello culturale alto o medio-alto e con una buona situazione economica.

Che tipo di abitazione ha venduto?



- Il 50,6% di coloro che hanno ceduto una casa ha venduto la propria abitazione principale; al secondo posto troviamo le case destinate a parenti prossimi (21,7% di chi ha venduto), al terzo le seconde per vacanze (16,9%) e solo l'8,4% ha ceduto abitazioni acquistate per effettuare un investimento.

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



- Tra le motivazioni predominanti che inducono alla vendita di un'abitazione c'è la sostituzione dell'abitazione principale. Rilevante anche la quota di chi vende per lo smobilizzo di ricchezza reale (21,7%). Viceversa, è bassa la quota di coloro che vendono per acquistare una seconda casa vacanze, per parenti prossimi e per altri investimenti immobiliari o finanziari.

1. LE TRANSAZIONI EFFETTUATE NEL BIENNIO 2009-2010

Le compravendite effettuate

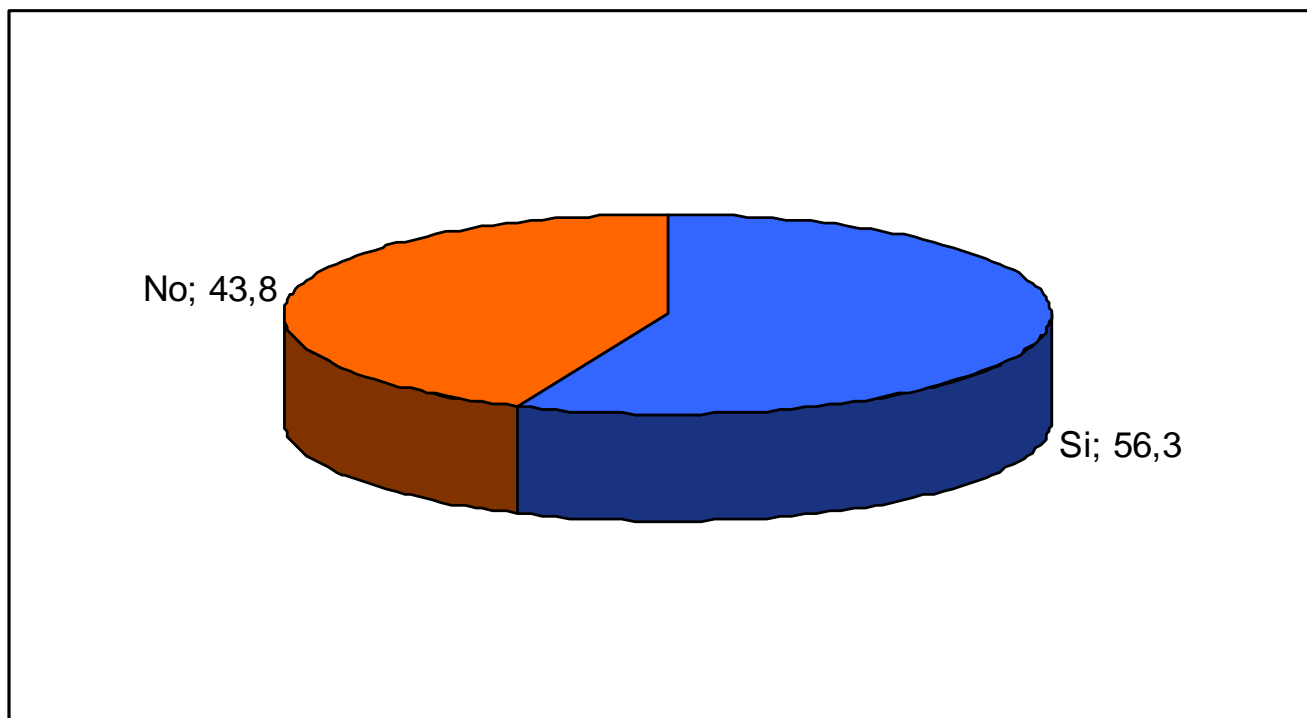


Il ricorso ai mutui

2. LE TRANSAZIONI PREVISTE NEL BIENNIO 2011-2012

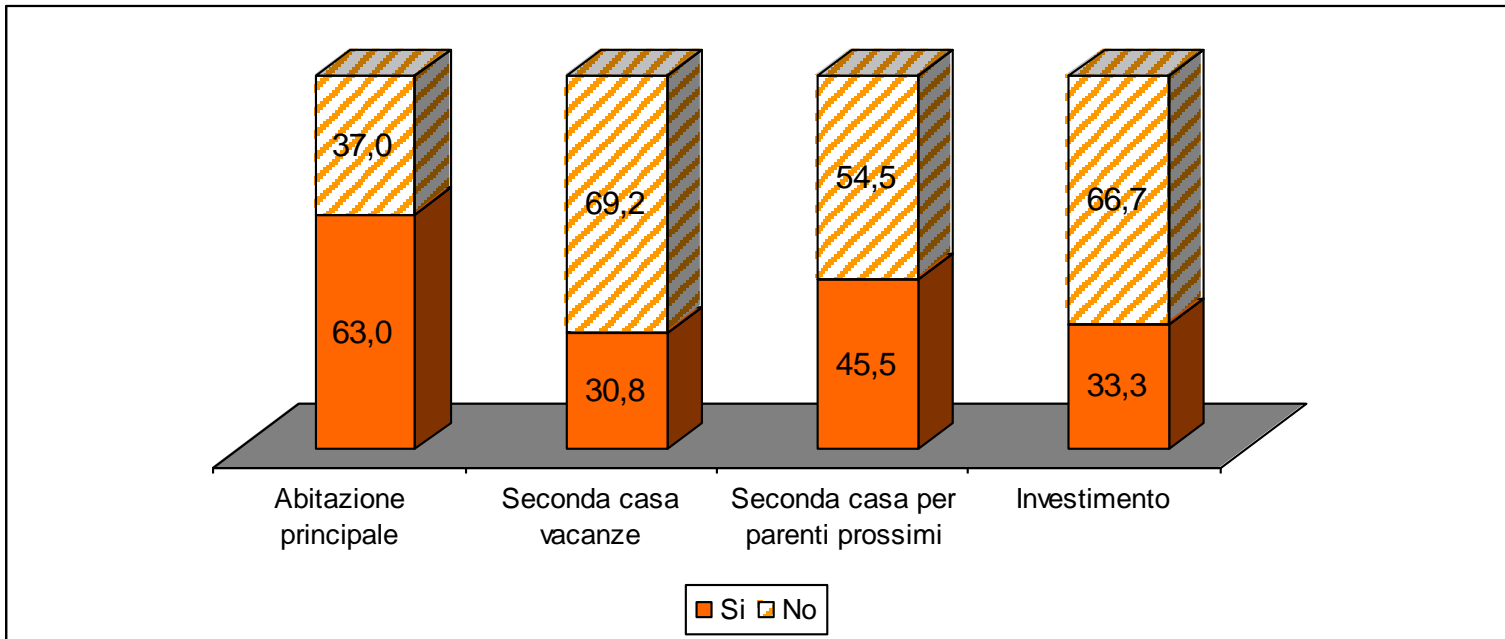
Le compravendite previste

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



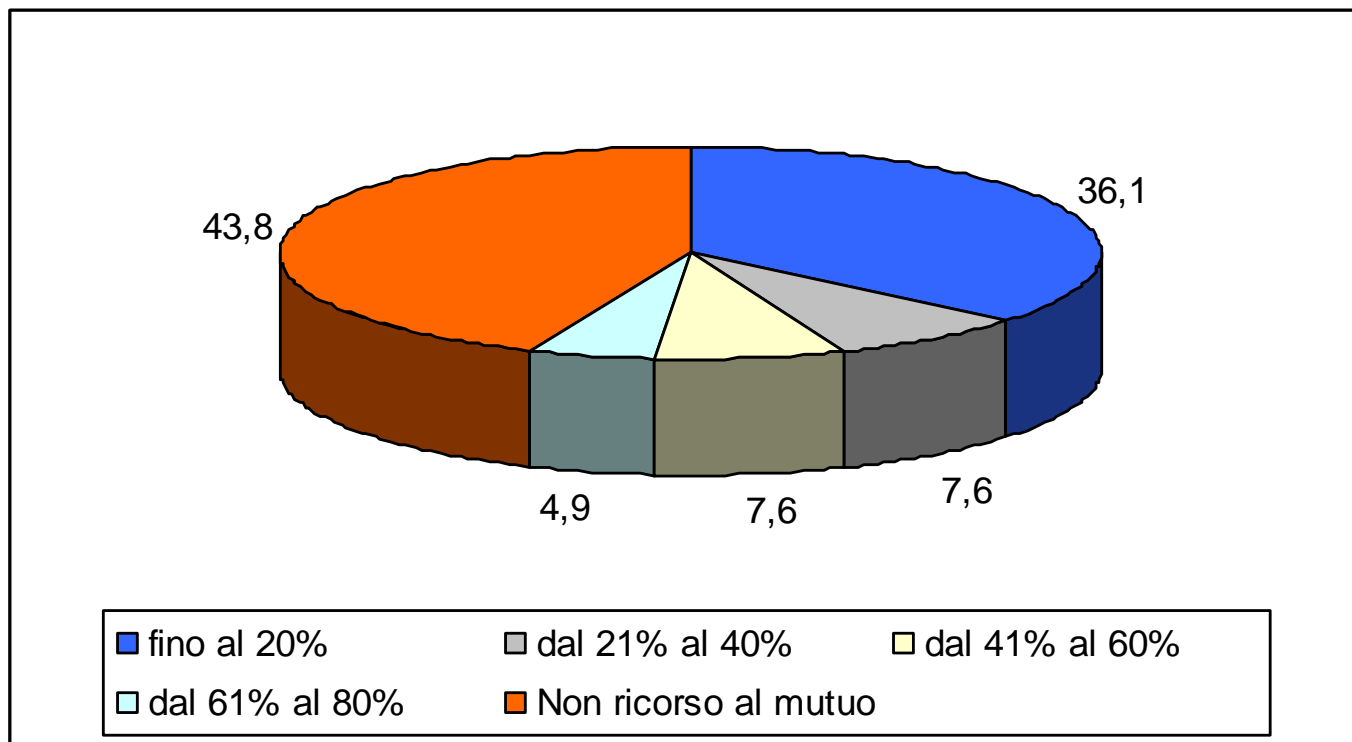
- Tra coloro che hanno acquistato una casa il 56,3% ha dichiarato di aver fatto ricorso a un finanziamento o mutuo.

Tipologia di abitazione acquistata facendo ricorso ad un mutuo



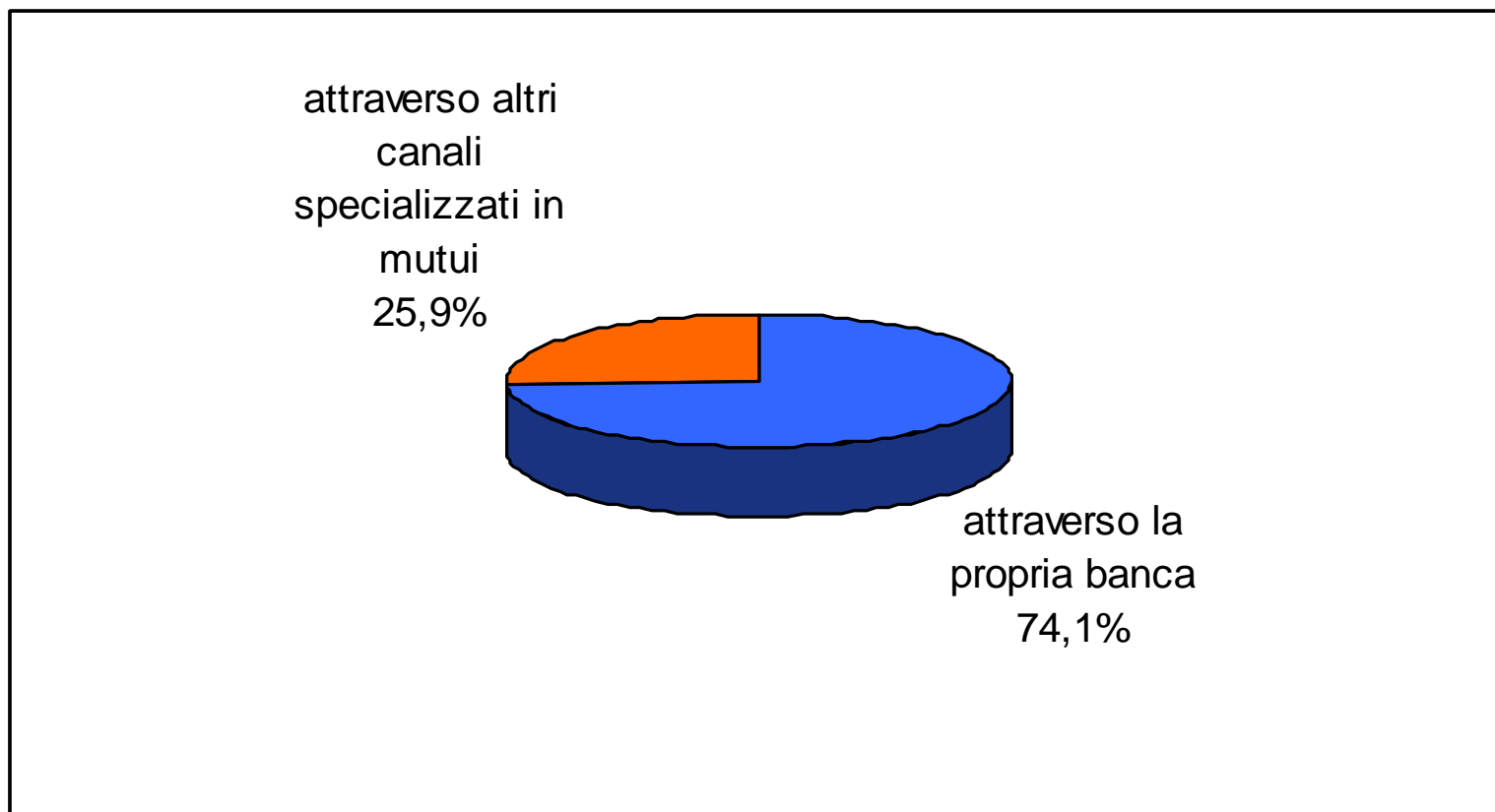
- Prevalentemente ricorrono ai mutui/finanziamenti il 63% di coloro che hanno acquistato un'abitazione principale e il 45,5% di coloro che hanno acquistato un'abitazione per parenti prossimi. Questo è dovuto al fatto che chi acquista abitazioni destinate a questi due usi lo fa spinto da esigenze familiari e quindi è disposto anche a indebitarsi.
- Viceversa, risulta bassa la richiesta di un prestito per acquistare una casa per investimento e per casa vacanze, che vengono comprate prevalentemente da chi ha già una certa disponibilità economica.

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



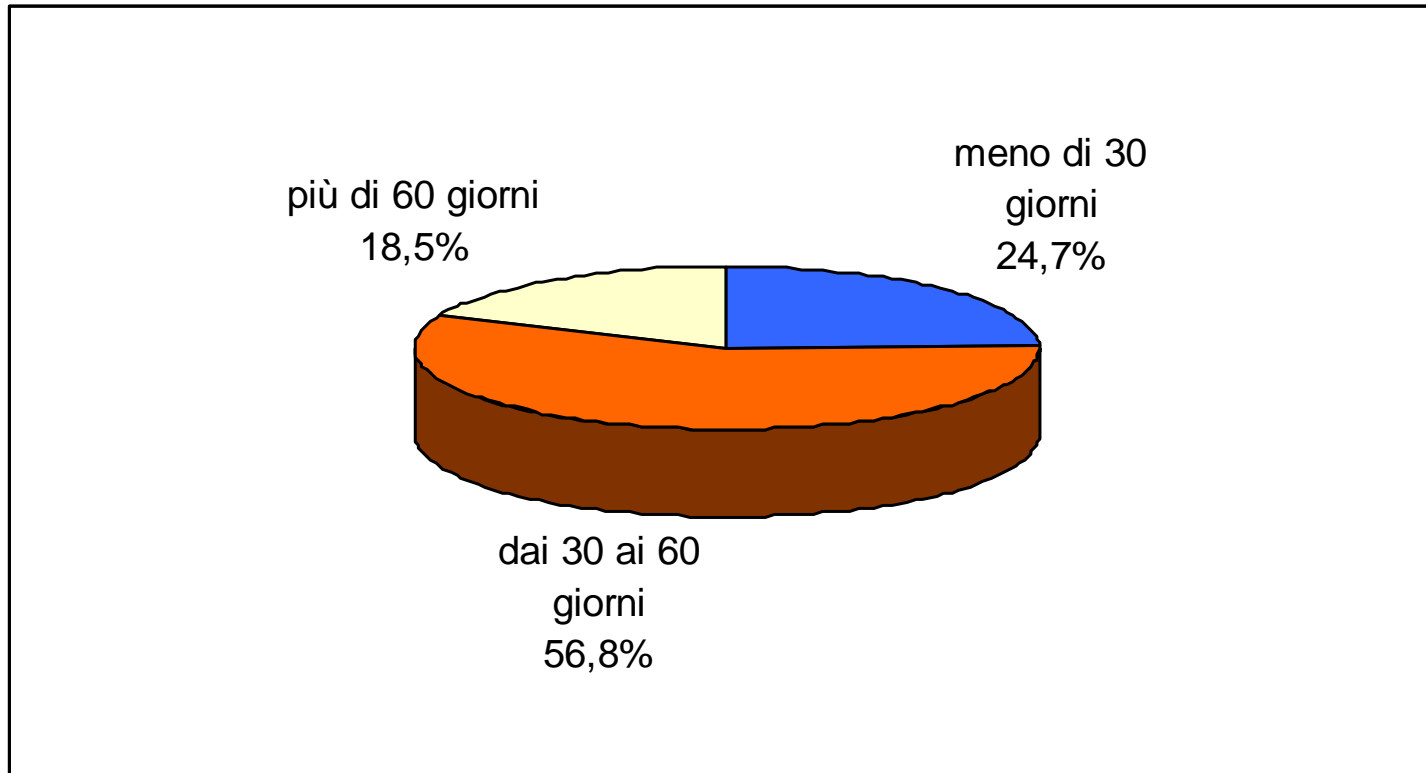
- Ben il 36,1% di coloro che hanno acquistato un'abitazione ha richiesto un mutuo che copre solo fino al 20% del prezzo del bene; il 7,6% hanno preso una quota che va dal 21% al 40%; un ulteriore 7,6% ha acceso finanziamenti che vanno dal 41% e il 60% del prezzo dell'immobile; il 4,9% degli acquirenti ha utilizzato finanziamenti che vanno dal 61% all'80% del costo totale necessario all'acquisto; infine, nessuno ha preso mutui che coprono più dell'80% del prezzo del bene.

Come ha reperito il mutuo/finanziamento sottoscritto?



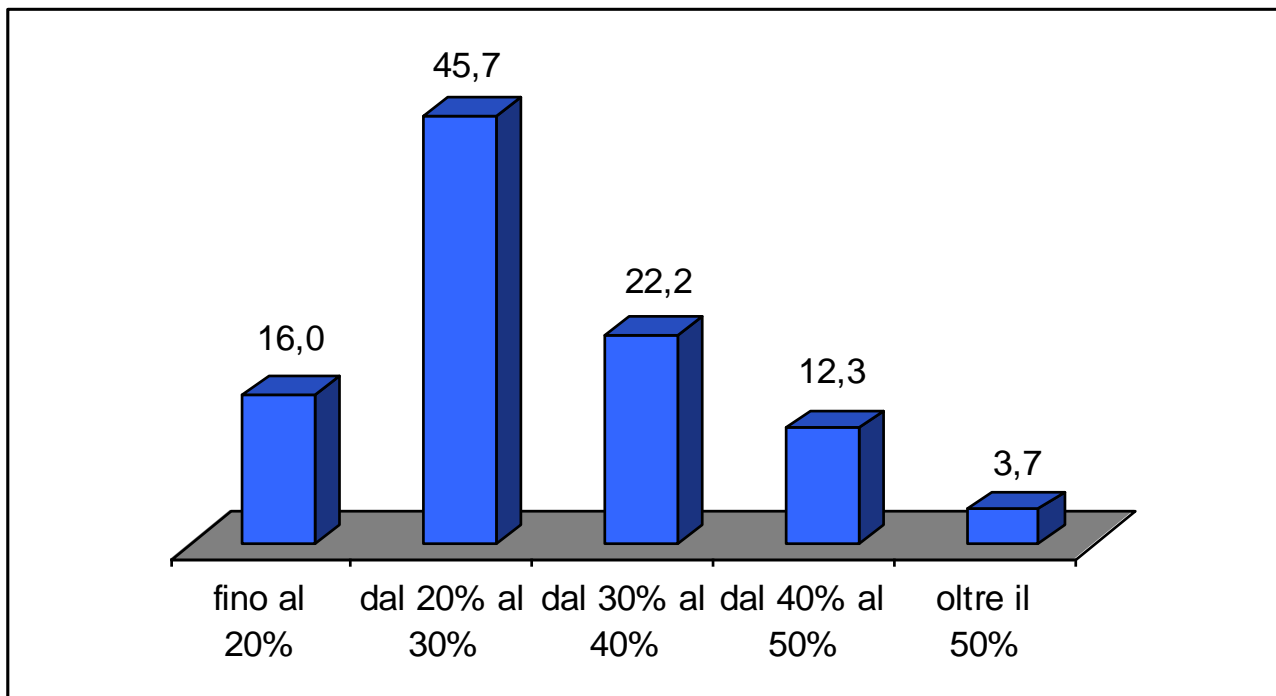
- Quanto ai canali utilizzati per reperire la fonte del finanziamento, dalle risposte fornite dal campione intervistato è risultato che il 74,1% si è recato presso la propria banca di fiducia e il restante 25,9% ha ottenuto il mutuo tramite canali specializzati, tipo altri istituti di credito, canali on-line, broker, finanziarie.

Quanto tempo è intercorso tra la richiesta del mutuo o finanziamento e la sua erogazione?



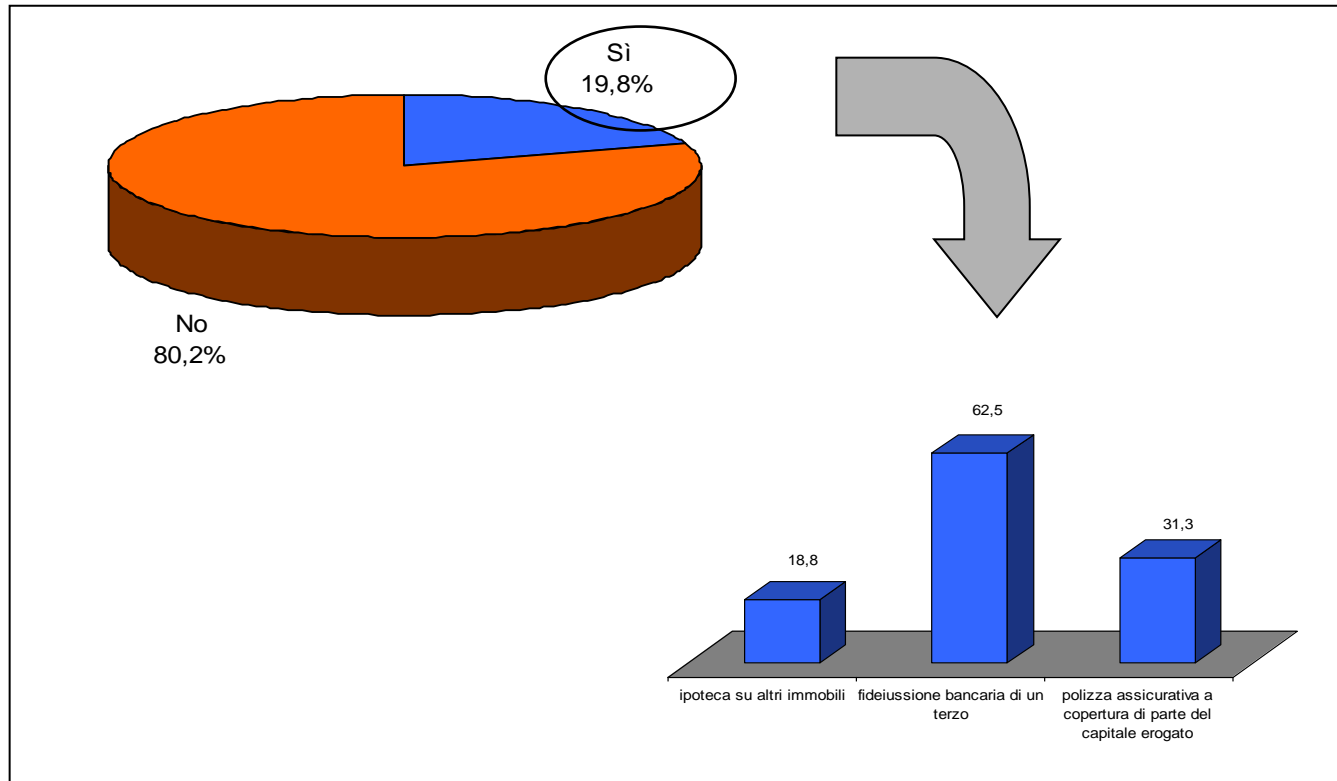
- Circa il 57% delle famiglie che hanno dichiarato di aver acceso un mutuo per acquistare un immobile hanno impiegato - dal momento della richiesta - dai 30 ai 60 giorni per la fase istruttoria del finanziamento; il 24,7% ha impiegato meno di 30 giorni e un ulteriore 18,5% più di 60 giorni.

Che quota del reddito annuo della famiglia viene utilizzata per pagare il mutuo/finanziamento?



- Circa il 60% delle famiglie che hanno acceso un mutuo negli ultimi due anni ha impegnato mediamente fino al 30% del proprio reddito per il pagamento delle rate, il che denota una certa prudenza sia da parte dell'istituto che eroga il finanziamento sia da parte delle famiglie; il 22,2% ha utilizzato dal 30% al 40% del proprio reddito e solo il 16% ha impiegato oltre il 40%. Dati che confermano che anche le famiglie romane, come il resto degli italiani, hanno una scarsa propensione all'indebitamento.

Oltre all'ipoteca sul bene acquistato è stata richiesta una garanzia aggiuntiva per poter ottenere il mutuo/finanziamento?



- Andando a sondare l'aspetto delle garanzie richieste alle famiglie dagli istituti di credito a tutela del prestito erogato, è emerso che, nel 19,8% dei casi, oltre all'ipoteca sul bene acquistato è stata richiesta una garanzia aggiuntiva al fine di poter accedere al mutuo: il 18,8% ha dovuto fornire un'ulteriore garanzia ipotecando anche un secondo bene; il 62,5% è ricorso alla fideiussione bancaria di un terzo; infine, il 31,3% ha dovuto sottoscrivere una polizza assicurativa a copertura di parte del capitale erogato.

1. LE TRANSAZIONI EFFETTUATE NEL BIENNIO 2009-2010

Le compravendite effettuate

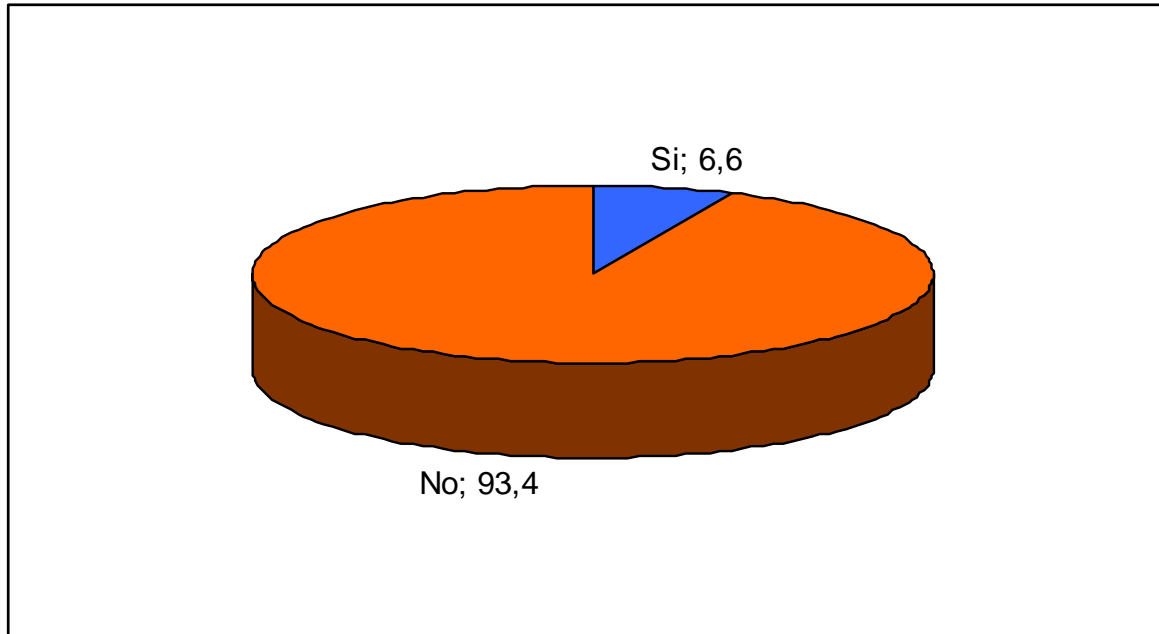
Il ricorso ai mutui

2. LE TRANSAZIONI PREVISTE NEL BIENNIO 2011-2012



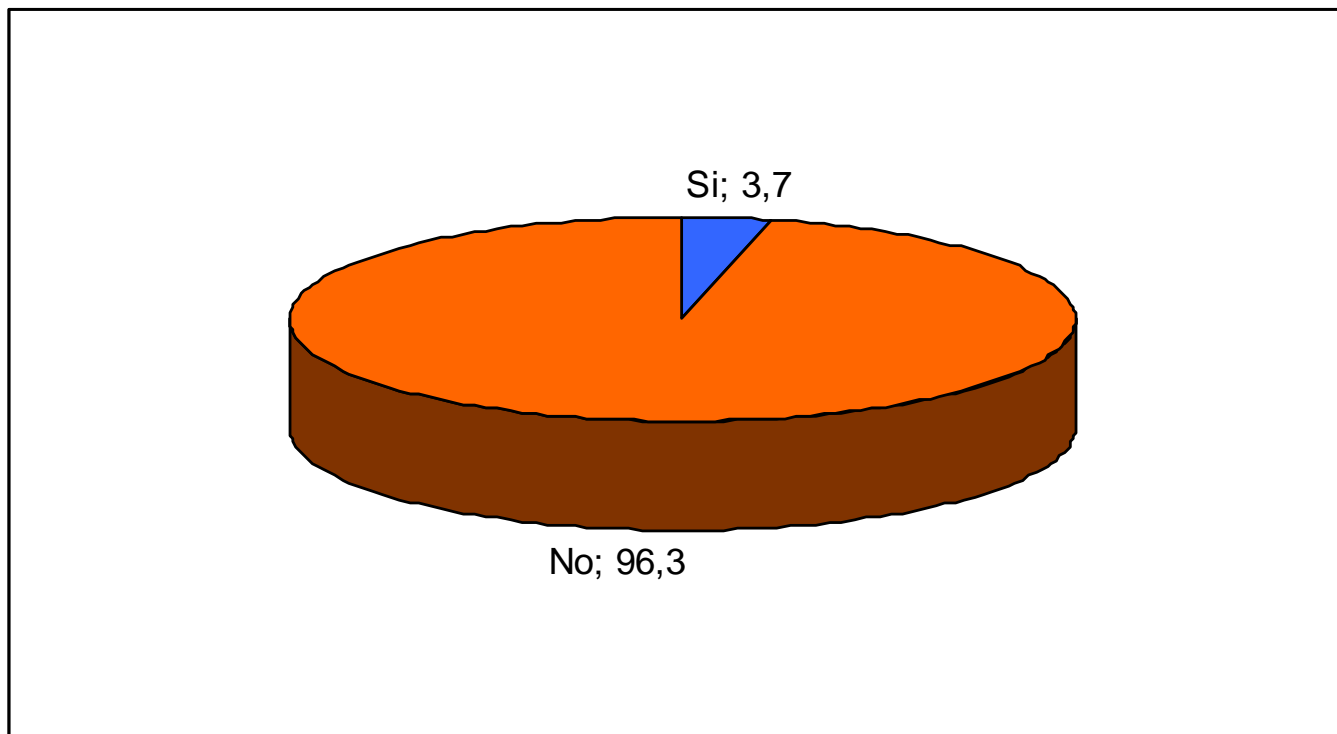
Le compravendite previste

Nel 2011-2012 Lei pensa di effettuare almeno una transazione?



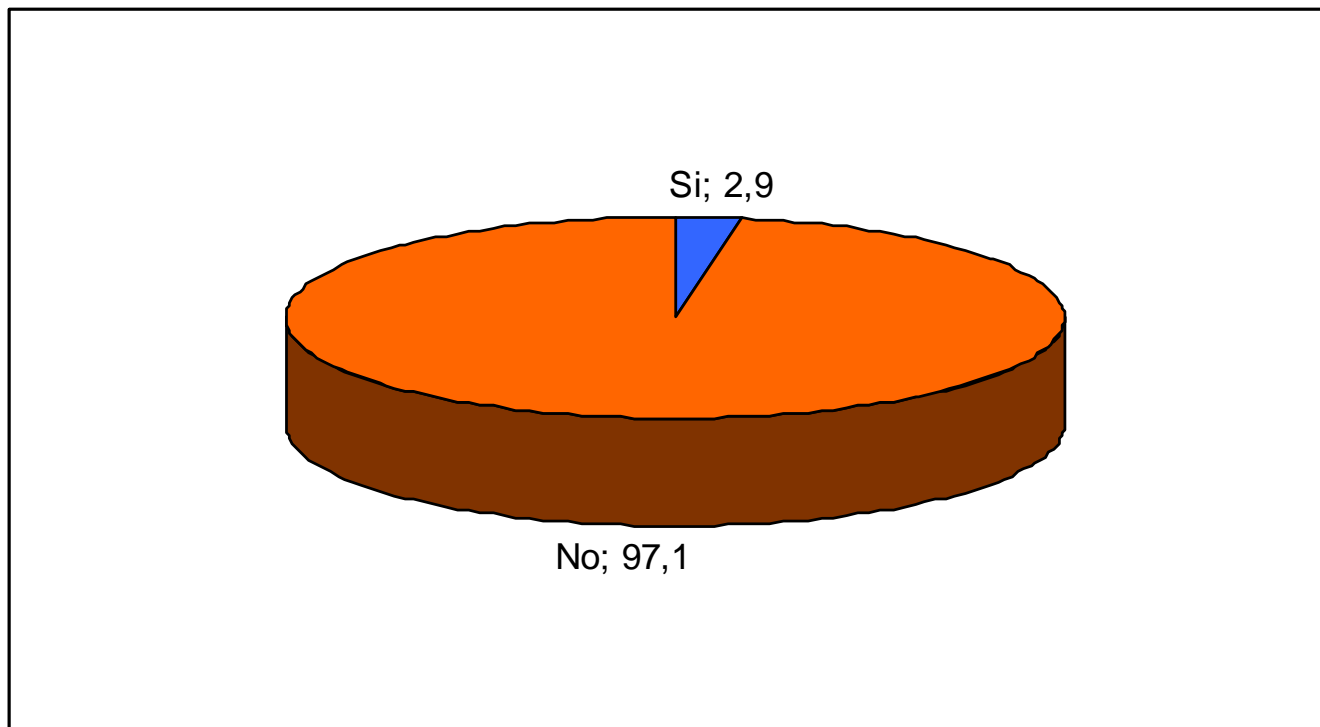
- Dall'indagine previsionale 2011 è emerso che il 6,6% degli intervistati ha intenzione di effettuare almeno una transazione nel biennio 2011-2012 e cioè acquistare, vendere, prendere in locazione o dare in locazione.
- Si confermano le previsioni non positive del mercato.
- Andando ad analizzare il profilo socio-demografico degli individui che prevedono di effettuare una qualsiasi transazione immobiliare in un prossimo futuro, si riscontra che si tratta prevalentemente di coppie in cui l'età del capofamiglia oscilla fra i 35 e i 64 anni, con una buona situazione economica.

Nel 2011-2012 Lei pensa di acquistare un'abitazione?



- Il 3,7% degli intervistati ha intenzione di acquistare un'abitazione nel periodo 2011-2012.
- Analizzando il profilo degli acquirenti è emerso che le figure più attive sarebbero le coppie il cui capofamiglia ha un'età compresa fra i 35 e i 64 anni, con un livello di istruzione e un reddito medio o medio-alto.

Nel 2011-2012 Lei pensa di vendere un'abitazione?



- Il 2,9% delle famiglie intervistate ha intenzione di vendere un immobile.
- Si tratta prevalentemente di nuclei con figli o *single*, il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 45 e i 64 anni, anche se spinti da motivazioni diverse.

Nota metodologica

- **Campione: 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)**