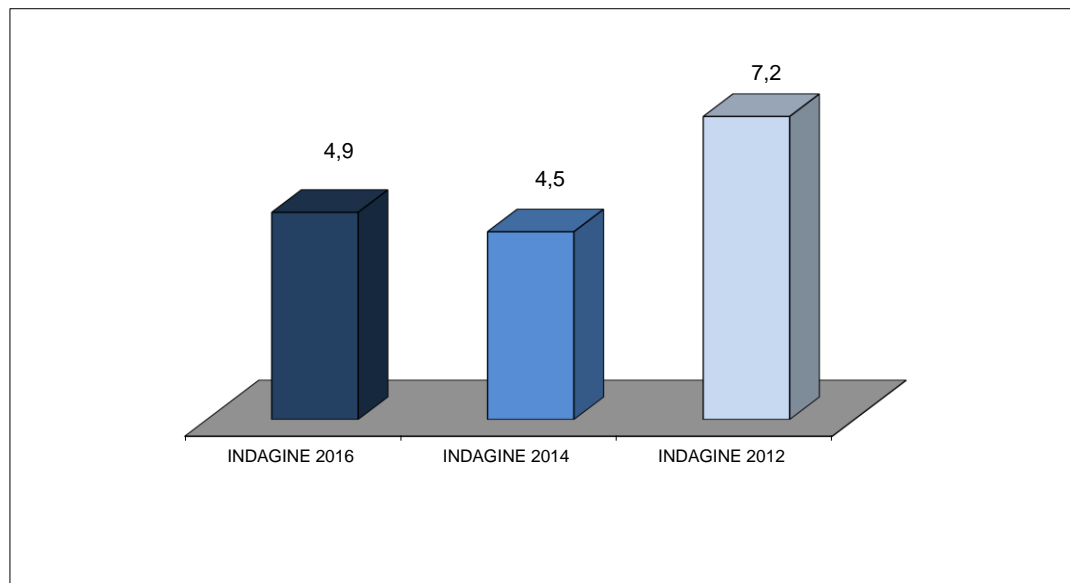


L'indagine Borsa Immobiliare di Roma 2016: le famiglie romane e il mercato immobiliare

Transazioni effettuate, previste e mutui

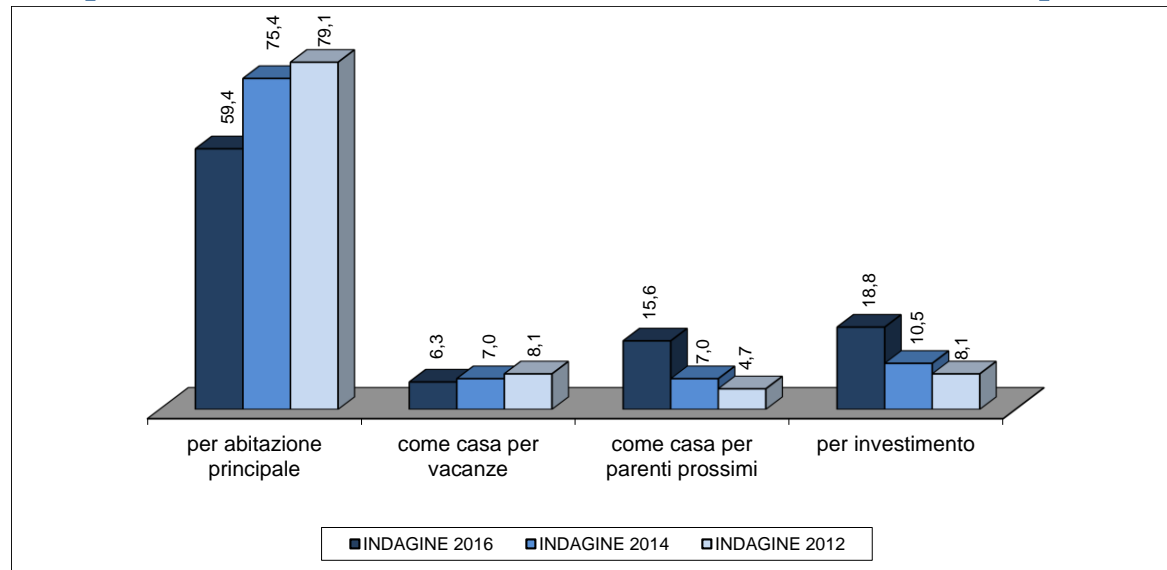
luglio 2016

Acquisti effettuati



A Roma, nel biennio 2014-2015, il 4,9% degli intervistati ha acquistato un'abitazione, valore leggermente in crescita rispetto alla precedente rilevazione anche se ancora molto inferiore a quello rilevato nel 2012.

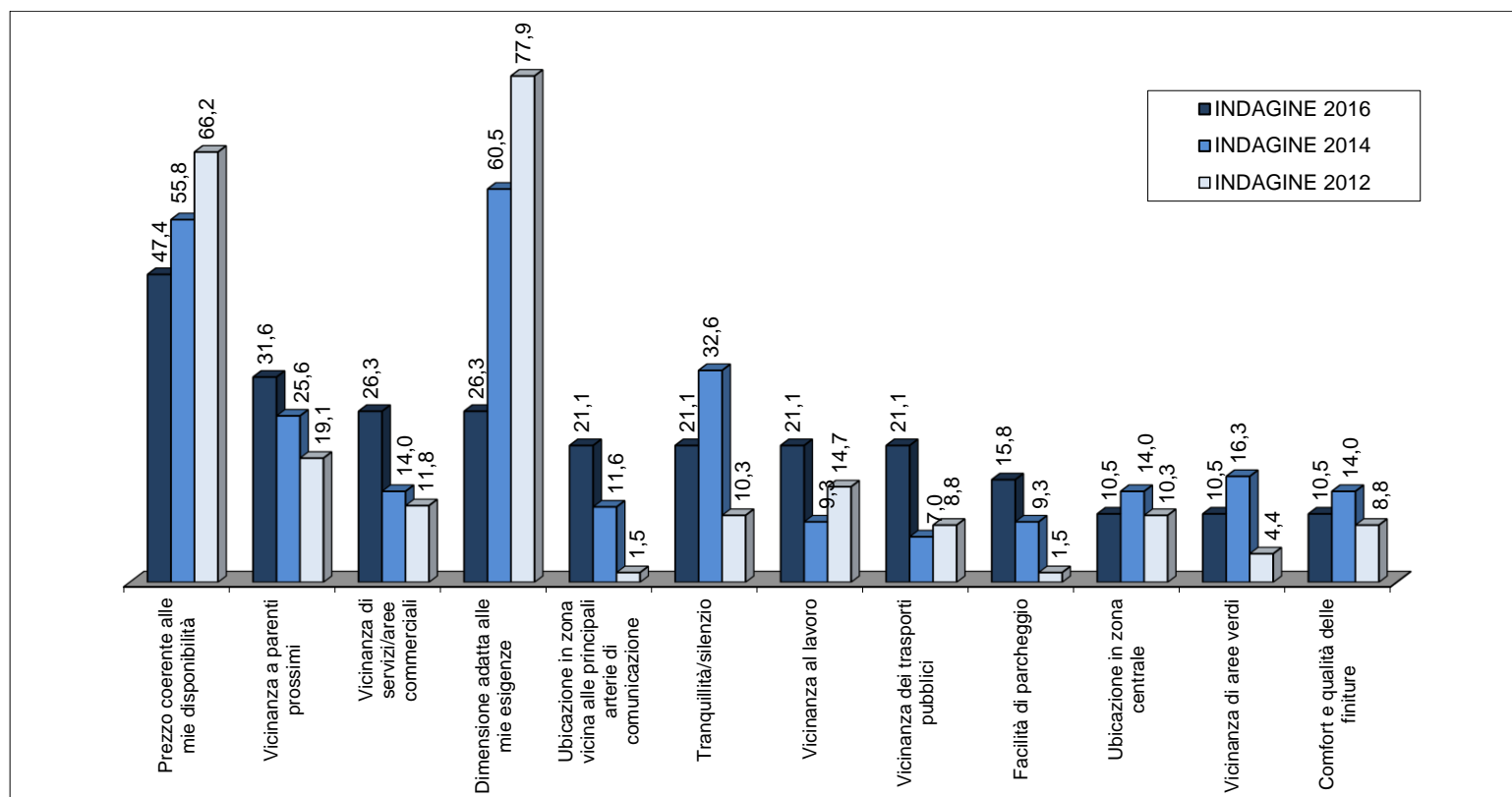
Principale utilizzo dell'immobile acquistato



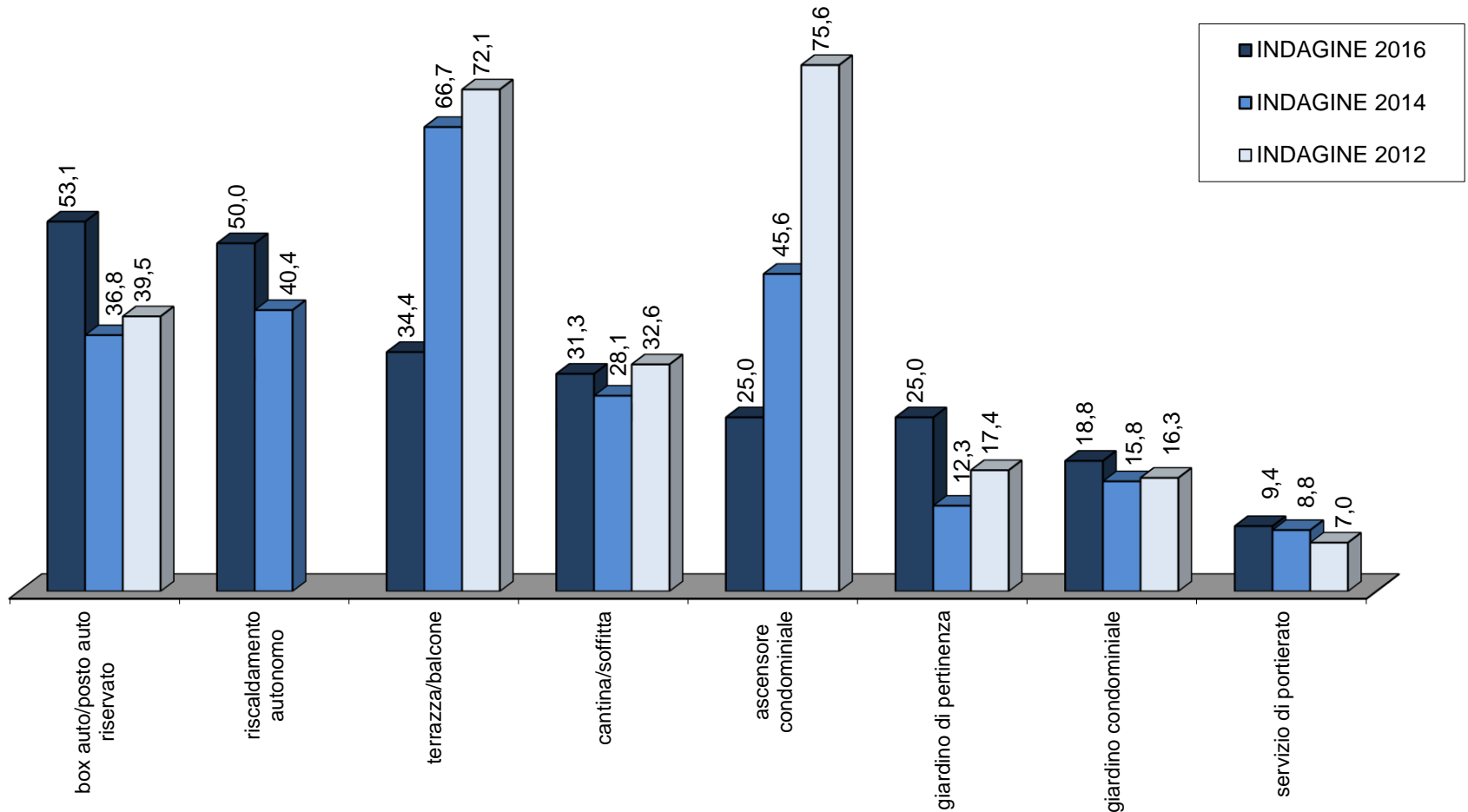
Per quanto concerne l'utilizzo dell'immobile acquistato, al primo posto si continuano a trovare l'acquisto dell'abitazione principale (59,4%), anche se diminuisce in modo significativo rispetto ai valori rilevati nel 2014; al secondo posto vi sono coloro che hanno acquistato per effettuare un investimento (18,8%), valore decisamente in crescita rispetto al passato; al terzo posto si trova la seconda casa per parenti prossimi (15,6%), anche in questo caso si assiste a un incremento dei valori; invece, continua il trend decrescente di coloro che acquistano una casa per le vacanze (6,3%).

Requisiti che hanno pesato di più nella scelta dell'immobile acquistato

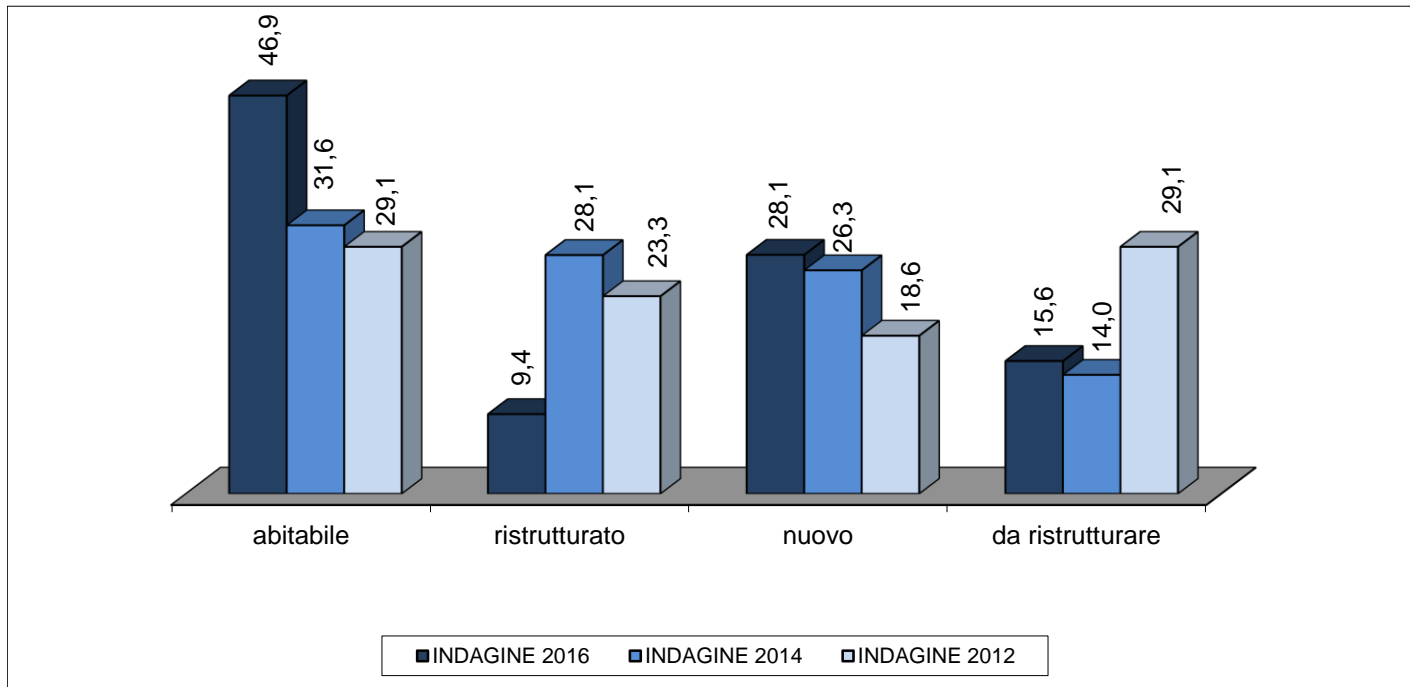
100=chi ha acquistato un'abitazione principale



Dotazioni dell'immobile acquistato

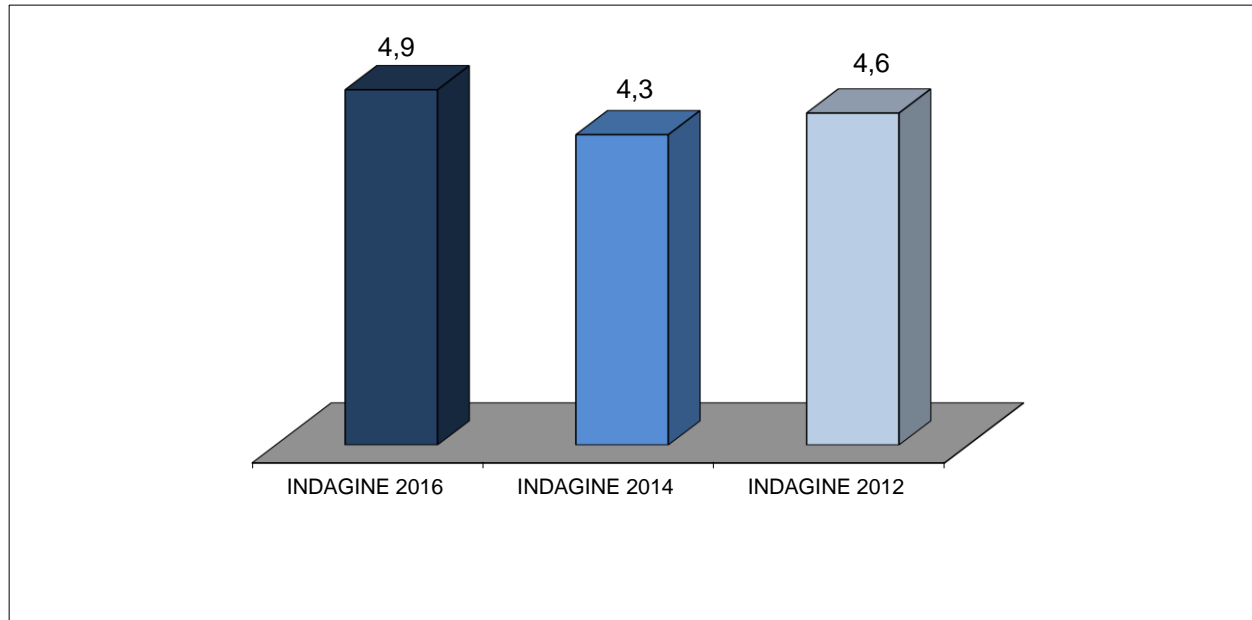


Stato dell'immobile acquistato



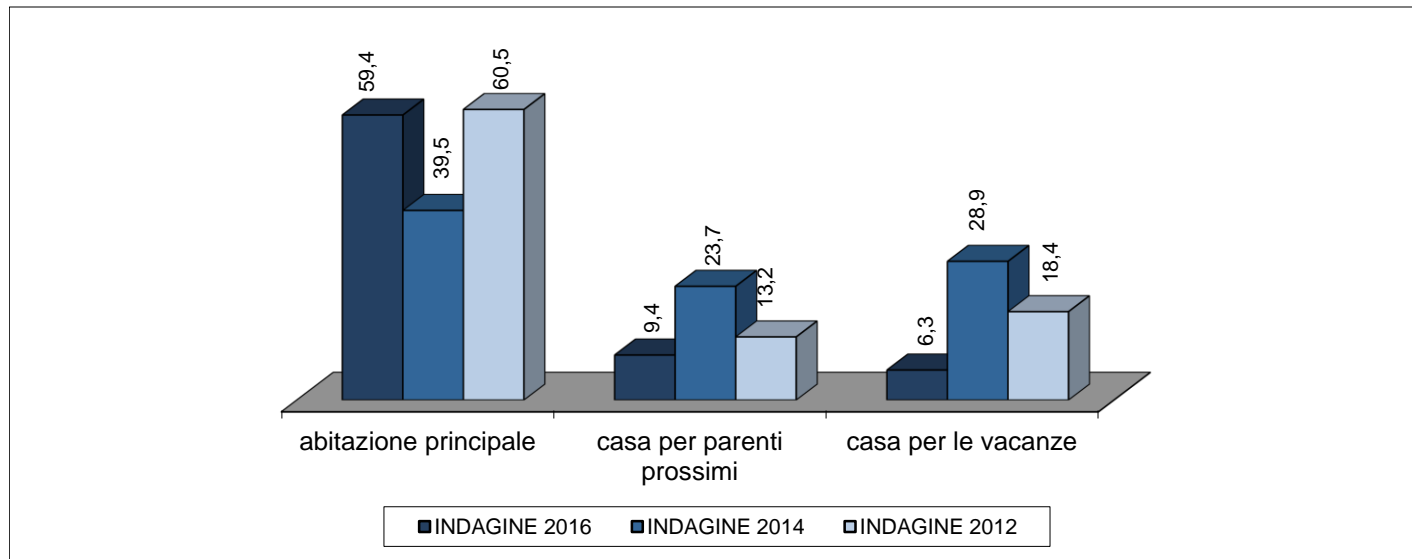
Per quanto riguarda lo stato dell'immobile, le abitazioni più acquistate sono state quelle abitabili (46,9%), seguite da quelle nuove (28,1%), al terzo posto ci sono quelle da ristrutturare (15,6%), infine quelle ristrutturate sono state le meno richieste (9,4%).

Vendite effettuate



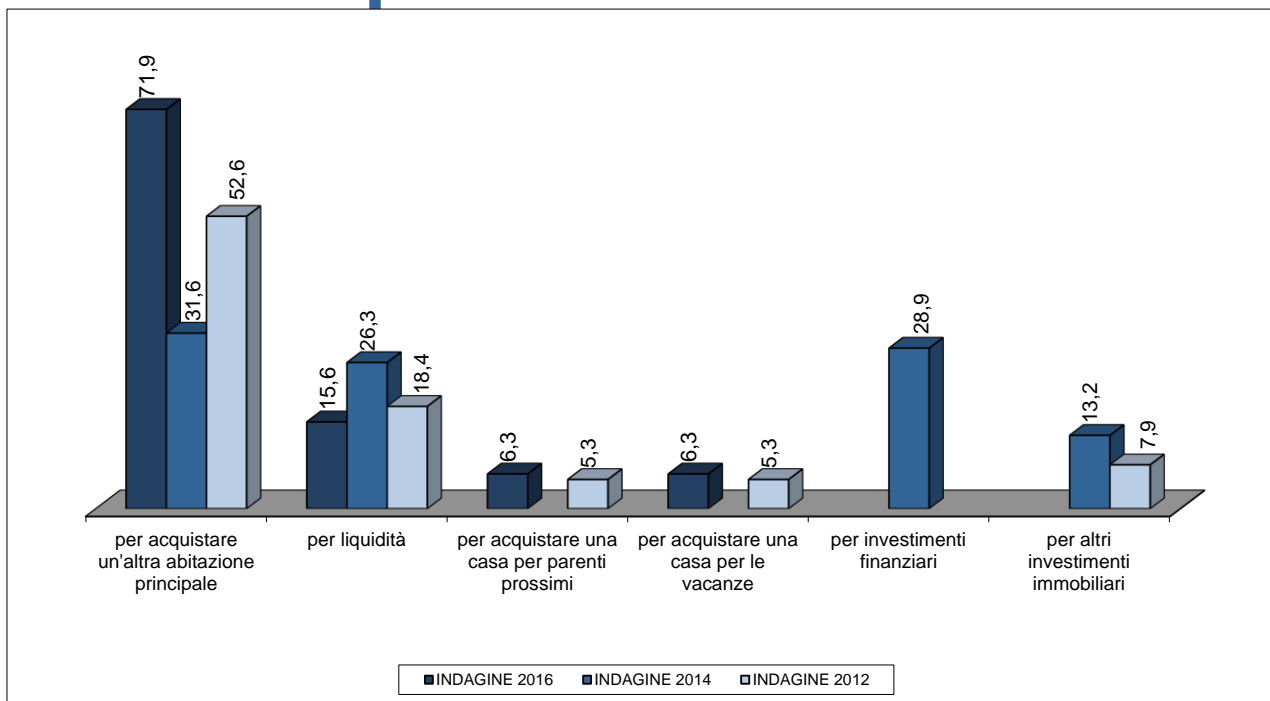
A Roma, nel biennio 2014-2015, si è riscontrato che il 4,9% degli intervistati ha venduto almeno un immobile, valore leggermente in crescita rispetto a quello rilevato nell'Indagine precedente.

Principale utilizzo dell' immobile venduto



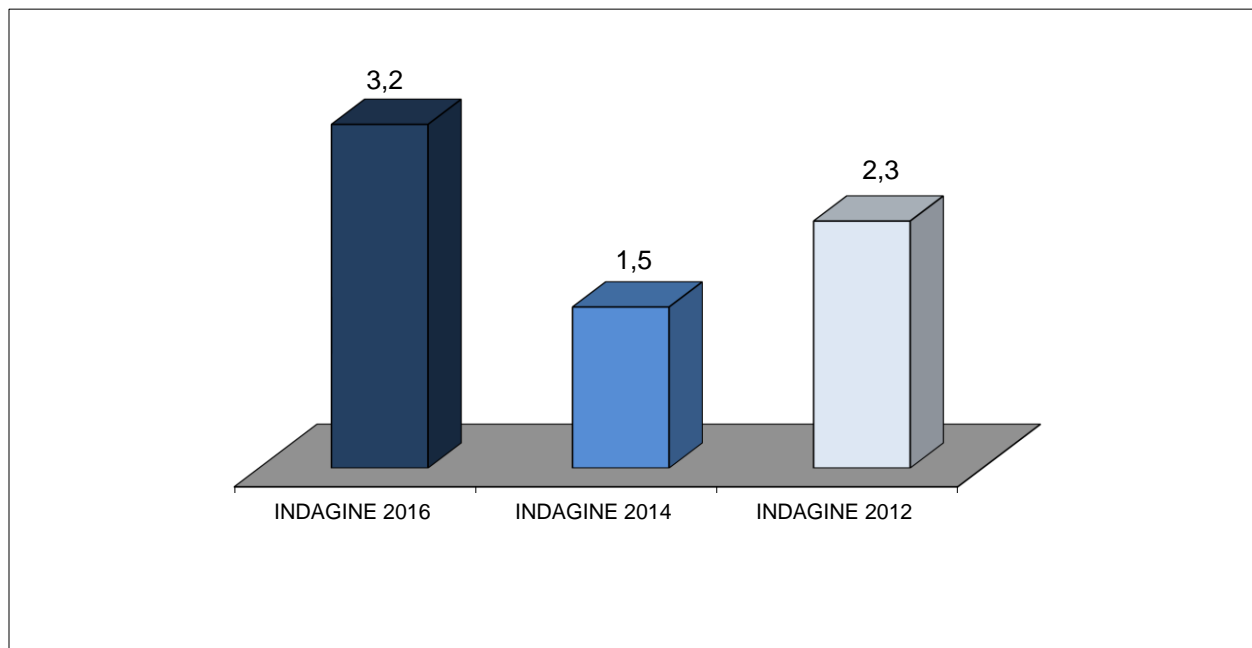
Per quanto riguarda le vendite avvenute nel biennio 2014-2015 queste hanno riguardato prevalentemente le abitazioni principali per il 59,4% di coloro che hanno venduto, fenomeno fortemente in crescita rispetto all'Indagine precedente; al secondo posto c'è chi ha venduto le seconde case tenute per parenti prossimi, al 9,4%, anche se è sceso molto rispetto al 2014; a seguire ci sono coloro che hanno ceduto le abitazioni destinate alle vacanze per il 6,3% e, anche in questo caso, c'è stato un calo decisamente rilevante dei valori.

Principali motivi di vendita



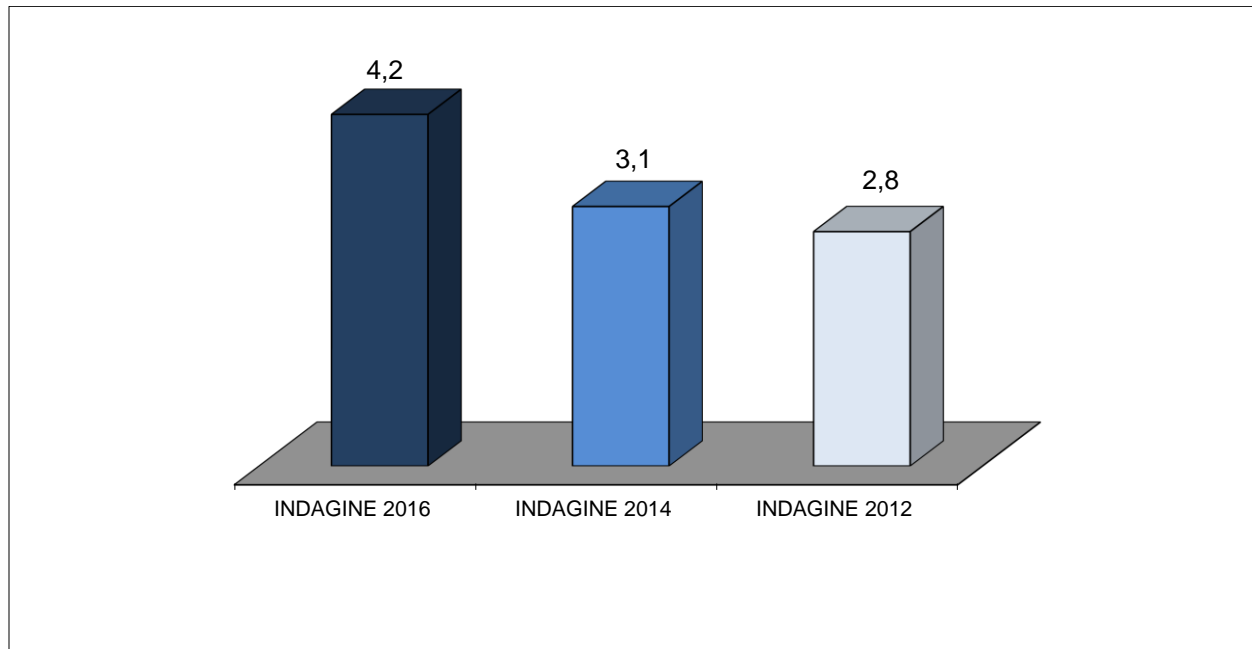
La motivazione predominante che ha indotto alla vendita di un'abitazione è sempre stata la sostituzione con un'altra abitazione principale (71,9%), con una crescita assai rilevante di circa 40 punti percentuali; segue con notevole distacco chi ha venduto per bisogno di liquidità (15,6%) ed è un fattore positivo che questa motivazione sia scesa rispetto al passato; al 6,3%, a pari merito, si trovano coloro che hanno venduto per acquistare una casa per vacanze o per i genitori prossimi; infine, nessuno ha venduto per effettuare investimenti finanziari e/o immobiliari.

Domanda di locazione effettuata



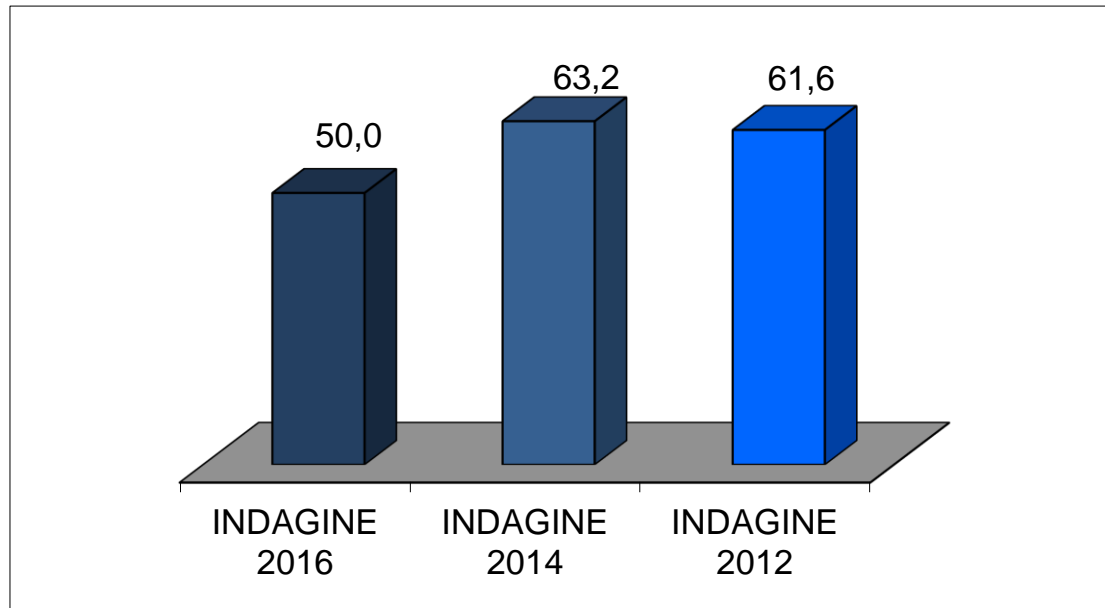
Il 3,2% degli intervistati romani ha preso in affitto un immobile nel biennio considerato e si riscontra una ripresa di questo settore rispetto al passato.

Offerta di locazione effettuata



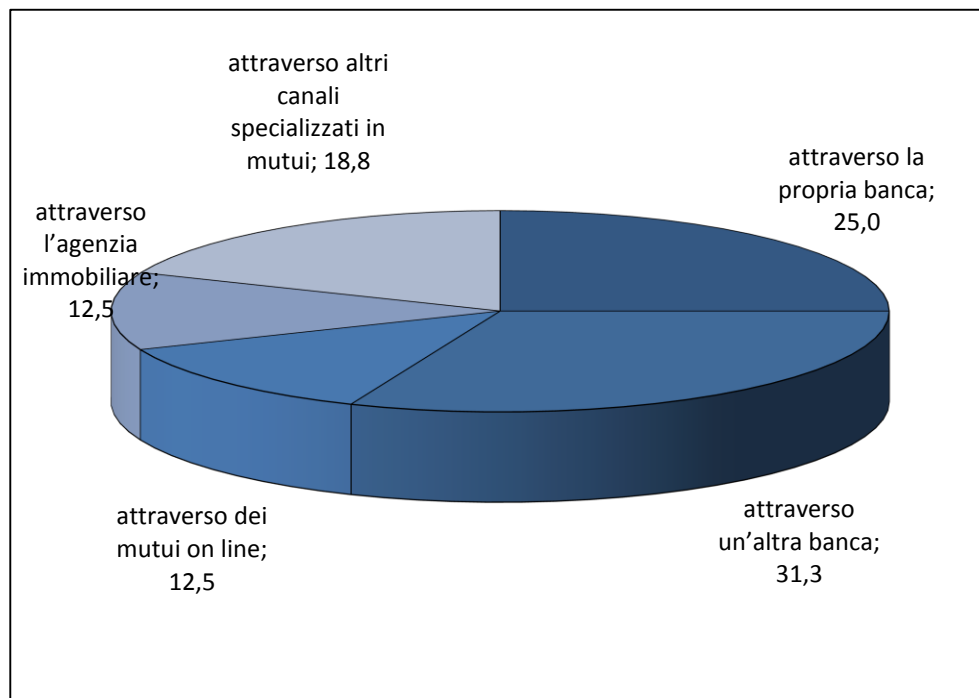
Sul lato dell'offerta, nel biennio 2014-2015, il 4,2% degli intervistati ha concesso in affitto un'abitazione per un lungo periodo, come per la domanda si assiste a una ripresa del mercato.

Ricorso al mutuo



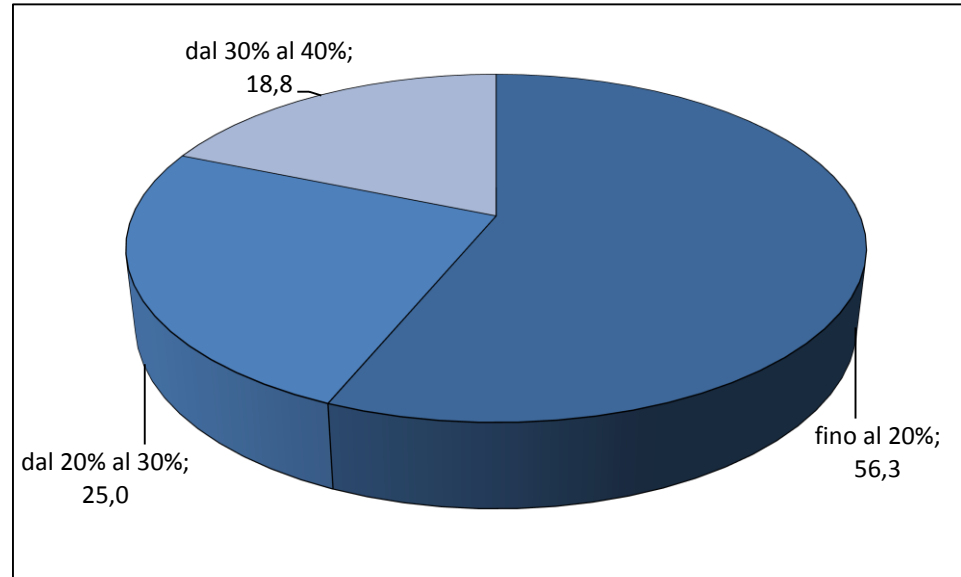
Tra coloro che hanno acquistato una casa, il 50% ha fatto ricorso a un finanziamento o a un mutuo, valore in calo di ben 13,2 punti percentuali rispetto a quello riscontrato nella precedente rilevazione.

Canali prescelti per sottoscrivere un mutuo



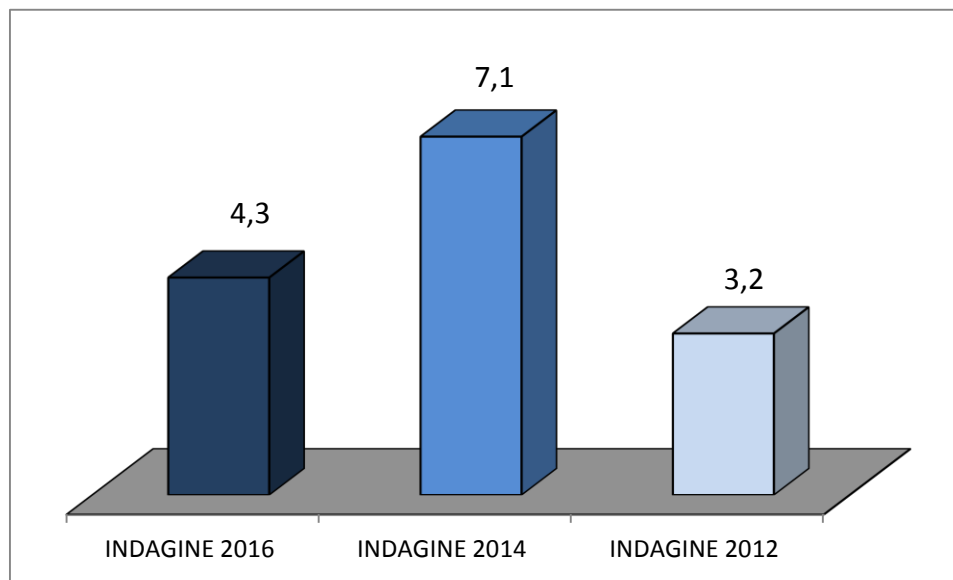
Quanto ai canali utilizzati per reperire il finanziamento, dalle risposte fornite dal campione romano è risultato che il 25% si è recato presso la propria banca; il 31,3% si è rivolto ad altri istituti di credito; il 18,8% tramite altri canali specializzati; il 12,5%, a parità di punteggio, ha ottenuto il mutuo *on-line* o attraverso un'agenzia immobiliare.

Quota di reddito del nucleo familiare utilizzata per pagare il mutuo



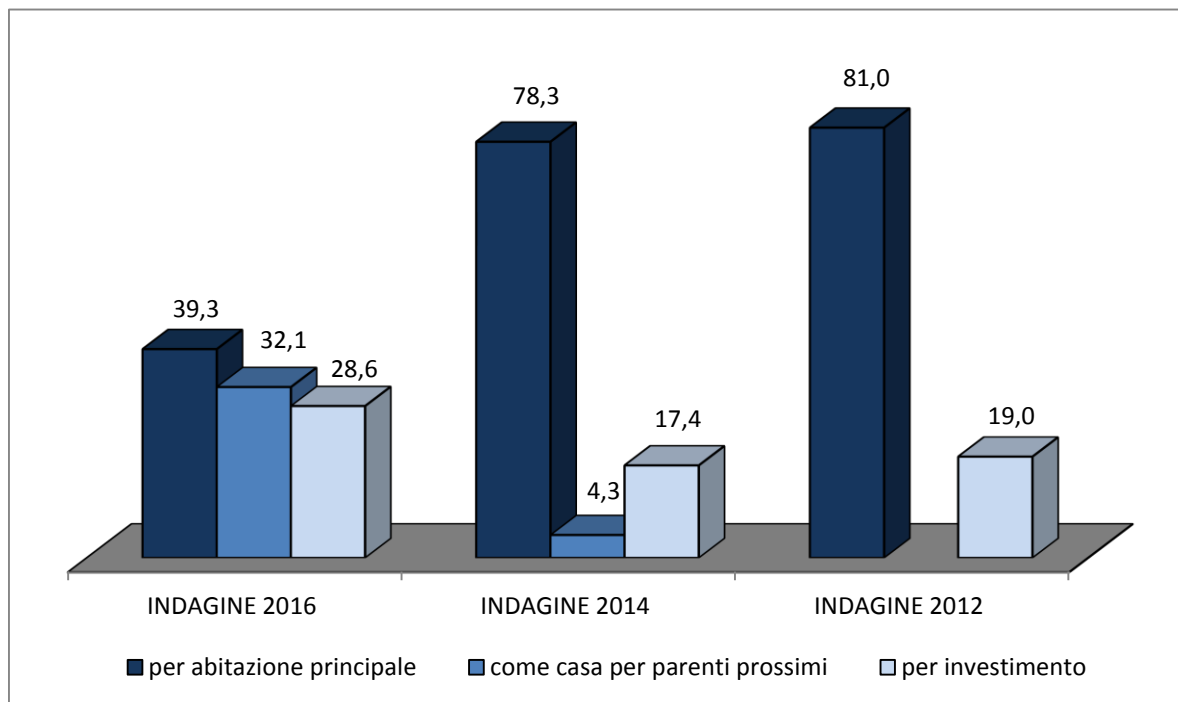
L'81,3% delle famiglie che hanno acceso un mutuo negli ultimi due anni ha impegnato fino al 30% del proprio reddito annuo per il pagamento delle rate, il che denota una certa prudenza sia da parte dell'istituto che eroga il finanziamento sia da parte delle famiglie; il restante 18,8% ha impegnato per la rata dal 30% al 40% del proprio reddito; nessuno è andato oltre il 40%.

Acquisti previsti



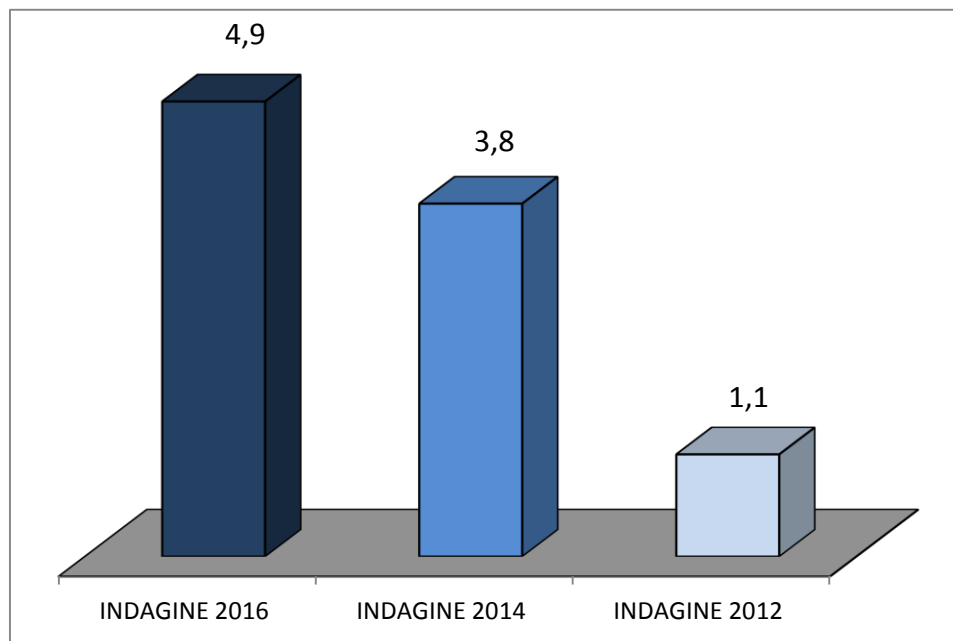
Prendendo in esame il solo comparto delle compravendite previste per il biennio 2016-2017, 4,3% degli intervistati a Roma avrebbe intenzione di acquistare un'abitazione.

Principale utilizzo dell'immobile da acquistare



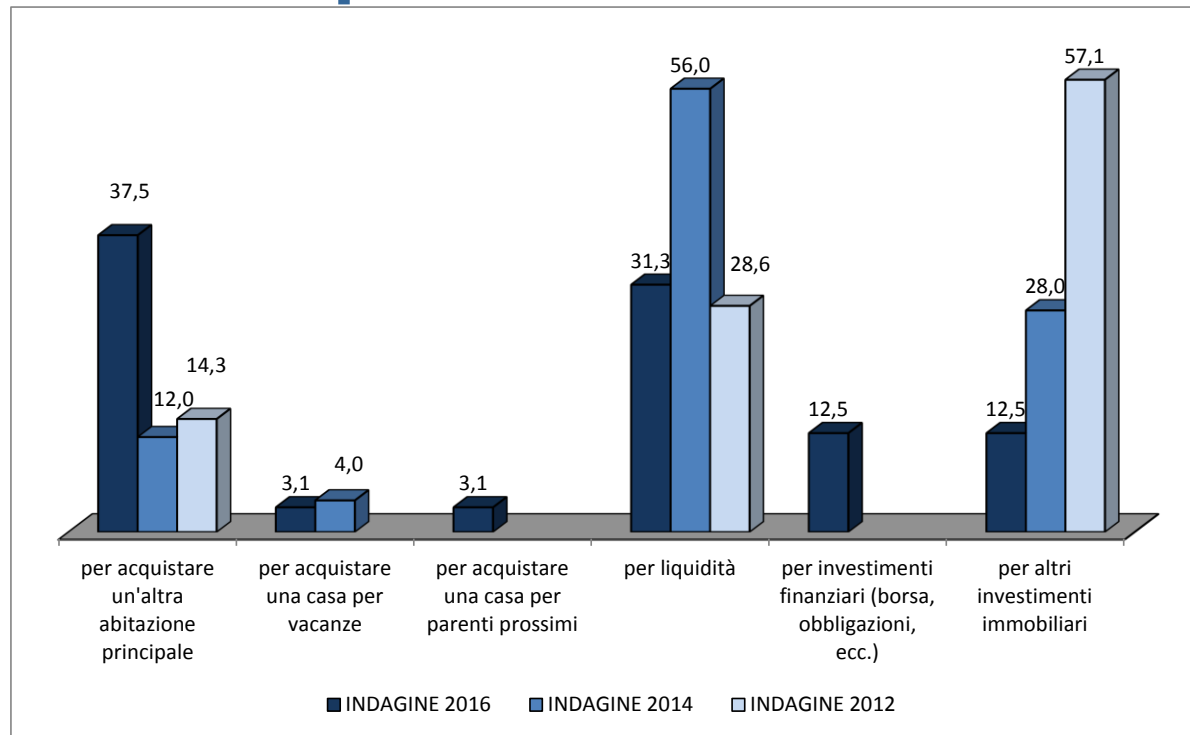
Come per chi ha già comprato una casa, chi pensa di farlo è spinto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale (39,3%); il 32,1% pensa di acquistare un casa per parenti prossimi; il 28,6% intende comprare una casa per metterla a reddito.

Vendite previste



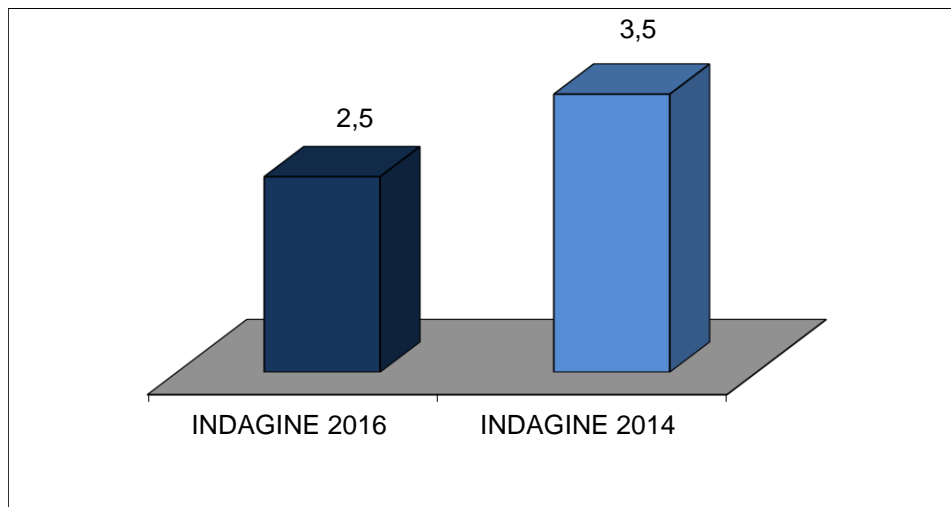
Spostando l'analisi dalla parte delle previsioni di offerta dei privati emerge che nel biennio 2016-2017 il 4,9% delle famiglie intervistate ha intenzione di vendere un immobile.

Principali motivi di vendita



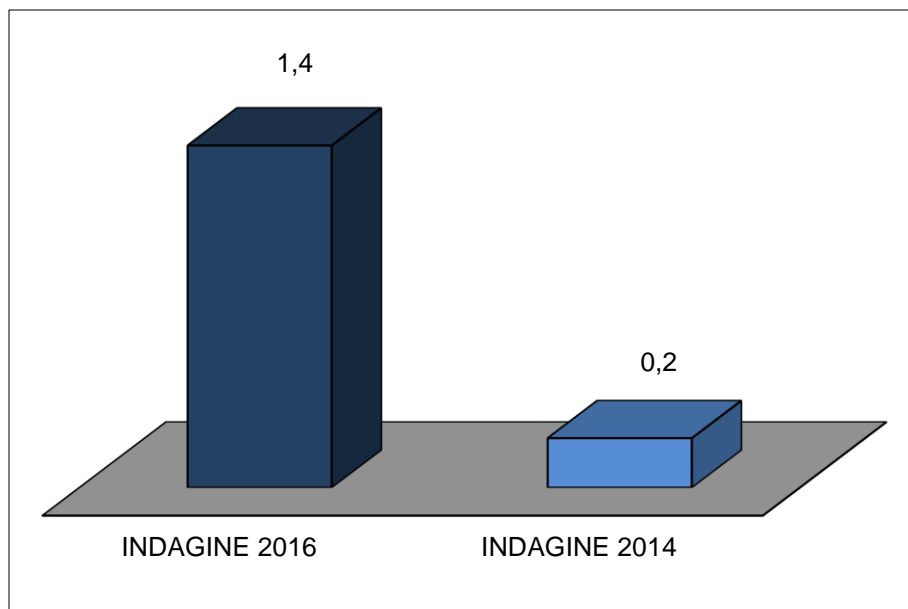
La motivazione predominante che potrebbe indurre alla vendita di un'abitazione è la sostituzione dell'abitazione principale (37,5%); al secondo posto c'è chi pensa di vendere per bisogno di liquidità (31,3%); al terzo posto, a parità di punteggio, si trova chi intende vendere per fare altri investimenti immobiliari o finanziari (12,5%); al quarto posto, sempre a parità di punteggio, c'è chi pensa di cedere un'abitazione per acquistare una casa per parenti prossimi o per le vacanze (3,1%).

Domanda di locazione prevista



Andando a vedere il mercato delle locazioni future, il 2,5% degli intervistati residenti a Roma pensa di prendere in affitto un immobile nel biennio 2016-2017 e, mettendo a confronto l'Indagine 2014 è scesa la quota di coloro che pensano di prendere in locazione un'abitazione.

Offerta di locazione prevista



Sul lato dell'offerta prevista, è emerso che l'1,4% degli intervistati pensa di concedere in locazione un immobile, valore decisamente superiore a quello rilevato nell'Indagine precedente.

Nota metodologica

Campione rappresentativo delle famiglie residenti nell'Area Metropolitana di Roma capitale;

tipologia di famiglia (n. 3 classi: famiglie unipersonali, coppie con figli, coppie senza figli);

Numerosità campionaria complessiva 650 casi

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

Tecnica di rilevazione questionario strutturato.

Periodo di effettuazione delle interviste marzo 2016.