

Informazioni e Tendenze Immobiliari



In questo numero

- 1 Introduzione**
- 2 Le compravendite**
 - Agenzia delle Entrate
 - Tecnocasa
 - Confabitare
- 3 Le locazioni**
 - Solo Affitti
 - Tecnocasa
- 4 I mutui**
 - Bce
 - Abi
 - Crif
- 5 Il ricorso all'intermediazione e alla valutazione immobiliare**
 - Tecnoborsa
 - Borsa Immobiliare di Roma
- 6 Le costruzioni**
 - Istat



1. Introduzione

Continua il trend negativo del mercato immobiliare italiano nel III trimestre dell'anno, seppure a ritmi decelerati rispetto ai trimestri precedenti. Per i prossimi mesi si prevede ancora un ribasso dei valori e si ritiene che l'anno possa chiudersi con una contrazione dei valori compresa tra -8% e -6%, mentre le compravendite potrebbero oscillare tra 420 e 450 mila transazioni. Si segnala più decisione in coloro che possono acquistare ma che, fino ad oggi, non si erano mossi in attesa dell'evoluzione del mercato immobiliare e le motivazioni sono molteplici: diminuzione dei prezzi degli immobili dall'inizio della fase ribassistica, proprietari sempre più propensi a rivedere le richieste al ribasso per vendere l'immobile, abbondante offerta immobiliare che consente di scegliere l'abitazione più adatta alle caratteristiche desiderate e la consapevolezza della ormai avviata normalizzazione del mercato. Contemporaneamente, schiacciati dal peso della crisi e con il costo della vita che aumenta sempre più molti anziani sacrificano la propria casa: nei primi dieci mesi del 2013 si è registrato un vero e proprio boom della vendita di immobili in nuda proprietà con un aumento del 12,5% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Le transazioni in nuda proprietà (che rappresentano il 7,3% del totale delle transazioni), vedono un calo degli atti tra familiari (per motivi successori e fiscali) e un aumento di quelli propriamente di mercato.

Inoltre, a seguito del perdurare della crisi e dei suoi effetti, la rischiosità dei prestiti in Italia è ulteriormente cresciuta ed è sempre in flessione la dinamica dei finanziamenti a famiglie e imprese in Italia. L'andamento è in linea con l'evoluzione delle principali grandezze macroeconomiche (Pil e Investimenti), ed è confermato anche dai recenti dati pubblicati dall'Istat e relativi al III trimestre del 2013. Infine, per quanto riguarda i tassi di interesse sui prestiti in Italia, si sono assestati su livelli storicamente bassi.

Il 60,9% delle famiglie che hanno acquistato o tentato di acquistare un immobile, nel biennio 2011-2012, sono ricorse all'aiuto di un'agenzia immobiliare e/o altri consulenti per effettuare una transazione immobiliare e la figura dell'agente immobiliare tiene bene anche rispetto agli anni scorsi dunque, come sempre, l'agenzia immobiliare rimane il canale più utilizzato. Mettendo a confronto la domanda e l'offerta rispetto ai singoli canali di intermediazione l'agenzia immobiliare viene preferita sia da chi vende sia da chi acquista ma vi ricorre maggiormente chi ha ceduto un immobile. Inoltre, ben l'86% di chi è riuscito a vendere un immobile nel biennio 2011-2012 lo ha fatto valutare prima di immetterlo sul mercato e, per quanto concerne il tipo di figura professionale utilizzata per stimare i beni oggetto delle compravendite, l'agente immobiliare è preferito sia da chi acquista che da chi vende ma il ricorso all'agenzia da parte di chi vende è di gran lunga superiore.



2. Le Compravendite

Agenzia delle Entrate

Analizzando i dati delle compravendite di abitazioni nelle maggiori città italiane spicca il rialzo di Bologna

Lo stock immobiliare censito in catasto al 31 dicembre 2012 ammonta a circa 72 milioni di immobili o loro porzioni, di cui circa 63 milioni sono unità immobiliari a destinazione ordinaria e speciale, per una rendita complessiva di 36,5 miliardi di euro. E' quindi possibile conoscere, per le province e per i capoluoghi italiani, tutti i numeri aggiornati sulle unità immobiliari urbane distinte per tipologia, la loro consistenza e la rendita catastale. Secondo la fotografia scattata dall'Osservatorio del mercato immobiliare, insieme alla Direzione centrale del Catasto, le abitazioni sono oltre il 50% delle unità registrate in catasto, mentre le pertinenze (soffitte, cantine, box e posti auto) e i negozi raggiungono quasi il 40%. Seguono a distanza gli immobili per le attività produttive e commerciali e gli immobili a destinazione particolare di interesse collettivo, pari a circa il 3% del totale. Quanto alla rendita del patrimonio immobiliare, in termini di rendita catastale case, uffici, negozi e pertinenze sono pari al 65% del totale, per un valore corrispondente di circa 23 miliardi di euro, mentre gli immobili speciali destinati all'uso produttivo e commerciale raggiungono, malgrado la loro minore numerosità, una quota del 29%, quindi oltre 10 miliardi di euro. Inoltre, dalla III Nota trimestrale Omi che fornisce un'istantanea sull'andamento del mercato immobiliare residenziale e non residenziale emerge che continua il trend negativo del mercato immobiliare italiano nel III trimestre dell'anno, seppure a ritmi decelerati rispetto ai trimestri precedenti. Gli scambi di unità immobiliari, pari a 199.661, mostrano una flessione del 6,6% rispetto allo stesso periodo del 2012, ma recuperano un punto percentuale rispetto al calo tendenziale del 7,7% rilevato nel II trimestre. Nello specifico, le compravendite del settore residenziale sono state 91.051, con una riduzione pari al 5,1% rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente; analogo l'andamento nel settore delle pertinenze con una flessione del 6,6%, con 71.807 unità scambiate. Si registra una diminuzione delle vendite anche nei settori non residenziali, con le perdite maggiori nel settore terziario, che rileva una contrazione dell'11,7%, con 1.935 unità, mentre il settore produttivo perde il 9,4% (1.983 unità) e quello commerciale l'8,2% (4.978). Tornando al comparto residenziale, la perdita più contenuta si registra nel Nord (-4,1%), seguito dal Centro (-4,3%); al Sud, invece, il calo risulta poco più alto (-7,5%) del dato nazionale. Analizzando i dati delle compravendite di abitazioni nelle maggiori città italiane, spicca il rialzo di Bologna che, con il 16,3%, accentua l'aumento registrato nel precedente trimestre (5%). Seguono in crescita anche le compravendite immobiliari nelle città di Milano (9,4%) e Roma (0,6%). La flessione è invece più marcata a Napoli (-19,7%), Genova (-8,2%) e Firenze (-5,3%), mentre quelle più attenuate si registrano a Torino (-4,3%) e Palermo (-0,1%).

Tecnocasa

Nei primi sei mesi del 2013 le quotazioni immobiliari in Italia sono ancora in ribasso, sebbene si intravedano segnali di un'inversione di tendenza che devono essere comunque presi con la dovuta cautela. Si segnala più decisione in coloro che possono acquistare ma che, fino ad oggi, non si erano mossi in attesa dell'evoluzione del mercato immobiliare. Le motivazioni sono molteplici: diminuzione dei prezzi degli immobili dall'inizio della fase ribassistica, proprietari sempre più propensi a rivedere le richieste al ribasso per vendere l'immobile, abbondante offerta immobiliare che consente di scegliere l'abitazione più adatta alle caratteristiche desiderate e la consapevolezza della ormai avviata normalizzazione del mercato.

Nel I semestre del 2013 l'analisi dei prezzi in base alla dimensione delle realtà territoriali vede una diminuzione del 4,7% nelle grandi città, del 4,8% nell'hinterland delle grandi città e del 5% nei capoluoghi di provincia. L'analisi per aree geografiche vede il Centro Italia chiudere il semestre con una diminuzione dei



Nel settore non residenziale la maggioranza delle richieste si orienta verso la locazione. A cercare in acquisto sono prevalentemente investitori

prezzi del 6%, a seguire il Nord Italia con -4,8% e infine il Sud Italia con -4,6%. Per i prossimi mesi si prevede ancora un ribasso dei valori e si ritiene che l'anno possa chiudersi con una contrazione dei valori compresa tra -8% e -6%. Le compravendite potrebbero oscillare tra 420 e 450 mila transazioni.

Per quanto concerne le quotazioni degli immobili del comparto non residenziale, sempre nei primi sei mesi del 2013, è emerso che hanno registrato un ribasso generalizzato che ha interessato sia i prezzi sia i canoni di locazione. Le difficoltà economiche che tante aziende hanno attraversato e stanno ancora attraversando hanno fatto sentire i loro effetti su capannoni, negozi ed uffici. Un importante colpo al settore è stato dato dall'introduzione dell'Imu che, su queste tipologie immobiliari, ha pesato in maniera considerevole scoraggiando sia imprenditori sia investitori.

Nel settore non residenziale la maggioranza delle richieste si orienta verso la locazione, una scelta dettata soprattutto dal rischio imprenditoriale e dalla volontà di non immobilizzare capitali all'inizio dell'attività.

Nello specifico il mercato degli immobili ad uso commerciale segnala un ribasso dei canoni di locazione del 4,7% per le tipologie posizionate in vie di passaggio e del 4,8% per quelle posizionate in vie non di passaggio. Sui prezzi il ribasso è stato rispettivamente del 4,2% e del 4,3%. A cercare in acquisto sono prevalentemente investitori. Le soluzioni più richieste sono inferiori a 100 mq (il 45,6% cerca tagli fino a 50 mq). Gli immobili commerciali garantiscono rendimenti annui lordi intorno al 7%, decisamente più elevati rispetto a quelli che si registrano sul comparto residenziale.

Il settore immobiliare dei capannoni ha registrato una contrazione dei prezzi e dei canoni di locazione sia sulle tipologie nuove sia su quelle usate, con una performance peggiorativa per quelle posizionate lontane dalle arterie di comunicazione. Le difficoltà di molte aziende del settore produttivo stanno cambiando la configurazione di questo segmento. I capannoni, infatti, sono sempre meno destinati ad attività produttive e sempre più orientati verso attività di stoccaggio e deposito. Allo stesso tempo si registrano richieste per l'apertura di attività legate alla ristorazione. Le quotazioni di un capannone usato sono diminuite del 4,9% vicino alle arterie e del 5,4% lontano dalle arterie; quelle del nuovo del -4,5% vicino alle arterie e del -4,7% lontano dalle arterie.

Confabitare

Il fenomeno della vendita della nuda proprietà rappresenta il segno tangibile di una crisi che avanza sempre di più

Schiacciati dal peso della crisi e con il costo della vita che aumenta, sempre più anziani sacrificano la propria casa: nei primi dieci mesi del 2013, si è registrato un vero e proprio boom della vendita di immobili in nuda proprietà con un aumento del 12,5% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. In tutta Italia ottantacinquemila anziani hanno già scelto questa formula, soprattutto nelle grandi città, a partire da Bologna, come emerge da un'analisi di Confabitare, associazione proprietari immobiliari, sull'andamento del mercato immobiliare. Questi pensionati hanno un'età media di 75 anni e percepiscono una pensione media mensile di poco superiore ai 1.100,00 euro.

Le transazioni in nuda proprietà (che rappresentano il 7,3% del totale delle transazioni), vedono un calo degli atti tra familiari (per motivi successori e fiscali) e un aumento di quelli propriamente di mercato. A vendere, nella maggior parte dei casi (soprattutto al Nord e nelle grandi città) sono persone anziane che hanno scarsi legami con la famiglia, oppure sono privi di eredi diretti, e hanno bisogno di liquidità per continuare a mantenersi, conservando la disponibilità dell'immobile.

Il fenomeno della vendita della nuda proprietà rappresenta il segno tangibile di una crisi che avanza sempre di più e che rischia di aumentare ulteriormente a fronte di un potere d'acquisto delle pensioni drasticamente in calo e del costante aumento del costo della vita, dei servizi, dei prezzi e delle tariffe. Il costo sempre maggiore che registra la gestione di un immobile a causa dell'appesantimento della tassazione che grava sulla casa, costringe di conseguenza gli anziani a dover ricorrere alla vendita della propria abitazione.



Secondo un'analisi a livello nazionale condotta da Confabitare, il primato del ricorso degli anziani alla vendita in nuda proprietà spetta all'Emilia Romagna con oltre il 35%, segue il Lazio con il 12%, il Piemonte e Lombardia con il 10%, la Toscana con l'8% e la Liguria con il 7%.

Il ricorso alla vendita della nuda proprietà consente di monetizzare dalla cessione dell'immobile senza perdere il diritto abitativo (usufrutto) e, quindi, permette di mantenere la stessa qualità di vita integrata da una nuova liquidità, ottenuta senza ricorrere a indebitamenti. Dall'altra parte, chi acquista ha la possibilità di effettuare un investimento a medio- lungo termine e, inoltre, entra in possesso di un immobile senza dover pagare l'Imu, in quanto l'imposta ricade sull'usufruttuario.

3. Le locazioni

Solo Affitti

Secondo l'osservatorio annuale di Solo Affitti la cedolare secca è sempre più utilizzata e nei prossimi mesi verrà scelta dal 70% dei proprietari, con picchi dell'80% nelle città metropolitane.

Calano ancora gli affitti in Italia con una media del 4,5%, ma a fronte di flessioni a doppia cifra per città come Perugia (-14,2%) e Trieste (-11,8%), le città metropolitane vanno verso la stabilizzazione (Roma -0,5%, Napoli -1,4% e Milano -2,3%) dopo la vistosa riduzione dei canoni registrata nel 2012. Tutte le tipologie di immobili hanno fatto registrare mediamente lo stesso ribasso dei canoni con bilocali (-4,7%) un po' sopra la media nazionale, trilocali (-4,5%) e quadrilocali in linea (-4,4%), e monolocali che hanno tenuto meglio (-4,3%) degli altri. A Milano hanno sofferto in particolare i monolocali (-12,8%) mentre le quotazioni dei quadrilocali hanno avuto un incremento (+2,9%). Tendenza dettata forse dalla domanda sempre crescente di condividere gli spazi per contenere le spese.

Secondo le rilevazioni di Solo Affitti la presenza dell'arredamento nell'immobile o la disponibilità del garage costa mediamente tra i 42 e i 53 euro in più al mese. Nel 2013 il prezzo medio di locazione nelle città capoluogo del nostro Paese è di 516 euro, che salgono a 558 se l'appartamento è ammobiliato e a 569 se l'abitazione è dotata di garage. Si spendono mediamente 394 euro al mese per un monocale (430 ammobiliato) e 464 euro per un bilocale (504 con mobili). La spesa arriva fino a 551 euro per alloggiare in un trilocale (con un incremento di 47 euro in presenza di mobili), e tocca i 653 euro per un quadrilocale (701 arredato).

Gli affitti più alti sono ancora una volta quelli di Roma (canone medio di 875 euro) e Milano (838 euro), seguiti da Firenze (628 euro), Venezia (600 euro), Bari (512 euro) e Napoli (511 euro). Gli alloggi in affitto più economici si trovano a Catanzaro (363 euro), Perugia (385 euro), Campobasso (403 euro), Potenza (420 euro), Aosta (440 euro) e Torino (441 euro), che sono i capoluoghi del Nord Italia più economici. Roma è più cara di Milano per i canoni mensili di monolocali (673 contro i 519 di Milano) e bilocali (793 contro 709). Il capoluogo meneghino sopravanza, però, la Capitale per i quadrilocali (1.177 euro contro 1.085).

Per quanto riguarda la cedolare secca e i vantaggi fiscali, rispetto all'anno scorso, nel 2013 è cresciuto ulteriormente il numero di nuovi contratti stipulati con la tassazione della cedolare secca, preferita dal 64% dei proprietari contro un 36% che rimane fedele alla tassazione tradizionale con il regime Irpef. La cedolare secca incontra maggiore successo nelle regioni del Centro (69%), seguite da quelle del Nord-Ovest (65%) e del Sud (63%); ha meno appeal nel Nord-Est (57%). Sulla scelta del regime fiscale sembra pesare il maggiore o minore utilizzo dei contratti a canone concordato: il regime Irpef, infatti, per questa tipologia è ancora ritenuto conveniente soprattutto nel Nord-Est, dato che ci sono città, come Bologna, in cui gli accordi territoriali rendono conveniente, grazie alle deduzioni di imposta (un ulteriore 30% rispetto al 5% previsto per tutte le tipologie contrattuali), la tassazione ordinaria rispetto a quella con cedolare secca.

La cedolare secca è sempre più utilizzata e nei prossimi mesi verrà scelta dal 70% dei proprietari con picchi dell'80% nelle città metropolitane



Il contratto libero 4+4 si conferma il più utilizzato in Italia (45% dei casi) anche se in discesa rispetto all'anno scorso

Tra le tipologie di contratto più utilizzate, il contratto libero 4+4 si conferma il più utilizzato in Italia (45% dei casi), anche se in discesa rispetto all'anno scorso (49% dei casi). I capoluoghi dove il contratto libero incontra maggiori consensi sono Milano (90%), Aosta (70%) e Napoli, Potenza e Trento (tutte con il 60%). Il contratto transitorio è utilizzato nel 29% dei casi, soprattutto in capoluoghi come Catanzaro (70%) e Cagliari (50%), mentre il canone concordato raccoglie quasi un quarto delle preferenze (24%), con punte del 73% a Trieste, del 62% a Bologna e del 50% a Firenze e Genova. Restano marginali i contratti completamente liberi (1,4%) e il comodato d'uso (0,4%).

Si accorciano i tempi di ricerca della casa: il tempo medio necessario a trovare un appartamento è pari a 2,6 mesi, sostanzialmente in linea con il 2012 (2,7). Se nelle zone di pregio per chiudere le trattative ci vuole tempo (quasi tre mesi), in semicentro i tempi si riducono a 2,2 mesi. Queste zone, infatti, sono quelle col miglior rapporto qualità-prezzo, dotate di servizi, buona disponibilità di parcheggi e prezzi più abbordabili. Le città con i tempi di ricerca più lunghi sono Napoli (3,5 mesi), Aosta (3,3), Bologna e Genova (3 mesi). Le città dove gli appartamenti si affittano più velocemente sono Catanzaro (1,6 mesi), Firenze (1,8), Bari (1,9) e Trieste (2). Tempi abbastanza veloci per le abitazioni di nuova costruzione: 1,5 mesi.

Seppur in diminuzione rispetto all'anno scorso (52%), anche nel 2013 chi affitta un appartamento adibendolo ad abitazione principale (46%) rappresenta la quota maggiore dei locatari, doppiando praticamente i lavoratori in trasferta per brevi periodi (29%) e gli studenti fuori sede (22%). In affitto vanno soprattutto le giovani coppie senza figli (36%), anche se sono diminuite del 4% rispetto al 2012. Le coppie con figli sono aumentate dal 25 al 28%. Si conferma attorno al 25% la quota di single in affitto, mentre continua il successo della condivisione degli appartamenti da parte di 2 o più persone non legate da vincoli di parentela (12%). Le città dove il fenomeno della condivisione è più diffuso sono soprattutto quelle universitarie come Bologna (35%), Milano e Trieste (20% ciascuna) e Catanzaro (18%). Nell'ultimo anno è leggermente diminuita la permanenza media nell'appartamento dello stesso inquilino, da 27 a 25 mesi. Torinesi (38 mesi), aostani (36) e napoletani (36) sono gli inquilini più fedeli.

Tecnoborsa

Oltre tre contratti di locazione su quattro sono a canone libero e la tipologia più richiesta è risultata essere il bilocale

Circa il 34% dei clienti di Tecnocasa opta per la locazione. La motivazione principale è legata a una scelta abitativa (56,3% dei casi), mentre chi prende casa in affitto per motivi di lavoro rappresenta il 37,8%; gli studenti, invece, sono poco meno del 6% del totale. Oltre tre contratti di locazione su quattro sono a canone libero (4+4), la tipologia più richiesta è risultata essere il bilocale (38,5%), in misura lievemente maggiore rispetto al trilocale (35,5%). Il 72,6% degli inquilini si inserisce nella fascia d'età compresa tra 18 e 44 anni, il 15,6% dei conduttori ha un'età compresa tra 45 e 54 anni, gli over 55 sono poco meno del 12%. La motivazione legata allo studio è più alta nei giovani tra 18 e 34 anni (15,5%), poco più del 40% dei 18-34enni e dei 35-44enni considera l'affitto perché mosso da esigenze lavorative, mentre gli over 55 decidono di abitare in un immobile in locazione.

4. I Mutui

Bce

La Bce nella riunione del proprio Consiglio Direttivo del 7 novembre ha tagliato il tasso di riferimento di 25 punti base allo 0,25%.

Abi

Secondo l'Abi a ottobre 2013 l'ammontare dei prestiti alla clientela erogati dalle banche operanti in Italia, 1.857 miliardi di euro, è nettamente superiore all'ammontare complessivo della raccolta da clientela, 1.727,5 miliardi di euro. Inoltre a seguito del perdurare della crisi e dei suoi effetti, la rischiosità dei prestiti in Italia è ulteriormente cresciuta, le sofferenze nette sono risultate a settembre 2013



**Il tasso medio
sul totale
dei prestiti
è risultato
pari al 3,83%**

pari a 75,2 mld, le lorde 144,5 mld; il rapporto sofferenze nette su impieghi totali è del 4,03% a settembre (3,93% ad agosto 2013; 3,03% a settembre 2012). Il rapporto sofferenze lorde su impieghi è del 7,5% a settembre 2013 (5,9% un anno prima), valore che raggiunge il 13,2% per i piccoli operatori economici (11,1% a settembre 2012), il 12% per le imprese (9% un anno prima) ed il 6,2% per le famiglie consumatrici (5,3% a settembre 2012). E' in flessione la dinamica dei finanziamenti a famiglie e imprese in Italia: -3,5% la variazione annua ad ottobre 2013, stesso valore di agosto, -3,2% a settembre 2013. L'andamento è in linea con l'evoluzione delle principali grandezze macroeconomiche (Pil e Investimenti). Tale andamento è confermato anche dai recenti dati pubblicati dall'Istat e relativi al terzo trimestre del 2013. Per quanto riguarda i tassi di interesse sui prestiti in Italia è emerso che si sono assestati su livelli storicamente bassi: il tasso medio sulle nuove operazioni di finanziamento alle imprese si è posizionato al 3,38% (dal 3,56% di settembre 2013), mentre il tasso medio sulle nuove operazioni per acquisto di abitazioni al 3,59% (dal 3,67% del mese precedente), il tasso medio sul totale dei prestiti è risultato pari al 3,83% (2 centesimi al di sopra del mese precedente). Lo spread fra il tasso medio sui prestiti e quello medio sulla raccolta a famiglie e società non finanziarie permane in Italia su livelli particolarmente bassi, ad ottobre 2013 è risultato pari a 192 punti base (189 punti base a settembre 2013), prima dell'inizio della crisi finanziaria tale spread superava i 300 punti.

Crif

**L'importo medio
dei mutui richiesti
nei primi 10 mesi
dell'anno è stato
pari a 127.524
euro contro
i 131.616 euro del
pari periodo 2012**

L'analisi presentata da Crif evidenzia che nel mese di ottobre la domanda di credito da parte delle famiglie italiane presenta un quadro contrastato. Se da un lato il comparto dei mutui conferma per il quarto mese consecutivo un segno positivo, facendo segnare un +1,2% rispetto allo stesso mese dell'anno precedente, il trend della domanda di prestiti (nel loro aggregato di prestiti personali e prestiti finalizzati) si caratterizza per una flessione del -9,4% rispetto a ottobre 2012. Prendendo in considerazione i primi 10 mesi del 2013, però, il dato aggregato risulta in contrazione per entrambe le forme tecniche, con il numero delle richieste di mutuo che fa segnare complessivamente un -5,5% mentre il decremento per i prestiti si attesta su un -4% rispetto al pari periodo 2012. Il confronto dell'andamento aggregato nei primi 10 mesi dell'anno in corso con le rilevazioni degli anni precedenti evidenzia un ritardo estremamente pesante, determinato dal crollo verticale registrato nel 2011 e 2012. Relativamente all'importo medio dei mutui richiesti nei primi 10 mesi dell'anno è stato pari a 127.524 euro contro i 131.616 euro del pari periodo 2012. Analizzando invece la distribuzione per fasce di importo, emerge che solamente la classe inferiore ai 75.000 euro faccia registrare un incremento della propria quota, +2,1% punti percentuali. È però la classe compresa tra i 100 e i 150.000 euro a confermarsi la preferita dagli italiani, con una quota pari al 28,9% del totale. Dal punto di vista della durata dei mutui richiesti, infine, la classe tra 25 e 30 anni rimane la prevalente (con una quota del 28,3%), anche se perde 1,8 punti percentuali rispetto al pari periodo dello scorso anno. L'incremento maggiore è invece quello fatto registrare dalla fascia compresa tra i 10 e 15 anni, con +1,1 punti percentuali rispetto al periodo gennaio-ottobre 2012.

5. Il ricorso all'intermediazione e alla valutazione immobiliare

Tecnoborsa

Il 60,9% delle famiglie che hanno acquistato o tentato di acquistare un immobile, nel biennio 2011-2012, sono ricorse all'aiuto di un'agenzia immobiliare e/o altri consulenti per effettuare una transazione immobiliare e la figura dell'agente immobiliare tiene bene anche rispetto agli anni scorsi.

Dunque, come sempre, l'agenzia immobiliare rimane il canale più utilizzato (56,7% di chi ha acquistato), seguita con un notevole distacco dal ricorso al supporto di altri consulenti (4,2%). Però, c'è da registrare che, tra i principali motivi del mancato



Da un focus solo su coloro che hanno acquistato l'abitazione con il supporto di un'agenzia immobiliare è emerso che circa il 39,1% è venuto a conoscenza del bene attraverso altri canali ma poi è stato costretto a 'passare' per un'agenzia perché la vendita dell'immobile era stata affidata a questa

ricorso all'agenzia da parte di chi ha acquistato un immobile si trovano, in ordine decrescente: il costo troppo elevato (62,6%); la scarsità di offerte immobiliari (21,9%) e la scarsità dei servizi di assistenza/consulenza offerti (15,5%).

Andando ad analizzare attraverso quali canali informativi l'acquirente è venuto a conoscenza dell'abitazione comprata, è emerso che per il 34,9% c'è stato l'intervento delle agenzie immobiliari; per il 28,2% il passa parola con conoscenti e custodi di stabili, etc.; per il 22,1% hanno funzionato i cartelli vendesi; per il 10,6% Internet; per il 2,5% è valsa la consultazione di riviste specializzate mentre solo per l'1,7% l'individuazione del bene è avvenuta tramite la lettura di quotidiani.

Da un focus solo su coloro che hanno acquistato l'abitazione con il supporto di un'agenzia immobiliare è emerso che circa il 39,1% è venuto a conoscenza del bene attraverso altri canali ma poi di è stato costretto a 'passare' per un'agenzia perché la vendita dell'immobile era stata affidata a questa, e ciò spiega il divario che c'è tra chi ha acquistato un immobile con l'intermediazione di un agente e chi ne è venuto a conoscenza attraverso questo canale.

Spostando l'analisi dal lato dell'offerta si nota che il 73,5% di coloro che hanno ceduto un'abitazione hanno usufruito del servizio di un canale di vendita; tale valore è più alto di quello rilevato nel 2011 di ben 15,9 punti percentuali, a dimostrazione di come la pluralità di canali di vendita oggi abbia ormai sostanzialmente sostituito il più tradizionale 'fai da te'.

C'è da notare che il grado di preferenza nei confronti delle diverse figure di intermediari da parte delle famiglie che hanno venduto è cambiato rispetto agli anni passati; infatti, il canale preferito rimane l'agenzia immobiliare (69%), e la quota di famiglie che l'hanno scelta è cresciuta di 14,4 punti percentuali rispetto al 2011. Le altre figure professionali sono state utilizzate solo da un marginale 4,5% di coloro che hanno ceduto un immobile e, in questo caso, la quota di coloro che vi hanno fatto ricorso è rimasta stabile rispetto a quanto rilevato nell'indagine precedente.

Per quanto riguarda le motivazioni che hanno spinto coloro che hanno venduto a non utilizzare l'agenzia immobiliare, al primo posto si trova il costo troppo elevato (80,6%), così come è avvenuto per chi ha acquistato; a seguire, ma con un fortissimo divario, vi sono coloro che hanno motivato la scelta affermando che la causa del non ricorso è stata la scarsità dei servizi di consulenza/assistenza offerti (19,4%), mentre nessuno ha indicato la scarsità delle offerte immobiliari.

Mettendo a confronto la domanda e l'offerta rispetto ai singoli canali di intermediazione emerge che l'agenzia immobiliare viene preferita sia da chi vende che da chi acquista, ma vi ricorre maggiormente chi ha ceduto un immobile, con una differenza significativa di circa 12 punti percentuali.

A proposito della valutazione immobiliare si sono serviti di uno specialista per la valutazione di un bene immobiliare il 55,9% di coloro che hanno acquistato, valore inferiore di 9,3 punti percentuali rispetto a quanto rilevato nel 2011, però, ancora una volta, le famiglie che hanno acquistato un bene hanno preferito l'agenzia immobiliare (29,3%). Infatti, seguono, con un notevole divario, il libero professionista (12,8%), e altri canali non meglio specificati (3,6%), mentre il 12,8% ha dichiarato di aver stimato il bene da solo con l'aiuto di listini, ricerche di mercato e altro. Dunque, rispetto a quanto riscontrato nell'indagine effettuata nel 2011, si rileva un importante calo nel ricorso all'agenzia immobiliare (-5,3 punti) ma è da segnalare anche il calo del ricorso al libero professionista (-4,2 punti), mentre è salita la quota di chi ha affermato di aver stimato l'immobile da solo (+3,1 punti percentuali).

Ben l'86% di chi è riuscito a vendere un immobile, nel biennio 2011-2012, lo ha fatto valutare prima di immetterlo sul mercato e, rispetto alla rilevazione precedente, c'è stato un incremento di ben 12,6 punti percentuali - contrariamente a quanto rilevato per la domanda.

Andando a vedere le diverse figure professionali, anche in questo caso la più utilizzata è stata quella dell'agente immobiliare (66%); l'11% ha fatto ricorso all'aiuto



di un libero professionista e ben il 15,5% ha stimato da solo il bene. Rispetto a quanto visto in passato va sottolineato un incremento rilevante del ricorso alle agenzie immobiliari (+13,2 punti percentuali), e di chi ha scelto di valutare da solo il bene venduto (+6,6 punti), mentre è sceso l'utilizzo dei liberi professionisti (-3 punti). Infine, per quanto concerne il tipo di figura professionale utilizzata per stimare i beni oggetto delle compravendite, dall'Indagine 2013 emerge che l'agente immobiliare è preferito sia da chi acquista che da chi vende ma il ricorso all'agenzia da parte di chi vende è di gran lunga superiore: ben 36,7 punti percentuali.

Borsa Immobiliare di Roma

Nel biennio 2011-2012 il 68,2% di chi ha acquistato un immobile a uso residenziale a Roma è ricorso all'aiuto di un intermediario mentre, mediamente, nelle sei grandi città vi hanno fatto ricorso solo il 60,9% degli acquirenti.

Dunque, come sempre, l'agenzia immobiliare rimane il canale più utilizzato (65,9% di chi ha acquistato), seguita con un notevolissimo distacco dal ricorso al supporto di altri consulenti (2,3%).

A Roma, tra i principali motivi del mancato ricorso all'agenzia da parte di chi ha acquistato un immobile si trovano, in ordine decrescente: il costo troppo elevato (51,1%); la scarsità dei servizi di assistenza/consulenza offerti (26,7%) e la scarsità di offerte immobiliari (22,2%).

Andando ad analizzare attraverso quali canali informativi l'acquirente è venuto a conoscenza dell'abitazione comprata, è emerso che per il 40,2% c'è stato l'intervento delle agenzie immobiliari; per il 28% hanno funzionato i cartelli vendesi; per il 14,4% Internet; per il 13,6% il passa parola con conoscenti o custodi di stabili, etc. e solo per il 3,8% l'individuazione del bene è avvenuta tramite la lettura di quotidiani.

Il 69,7% delle abitazioni acquistate erano state affidate a un'agenzia immobiliare tuttavia circa il 42% degli acquirenti è venuto a conoscenza del bene attraverso altri canali ma poi è stato costretto a 'passare' per un'agenzia.

Per quanto riguarda la vendita il 71,2% di coloro che hanno ceduto un'abitazione a Roma hanno usufruito di un canale di vendita ma la percentuale è leggermente inferiore a quella rilevata come media sulle sei grandi città (73,5%), al contrario di quanto avvenuto per il comparto dell'acquisto.

Dall'analisi del grado di preferenza nei confronti delle diverse figure di intermediazione da parte delle famiglie romane è emerso che il canale preferito è l'agenzia immobiliare (67,1%), e le altre figure professionali sono state utilizzate solo dal 4,1% di coloro che hanno ceduto un immobile.

Andando ad analizzare le motivazioni che hanno spinto coloro che hanno venduto a non utilizzare l'agenzia immobiliare, il 66,7% ha dichiarato che la causa principale è il costo troppo elevato e il restante 33,3% ha affermato che la ragione del non ricorso è stata la scarsità dei servizi di consulenza/assistenza offerti, mentre nessuno ha indicato la scarsità delle offerte immobiliari.

Per quanto riguarda la valutazione, si sono serviti di uno specialista per la valutazione di un bene immobiliare il 58,3% delle famiglie romane che hanno acquistato, contro il 55,9% della media delle maggiori città italiane.

Andando ad analizzare, nello specifico, i canali utilizzati per valutare il bene, si evidenzia che le famiglie che hanno acquistato un bene hanno preferito perlopiù l'agenzia immobiliare (25%), seguite da chi ha dichiarato di aver stimato il bene da solo con l'aiuto di listini, ricerche di mercato e altro (20,5%), o da chi è ricorso a un libero professionista (14,4%), mentre il 3% si è servito di altri canali non meglio specificati.

Dall'analisi della vendita è emerso che ben l'87,7% delle famiglie romane che sono riuscite a vendere un immobile lo ha fatto valutare prima di immetterlo sul mercato, dato molto significativo specialmente se confrontato con la media delle grandi città dove si registra solo un 55,9%.

Da parte delle famiglie romane è emerso che il canale preferito è l'agenzia immobiliare (67,1%) e le altre figure professionali sono state utilizzate solo dal 4,1% di coloro che hanno ceduto un immobile



Quindi, la figura professionale preferita per ottenere una valutazione commerciale dell'immobile da parte di chi ha venduto è l'agenzia immobiliare (63%), seguita dai liberi professionisti abilitati (21,9%); invece, l'8,2% ha valutato il bene da solo.

6. Le costruzioni

Istat

**Nella media dei
primi nove mesi
dell'anno
la produzione
nelle costruzioni
è scesa dell'11,2%
rispetto allo stesso
periodo dell'anno
precedente**

Nel mese di settembre 2013 l'indice del costo di costruzione di un fabbricato residenziale aumenta dello 0,1% rispetto al mese precedente e dello 0,7% nei confronti di settembre 2012.

I contributi maggiori alla crescita tendenziale dell'indice derivano dal gruppo di costo della mano d'opera (+0,5 punti percentuali) e in misura minore dai materiali (+0,2 punti percentuali).

Nel mese di settembre 2013, rispetto al mese precedente, gli indici per gruppo di costo aumentano dello 0,1% per i materiali, mentre rimangono invariati per la mano d'opera, per i trasporti e per i noli.

Rispetto al corrispondente mese del 2012, il costo della mano d'opera aumenta dell'1%, quello dei materiali dello 0,4%, quello dei trasporti e quello dei noli dello 0,5%.

All'interno dei materiali, gli aumenti congiunturali più rilevanti riguardano le categorie impermeabilizzazione, isolamento termico (+2,7%) e pietre naturali e marmi (+1,1%).

In termini tendenziali, gli incrementi maggiori si registrano per impermeabilizzazioni, isolamento termico (+5,9%) e laterizi e prodotti in calcestruzzo (+1,5%).

Inoltre, sempre nel mese di settembre 2013 l'indice destagionalizzato della produzione nelle costruzioni è diminuito, rispetto ad agosto 2013, dell'1,8%. Nella media del trimestre luglio-settembre l'indice ha registrato un incremento dell'1,6% rispetto ai tre mesi precedenti.

L'indice corretto per gli effetti di calendario a settembre 2013 è diminuito in termini tendenziali del 6,1% (i giorni lavorativi sono stati 21 contro i 20 di settembre 2012). Nella media dei primi nove mesi dell'anno la produzione nelle costruzioni è scesa dell'11,2% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

A settembre 2013 l'indice grezzo ha segnato un calo tendenziale del 2,8% rispetto allo stesso mese del 2012. Nella media dei primi nove mesi dell'anno la produzione è diminuita dell'11,2% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

BORSA IMMOBILIARE DI ROMA

IL RIFERIMENTO ISTITUZIONALE PER CHI ACQUISTA, VENDE O AFFITTA IMMOBILI

- Agenzie Accreditate
- Valutazioni Certificate
- Listino Ufficiale
- Modulistica approvata dai Consumatori



La Borsa Immobiliare di Roma, istituita dalla Camera di Commercio di Roma, è un evoluto sistema di servizi per garantire qualità e trasparenza del mercato.



BORSA IMMOBILIARE DI ROMA. IL SISTEMA CHE TUTELA

Cerca le Agenzie Accreditate su www.biroma.it o chiama il numero verde 800-116422