

L'INDAGINE TECNOBORSA 2021
LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO
IMMOBILIARE NELLE SEI GRANDI CITTA'
TRANSAZIONI E MUTUI

*Centro Studi sull'Economia Immobiliare di **Tecnoborsa** - CSEI*

1. Introduzione

Ormai da diverse settimane i dati economici riguardanti l'Italia sono essenzialmente positivi, evidenziando un andamento che spinge verso un certo giustificato ottimismo. Anche l'andamento del mercato immobiliare sembra allinearsi a questa situazione di ripresa, infatti, dai dati pubblicati dall'Agenzia delle Entrate emerge che il mercato immobiliare residenziale in Italia, nel II semestre del 2021, è stato piuttosto vivace superando di oltre 85 mila unità quelle compravendute nello stesso trimestre del 2020 (+73,4%), ma la cosa più rilevante è che anche nel confronto con il II trimestre del 2019, quindi prima della comparsa del Covid-19, le unità scambiate risultano in forte crescita, quasi 42 mila in più (+26,1%). Per quanto riguarda gli otto maggiori Comuni Italiani, c'è stato un incremento del +54,6% rispetto allo stesso trimestre del 2020, e del 13,9% rispetto a quello del 2019 è stato. Tuttavia, gli incrementi maggiori si sono avuti nei Comuni non capoluogo (+81,6% rispetto al secondo trimestre del 2020 e +31,3% rispetto al secondo trimestre del 2019).

Anche dal "Sondaggio trimestrale sul mercato delle abitazioni in Italia" condotto da Banca d'Italia, **Tecnoborsa** e Agenzia delle Entrate, in cui sono stati intervistati 1.192 agenti immobiliari, è emerso un quadro abbastanza rassicurante, infatti, la quota di agenzie che hanno venduto almeno un immobile nel secondo trimestre dell'anno in corso (85,8%) è superiore a quelle rilevate nello stesso periodo del 2020 (69,9%) e del 2019 (81,7%); mentre i tempi di vendita sono lievemente scesi a 7,2 mesi rispetto al 2020 quando, nello stesso periodo, ne occorreavano circa 7,5 e sono saliti rispetto a quanto rilevato nel II trimestre 2019 quando ne servivano in media 6,3.

Inoltre, secondo gli agenti immobiliari intervistati le prospettive sull'andamento del mercato nazionale sono decisamente migliorate diventando addirittura favorevoli per la prima volta negli ultimi due anni.

Per quanto concerne il mercato delle locazioni l'80,4% degli agenti intervistati hanno dichiarato di aver locato almeno un immobile nel secondo trimestre 2021, valore decisamente superiore a quello rilevato per lo stesso trimestre dell'anno precedente (68,6%) ma inferiore a quello del 2019 (86,8%).

Sul fronte dei prezzi di vendita prevale la quota di agenti che ha segnalato una certa stabilità, tuttavia è salita la percentuale di chi li vede in aumento. Andamento confermato anche dall'indice Istat dei prezzi delle abitazioni acquistate dalle famiglie, per fini abitativi o per investimento, che nel secondo trimestre 2021 aumenta dell'1,7% rispetto al trimestre precedente e dello 0,4% nei confronti dello stesso periodo del 2020.

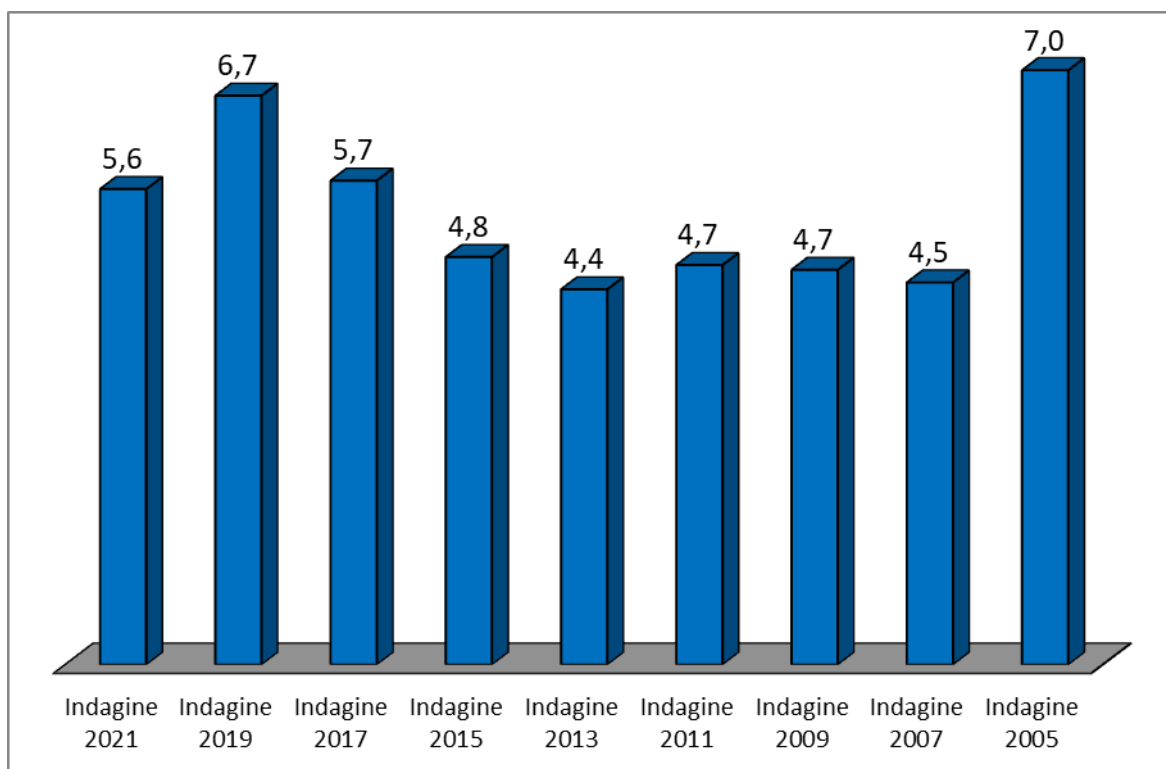
Per quanto concerne i mutui dall'Indagine sul credito bancario nell'area dell'euro emerge che nel terzo trimestre del 2021 per le banche italiane le condizioni di offerta applicate ai finanziamenti alle famiglie per l'acquisto di abitazioni sono rimaste invariate; mentre, nel trimestre in corso (quarto trimestre 2021) i criteri sui prestiti alle famiglie verrebbero lievemente allentati. Per quanto concerne la domanda di mutui da parte delle famiglie, è stato riscontrato che è nuovamente aumentata, riflettendo principalmente la maggiore fiducia dei consumatori e il basso livello dei tassi di interesse. Nel trimestre in corso la domanda di finanziamenti da parte delle imprese e quella di mutui da parte delle famiglie si rafforzerebbero.

2. Le transazioni immobiliari effettuate negli ultimi due anni

2.1. Le compravendite effettuate

Nel periodo 2019-2020 si riscontra, rispetto al biennio precedente, un calo nell'acquisto di immobili da parte delle famiglie italiane residenti nei sei grandi Comuni; infatti, il valore (5,6%) è ritornato ad essere uguale a quello rilevato nell'Indagine 2017 (graf. 1).

GRAFICO 1
ACQUISTI EFFETTUATI
(val. %)

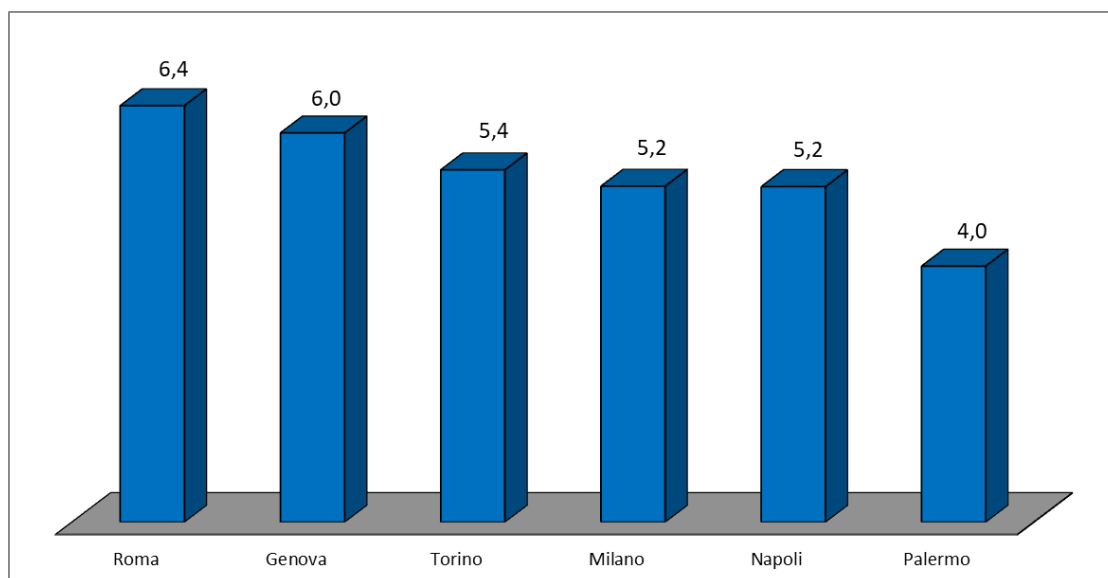


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Per quanto concerne il profilo socio-demografico si sono registrati valori superiori alla media per i nuclei familiari giovani con figli piccoli o maturi senza figli il cui capo famiglia ha un livello culturale alto o medio alto e con una discreta situazione economica .

Da un'analisi effettuata a livello locale emerge che – come nelle due Indagini precedenti – la città più attiva è stata Roma (6,4%), anche se il valore è inferiore a quello riscontrato nel biennio 2017-2018; mentre Milano, Torino, Genova e Napoli presentano valori che si discostano poco dalla media del campione; invece, Palermo è quella che registra la percentuale più bassa (4%) (*graf. 2*).

GRAFICO 2

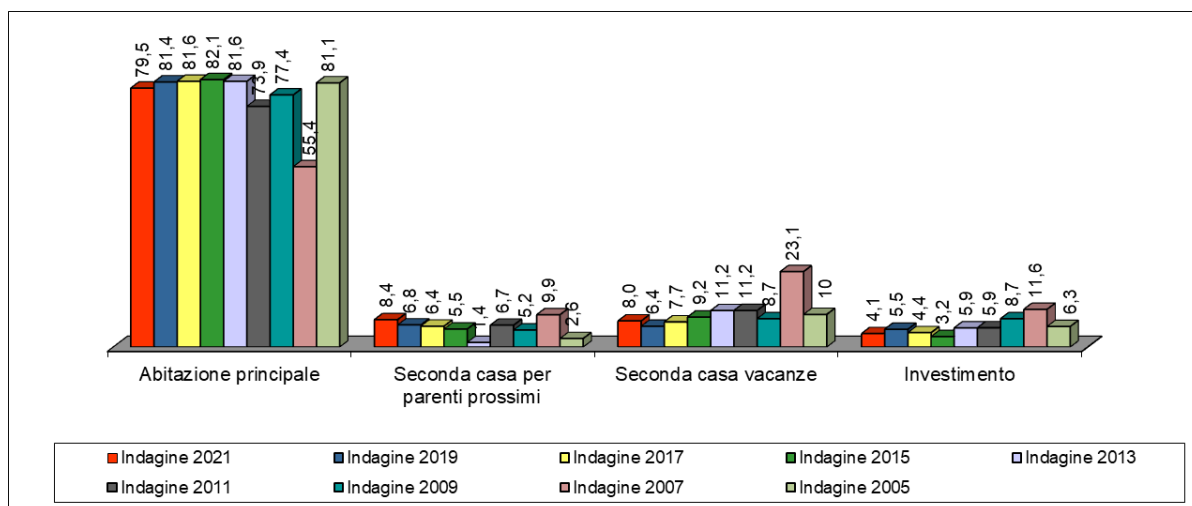
ACQUISTI EFFETTUATI NELLE SINGOLE CITTA'
(val. %)

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

Dall'analisi dell'utilizzo dell'immobile acquistato, al primo posto si continua a trovare l'acquisto dell'abitazione principale (79,5%), valore leggermente inferiore a quello riscontrato nel 2019. Al secondo posto, ma con uno stacco nettissimo, c'è chi ha acquistato un'abitazione per parenti prossimi (8,4%), modalità che continua ad avere un *trend* positivo, a seguire c'è la motivazione come seconda casa vacanze (8%), anche questa in ripresa; infine, all'ultimo posto, vi sono coloro che hanno comprato per investire (4,1%), valore in diminuzione rispetto alle ultime due rilevazioni (*graf. 3*).

GRAFICO 3

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE ACQUISTATO:
(val. %)



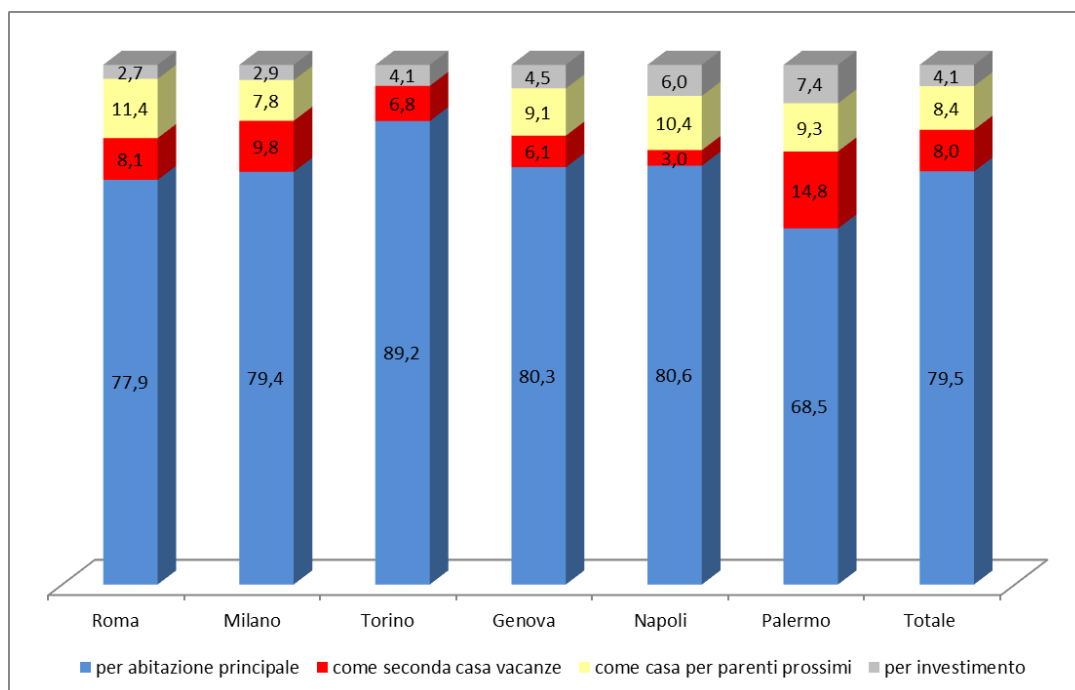
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Come è avvenuto già in passato, hanno acquistato una casa per andarci a vivere prevalentemente i nuclei familiari in crescita, ossia single o coppie giovani senza figli o con figli piccoli e con una buona situazione economica. Invece, per quanto concerne le case per parenti prossimi e le seconde case per le vacanze, queste sono state preferite da coppie con figli grandi o coppie mature senza figli. Infine, hanno acquistato un'abitazione per investire il proprio patrimonio persone che sono ancora in età lavorativa e con una buona situazione economica.

Andando a guardare più da vicino i singoli Comuni emerge che Torino è decisamente sopra la media per quanto concerne l'acquisto dell'abitazione principale (89,2%); invece, i residenti a Palermo (14,8%) e Milano (9,8%) spiccano per l'acquisto delle seconde case vacanza; mentre gli intervistati residenti a Roma (11,4%), Napoli (10,4%), Palermo (9,3%) e Genova (9,1%) superano la media per aver comprato abitazioni destinate a parenti prossimi; infine, a Palermo (7,4%) e Napoli (6,0%) è alta la quota di chi ha investito i propri risparmi sul mattone (*graf. 4*).

GRAFICO 4

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE ACQUISTATO NELLE SINGOLE CITTA'
(val. %)



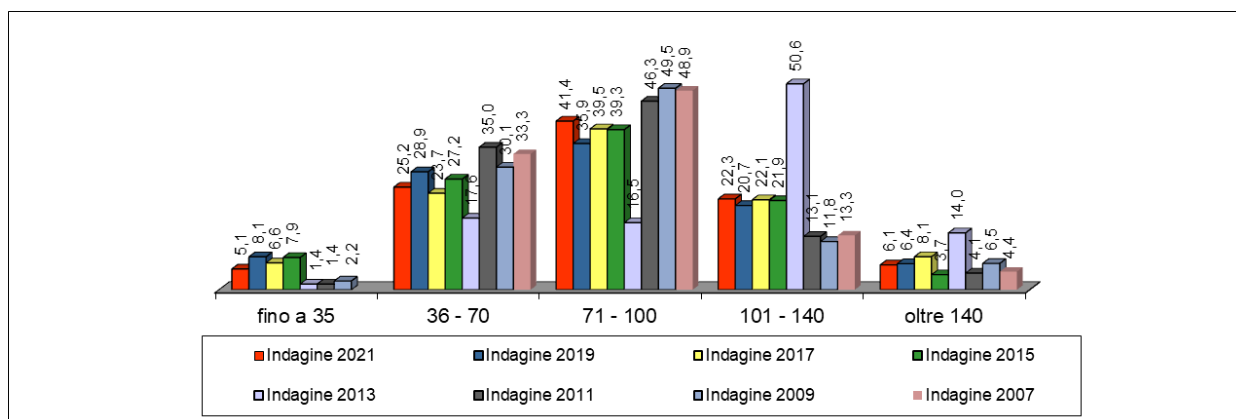
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Da un'analisi della superficie si è riscontrato che continua a prevalere la richiesta di abitazioni che vanno dai 71 ai 100 mq (41,4%), valore addirittura in crescita rispetto alle quattro rilevazioni precedenti; il 25,2% ha scelto quelle fra i 36 e i 70 mq, taglio che ha subito un calo nelle richieste dopo l'incremento registrato nell'Indagine 2019; il 22,3% quelle tra i 101 e i 140 mq. Infine, continua ad essere bassa la quota di immobili compravenduti con una superficie inferiore ai 35 mq (5,1%) e di quelli con più di 140 mq (6,1%); inoltre, entrambe le tipologie hanno fatto registrare un certo calo (*graf. 5*).

GRAFICO 5

DIMENSIONI DELL'IMMOBILE ACQUISTATO

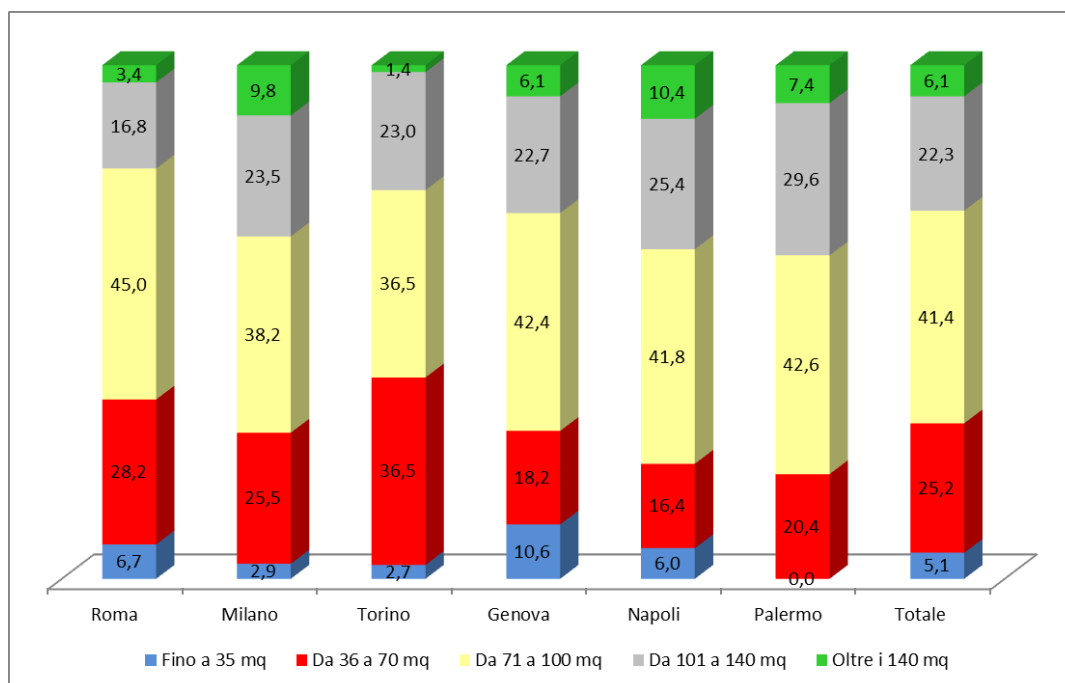
(val. %)

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

Andando a vedere cosa succede a livello comunale è emerso che a Genova, Roma e Napoli è alta la quota di chi ha acquistato i tagli più piccoli (fino a 35 mq); a Torino e Roma è sopra la media la percentuale di chi ha scelto abitazioni fra i 36 e i 70 mq; invece, a Genova, Roma e Palermo sono sopra il valore medio per quanto riguarda le case con dimensioni comprese tra i 71 e i 100 mq; mentre, Palermo, Napoli e Milano fanno registrare valori alti per i tagli tra i 101 e i 140 mq. Infine, è decisamente alta la quota di chi ha acquistato immobili che vanno oltre i 140 mq a Napoli e Milano (*graf. 6*).

GRAFICO 6

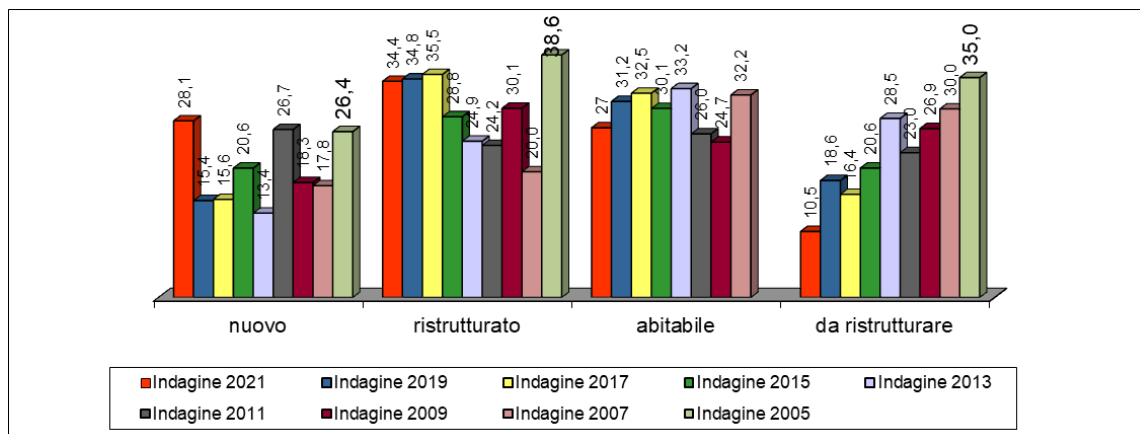
DIMENSIONI DELL'IMMOBILE ACQUISTATO NELLE SINGOLE CITTA'
(val. %)



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

Per quanto riguarda lo stato dell'immobile, affiora una notevole preferenza verso gli immobili ristrutturati e nuovi; in particolare, il 28,1% ha acquistato un immobile nuovo, il 34,4% uno ristrutturato, il 27% uno abitabile e, infine, il 10,5% uno da ristrutturare. **Da un confronto con la rilevazione precedente emerge una crescita importantissima tra la richiesta di immobili nuovi (ben 12,7 punti percentuali)**, stazionaria la richiesta di case ristrutturate; viceversa è in calo la domanda di case abitabili e da ristrutturare (di 4,2 punti percentuali le prime e di 8,1 punti le seconde) (graf. 7).

GRAFICO 7

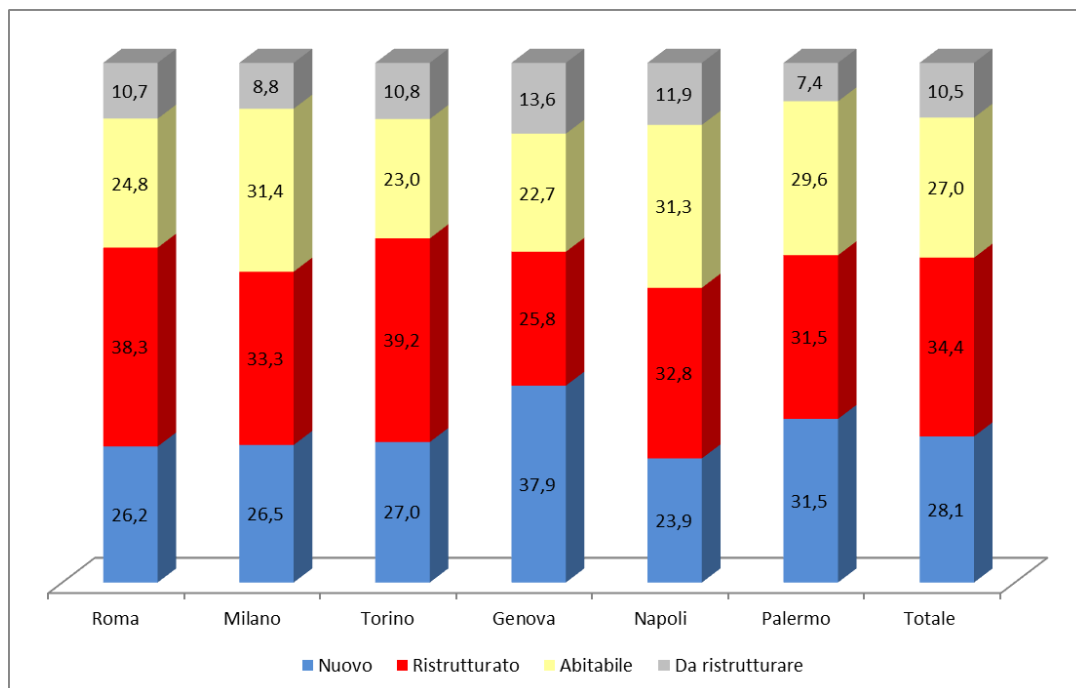
 STATO DI MANUTENZIONE DELL'IMMOBILE ACQUISTATO
(val. %)


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

Anche in questo caso da un *focus* sulle singole città è emersa una situazione abbastanza eterogenea: fanno registrare valori sopra la media generale le richieste di immobili nuovi a Genova e Palermo, quelle di immobili ristrutturati a Torino e Roma, per quanto concerne le abitazioni abitabili spiccano Milano, Napoli e Palermo; infine, gli immobili da ristrutturare vengono scelti prevalentemente a Genova e Napoli (*graf. 8*).

GRAFICO 8

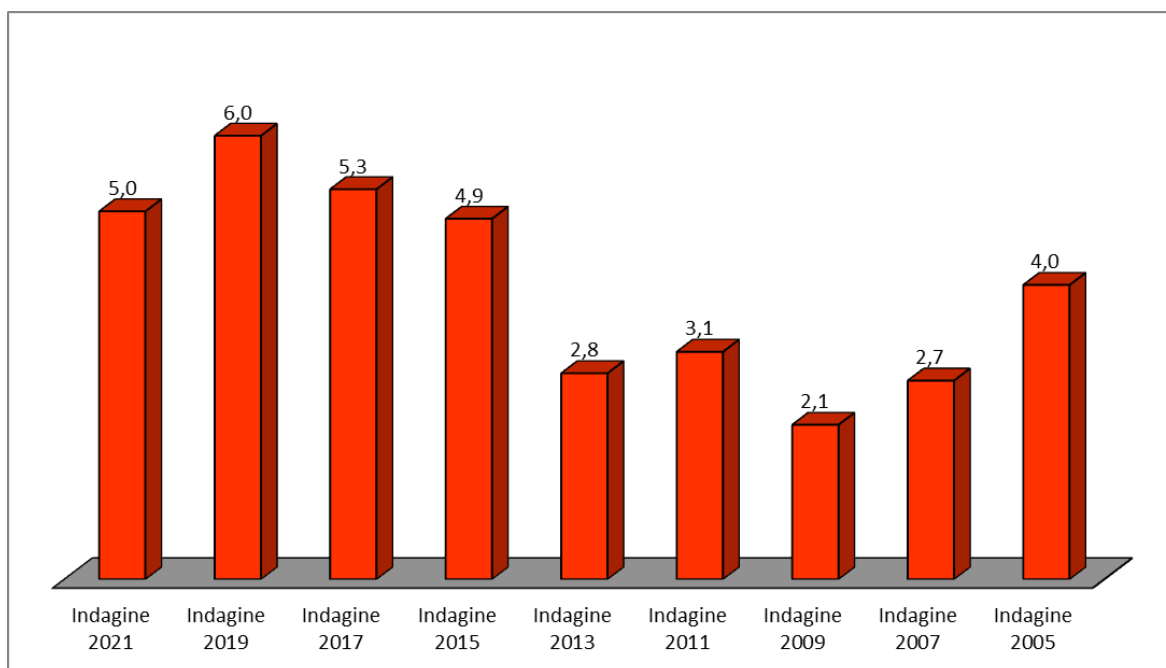
STATO DI MANUTENZIONE DELL'IMMOBILE ACQUISTATO NELLE SINGOLE
CITTA'
(val. %)



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

Spostando l'analisi su coloro che hanno venduto almeno un'abitazione nel biennio 2019-2020 si è riscontrato che il 5% delle famiglie italiane residenti nelle sei grandi città ha venduto un'abitazione, valore che interrompe il suo *trend* positivo dopo tre bienni di crescita (*graf. 9*), mentre il *gap* è di soli 0,4 punti percentuali, a favore dell'offerta.

GRAFICO 9
VENDITE EFFETTUATE
(val.%)



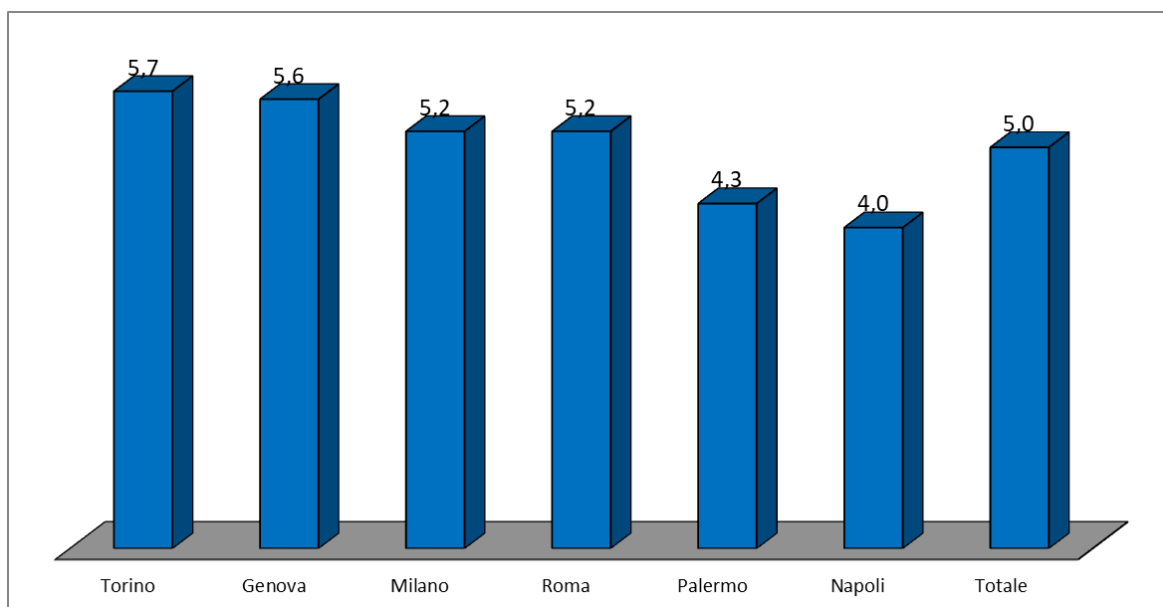
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Dall'analisi del profilo socio-demografico si è riscontrato che hanno venduto una casa prevalentemente coppie mature con un livello d'istruzione elevato e una buona situazione economica.

Le città più vivaci sono state Torino (5,7%) e Genova (5,6%); Milano e Roma sono nella media (5,2%); mentre a Palermo (4,3%) e Napoli (4%) si sono registrati i valori più bassi (graf. 10).

GRAFICO 10

VENDITE EFFETTUATE NELLE SINGOLE CITTA'
(val.%)



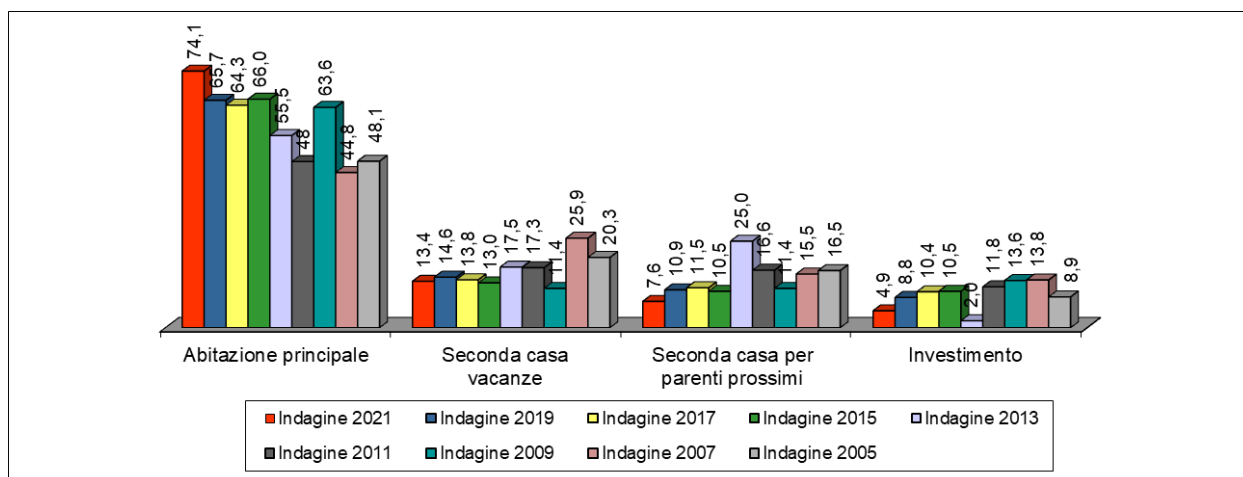
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Il 74,1% di coloro che hanno venduto un'abitazione hanno affermato di aver ceduto l'immobile di residenza, fenomeno decisamente in crescita; al secondo posto c'è chi ha venduto le seconde case destinate alle vacanze (13,4%); a seguire, con uno scarto significativo, vi sono le famiglie che hanno ceduto le case per parenti prossimi (7,6%); infine, vi sono coloro che si sono disfatti di abitazioni per investimento (4,9%); gli ultimi tre valori hanno fatto registrare un calo rispetto a quanto riscontrato nell'Indagine 2019 (*graf. 11*).

GRAFICO 11

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE VENDUTO

(val. %)

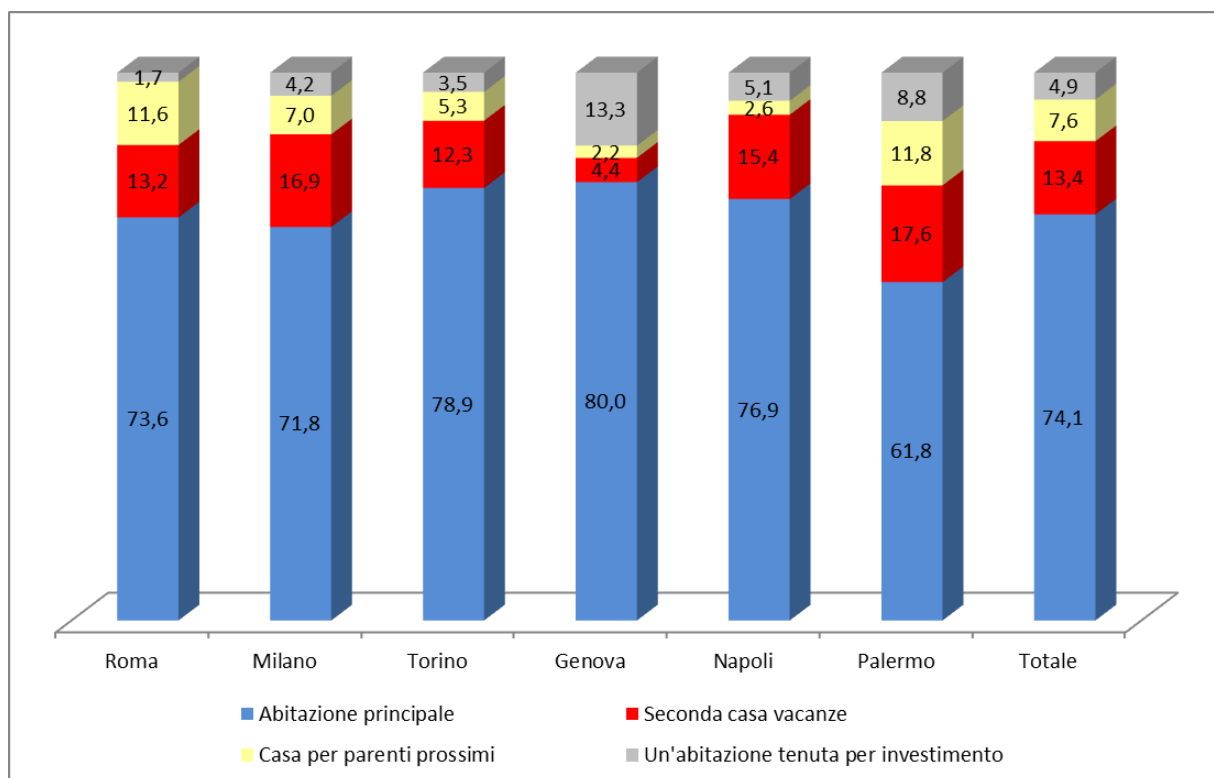
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

La vendita di abitazioni principali è sopra il valore medio tra le coppie giovani con e senza figli conviventi e tra i single.

A livello di singole città emerge che a Roma è alta la percentuale di famiglie che hanno ceduto un'abitazione destinata a parenti prossimi, a Milano quella relativa alle seconde case vacanza, Torino è alta la quota di chi ha venduto l'abitazione principale; Genova spicca per la vendita di abitazioni principali e per quelle per investimento; a Napoli è molto alta la quota di chi ha ceduto l'abitazione principale e le seconde case vacanza; infine, a Palermo emerge la quota di chi ha venduto una casa per parenti prossimi, per vacanza e per investimento (graf. 12).

GRAFICO 12

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE VENDUTO NELLE SINGOLE CITTA'
(val. %)



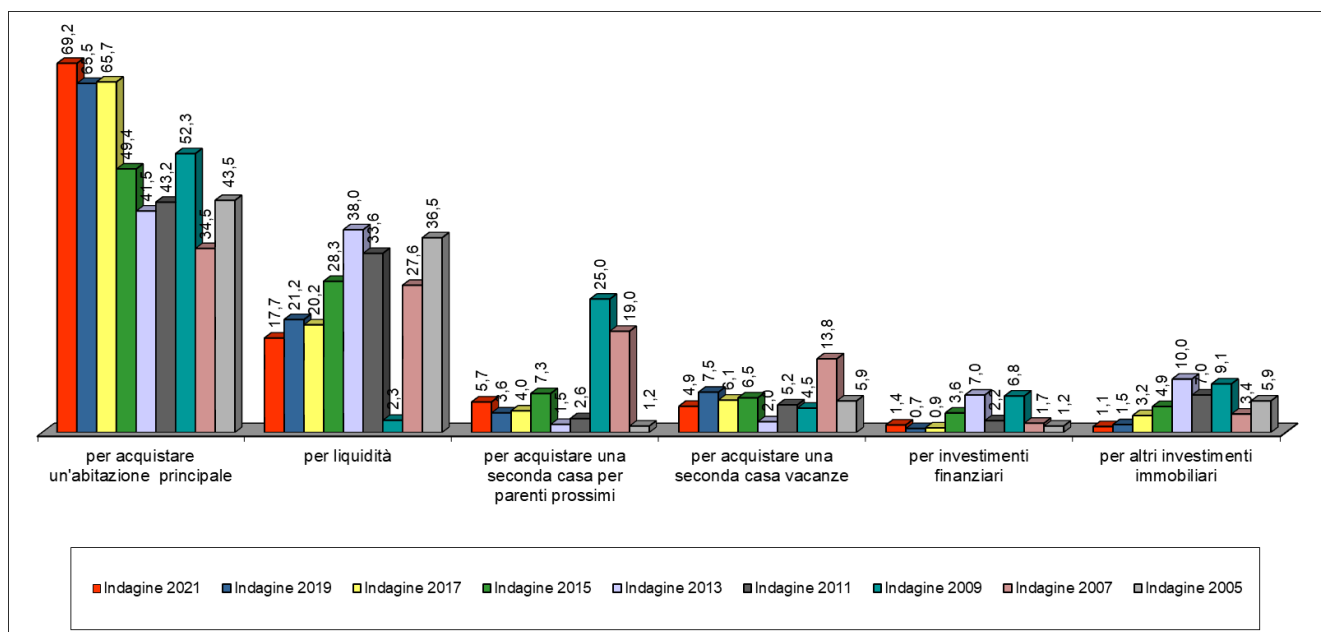
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

La motivazione predominante che ha indotto alla vendita rimane la sostituzione con un'altra abitazione principale (69,2%); al secondo posto, anche se con un notevole divario c'è chi ha venduto per bisogno di liquidità (17,7%); a seguire, con valori molto inferiori, c'è chi ha ceduto un'abitazione per acquistare una casa per parenti prossimi (5,7%), per comprare una seconda casa vacanze (4,9%), o per fare altri investimenti finanziari (1,4%); infine, ci sono coloro che hanno venduto per effettuare investimenti immobiliari (1,1%). Rispetto a quanto rilevato nel 2019 è in crescita la quota di chi ha ceduto un'abitazione per poter acquistare un'abitazione principale, una seconda casa per parenti prossimi o per fare investimenti immobiliari (*graf. 13*).

GRAFICO 13

PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA

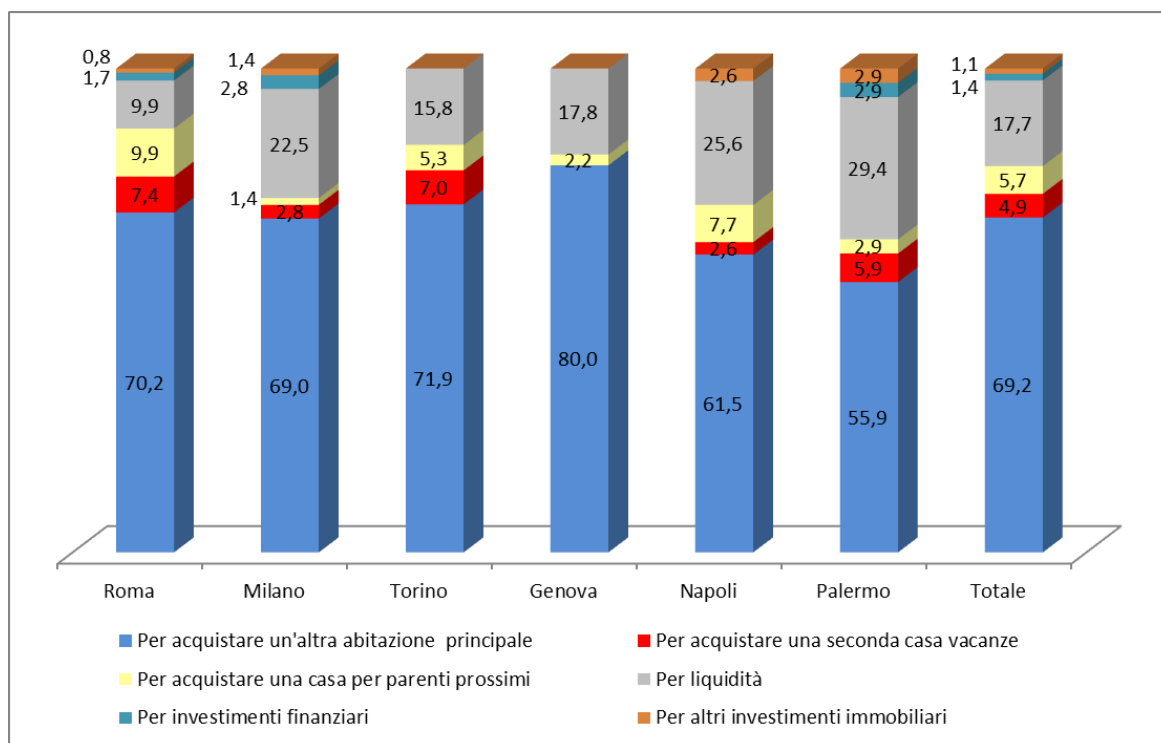
(val. %)

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

Tra le grandi città le famiglie residenti a Roma spiccano di gran lunga per aver venduto per acquistare una seconda casa destinata a parenti prossimi e alle vacanze; i residenti a Milano per il bisogno di liquidità o per fare investimenti finanziari; quelli che vivono a Torino per acquistare una seconda casa vacanze; coloro che stanno a Genova per acquistare un'altra abitazione principale; invece, a Napoli hanno ceduto un'abitazione prevalentemente per acquistare una casa per parenti prossimi, per bisogno di liquidità o per effettuare altri investimenti immobiliari; infine, a Palermo sono sopra la media del campione le famiglie che hanno ceduto una casa di proprietà per svincolare denaro o per effettuare altri investimenti (*graf. 14*).

GRAFICO 14

PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA NELLE SINGOLE CITTA'
(val. %)

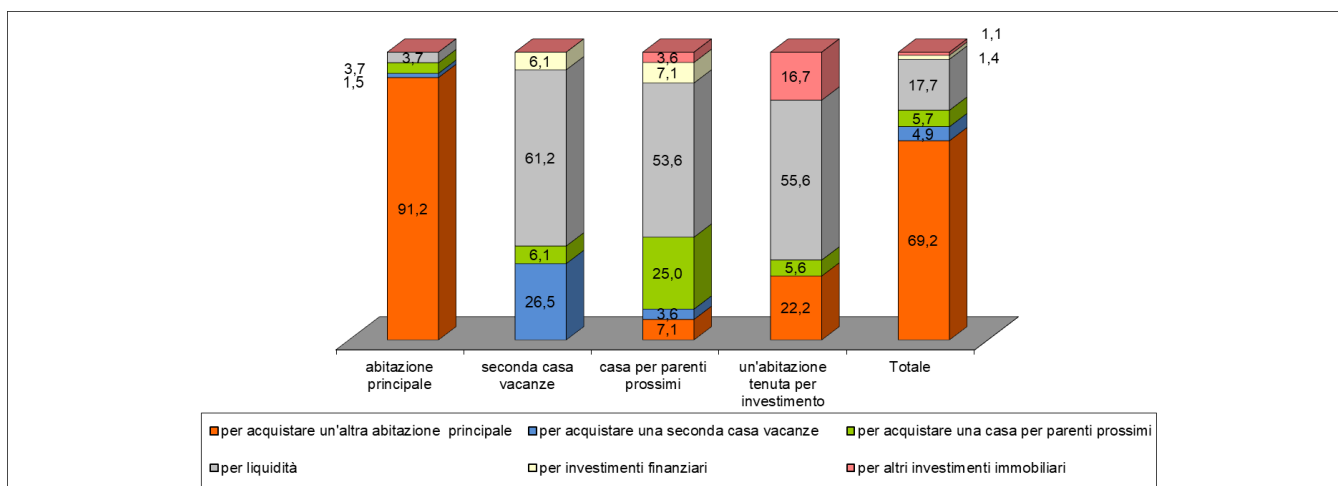


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Dall'incrocio fra il tipo di abitazione venduta e il motivo della vendita è emerso che il 91,2% di coloro che hanno venduto un'abitazione principale l'hanno fatto per acquistare un'altra prima casa; la motivazione maggiore dietro la vendita di una seconda casa per le vacanze è stata la necessità di liquidità (61,2% valore quasi raddoppiato rispetto al 2019); tuttavia, è abbastanza alta anche la quota di chi lo ha fatto per acquistare un'altra casa per le vacanze (26,5%); invece, chi ha venduto una casa per parenti prossimi lo ha fatto prevalentemente per smobilitare denaro (53,6%) o per acquistare un'altra abitazione per parenti prossimi (25%); infine, chi ha ceduto una casa tenuta come forma d'investimento lo ha fatto spinto dal bisogno di liquidità (55,6%) o per effettuare altri investimenti immobiliari (16,7%) (graf. 15).

GRAFICO 15

TIPO DI ABITAZIONE VENDUTA E PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA
(val. %)



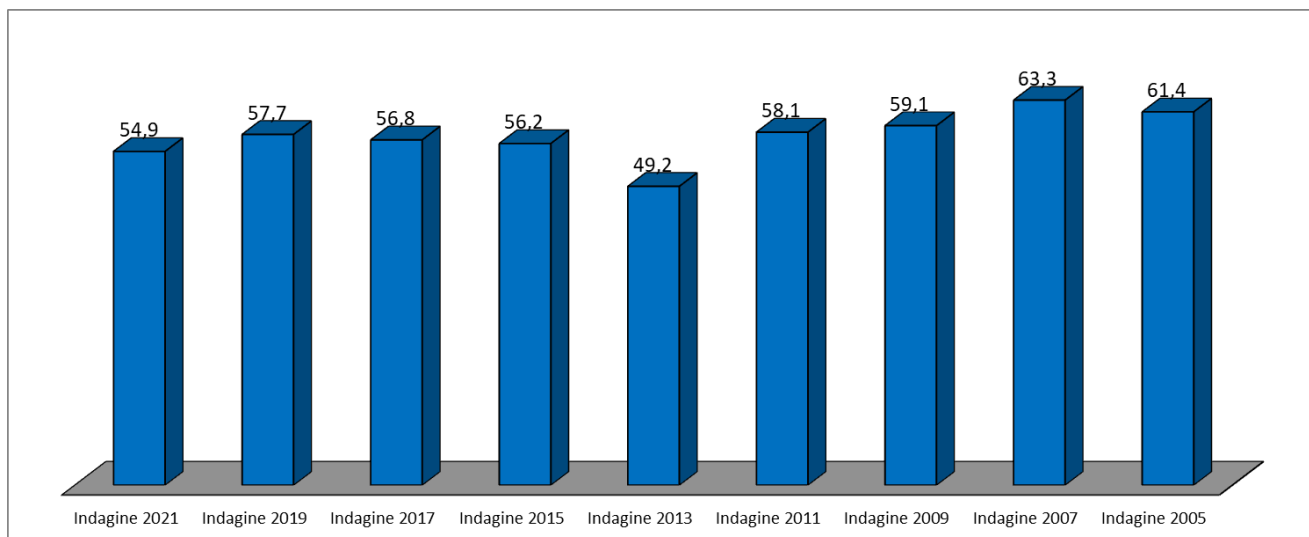
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

3. Il ricorso ai mutui

Tra coloro che hanno acquistato una casa il 54,9% ha dichiarato di aver fatto ricorso a un finanziamento o a un mutuo, valore leggermente più basso a quello rilevato nelle quattro Indagini precedenti (*graf.16*).

GRAFICO 16

FAMIGLIE CHE HANNO FATTO RICORSO A UN MUTUO
PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE
(val. %)



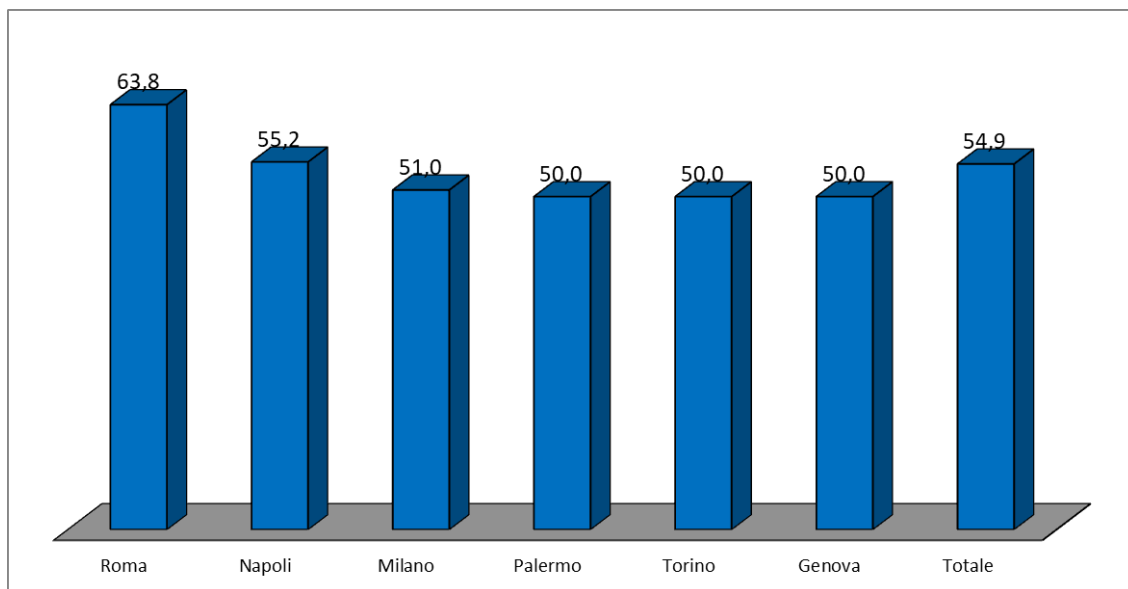
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Hanno fatto maggiormente ricorso ai finanziamenti le coppie con figli.

Inoltre, le famiglie che hanno fatto maggior ricorso a un mutuo per acquistare un'abitazione sono state quelle residenti a Roma (63,8%), seguite da quelle di Napoli (55,2%), Milano (51%); a seguire, a parità di percentuale (50%), ci sono Palermo, Torino e Genova (*graf. 17*).

GRAFICO 17

FAMIGLIE CHE HANNO FATTO RICORSO A UN MUTUO
PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE NELLE SINGOLE CITTA'
(val. %)

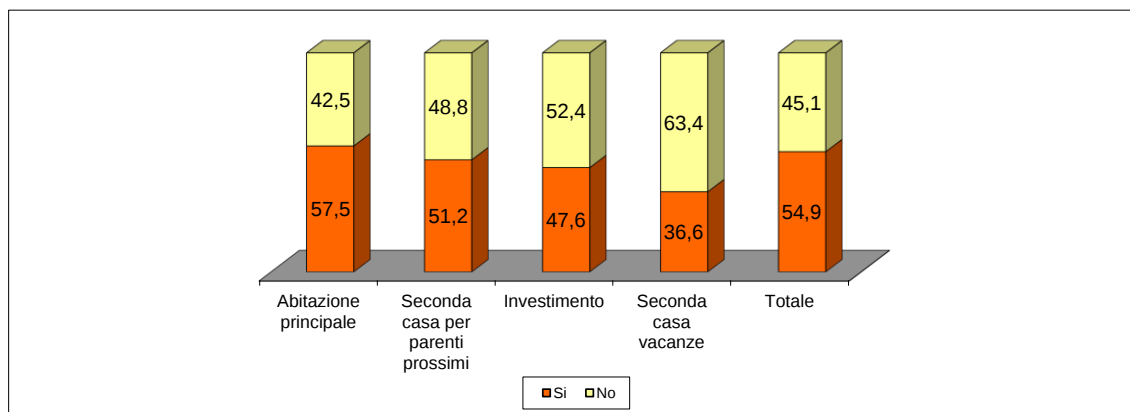


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

In particolare, sono ricorsi ai mutui/finanziamenti il 57,5% di coloro che hanno acquistato un'abitazione principale, il 51,2% di chi ha voluto acquistare una casa per parenti prossimi il 47,6% di chi ha comprato un immobile per investimento e il 36,6% di chi ha preso una seconda casa vacanze (*graf.18*).

GRAFICO 18

PRINCIPALI MOTIVAZIONI PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE
FACENDO RICORSO A UN MUTUO
(val. %)



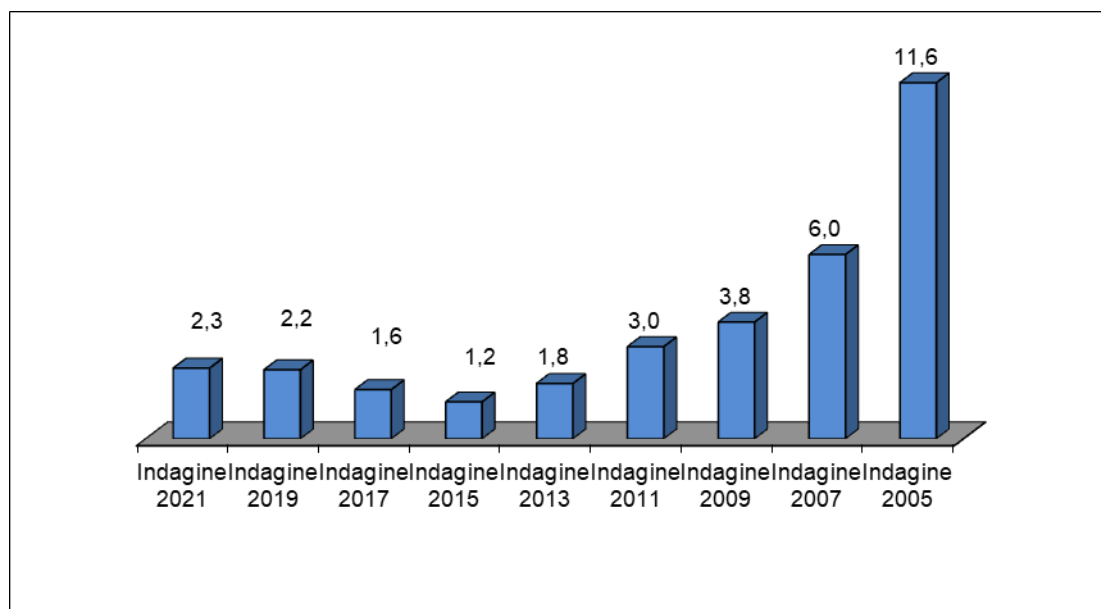
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

4. Le transazioni immobiliari previste nei prossimi due anni

4.1. Le compravendite previste

Andando a indagare sulle intenzioni di acquisto da parte delle famiglie residenti nei sei maggiori Comuni italiani è emerso che il 2,3% degli intervistati dichiara di avere intenzione di prendere un'abitazione nel biennio 2021-2022, facendo ben sperare nel proseguimento del *trend* positivo intrapreso dal settore. E' bene ricordare che, in qualsiasi Indagine, l'intenzione è una misura della propensione della popolazione di riferimento a tenere un certo comportamento ma può essere considerato un indicatore solo parziale dell'effettivo tradursi in atto dei fenomeni in esame (graf.19).

GRAFICO 19
ACQUISTI PREVISTI
(val. %)



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

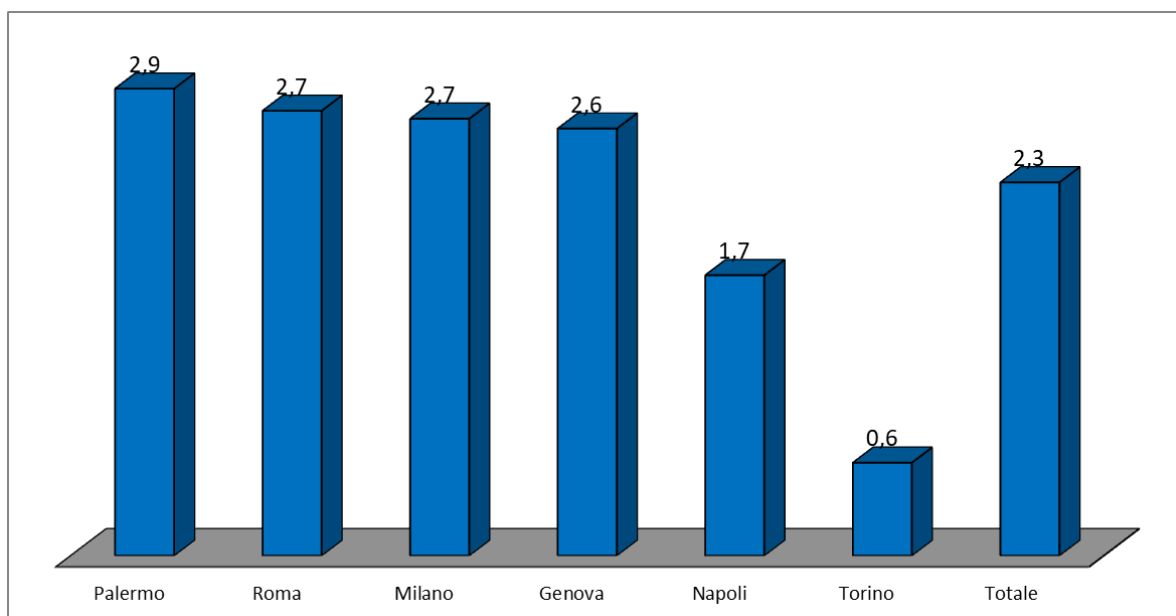
Analizzando il profilo dei probabili acquirenti è emerso che le **figure su cui si concentrano aspettative più positive sono nuclei familiari di coppie giovani senza figli o con figli piccoli, il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 25 e i 34 anni.**

A livello comunale la città più attiva, se venissero confermate le intenzioni degli intervistati, dovrebbe essere Palermo (2,9%), seguita a parità di punteggio da Roma e Milano (2,7%), cui seguirebbero Genova (2,6%), Napoli (1,7%) e Torino (0,6%) (graf. 20).

GRAFICO 20

ACQUISTI PREVISTI NELLE SINGOLE CITTA'

(val. %)

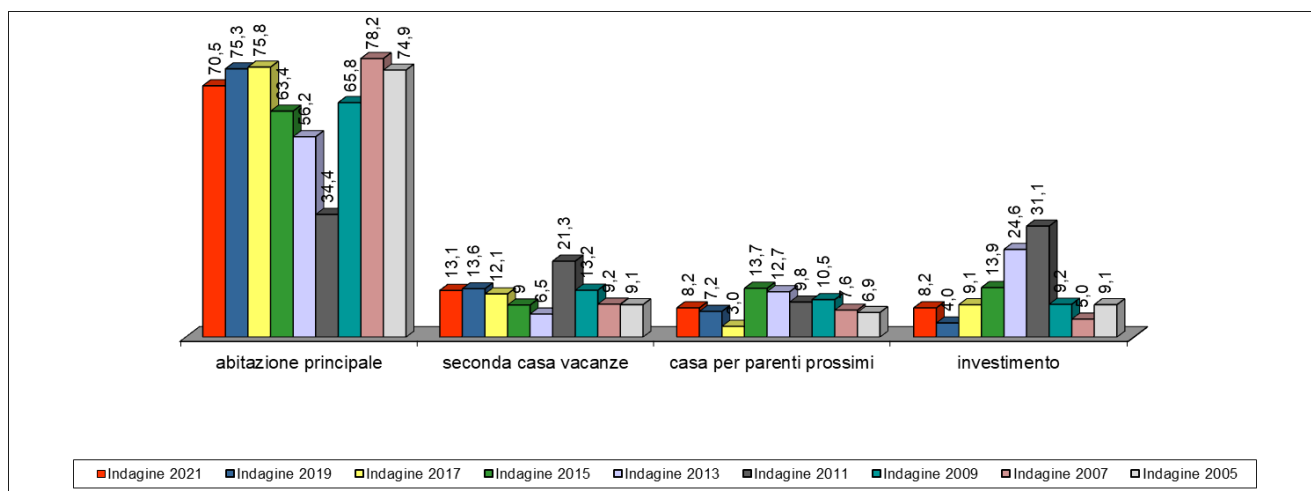
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Come per chi ha già comprato una casa, chi pensa di farlo è spinto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale (70,5%); quindi, chi acquisterà nel prossimo futuro lo farà prevalentemente per la necessità di avere una casa propria o per migliorare le proprie condizioni abitative. Al secondo posto si trovano coloro che vorrebbero acquistare la seconda casa per le vacanze (13,1%), seguiti da coloro che intendono acquistare una seconda casa per parenti prossimi (8,2%); infine, vi è chi pensa di acquistare per investire il proprio capitale (8%); da notare che, rispetto all'Indagine 2019, è cresciuta la quota di chi vorrebbe acquistare una o per parenti prossimi o per investimento, quest'ultima motivazione interrompe il suo *trend* negativo dopo anni di calo (graf. 21).

GRAFICO 21

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE DA ACQUISTARE

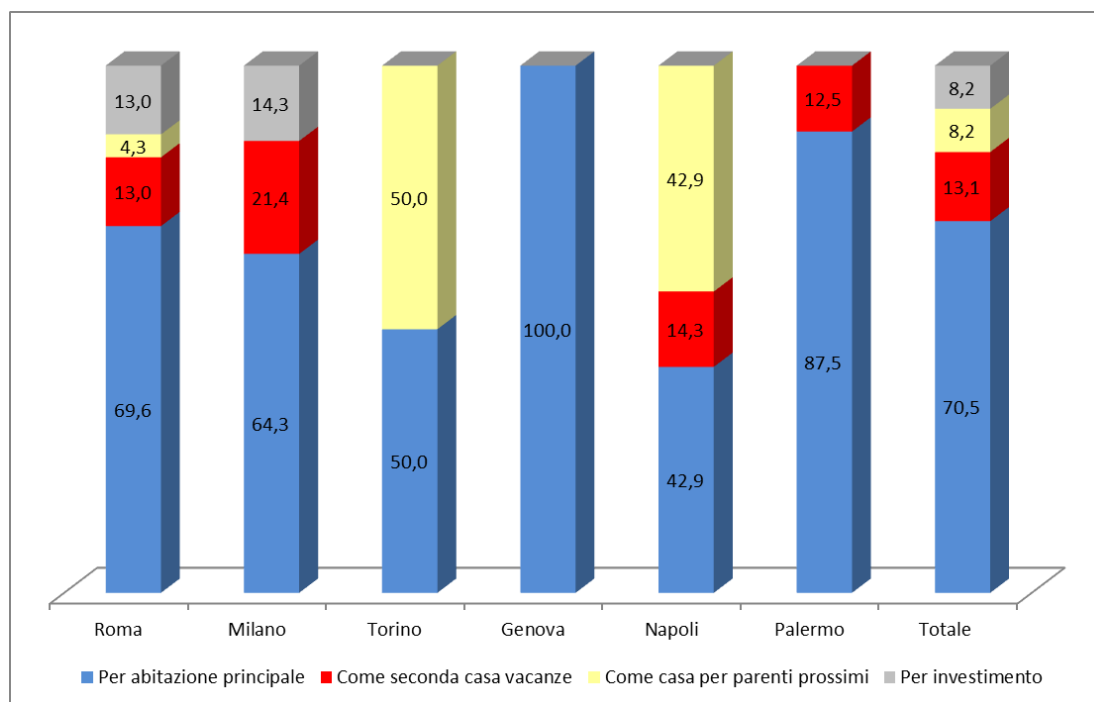
(val. %)

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

A Genova chi pensa di acquistare un'abitazione nel biennio 2021-2022 lo farebbe solo per comprare un'abitazione principale; **a Roma è decisamente sopra la media del campione il desiderio di prendere per investire il proprio denaro (13%)**; a Milano è molto alta la percentuale di chi vorrebbe acquistare un'abitazione per le vacanze (21,4%) o per investimento (14,3%); a Torino e Napoli è certamente rilevante la quota di chi desidera prendere una casa per parenti prossimi (sono rispettivamente il 50% e il 42,9%); infine, a Palermo prevale chi vorrebbe prendere una casa per andarci a vivere (87,5%) (graf. 22).

GRAFICO 22

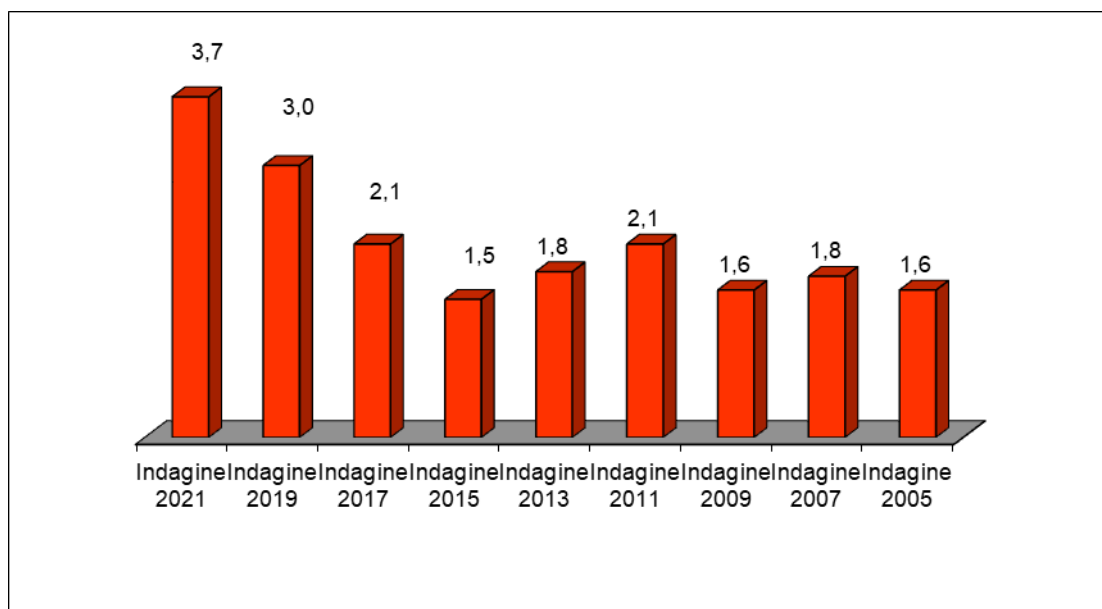
PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE DA ACQUISTARE NELLE SINGOLE CITTA'
(val. %)



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

Spostando l'analisi dalla parte delle previsioni di offerta da parte dei privati cittadini emerge che, nel biennio 2021-2022, il 3,7% delle famiglie intervistate ha intenzione di vendere un immobile, valore ancora in crescita. Si tratta prevalentemente di coppie con figli piccoli che, molto probabilmente, vorrebbero vendere per ricomprare un'abitazione più adatta (graf. 23).

GRAFICO 23
VENDITE PREVISTE
(val. %)



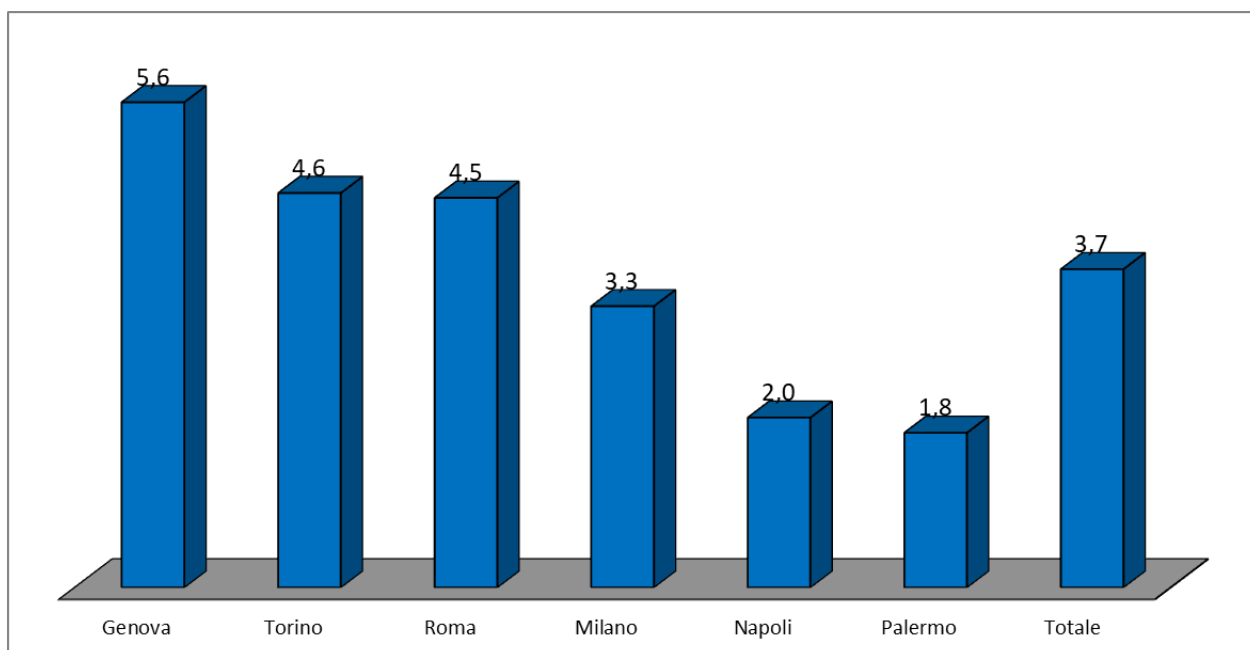
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

E' significativamente alta la quota di chi vorrebbe vendere casa tra gli intervistati residenti a Genova (5,6%) che pensano di vendere almeno un'immobile nel biennio 2021-2022; con un certo distacco seguono coloro che vivono a Torino (4,6%) e Roma (4,5%), a seguire ci sono Milano (3,3%), Napoli (2%) e Palermo (1,8%) (*graf. 24*).

GRAFICO 24

VENDITE PREVISTE NELLE SINGOLE CITTA'

(val. %)



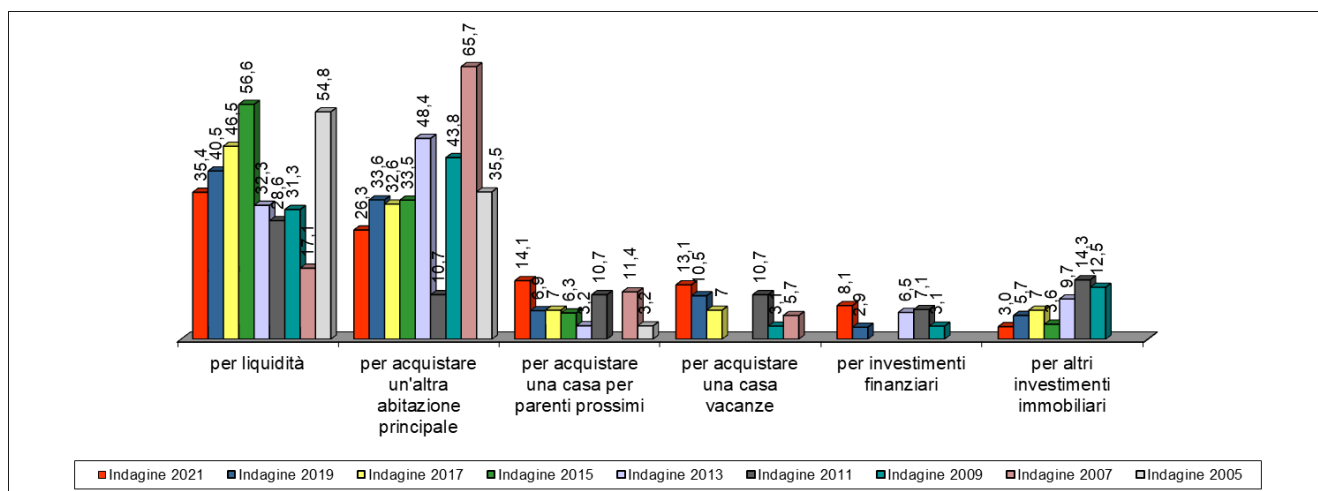
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

La motivazione predominante che sembra indurre alla vendita di un'abitazione è l'esigenza di smobilitare denaro (35,4%), anche se il valore è più basso rispetto a quello rilevato nelle tre Indagini precedenti e questo se confermato è un segnale positivo; al secondo posto c'è chi pensa di vendere per acquistare un'altra abitazione principale (26,3%); al terzo posto si trova chi vorrebbe vendere per prendere una seconda casa per parenti prossimi (14,1%); al quarto posto c'è chi vorrebbe farlo per avere una seconda casa vacanze (13,1%); al quinto chi desidera farlo per poter fare degli investimenti finanziari (8,1%); infine, c'è chi prevede di vendere per fare investimenti immobiliari (3%) (graf. 25).

GRAFICO 25

PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA

(val. %)



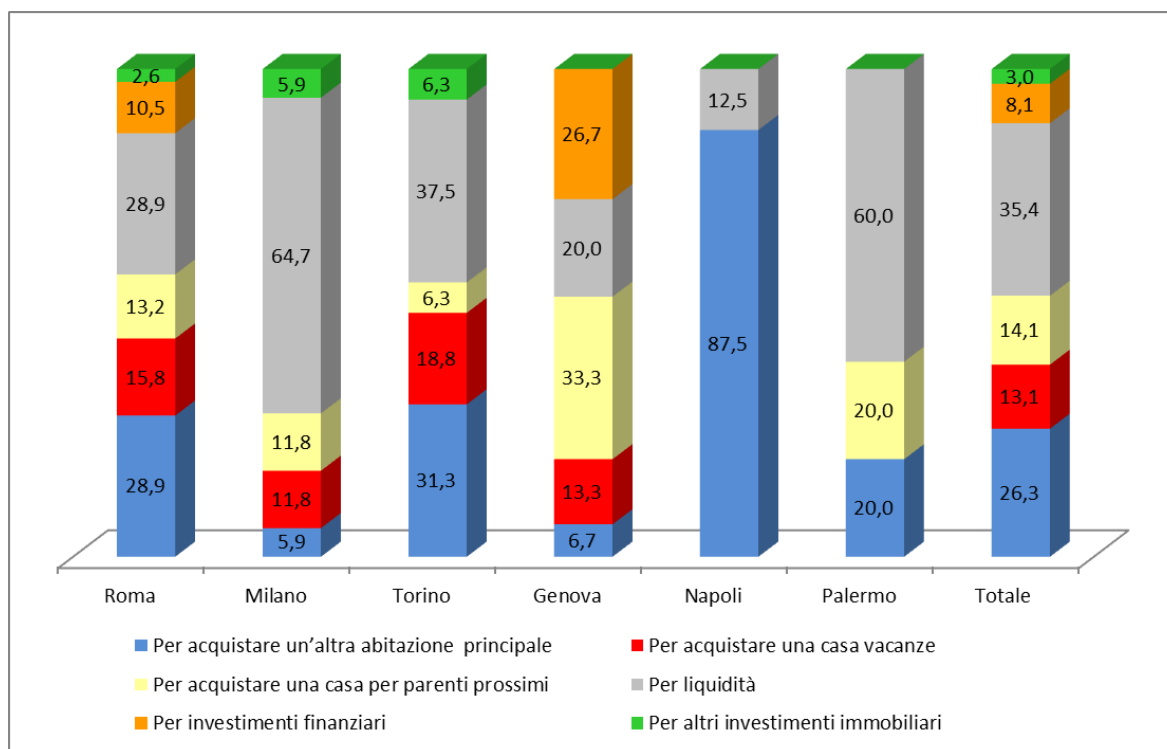
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

A Roma è sopra la media la quota di chi vorrebbe vendere una casa per prendere un'abitazione principale, per acquistare una casa per le vacanze o per fare investimenti finanziari; Milano fa registrare valori sopra la media per chi pensa di vendere per bisogno di liquidità o per fare investimenti immobiliari; invece, a Torino spiccano coloro che venderebbero per prendere un'abitazione principale, per acquistare una casa per le vacanze o per fare investimenti immobiliari; a Genova chi vorrebbe vendere lo farebbe solo perché spinto dalla desiderio di acquistare una casa per apreunti prossimi; a Napoli è sopra la media la quota di chi vorrebbe vendere una casa per prendere un'abitazione principale; infine, a Palermo le famiglie pensano di vendere una loro abitazione per acquistare una casa per parenti prossimi, per bisogno di liquidità e/o per fare altri investimenti immobiliari (graf. 26).

GRAFICO 26

PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA NELLE SINGOLE CITTA'

(val. %)

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

5. Conclusioni

Dall'Indagine **Tecnoborsa** 2021 sulle sei grandi città italiane emerge che nel biennio 2019-2020 c'è stato un rallentamento nella ripresa del mercato immobiliare; infatti, la quota delle famiglie che hanno dichiarato di aver acquistato un'abitazione è scesa di circa un punto percentuale tornando ai valori registrati nell'Indagine 2017, tale lieve calo è da imputarsi alla pandemia e ai ripetuti *lockdown* del 2020.

Dall'analisi dell'utilizzo dell'immobile acquistato, al primo posto si continua a trovare l'acquisto dell'abitazione principale, valore lievemente in calo rispetto a quello registrato nelle quattro rilevazioni precedenti; viceversa **si è interrotto il trend negativo, che perdurava da diversi anni, della quota di coloro che hanno preso una seconda casa vacanze** mentre, continua a crescere la quota da chi ha acquistato un'abitazione per parenti prossimi; infine, all'ultimo posto ci sono

sempre coloro che hanno comprato per investire, va evidenziato che quest'ultima motivazione fa registrare un calo di 1,4 punti percentuali rispetto a quanto rilevato nell'Indagine precedente.

La metratura preferita dalle famiglie continua a essere quella compresa tra i 71 e i 100 mq, che subisce un incremento nella domanda di ben 5,5 punti percentuali; cresce, anche se in modo meno rilevante la richiesta di abitazioni medio grandi (tra i 101 e i 140 mq; viceversa, diminuisce la quota di chi preferisce i tagli più piccoli (inferiori ai mq 70) e di quelli più grandi (oltre i 140 mq).

Per quanto concerne lo stato di manutenzione dell'immobili emerge una **notevole preferenza verso quelli nuovi, stazionari la richiesta di quelli ristrutturati; sono in calo la domanda di case abitabili e da ristrutturare.**

Nel biennio considerato si interrompe il *trend* positivo del numero delle famiglie che sono riuscite a vendere un'abitazione, facendo registrare un calo di 1 punto percentuale rispetto alla rilevazione del 2019, tornando ai valori rilevati nel 2017 e nel 2015 dalle Indagini **Tecnoborsa**.

Gli immobili più venduti sono stati le abitazioni principali, a seguire con un notevolissimo distacco, ci sono le seconde case vacanze quelle destinate ai parenti prossimi e a finire quelle tenute come forma di investimento.

La motivazione predominante che ha indotto alla vendita di un'abitazione rimane la sostituzione con un'altra abitazione principale, valore che cresce di 3,7 punti toccando il massimo storico; al secondo posto, come in passato, continua a esserci chi ha ceduto una casa per bisogno di liquidità, tuttavia la percentuale scende in modo significativo di ben 3,5 punti percentuali rispetto al 2019; a seguire, con valori molto inferiori, c'è chi ha ceduto un'abitazione per comprare una seconda casa per parenti prossimi, per acquistare una casa per le vacanze; infine, vi sono coloro che hanno venduto per effettuare investimenti finanziari o altri investimenti immobiliari.

Per quanto riguarda il ricorso a un mutuo o a un finanziamento diminuisce di 2,8 punti percentuali la quota delle famiglie che vi hanno fatto richiesta, rispetto a quanto riscontrato nell'Indagine 2019. Hanno acceso un mutuo principalmente coloro che hanno acquistato un'abitazione principale, seguiti da chi ha preso una casa per parenti prossimi, più basso il ricorso al mutuo tra coloro che hanno acquistato un'abitazione per investimento o per prendere una seconda casa per le vacanze.

Per quanto riguarda le **compravendite future le intenzioni dichiarate dalle famiglie italiane la quota di chi pensa di acquistare nel biennio 2021-2022 rimane sostanzialmente stazionaria rispetto a quanto riscontrato nell'Indagine precedente**, quindi se le intenzioni venissero confermate non ci si dovrebbe aspettare un calo negli acquisti di immobili residenziali.

Come chi ha già comprato una casa, così **anche chi pensa di farlo è spinto soprattutto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale**, anche se la percentuale è in calo; scende di poco la quota di chi vorrebbe acquistare una seconda casa vacanze, mentre sale quella di chi pensa di prendere una casa per parenti prossimi. **Nelle intenzioni di acquisto sale anche la percentuale di chi vorrebbe investire i propri risparmi nel mattone, dato che interrompe il trend negativo.**

Per quanto concerne le vendite future sale di 0,7 punti la percentuale di chi pensa di vendere, la motivazione principale dietro a questa intenzione continua ad essere la necessità di smobilitare ricchezza, anche se scende notevolmente rispetto a quanto rilevato nelle tre Indagini precedenti; al secondo posto c'è chi pensa di vendere per acquistare un'altra abitazione principale; al terzo posto si trova chi vorrebbe vendere per prendere una seconda casa per parenti prossimi; al quarto posto chi vorrebbe cedere un immobile per poter acquistare una seconda casa vacanze; al quinto posto c'è chi pensa di farlo per poter fare altri investimenti finanziari; infine, si trova chi vuole cedere un'abitazione per fare investimenti immobiliari.

Nota metodologica

L'Indagine è stata basata su un campione statisticamente rappresentativo dell'universo di interesse, stratificato secondo i seguenti criteri: Comuni con oltre 500.000 abitanti: n. 6 classi (Roma, Milano, Torino, Genova, Napoli, Palermo); tipologia di famiglia: n. 3 classi (famiglie uni personali, coppie con figli, coppie senza figli).

Al fine di rappresentare in modo più efficiente il segmento della popolazione che ha svolto almeno una transazione immobiliare nel corso del periodo preso in esame, incrociato per Grande Comune e Tipologia di famiglia, il campione è stato caratterizzato da un sovra-campionamento a due stadi (n. 400 casi in totale), sul Numero di Transazioni Normalizzate (NTN), rispetto alla quota di proprietà compravenduta (si tratta dell'indicatore della dinamica di mercato, che rappresenta il numero di transazioni, normalizzate rispetto alla quota di proprietà compravenduta, avvenute in un determinato periodo di tempo), sulla base dei dati contenuti nel "Rapporto Immobiliare 2020 Residenziale – Agenzia del Territorio".

Al primo stadio il sub-campione è stato di tipo disproporzionale a celle non costanti, stratificato per le sei città oggetto dell'indagine, raggruppate per "fascia" di città.

Al secondo stadio il sub-campione è stato di tipo disproporzionale a celle costanti all'interno di ogni fascia.

La numerosità campionaria complessiva è stata di 2.452 interviste (2.052 interviste + 400 interviste a coloro che per certo hanno acquistato/venduto almeno un'abitazione).

I dati dell'indagine sono stati riportati all'universo della popolazione italiana residente nei sei Grandi Comuni (N/n) con calibrazione dei risultati campionari in funzione di una "grandezza nota", nella fattispecie il Numero delle Transazioni Normalizzate (NTN).

Le interviste sono state effettuate con il Metodo CATI (Computer Assisted Telephone Interview), per mezzo di un questionario strutturato, e sono state effettuate nel periodo: 1 febbraio – 19 febbraio 2021.