



COMUNICATO STAMPA  
Roma – 27 Ottobre 2021

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

a cura del Centro Studi sull'Economia Immobiliare - CSEI **Tecnoborsa**

*Valter Giammaria, Presidente di Tecnoborsa, nell'introdurre i risultati dell'Indagine **Tecnoborsa** 2021 ha dichiarato che: "Non si arresta il trend determinato dall'esperienza del lockdown verso la domanda di abitazioni più grandi e dotate di maggiori servizi, nelle intenzioni di acquisto del campione delle oltre 2.400 famiglie italiane oggetto dell'indagine biennale Tecnoborsa residenti nelle 6 grandi città e la casa ideale è quella nuova e che supera i 70 metri quadri. L'identikit della famiglia interessata all'acquisto è giovane – tra i 25 e i 34 anni – con o senza figli piccoli, grazie anche alle agevolazioni che permettono un accesso più immediato al credito per i più giovani. La motivazione prevalente per l'acquisto resta sempre il desiderio di avere una casa di proprietà o di migliorare le proprie condizioni abitative. Infine, sembra timidamente riaffacciarsi l'idea del mattone come bene rifugio, arrestando il calo progressivo dopo il massimo storico rilevato nel 2011".*

### **I principali risultati**

#### **Le transazioni immobiliari effettuate nel biennio 2019-2020**

Dall'Indagine biennale **Tecnoborsa** 2021 sulle sei maggiori città italiane è emerso che nel biennio 2019-2020 c'è stato un rallentamento nella ripresa del mercato immobiliare e, infatti, la quota delle famiglie che hanno dichiarato di aver acquistato un'abitazione (5,6%) 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; tuttavia, **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%).** Per quanto concerne l'utilizzo dell'immobile comprato 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%), ma va evidenziato che quest'ultima

motivazione fa registrare un calo di 1,4 punti percentuali rispetto a quanto rilevato nell'Indagine precedente. 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. **Torino è decisamente sopra la media per quanto concerne l'acquisto dell'abitazione principale (89,2%), 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.** La metratura preferita dalle famiglie continua a essere quella compresa tra i 71 e i 100 mq (41,4%), che subisce un incremento nella domanda di ben 5,5 punti percentuali e cresce, anche se in modo meno rilevante, la richiesta di abitazioni medio grandi tra i 101 e i 140 mq (22,3%); viceversa, diminuisce la quota di chi preferisce i tagli più piccoli (inferiori ai 70 mq) e quelli più grandi (oltre i 140 mq). Per quanto concerne lo stato di manutenzione dell'immobile si rileva una notevole preferenza verso quelli nuovi, mentre è stazionaria la richiesta di quelli ristrutturati; infine, sono in calo le domande di case abitabili o da ristrutturare; **in particolare, il 28,1% delle famiglie intervistate 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 per la richiesta di immobili nuovi (ben 12,7 punti percentuali).**

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 *trend* positivo dopo tre bienni di crescita, facendo registrare un calo di 1 punto percentuale rispetto alla rilevazione del 2019 e tornando ai valori rilevati nel 2015; sotto questo profilo **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. Il 74,1% di coloro che hanno venduto un'abitazione hanno affermato di aver ceduto l'immobile di residenza, fenomeno decisamente in crescita (+8,4 p.p.); 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%) e gli ultimi tre valori hanno fatto registrare un calo rispetto a quanto riscontrato nell'Indagine 2019. La vendita di abitazioni principali è sopra il valore medio tra le coppie giovani con o senza figli conviventi e tra i *single*.** 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, vi 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 (+3,7 punti percentuali), una seconda casa per parenti prossimi o per fare investimenti immobiliari; viceversa, è diminuita la percentuale di chi ha ceduto una casa per le vacanze (-2,6 p.p.) o per bisogno di liquidità (-3,5 p. p.). **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'ha fatto per acquistare un'altra prima casa, ma 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.**

### **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 di quello rilevato nelle quattro Indagini precedenti**, e tale valore diminuisce di 2,8 punti percentuali per la quota delle famiglie che ne hanno fatto richiesta, rispetto a quanto riscontrato nell'Indagine 2019. Principalmente, hanno acceso un mutuo coloro che hanno acquistato un'abitazione principale (57,5%), seguiti da chi ha preso una casa per parenti prossimi (51,2%), mentre è più basso il ricorso al mutuo tra coloro che hanno acquistato un'abitazione per investimento (47,6%) o per prendere una seconda casa per le vacanze (36,6%).

### **Le transazioni immobiliari previste nel biennio 2021-2022**

**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 avrebbe intenzione di prendere un'abitazione nel biennio 2021-2022, facendo ben sperare nel proseguimento del trend positivo intrapreso dal settore**; inoltre, 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**. Come chi ha già comprato una casa, così anche chi pensa di farlo (70,5%), è spinto soprattutto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale anche se la percentuale è in calo (-4,8 p.p.); scende di poco la quota di chi vorrebbe acquistare una seconda casa vacanze (13,1%), mentre sale quella di chi pensa di prendere una casa per parenti prossimi (8,2%) o per investire i propri risparmi nel mattone (8,2%); **da notare che, rispetto all'Indagine 2019, è cresciuta la quota di chi vorrebbe acquistare una casa per parenti prossimi e nelle intenzioni di acquisto sale anche la percentuale di chi investe nel mattone, dato che interrompe il trend negativo degli ultimi anni**. 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 acquistare 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%).**

Per quanto concerne le 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 (+0,7 punti rispetto al 2019). Si tratta prevalentemente di coppie con figli piccoli che, molto probabilmente, vorrebbero vendere per ricomprare un'abitazione più adatta. La motivazione principale dietro a questa intenzione continua a essere la necessità di smobilitare ricchezza (35,4%), anche se scende notevolmente rispetto a quanto rilevato nelle tre Indagini precedenti (-5,1 p.p.); 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 chi vorrebbe cedere un immobile per poter acquistare una seconda casa vacanze (13,1%); al quinto posto c'è chi pensa di farlo per poter fare altri investimenti finanziari (8,1%); infine, in fondo alla classifica si trova chi vuole cedere un'abitazione per fare investimenti immobiliari (3%). **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 dal desiderio di acquistare una casa per parenti 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 propria abitazione per acquistare una casa per parenti prossimi, per bisogno di liquidità e/o per fare altri investimenti immobiliari.**

Allegato: il Testo integrale dell'Indagine **Tecnoborsa 2021: Le famiglie italiane e il mercato immobiliare nelle sei grandi città –Transazioni e Mutui**

 **Tecnoborsa**

Ufficio Stampa

**Lucilla Scelba - Tel. 06.57300710 - Fax 06.57301832**

[l.scelba@tecnoborsa.com](mailto:l.scelba@tecnoborsa.com) - [www.tecnoborsa.it](http://www.tecnoborsa.it)