

## L'INDAGINE TECNOBORSA 2014:

### LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE

#### TRANSAZIONI E MUTUI

a cura di Alice Ciani

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

#### **L'andamento di acquisti, vendite, locazioni e mutui effettuati e previsti dalle famiglie italiane dal 2004 a oggi**

##### **1. Introduzione**

La casa per gli italiani rappresenta storicamente il bene patrimoniale per eccellenza e rimane ancora tale nonostante la forte crisi che coinvolge il settore immobiliare ormai da diversi anni: la rilevanza del patrimonio immobiliare in mano alle famiglie italiane è infatti estremamente rilevante, e la casa è stata sempre considerata non solo un bene rifugio, ma anche un obiettivo da raggiungere per tutti i nuovi nuclei familiari. La crisi del mercato che si osserva da alcuni anni determina, dunque, un'incertezza molto significativa e per certi versi nuova nelle scelte di investimento degli italiani, ma anche un cambiamento nei comportamenti abitativi.

Complessivamente, nel 2013 tutti i comparti immobiliari hanno registrato tassi di variazione negativi: in totale, le unità immobiliari compravendute sono state 904.960, circa 88.000 mila unità in meno del 2012, un calo del -8,9% su base annua (2013 su 2012), con andamenti tendenziali che hanno visto attenuarsi i tassi di decremento, a parte l'ultimo trimestre. In particolare, nel settore residenziale c'è stata una flessione del numero di transazioni del -9,2%, anche se il calo è stato più lieve rispetto al -25,8% del 2012<sup>1</sup>. La diminuzione delle compravendite si è manifestata pur in presenza di una flessione dei prezzi, che evidentemente non risultano ancora interessanti per chi vuole acquistare; infatti, in media nel 2013, i prezzi delle abitazioni sono diminuiti del 5,6% rispetto all'anno precedente (la variazione annua nel 2012 sul 2011 era stata pari a -2,8%), mentre c'è stata una riduzione del 2,4% dei prezzi delle abitazioni nuove (+2,2% nel 2012) e del 7,1% dei prezzi di quelle esistenti (-4,9% nel 2012)<sup>2</sup>.

Dai primi risultati del Censimento delle abitazioni 2011 emerge inoltre che in Italia il numero di edifici residenziali è aumentato nel decennio intercensuario, passando da

---

<sup>1</sup> Cfr. "Nota Trimestrale - IV trimestre 2013 e sintesi annua", Agenzia delle Entrate.

<sup>2</sup> Cfr. "Prezzi delle Abitazioni - IV trimestre 2013", Istat.

11.226.595 nel 2001 a 11.720.482 di unità nel 2011 con un incremento, quindi, del 4,4%. In Italia, la consistenza dello *stock* abitativo risulta essere pari a 29.074.722 abitazioni, con un incremento del 6,5% rispetto al 2001; di queste, circa l'83% sono occupate da persone residenti, con una crescita nel decennio dell'11,2%. Il dato più negativo e allarmante è che vi sono più di 73mila famiglie che risiedono in altri tipi di alloggio (baracche, roulotte, tende, ecc.), mentre erano 23mila nel 2001 con un incremento di circa il 30%<sup>3</sup>, il che ha portato a una crescente tensione sul fronte abitativo sfociando anche in numerose proteste nelle piazze italiane.

## **2. Le transazioni immobiliari effettuate negli ultimi due anni**

### **2.1. Le compravendite effettuate**

Analizzando in modo specifico il comparto delle compravendite è emerso che il 2,4% delle famiglie italiane intervistate hanno acquistato un'abitazione nel biennio 2012-2013. Confrontando l'attuale Indagine con le precedenti sembra che si sia arrestato il *trend* decrescente; infatti, si è rilevata la stessa percentuale riscontrata nell'Indagine 2012 (*graf. 1*) e tale risultato genera un cauto ottimismo per l'andamento futuro del mercato immobiliare.

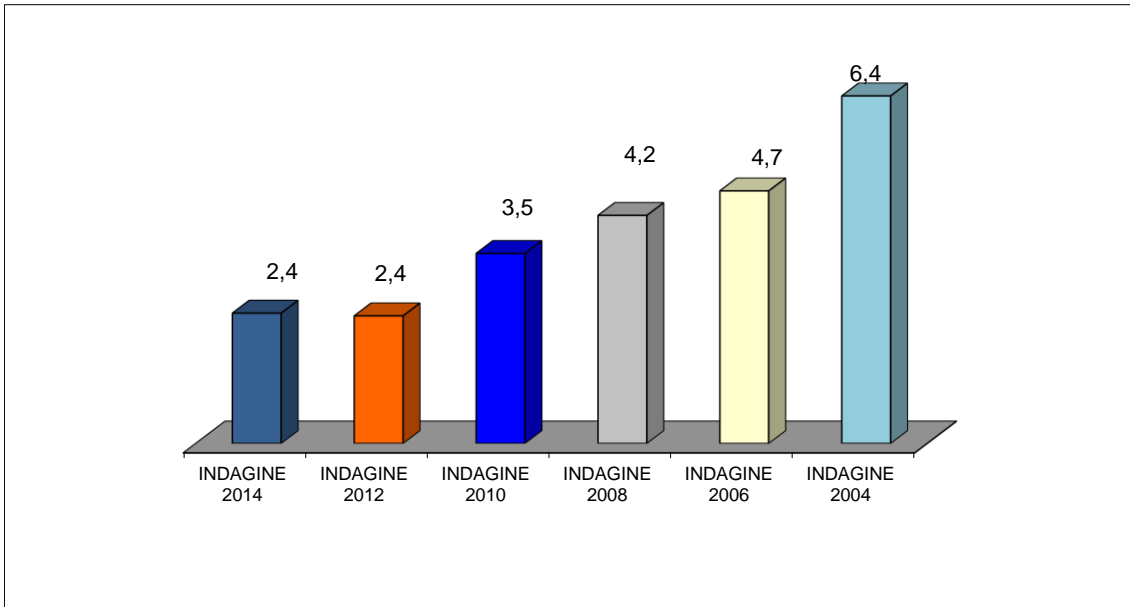
---

<sup>3</sup> Cfr. "Annuario statistico italiano 2013 - cap.26 Censimenti", Istat.

## GRAFICO 1

### ACQUISTI EFFETTUATI

(val. %)



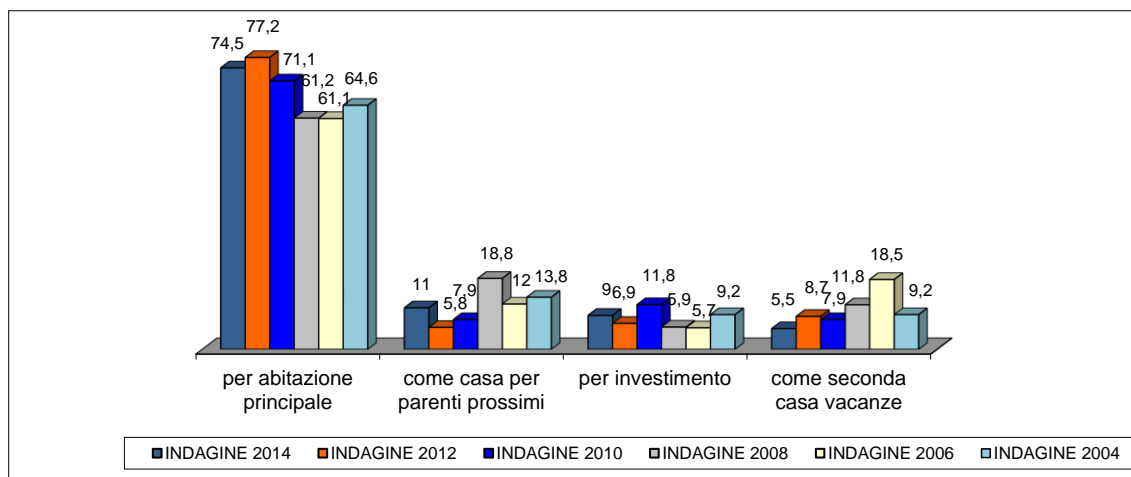
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Sotto il profilo degli acquirenti si conferma una certa vivacità delle famiglie giovani senza figli o con figli piccoli, con una buona situazione economica e con un livello culturale alto o medio alto.

Per quanto concerne le motivazioni che hanno spinto gli italiani a comprare una casa, come sempre al primo posto c'è l'acquisto dell'abitazione principale (74,5%), anche se ha subito un lieve calo rispetto a quanto rilevato nell'Indagine precedente (-2,7%), quando la percentuale aveva toccato il suo massimo storico; la prima casa viene acquistata prevalentemente da coppie senza figli o con figli piccoli, il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 25 e i 44 anni. Al secondo posto (8,7%), c'è la motivazione come seconda casa per parenti prossimi, che cresce sensibilmente rispetto all'Indagine 2012 dopo quattro anni di calo. Al terzo posto, come riscontrato per il biennio 2010-2011, si trova l'acquisto effettuato per investimento (9%): anche in questo caso c'è stato un incremento di chi ha scelto questo canale per gestire il proprio patrimonio (+2,1%); infine, all'ultimo posto vi sono coloro che hanno acquistato una seconda casa vacanze (5,5%), dato che raggiunge il suo minimo storico, confermando il periodo di crisi che sta vivendo il settore delle case vacanze, in parte dovuto anche

all'inasprimento fiscale, ma anche per le difficoltà di ricollocare questo tipo di immobili (graf. 2).

**GRAFICO 2**  
**PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE ACQUISTATO**  
 (val. %)



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

Da un *focus* su coloro che hanno acquistato un'abitazione principale è emerso che i due requisiti che hanno pesato di più nella scelta dell'immobile comprato sono stati, come sempre, dimensioni (67,1%) e prezzo (51,4%). Seguono, anche se con un notevole divario, vicinanza ai parenti (23,1%); vicinanza al luogo di lavoro (19,9%); caratteristiche costruttive orientate al risparmio energetico (18,1%); *comfort* e qualità delle rifiniture (16,7%); tranquillità della zona (7,9%); ubicazione in zona centrale (9,7%); vicinanza dei trasporti pubblici (9,3%); vicinanza ad aree verdi (8,3%).

Tra gli aspetti che hanno influito meno ci sono: ubicazione in zona vicina alle principali vie di comunicazione (6,5%); facilità di parcheggio (5,6%); infine, a pari merito (5,1%), ubicazione in zona periferica e/o localizzazione in zona in fase di riqualificazione. Va sottolineato che, rispetto al biennio precedente, c'è stata una maggiore attenzione verso le caratteristiche che mirano al risparmio energetico, infatti le famiglie che le hanno indicate tra i fattori determinanti nella scelta dell'immobile acquistato sono salite di circa il 12%.

Per quanto riguarda l'ubicazione del bene è emerso che l'80,7% degli acquirenti ha comprato un immobile nello stesso Comune in cui risiede. Dall'incrocio tra i motivi

d'acquisto dell'abitazione e il luogo di residenza si è riscontrato che quasi il 90% di chi ha acquistato un'abitazione principale l'ha comprata all'interno del Comune di residenza; tale percentuale scende al 73,1% tra chi ha preso una casa per investimento e al 65,6% tra coloro che hanno acquistato una seconda casa per parenti prossimi, mentre tutti coloro che hanno comprato una casa per le vacanze l'hanno scelta in un altro Comune.

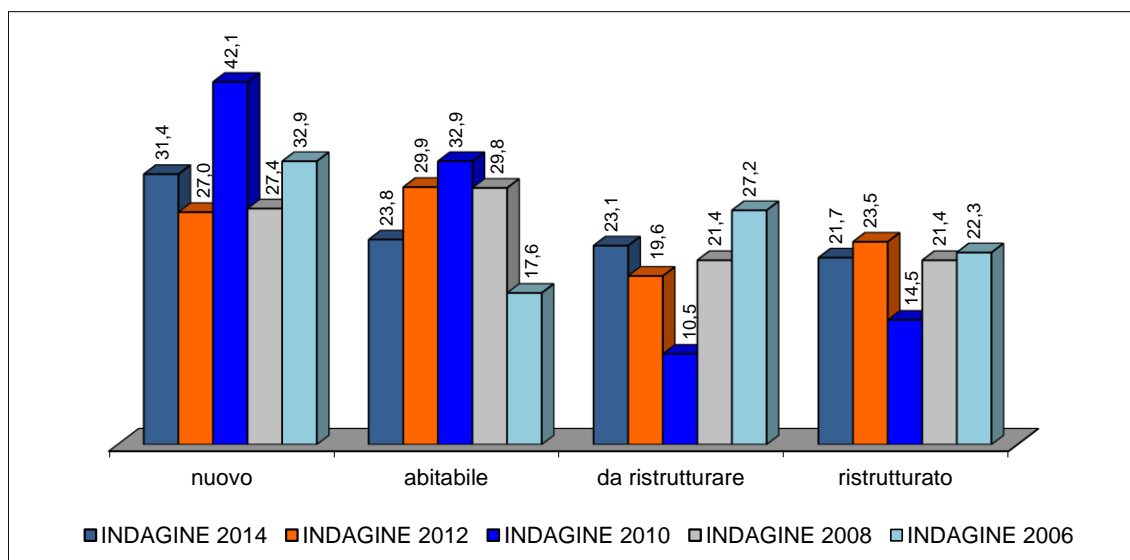
Dall'analisi delle caratteristiche degli immobili che sono stati acquistati nel biennio preso in esame è risultato che la situazione è rimasta quasi invariata rispetto a quella vista nel biennio 2012-2013. Infatti, il taglio più richiesto continua a essere il trilocale (42,8%); abbastanza rilevante anche la richiesta del bilocale (22,1%); seguono i quadrilocali e quelli con 5 e più vani, che sono richiesti rispettivamente dal 15,2% e dal 17,6% delle famiglie; bassa, invece, la richiesta di monolocali (2,4%).

Per quanto riguarda lo stato dell'immobile non si riscontrano notevoli differenze, anche se emerge una leggera prevalenza degli immobili nuovi (31,4%) e abitabili (23,8%); per questi ultimi si registra un calo rispetto a quanto riscontrato nell'Indagine 2012, mentre è cresciuta di 4,4 punti la percentuale di chi ha preferito gli immobili nuovi; quindi per entrambe le tipologie si registra un'inversione di tendenza rispetto al passato. Il 23,1% di coloro che hanno effettuato un acquisto ha preferito immobili da ristrutturare e il 21,7% ha acquistato un immobile già ristrutturato, continua quindi a salire la quota di coloro che scelgono case da ristrutturare e questo anche grazie agli incentivi fiscali che negli ultimi anni sono diventati sempre più convenienti e più agevoli per quanto concerne l'*iter* burocratico (*graf. 3*).

### GRAFICO 3

#### STATO DELL'IMMOBILE ACQUISTATO

(val. %)



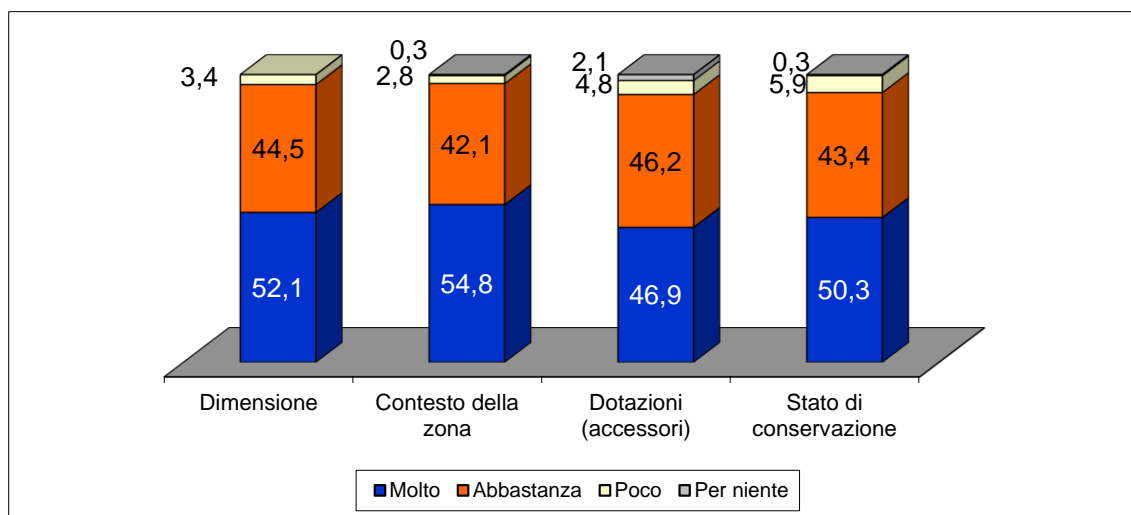
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Per quanto riguarda le dotazioni degli immobili, è emerso che come sempre la presenza di una terrazza/balcone assume particolare valore (62,8%); seguono nelle preferenze degli acquirenti box e/o posto auto (53,4%), ascensore condominiale (51%), riscaldamento autonomo (44,5%), cantina e/o soffitta (40,7%). Le altre dotazioni ritenute comode ma meno indispensabili sono: giardino condominiale (25,5%), giardino di pertinenza (24,8%), e, con un notevole divario, servizio di portierato (7,9%).

Come sempre, oltre il 90% degli intervistati ha affermato di essere molto/abbastanza soddisfatto delle caratteristiche dell'immobile prese in esame: dimensione dell'abitazione, contesto della zona, dotazioni della casa e stato di conservazione dell'edificio (*graf. 4*).

#### GRAFICO 4

### GRADO DI SODDISFAZIONE NEI CONFRONTI DELL'IMMOBILE ACQUISTATO (val. %)



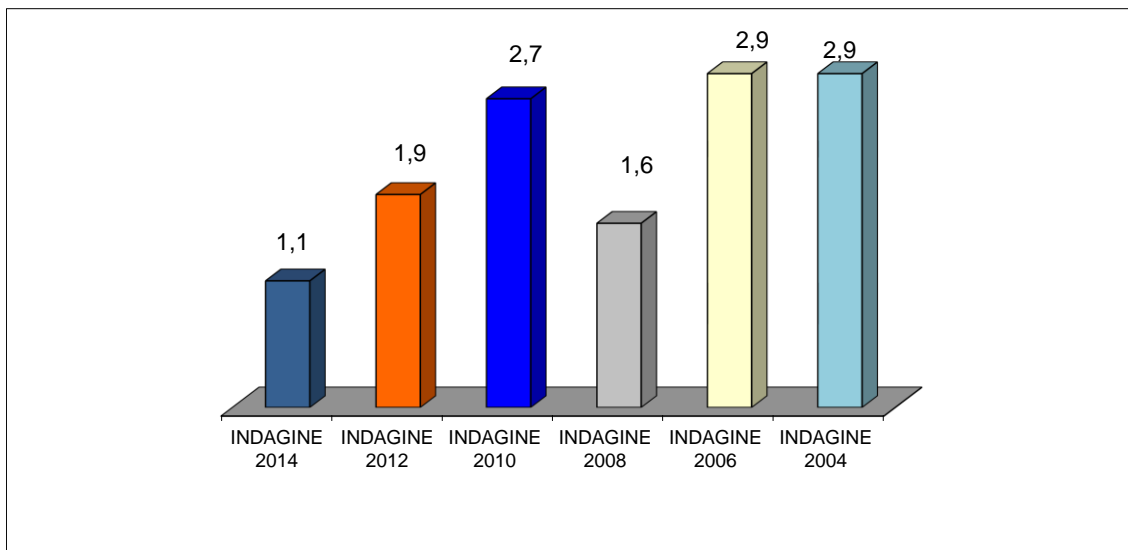
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Spostando l'analisi sulle famiglie che hanno venduto almeno un'abitazione nel biennio 2012-2013 si è riscontrato che sono stati l'1,1% degli intervistati, affermandosi come il valore più basso mai rilevato dal 2004. Il dato, inferiore a quanto evidenziato per gli acquisti, si spiega con l'aumento di coloro che hanno preferito acquistare un'abitazione nuova e, quindi, non da un altro proprietario bensì direttamente da un costruttore o una cooperativa (graf. 5).

## GRAFICO 5

### VENDITE EFFETTUATE

(val. %)



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

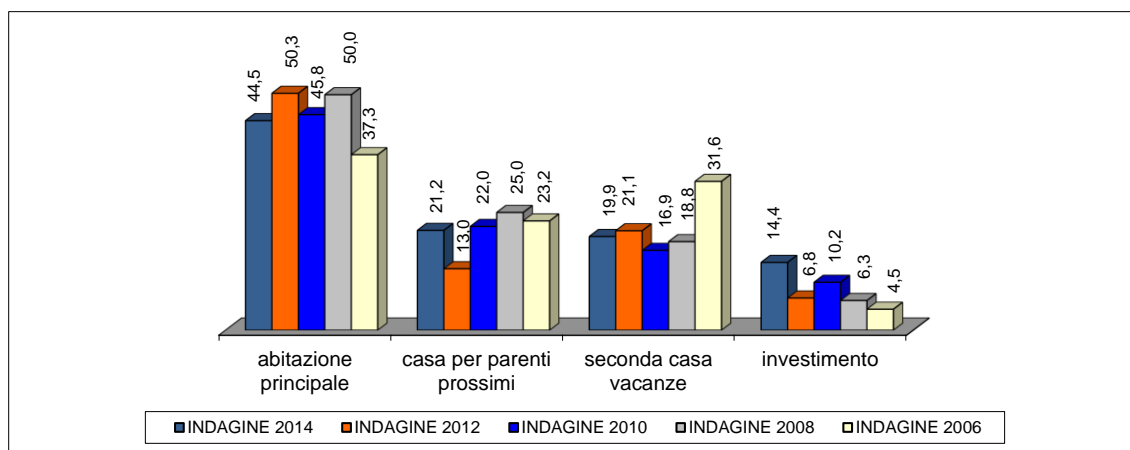
Dall'analisi del profilo socio-demografico si è riscontrato che hanno venduto una casa prevalentemente coppie giovani (25-34anni) oppure coppie mature (65-74 anni), benché spinti da motivazioni per certi versi opposte.

Le vendite avvenute hanno riguardato prevalentemente le abitazioni principali (44,5%) dettate essenzialmente dalla necessità di trovare una casa più adatta alle esigenze del nucleo familiare, seguite da quelle relative alle seconde per parenti o per case vacanze (21,1%); al terzo posto c'è chi ha venduto le seconde case vacanze (19,9%); infine, si trovano quelle per investimento (14,4%). E' da evidenziare l'incremento nella vendita delle case destinate a parenti prossimi e per investimento, mentre è leggermente scesa la quota di chi ha ceduto una casa per le vacanze, diversamente da quanto riscontrato nella rilevazione precedente, confermando le difficoltà di collocazione di questo genere di immobili prima accennate (*graf. 6*).



## GRAFICO 6

### PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE VENDUTO (val. %)



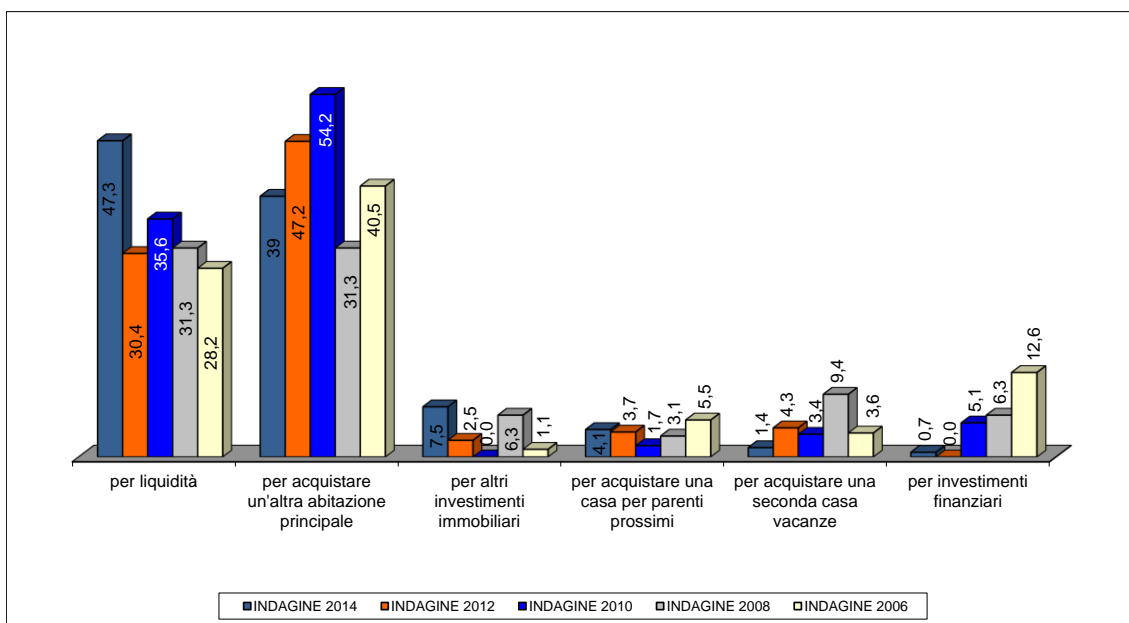
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Le abitazioni principali sono state vendute prevalentemente da coppie giovani senza figli o con figli piccoli e con età compresa fra i 25 e i 54 anni, mentre quelle destinate alle vacanze sono state cedute dai nuclei familiari il cui capofamiglia ha più di 74 anni. Per la prima volta dall'inizio delle rilevazioni svolte da Tecnoborsa la motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione si riscontra essere il bisogno di liquidità (47,3%), valore decisamente in crescita e fattore molto indicativo della crisi del Paese; passa al secondo posto la sostituzione con un'altra abitazione principale (39%), valore in calo nelle ultime due rilevazioni. Inoltre, il 7,5% di chi ha ceduto un immobile nel biennio 2012-2013 lo ha fatto per acquistare un'altra abitazione al fine di investire la propria ricchezza, valore più alto mai registrato, e ciò è un segnale positivo in quanto dimostra che gli italiani ancora credono nel mattone come bene rifugio. A seguire, vi è chi ha venduto un immobile per acquistare un'abitazione per parenti prossimi (4,1%), chi per acquistare una seconda casa vacanze (1,4%), valore decisamente in calo rispetto al passato; infine, vi è un marginale 0,7% che ha dichiarato di aver venduto per fare altri investimenti finanziari (graf. 7).

## GRAFICO 7

### PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA

(val. %)

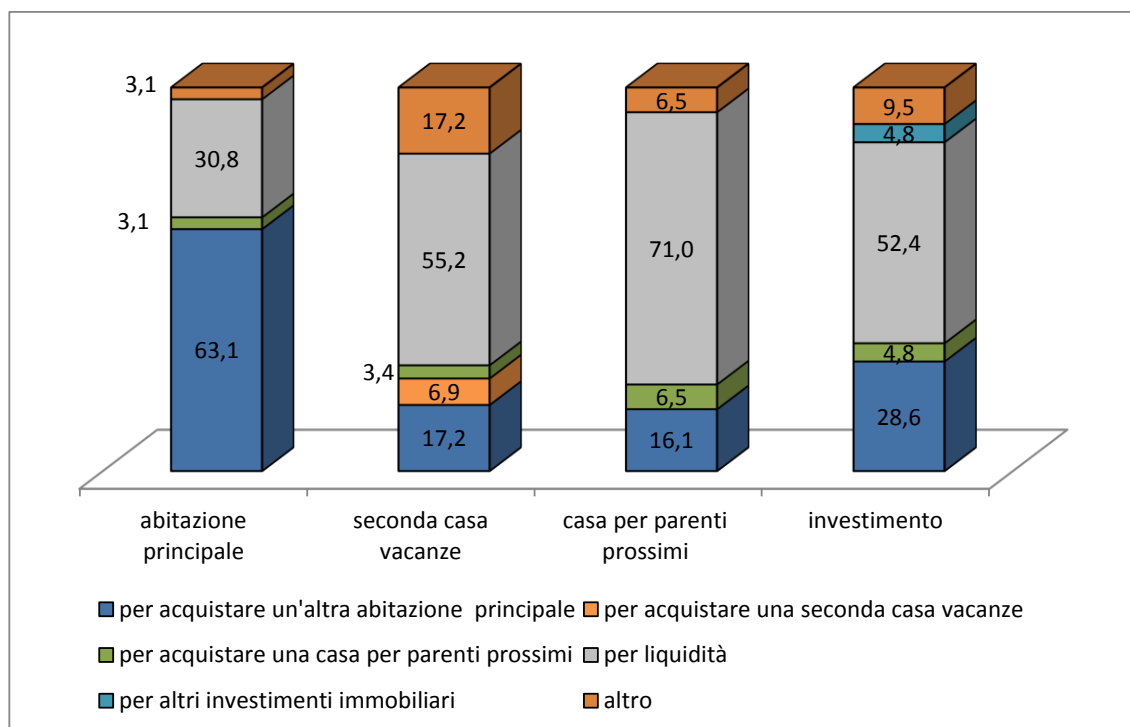


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Dall'incrocio fra il tipo di abitazione venduta e il motivo della vendita è emerso che il 63,1% di coloro che hanno venduto un'abitazione principale lo hanno fatto per acquistare un'altra abitazione principale; invece, coloro che hanno ceduto altre tipologie di abitazione lo hanno fatto principalmente spinti dal bisogno di liquidità (graf. 8).

## GRAFICO 8

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



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

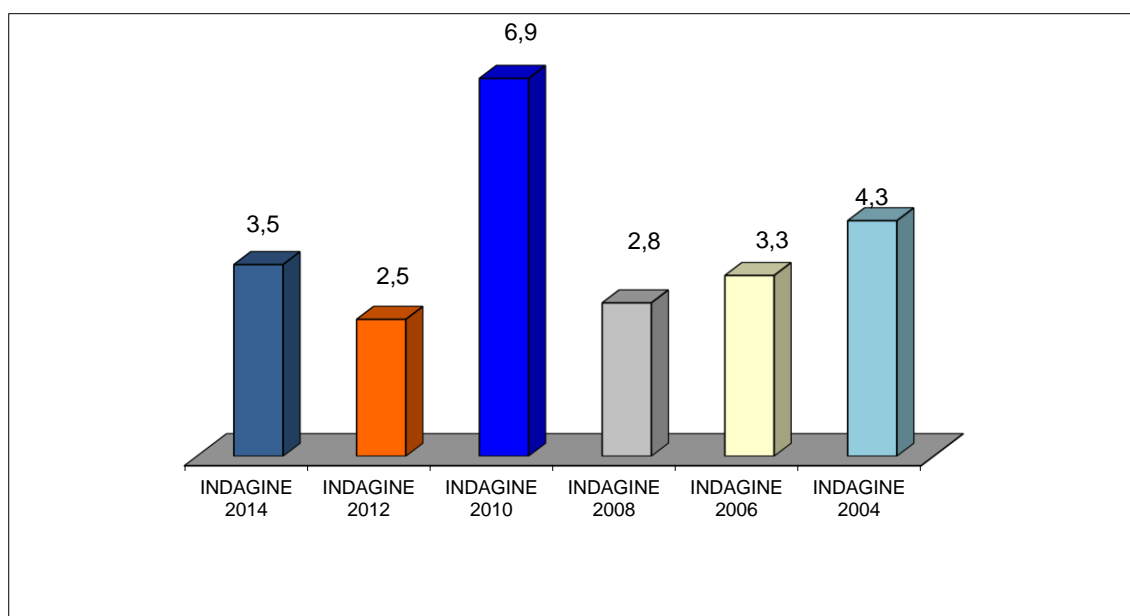
### 2.2. Le locazioni effettuate

Andando ad analizzare il mercato delle locazioni, risulta che il 3,5% degli intervistati ha preso in affitto un immobile nel biennio appena trascorso, dato in crescita rispetto all'indagine precedente e che conferma quanto rilevato da altri osservatori del mercato. Come sempre le case sono prese in affitto prevalentemente da giovani e da dirigenti o quadri che si spostano per esigenze lavorative (graf.9).

## GRAFICO 9

### DOMANDA DI LOCAZIONE EFFETTUATA

(val. %)



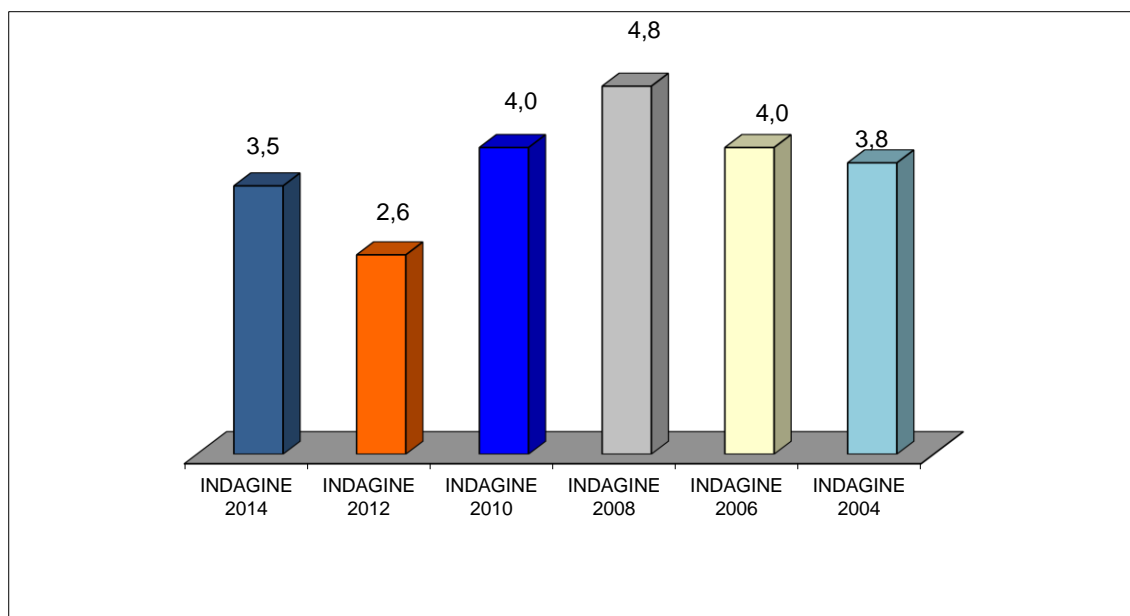
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Anche spostandosi sul lato dell'offerta, è emerso che nel biennio 2012-2013 sono saliti coloro che hanno dato in locazione un bene (3,5%), anche se non si è ancora tornati ai valori riscontrati nelle Indagini antecedenti il 2012. Le case date in affitto provengono, prevalentemente, da persone mature con una buona situazione economica attuale (imprenditori e liberi professionisti), (graf.10).

## GRAFICO 10

### OFFERTA DI LOCAZIONE EFFETTUATA

(val. %)



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

Pertanto, da quando **Tecnoborsa** ha iniziato a monitorare il mercato delle locazioni, per la seconda volta si registra un *gap* nullo tra domanda e offerta.

### 3. Il ricorso ai mutui

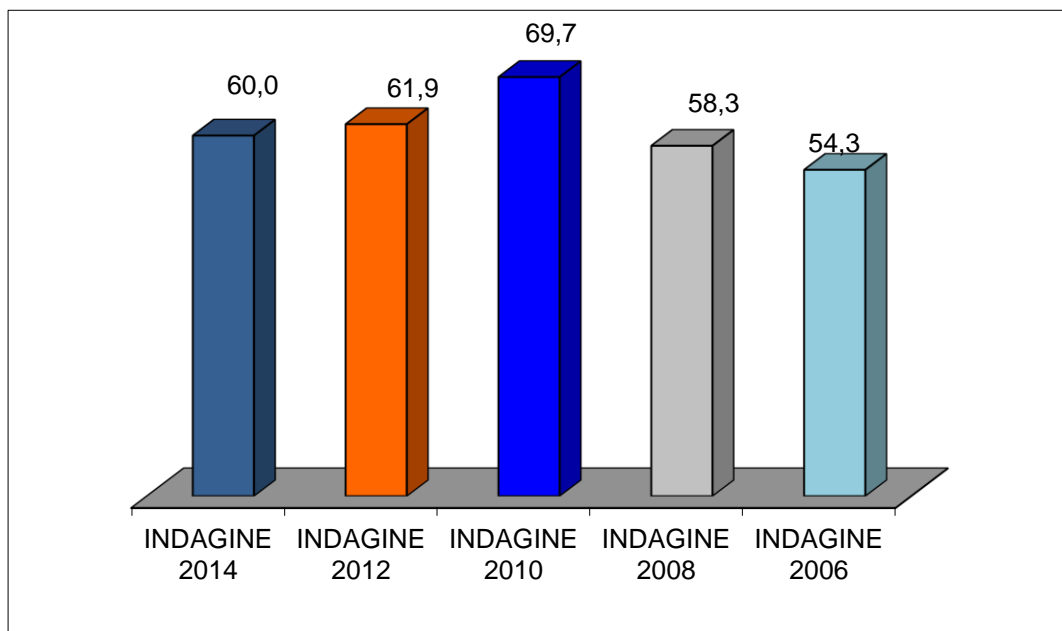
Tra coloro che hanno acquistato una casa, il 60% ha dichiarato di aver fatto ricorso a un finanziamento o a un mutuo, valore leggermente inferiore a quello riscontrato nell'Indagine 2012, ma indicativo del fatto che continua a diminuire la quota di chi accende un prestito per acquistare un immobile, come effetto della politica restrittiva messa in atto dalle banche.

Come per il biennio precedente, la richiesta di un mutuo si riscontra prevalentemente tra famiglie la cui età del capofamiglia è tra i 25 e i 54 anni, perlopiù impiegati e operai (*graf. 11*).

### GRAFICO 11

#### FAMIGLIE CHE HANNO FATTO RICORSO A UN MUTUO PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE

(val. %)

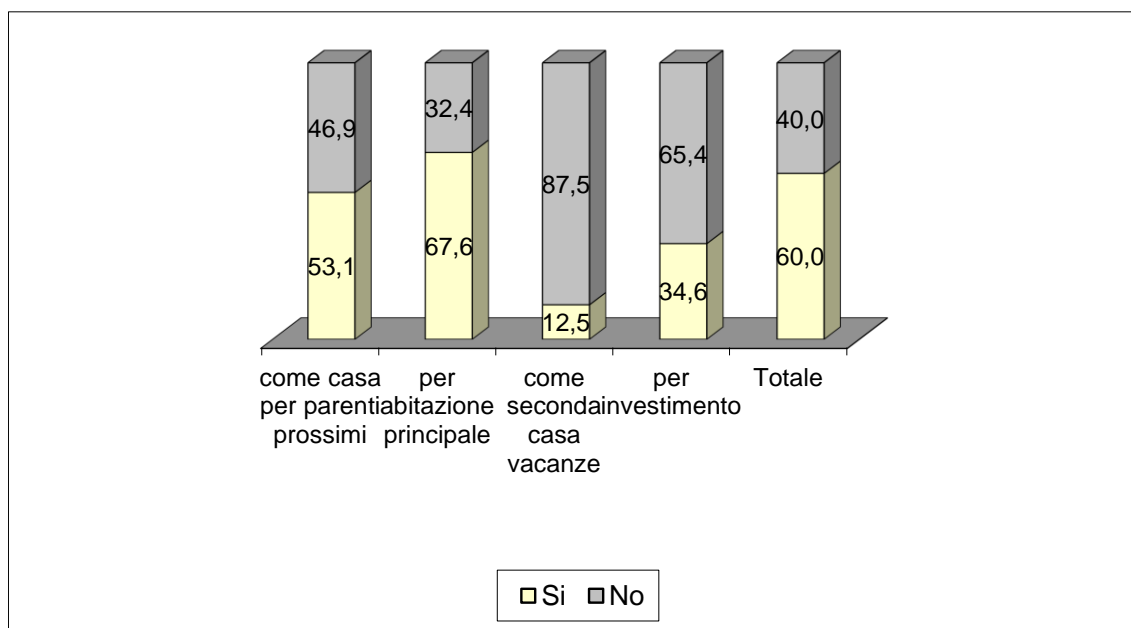


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Prevalentemente, ricorrono ai mutui/finanziamenti il 53,1% di coloro che hanno acquistato una seconda casa per parenti prossimi e il 67,6% di coloro che hanno acquistato un'abitazione principale. Viceversa, risulta molto inferiore la richiesta di un prestito per una seconda casa vacanze (12,5%), o per investimento (34,6%). Quindi, come già riscontrato nell'Indagine 2012, le famiglie italiane sono disposte ad accendere un mutuo solo se strettamente necessario, per acquistare una casa in cui vivere loro o un proprio familiare, mentre acquistano una seconda casa da tenere a disposizione o da mettere a reddito solo se hanno una liquidità disponibile. Tuttavia, dal confronto tra le due rilevazioni è emerso che è scesa ulteriormente la quota di coloro che sono ricorsi a un mutuo per acquistare una casa per le vacanze (-26,9 punti percentuali), e quella di chi ha preso un'abitazione principale (-15,1 punti percentuali), (graf. 12).

## GRAFICO 12

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



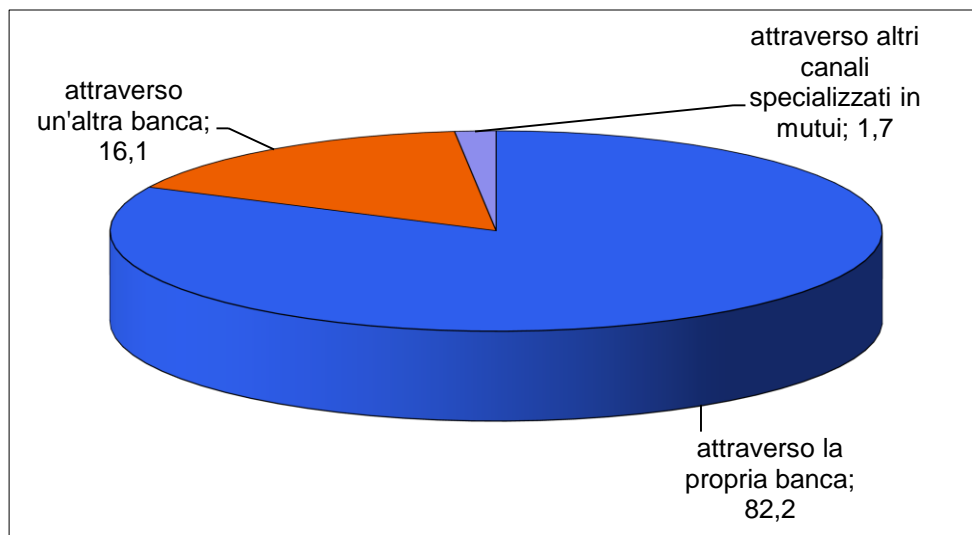
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Quanto ai canali utilizzati per reperire il finanziamento, dalle risposte fornite dal campione intervistato è risultato che l'82,2% si è recato presso la propria banca, a dimostrazione di un elevatissimo grado di fidelizzazione del rapporto bancario; il 16,1% si è recato in un'altra banca e ben il 67,9% di questi ha affermato che, dopo l'ottenimento del mutuo, questa è diventata la propria banca; infine, solo l'1,7% si è rivolto ad altri canali specializzati (canali *on-line*, *broker*, finanziarie, ecc.). Da questi risultati si evince che quando si tratta di chiedere in prestito un ammontare di denaro gli italiani preferiscono rivolgersi agli istituti di credito anche se a volte le offerte possono rivelarsi meno vantaggiose (*graf. 13*).

### GRAFICO 13

#### CANALI PRESCELTI PER SOTTOSCRIVERE UN MUTUO

(val. %)



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

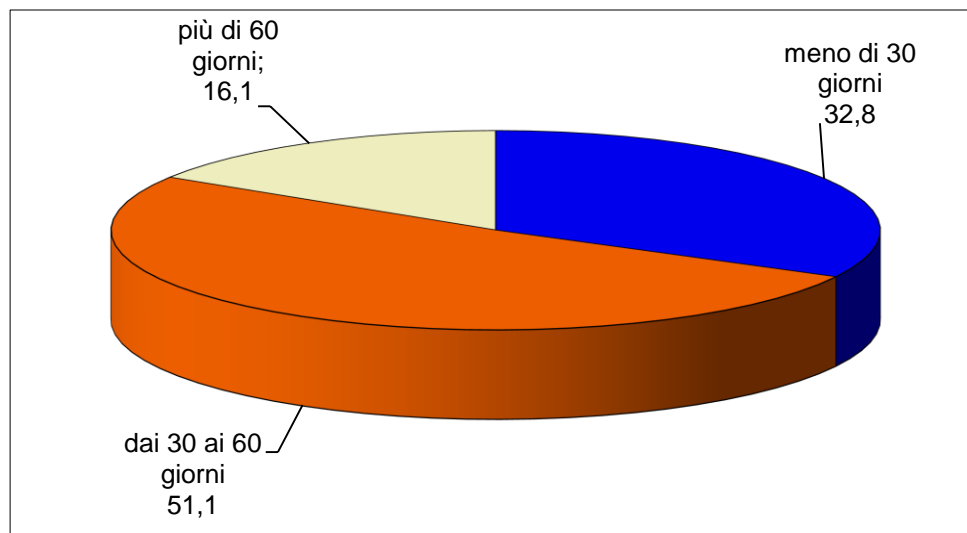
Per circa il 51,1% delle famiglie che hanno dichiarato di aver acceso un mutuo per acquistare un immobile gli istituti di credito hanno impiegato – dal momento della richiesta – dai 30 ai 60 giorni per la fase istruttoria del finanziamento; per il 32,8% hanno impiegato meno di 30 giorni e per un ulteriore 16,1% più di 60 giorni (*graf. 14*).



## GRAFICO 14

### TEMPI DI EROGAZIONE PER ACCENDERE UN MUTUO

(val. %)

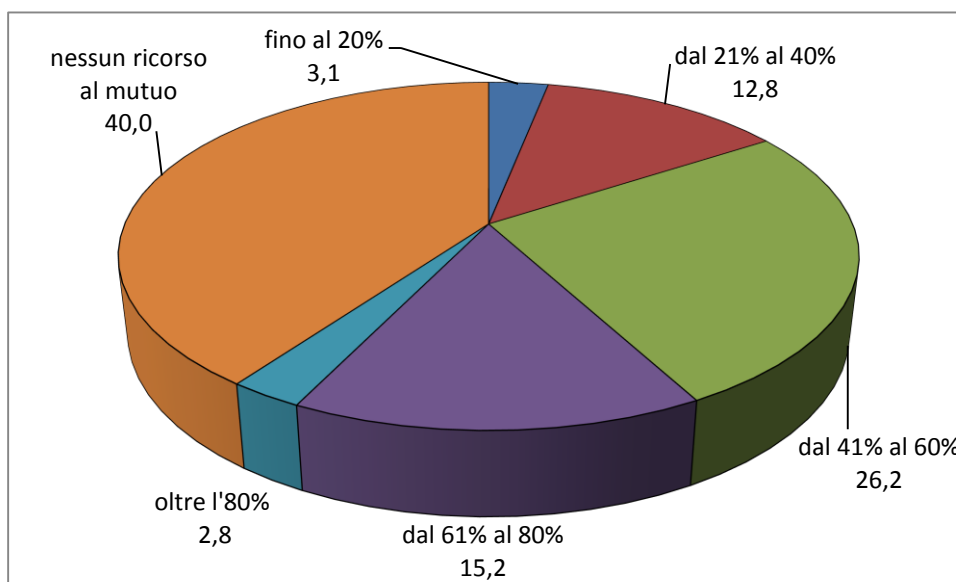


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Da un'analisi della quota di mutuo acceso rispetto al prezzo del bene acquistato è emerso che il 3,1% dei richiedenti ha ottenuto un prestito che copre fino al 20% del costo del bene; il 12,8% dal 21% al 40%; il 26,2% dal 41% al 60%; il 15,2% dal 61% all'80% e solo il restante 2,8% ha preso un mutuo che copre oltre l'80% del prezzo pagato per l'immobile (graf. 15).

## GRAFICO 15

### PERCENTUALE DEL PREZZO DELL'IMMOBILE PAGATO ATTRAVERSO IL MUTUO (val. %)



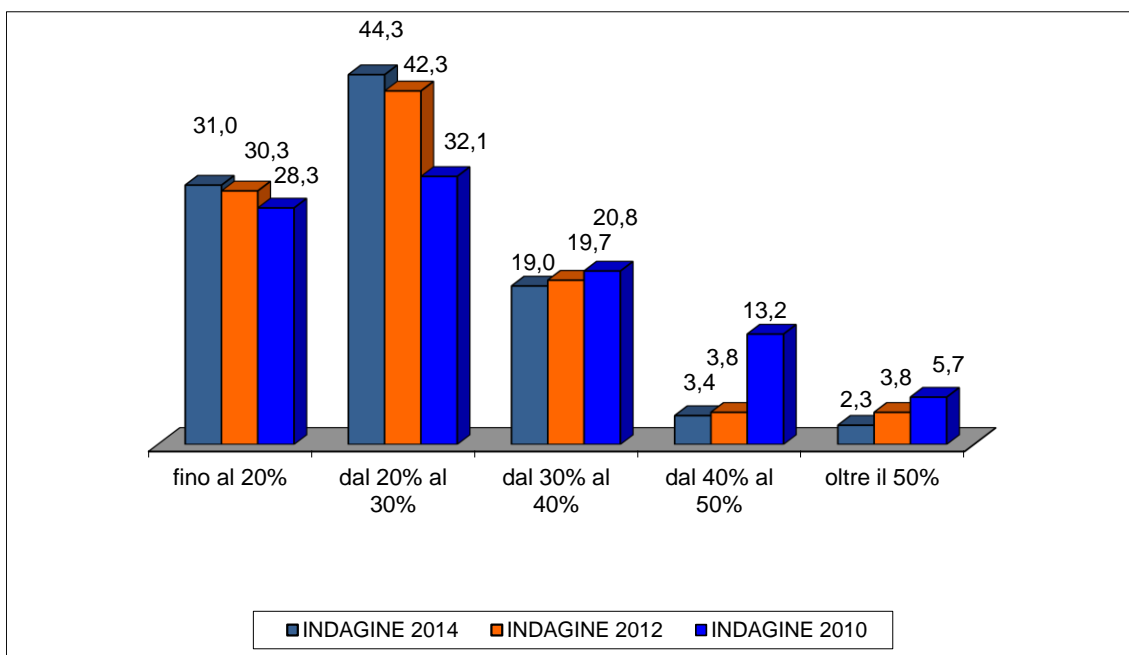
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Il 75,3% delle famiglie che hanno acceso un mutuo negli ultimi due anni ha impegnato mediamente 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<sup>4</sup> sia da parte delle famiglie; il 19% ha impegnato per la rata dal 30% al 40% del proprio reddito; solo il 5,7% oltre il 40%. Rispetto all'Indagine 2012 è salita di circa 5 punti percentuali la quota di chi ha utilizzato più del 30% del reddito familiare per pagare il mutuo della propria abitazione, dato che conferma la stretta creditizia adottata dagli istituti di credito che non si è ancora allentata nonostante le continue sollecitazioni effettuate da più parti per far ripartire il settore immobiliare (graf. 16).

<sup>4</sup> Cfr. "Rapporto immobiliare 2013 – Il settore residenziale", Agenzia delle Entrate con la collaborazione di Abi, *Affordability Index*, pag. 48: "L'indice di accessibilità viene calcolato utilizzando (...) il costo finanziario connesso con l'ammortamento di un mutuo di durata T e loan-to value LTV% necessario a coprire le spese di acquisto di un'abitazione: l'idea sottostante, ad un tempo semplice e ragionevole, è che il bene casa sia effettivamente accessibile se la somma del suddetto costo più la quota di ammortamento del capitale, e quindi la rata del mutuo necessario a finanziare l'acquisto della casa, non supera una determinata quota del reddito disponibile convenzionalmente individuata al 30% del reddito disponibile".

## GRAFICO 16

### QUOTA DEL REDDITO DEL NUCLEO FAMILIARE UTILIZZATA PER PAGARE IL MUTUO (val. %)



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

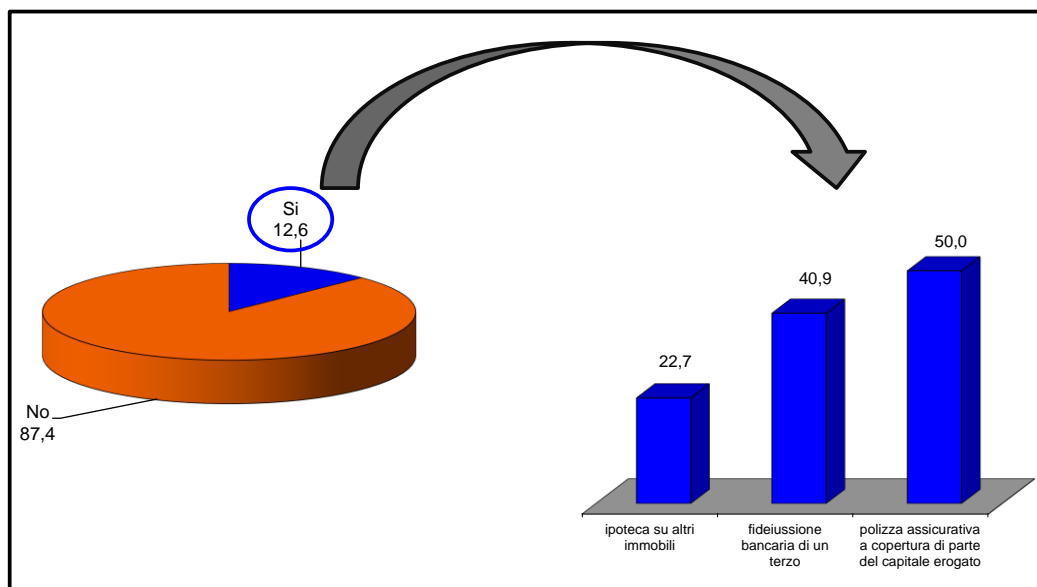
### 3.1. Le garanzie richieste

Dall'analisi delle garanzie richieste dagli istituti di credito a tutela del prestito erogato è emerso che nel 12,6% dei casi, oltre all'ipoteca sul bene acquistato, sono state richieste dalla banca una o più garanzie aggiuntive al fine di poter accedere al mutuo: un 22,7% di costoro ha dovuto fornire un'ulteriore garanzia ipotecando anche un secondo bene; un 40,9% è ricorso alla fidejussione bancaria di un terzo; infine, ben il 50% ha dovuto sottoscrivere una polizza assicurativa a copertura di parte del capitale erogato (graf. 17).

## GRAFICO 17

### GARANZIE AGGIUNTIVE RICHIESTE OLTRE ALL'IPOTECA SUL BENE ACQUISTATO

(val. %)



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

## 4. Le transazioni immobiliari previste<sup>5</sup> nei prossimi due anni

### 4.1. Le compravendite previste

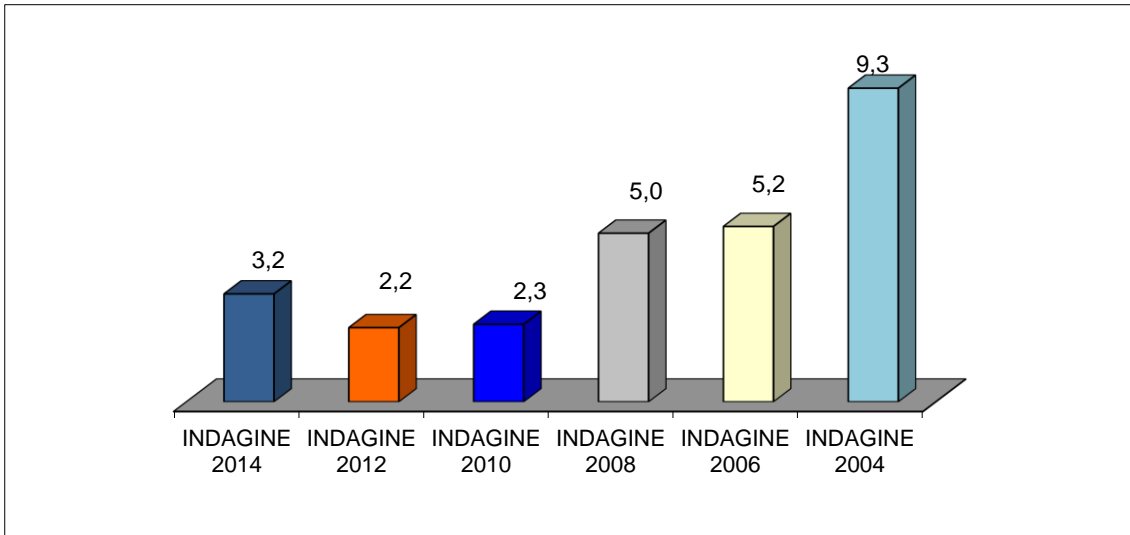
Prendendo in esame il solo comparto delle compravendite nel biennio 2014-2015, il 3,2% degli intervistati dichiara l'intenzione di comprare un'abitazione nel biennio in esame. Dalla comparazione con la precedente Indagine emerge un segnale positivo, infatti, se le aspettative non dovessero essere disattese, ci si potrebbe attendere una ripresa degli acquisti da parte delle famiglie (*graf. 18*).

<sup>5</sup> E' bene ricordare che, in qualsiasi indagine, l'intenzione è una misura della propensione della popolazione di riferimento a tenere un certo comportamento e può essere considerato un indicatore solo parziale dell'effettivo tradursi in atto dei fenomeni in esame.

## GRAFICO 18

### ACQUISTI PREVISTI

(val. %)



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

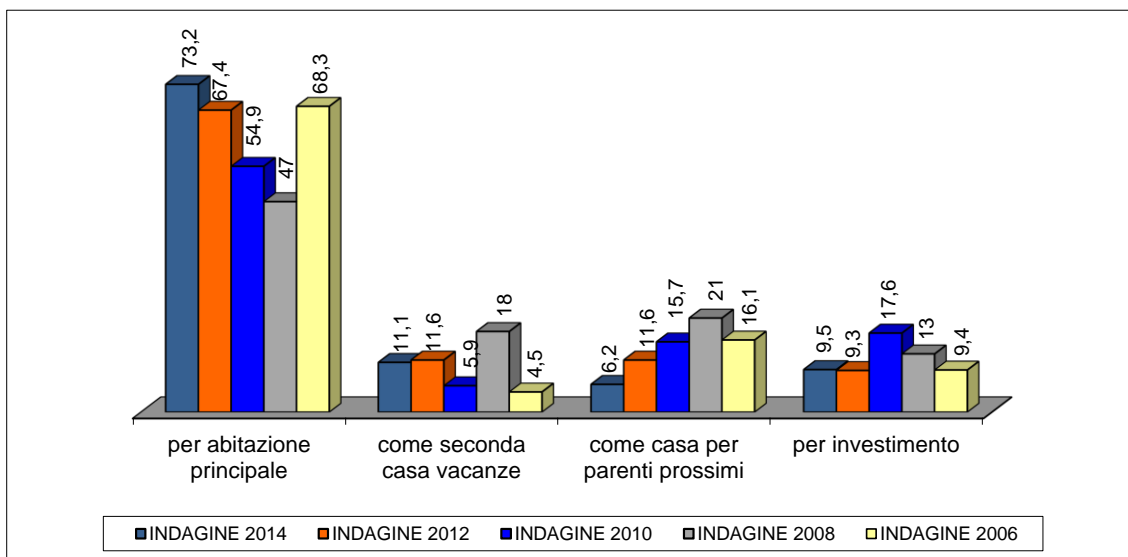
Analizzando il profilo dei possibili futuri acquirenti è emerso che le figure più attive dovrebbero essere le coppie senza figli o con figli piccoli, il cui capofamiglia ha un'età compresa fra i 25 e i 44 anni, con un reddito medio-alto.

Come sempre, chi pensa di farlo è spinto dall'esigenza di acquistare un'abitazione principale (73,2%), quindi, chi comprerà nel prossimo futuro lo farà prevalentemente per avere una casa propria o per migliorare le proprie condizioni abitative. Al secondo posto, con un notevole divario, si trovano le motivazioni come seconda casa per le vacanze (11,6%), seguite da quelle di chi intende investire il proprio patrimonio (9,5%), e chi vuole acquistare per aiutare parenti prossimi (6,2%). Dal confronto delle ultime due Indagini emerge che cresce la quota di coloro che vorrebbero acquistare la prima casa (+5,8 punti percentuali), mentre diminuisce la percentuale di chi pensa di comprarne una per i parenti prossimi (-5,4 punti); per quanto concerne le altre due motivazioni la situazione rimane pressoché immutata (*graf. 19*).

### GRAFICO 19

#### PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE DA ACQUISTARE

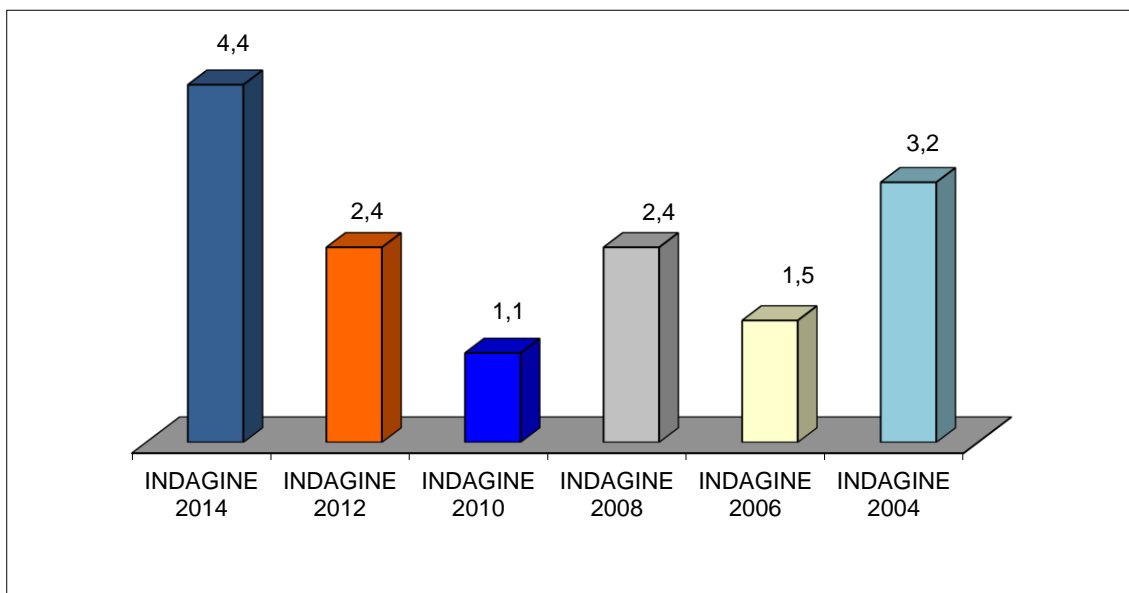
(val. %)



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

Per quanto riguarda l'offerta futura, si riscontra che nel biennio 2014-2015 il 4,4% delle famiglie intervistate ha intenzione di vendere un immobile, percentuale che cresce notevolmente raggiungendo il suo massimo dall'inizio delle rilevazioni (*graf.20*).

**GRAFICO 20**  
**VENDITE PREVISTE**  
(val. %)



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

In questo caso si tratta prevalentemente di single o di coppie giovani senza figli. La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione è l'esigenza di acquistare un'altra abitazione principale (47,1%); al secondo posto c'è chi pensa di vendere per bisogno di liquidità (28,8%); al terzo posto si trova chi intende vendere per fare altri investimenti immobiliari (15%); al quarto posto c'è chi pensa di cedere un'abitazione per acquistare una seconda casa per parenti prossimi (6,8%); al quinto posto, a parità di punteggio, c'è chi ha intenzione di vendere per fare investimenti finanziari e/o per acquistare una casa vacanze (1,1%) e i valori bassi rilevati per queste ultime due motivazioni sono dovuti, molto probabilmente, nel primo caso al basso rendimento dei titoli di Stato e dall'incertezza dei mercati azionari e, nel secondo caso, all'incremento delle tasse sulle seconde case.

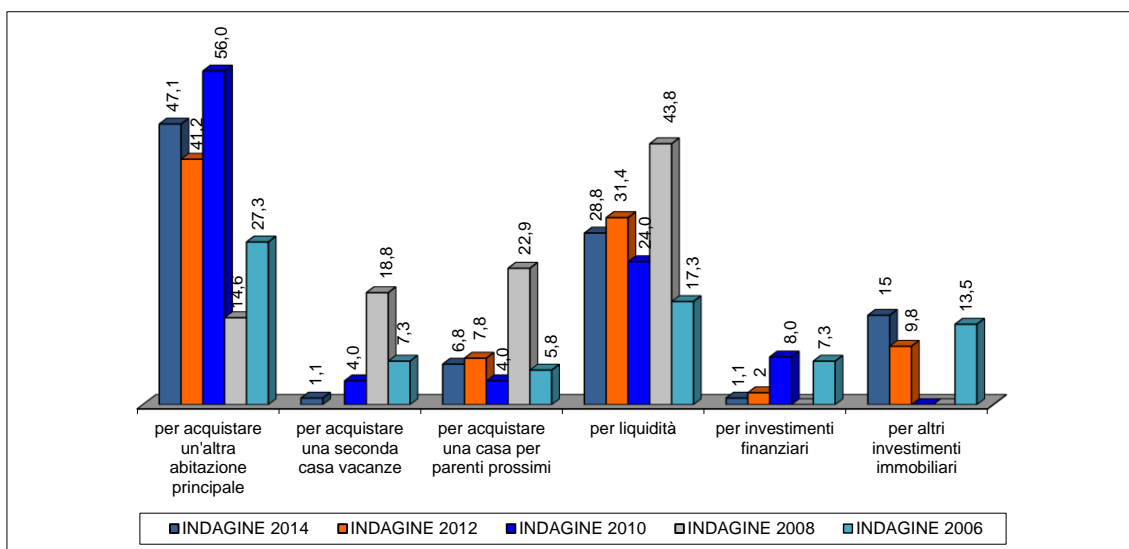
In base al confronto con l'Indagine precedente è salita la quota di chi intende vendere per acquistare un'altra abitazione principale (+5,9 punti percentuali), e/o per fare altri investimenti immobiliari (+5,2 punti percentuali); viceversa, scende la percentuale di chi

pensa di vendere per bisogno di liquidità (-2,6 punti), e questo è sicuramente un segnale positivo (graf. 21).

### GRAFICO 21

#### PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA

(val. %)



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

#### 4.2. Le locazioni previste

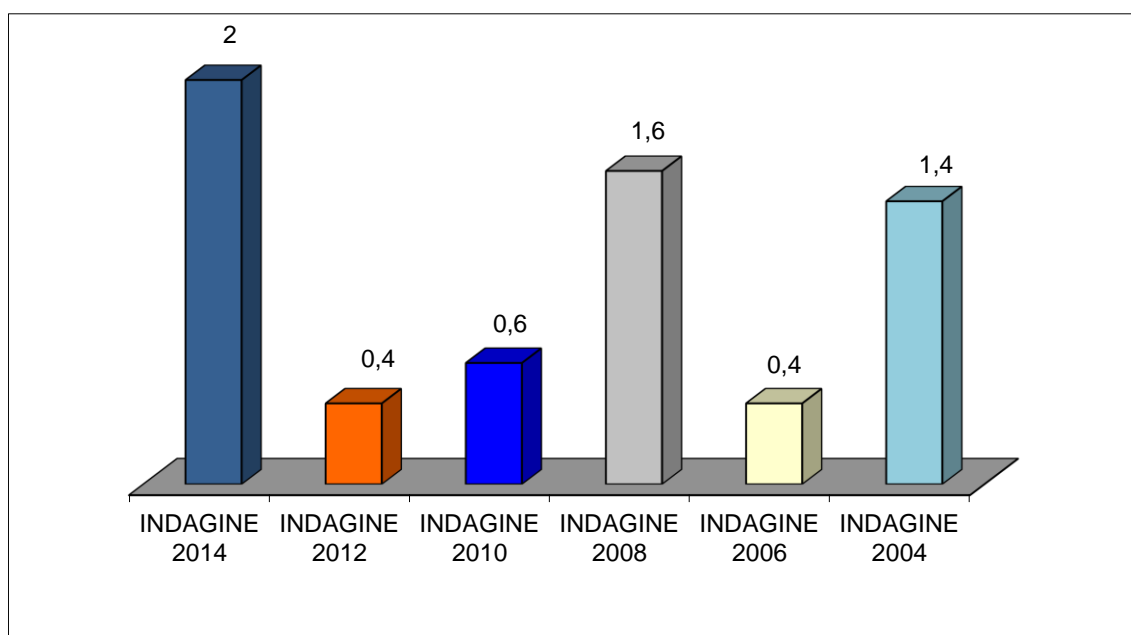
Andando a vedere il mercato delle locazioni, è risultato che il 2% degli intervistati pensa di prendere in affitto un immobile nel prossimo biennio e le figure più attive dovrebbero essere single o coppie giovani, con età compresa tra i 25 e i 34 anni (graf.22). Un dato molto più alto rispetto alle indagini precedenti e che, seppure su valori sempre piuttosto contenuti, sembra evidenziare una leggera tendenza al cambiamento di stile abitativo da parte degli italiani: per la prima volta, infatti, la domanda di locazione si posiziona su livelli analoghi a quella di acquisto.



## GRAFICO 22

### DOMANDA DI LOCAZIONI PREVISTE

(val. %)

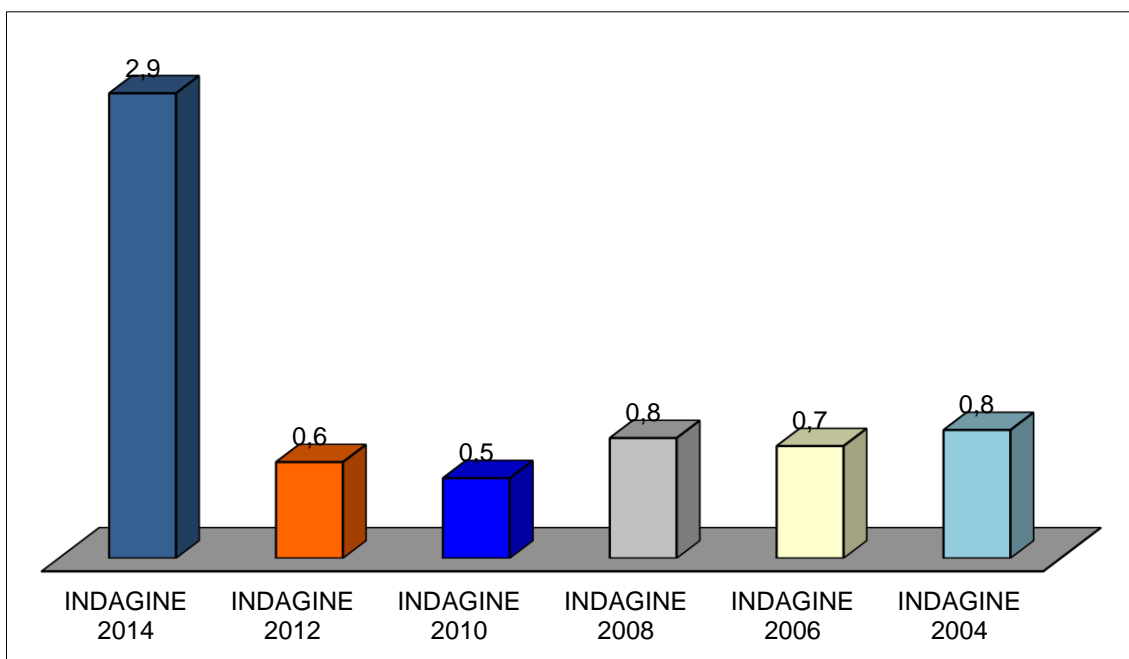


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Spostandosi sul lato dell'offerta, è emerso che il 2,9% degli intervistati pensa di concedere in locazione un bene nel biennio 2014-2015 e, come per la domanda, il valore è decisamente superiore a quello rilevato nelle Indagini precedenti (*graf.23*), anche come effetto dell'aggravio di imposizione fiscale sulle case sfitte.

### GRAFICO 23

#### OFFERTA DI LOCAZIONI PREVISTE (val. %)



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

Andando ad analizzare il profilo socio-demografico si riscontra che le case verranno offerte in locazione prevalentemente da persone con una discreta situazione economica che vedono nella gestione locativa una buona forma di investimento.

### 5. Conclusioni

Dopo anni in cui si continuava a registrare un calo della quota di coloro che dichiaravano di aver acquistato un'abitazione nel biennio antecedente le Indagini, per la prima volta la situazione appare stabile; infatti, la differenza tra la percentuale rilevata nell'Indagine 2014 e quella del 2012 è nulla e questo appare un primo segnale positivo per il mercato immobiliare, anche se non si può certo affermare che si sia ancora usciti dalla crisi che lo ha caratterizzato negli ultimi anni.

Entrando nello specifico, diminuisce la quota di coloro che hanno acquistato un'abitazione principale e una seconda casa vacanze, mentre sale quella di chi ha

preso una casa per parenti prossimi o per investimento. Questa volta le case più acquistate sono state quelle nuove, che sono in crescita rispetto alla rilevazione precedente insieme a quelle da ristrutturare; viceversa, è in calo la richiesta di quelle abitabili o già ristrutturate. Tuttavia, fatta eccezione per le nuove abitazioni, per le altre tipologie si sono registrati valori molto simili; inoltre, permane alto il grado di soddisfazione delle famiglie nei confronti dell'immobile acquistato.

Per quanto concerne l'offerta, continua a scendere la quota di famiglie che hanno venduto, portando il *gap* tra domanda e offerta a 1,3 punti percentuali e questo risultato è perfettamente in linea con l'incremento dell'acquisto di abitazioni nuove che vengono vendute direttamente dai costruttori.

Le abitazioni più vendute continuano a essere le prime case che vengono cedute prevalentemente per acquistare un'altra abitazione principale oppure per bisogno di liquidità; a seguire, ci sono coloro che hanno venduto una casa destinata a parenti prossimi, la seconda casa vacanze e, infine, le abitazioni acquistate precedentemente per investimento - la motivazione principale che ha portato a fare queste scelte è stata il bisogno di liquidità.

Per le locazioni la domanda e l'offerta per la seconda volta consecutiva continuano a essere allineate ed entrambe hanno fatto registrare un incremento di circa un punto percentuale rispetto all'Indagine 2012, a ribadire l'andamento positivo del settore locativo.

Anche l'Indagine **Tecnoborsa** 2014 conferma un generale rallentamento dell'accesso al finanziamento da parte delle famiglie italiane, soprattutto per l'acquisto delle seconde case per le vacanze o per l'abitazione principale; questo sta a indicare che la stretta creditizia non si è ancora allentata e, a conferma di ciò, sta il fatto che a una quota rilevante delle persone che hanno acceso un mutuo è stata chiesta una garanzia aggiuntiva oltre all'ipoteca sul bene acquistato.

Un dato significativo è il fatto che circa il 44% delle famiglie ha acceso un prestito che copre oltre il 40% del prezzo pagato per l'immobile; tuttavia, la quota di reddito familiare impiegata per il pagamento delle rate, nel 75% dei casi, non supera il 30% del *budget* annuo. La stragrande maggioranza di chi ha acceso un mutuo si è rivolto alla propria banca di fiducia, mentre una percentuale poco significativa ha utilizzato altri canali.

Per quanto riguarda le compravendite immobiliari previste nel biennio 2014-2015 è emerso che, rispetto a quanto riscontrato nel biennio precedente, è salita la percentuale di coloro che pensano di acquistare una casa, quindi si dovrebbe consolidare anche per il prossimo biennio l'andamento positivo degli acquisti.

Come per chi ha già comprato una casa, così anche chi pensa di farlo è spinto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale; al secondo posto, con un notevole divario, si trova la motivazione come seconda casa per le vacanze, seguita da quella per investimento; infine, vi è chi pensa di acquistare per parenti prossimi.

Anche per quanto riguarda le offerte future emerge che, se le intenzioni dovessero venir confermate, dovrebbe aumentare il numero delle famiglie che immetterà immobili sul mercato, portando il *gap* tra domanda e offerta a un valore pari a -1,2 punti percentuali.

La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione dovrebbe essere, al contrario di quanto visto per il biennio appena trascorso, l'esigenza di acquistare un'altra abitazione principale, mentre al secondo posto vi è chi pensa di vendere per bisogno di liquidità.

Mettendo a confronto le transazioni avvenute con quelle previste emerge che, se le intenzioni dovessero trasformarsi in azioni reali, sia la domanda che l'offerta dovrebbero aumentare, anche se con valori diversi; infatti, le prime potrebbero salire di 0,8 punti percentuali e le seconde di 3,3. Situazione completamente diversa si avrebbe per il mercato delle locazioni dove ci si dovrebbe aspettare un rallentamento.

#### **Nota metodologica**

Campione rappresentativo delle famiglie italiane stratificato per:

- area geografica (n. 4 classi: nord ovest, nord est, centro, sud e isole);
- tipologia di famiglia (n. 3 classi: famiglie unipersonali, coppie con figli, coppie senza figli);
- ampiezza del comune (n. 3 classi: fino a 40.000 abitanti, da 40.000 a 250.000 abitanti, oltre 250.000 abitanti).

Numerosità campionaria complessiva 2.400 casi

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

Tecnica di rilevazione questionario strutturato.

Periodo di effettuazione delle interviste dal 28 gennaio al 10 febbraio 2014.