



COMUNICATO STAMPA

L'INDAGINE TECNOBORSA 2014 LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE

TRANSAZIONI EFFETTUATE E PREVISTE - MUTUI

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

Roma – 4 giugno 2014

L'indagine **Tecnoborsa** 2014, come è ormai consuetudine da oltre un decennio, analizza l'andamento di acquisti vendite, locazioni e mutui effettuati e previsti dalle famiglie italiane.

Valter Giammaria, Presidente Tecnoborsa ha affermato che: “Analizzando in modo specifico il comparto delle compravendite è emerso che il 2,4% delle famiglie italiane intervistate ha acquistato un’abitazione nel biennio 2012-2013 e, 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 e tale risultato genera un cauto ottimismo per l’andamento futuro del mercato immobiliare”.

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 una lieve diminuzione rispetto a quanto rilevato nell'Indagine precedente (-2,7%), quando la percentuale aveva toccato il suo massimo storico. 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%) e, anche in questo caso, c'è stato un incremento di chi ha scelto questa formula nel 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 questo settore, in parte per l'inasprimento fiscale, ma anche per le difficoltà di ricollocare questo tipo di immobili.

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%). 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%.

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.

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%).

Si conferma che oltre il 90% degli intervistati è 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.

“Per quanto riguarda il versante delle famiglie che hanno venduto almeno un’abitazione nel biennio 2012-2013 – ha proseguito il Presidente – si è riscontrato che sono stati l’1,1% degli intervistati, 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”.

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 case per parenti (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 nell’indagine precedente, confermando le difficoltà di collocazione di questo genere di immobili prima accennate.

Giammaria ha evidenziato che: “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.

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.

Il Presidente ha proseguito dicendo che: “Nel 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 confermato anche da quanto rilevato da altri osservatori del mercato. 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. 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**".

Per quanto riguarda i finanziamenti o i mutui, il 60% coloro che hanno acquistato una casa ha dichiarato di avervi fatto ricorso, 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.

Prevalentemente, ricorrono ai mutui/finanziamenti il 67,6% di coloro che hanno acquistato un'abitazione principale e il 53,1% di coloro che hanno acquistato una seconda casa per parenti prossimi. Viceversa, risulta molto inferiore la richiesta di un prestito per investimento (34,6%), o per una seconda casa vacanze (12,5%). **Il Presidente di Tecnoborsa ha sottolineato che: "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)".**

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.

Da un'analisi della quota di mutuo acceso rispetto al prezzo del bene acquistato è risultato 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.

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 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.

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.

Giammaria ha affermato che: “Prendendo in esame il solo comparto delle compravendite previste per il biennio 2014-2015, il 3,2% degli intervistati dichiara l'intenzione di comprare un'abitazione e, 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”.

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.

“Infine, per quanto riguarda l'offerta futura – ha proseguito il Presidente – 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 di Tecnoborsa cioè dal 2004 tenuto presente che il dato era al 2,4% nel 2012 e all'1,1% nel 2010".

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 all'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.

Concludendo, Giammaria ha evidenziato che: “Andando a vedere il mercato delle locazioni, il 2% degli intervistati pensa di prendere in affitto un immobile nel prossimo biennio. 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 quelli di acquisto”.

Spostandosi sul lato dell'offerta futura, 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, anche come effetto dell'aggravio di imposizione fiscale sulle case sfitte.

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. Situazione completamente diversa si avrebbe per il mercato delle locazioni dove ci si dovrebbe aspettare un rallentamento.

Cell. 347.6945253 Tel. 06.57300710 - Fax 06.57301832

l.scelba@tecnoborsa.com - www.tecnoborsa.it