



## COMUNICATO STAMPA

### L'INDAGINE TECNOBORSA 2016 LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE

#### TRANSAZIONI EFFETTUATE E MUTUI

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

Roma – 15 luglio 2016

*Il Centro Studi sull'Economia Immobiliare di **Tecnoborsa** – Csei, per l'ottavo biennio dal 2002, è tornato a esaminare il mercato immobiliare e le famiglie italiane: compravendite effettuate e previste, mutui. La crisi è ancora molto presente nella vita degli italiani e si prevede che lo sarà per diversi anni, però migliorano le prospettive sia nazionali che personali. Inoltre, dopo anni di pessimismo nel futuro ora aumentano la fiducia e il risparmio, anche se la preferenza degli italiani è per mantenere una certa liquidità e, infatti, la maggior parte investe solo una cifra minoritaria dei propri risparmi. In questo quadro generale il mattone, considerato l'investimento ideale fino al 2006, è sceso progressivamente fino al 2014, però ha ripreso a salire moderatamente dal 2015 e per il futuro ci sono buone intenzioni di acquisto.*

*Un'altra componente della ripresa attuale sono i mutui: sulla base degli ultimi dati ufficiali disponibili, negli ultimi tempi l'ammontare complessivo dei mutui in essere delle famiglie ha registrato un sensibile incremento rispetto al 2015 – quando hanno iniziato a manifestarsi segnali di miglioramento – confermando la ripresa del mercato. Dalla fine del 2007 – prima dell'inizio della crisi – ad oggi i prestiti a famiglie e imprese sono cresciuti, anche grazie ai tassi di interesse sui prestiti che si sono posizionati su livelli sempre più bassi. Infine, il tasso medio sulle nuove operazioni per l'acquisto di abitazioni ha toccato un nuovo minimo storico e, sul totale delle nuove erogazioni di mutui, circa i due terzi sono attualmente a tasso fisso.*

*Per quanto riguarda le compravendite future emerge un quadro abbastanza positivo, infatti sale leggermente, rispetto alla rilevazione precedente la quota di chi pensa di acquistare, mentre scende quella di chi vorrebbe vendere e questo fa supporre che il calo dei prezzi a cui si è assistito negli ultimi anni dovrebbe arrestarsi o quanto meno rallentare. Altro fattore che lascia ben sperare è che le famiglie italiane avrebbero intenzione di riprendere ad acquistare anche le seconde case.*

**Valter Giammaria, Presidente di Tecnoborsa ha affermato che: “Entrando nel vivo dei dati, risulta che nel biennio 2014-2015 il 3,4% delle famiglie italiane hanno dichiarato di aver acquistato un’abitazione e questo dato è molto incoraggiante in quanto, dopo un lungo periodo di discesa seguito da un biennio in cui il mercato è rimasto stazionario, ora per la prima volta si registra un segnale di crescita, anche se i valori sono ancora lontani da quelli rilevati nell’Indagine 2004”.** Le macroaree in cui la domanda è stata superiore alla media nazionale sono state il Nord-Est e il Nord-Ovest e 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 (79,8%), che raggiunge il suo massimo storico dal 2002, cioè da quando **Tecnoborsa** ha iniziato a monitorare il rapporto tra le famiglie italiane e il mercato immobiliare; 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 34 anni che risiedono nel Nord-Est o nel Sud della Penisola. Al secondo posto rimane la motivazione come seconda casa per parenti prossimi (11,3%), la cui quota resta stazionaria rispetto all’Indagine 2014. Al terzo posto si trova l’acquisto effettuato per investimento (4,8%), anche se in questo caso c’è stato un calo tra chi ha scelto questo canale per gestire il proprio patrimonio (-4,2 punti); infine, all’ultimo posto vi sono coloro che hanno acquistato una casa vacanze (4,2%), c’è da notare che entrambi questi ultimi dati raggiungono il loro minimo storico, confermando il periodo di crisi che sta vivendo il settore delle case per cui gli italiani acquistano soprattutto se spinti da necessità legate a esigenze familiari.

Per quanto concerne il numero dei locali è aumentata, rispetto ai quattro anni precedenti, le quote di chi ha acquistato un monolocale (4,8%) e un quadrilocale (23,5%); viceversa, è scesa la percentuale di chi ha preferito un trilocale (35,1%), anche se rimane la tipologia più richiesta, e quella di chi ha acquistato un’abitazione con 5 e più vani (13,7%); quasi stazionaria la quota di coloro che hanno scelto un bilocale (22,9%). Per quanto riguarda lo stato dell’immobile emerge una leggera prevalenza degli immobili ristrutturati (29,8%) seguiti, a parità di punteggio, da quelli nuovi e abitabili (25,3%); infine, vi sono quelli da ristrutturare (19,6%), per i

quali si registra un calo rispetto a quanto riscontrato nell'Indagine 2014, mentre è cresciuta di 4,4 punti la percentuale di chi ha preferito gli immobili nuovi.

**“Spostando l’analisi sulle famiglie che hanno venduto almeno un’abitazione nel biennio 2014-2015 – ha sottolineato il Presidente – si è riscontrato che sono stati il 2,1% degli intervistati, valore in crescita rispetto alle due rilevazioni precedenti, coerentemente a quanto già rilevato per la domanda”.** Il dato, come sempre, è inferiore a quello evidenziato per gli acquisti e si spiega con il fatto che tra questi vi sono coloro che hanno acquistato delle abitazioni nuove e, quindi, si sono rivolti direttamente ai costruttori. L’area più attiva è stata quella del Nord. Dall’analisi del profilo socio-demografico si è riscontrato che hanno venduto una casa prevalentemente coppie giovani (25-34 anni), con figli piccoli e questo è dovuto essenzialmente al fatto che sono nuclei familiari in crescita che vendono le abitazioni più piccole per prendere quelle con spazi più adatti alle loro esigenze. Infatti, le vendite avvenute hanno riguardato prevalentemente le abitazioni principali (46,5%), seguite da quelle per vacanze (23,3%) e da quelle tenute per investimento (22,5%), mentre è bassa la quota di coloro che hanno messo sul mercato le abitazioni destinate ai parenti prossimi (8,1%). Da un confronto con l’Indagine 2014 è da evidenziare l’incremento nella vendita delle case destinate alle vacanze e per investimento, mentre è scesa notevolmente la quota di chi ha ceduto una casa per parenti prossimi.

**“Per la seconda 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 (40,3%), tuttavia, il valore è leggermente in calo rispetto al 2014, cosa che lascia ben sperare per una ripresa economica del Paese” – ha evidenziato Giammaria.** Al secondo posto si incontra la sostituzione con un’altra abitazione principale (28,4%), valore in calo nelle ultime due rilevazioni; inoltre, l’11% di chi ha ceduto un immobile nel biennio 2014-2015 lo ha fatto per acquistare una casa vacanze; il 9,3% ha venduto al fine di investire la propria ricchezza e, a seguire, vi è chi ha venduto un immobile per acquistare un’abitazione per parenti prossimi (6,4%); infine, vi è un 4,7% che ha dichiarato di aver venduto per effettuare altri investimenti finanziari. Dall’incrocio fra il tipo di abitazione venduta e il motivo della vendita è emerso che il 56,9% di coloro che hanno venduto un’abitazione principale lo hanno fatto per acquistare un’altra abitazione principale e il 25,7% per bisogno di liquidità; invece, coloro che hanno ceduto altre tipologie di abitazione lo hanno fatto

principalmente spinti dal bisogno di liquidità, valore che raggiunge livelli molto alti (78,9%), tra coloro che hanno venduto una casa per parenti prossimi.

**Riguardo i mutui il Presidente ha sottolineato che: “Tra coloro che hanno acquistato una casa il 71,4% ha dichiarato di aver acceso un finanziamento o un mutuo, valore che raggiunge il suo massimo storico da quando **Tecnoborsa** ha iniziato a monitorare il fenomeno in questione e tale valore raggiunge il 77,8% al Sud e nelle Isole”.** Il maggior ricorso al mutuo si riscontra tra le famiglie giovani che presentano un reddito medio (impiegati, insegnanti e così via).

Andando a vedere le richieste di mutui in base alla tipologia di abitazione acquistata si nota che il valore sale notevolmente tra coloro che hanno preso un'abitazione principale (77,2%), mentre è sotto la media fra chi prende una casa per farne un altro uso; quindi, come in passato, la maggior parte delle famiglie sono disposte a indebitarsi per acquistare la casa in cui vivere ma non per una seconda casa. Tuttavia, i valori si differenziano notevolmente da quelli riscontrati nell'Indagine 2014: nella rilevazione effettuata nel 2016 il 47,4% di coloro che hanno acquistato una casa per parenti prossimi hanno preso un mutuo/finanziamento ed erano il 53,1% in quella precedente ma c'è da sottolineare che nell'ultimo biennio il 50% di coloro che hanno acquistato una casa vacanze o una casa per investimento hanno preso denaro in prestito, mentre erano rispettivamente il 12,5% e il 34% nel 2014: questi risultati stanno a dimostrare che la stretta creditizia si sta effettivamente allentando.

Quanto ai canali utilizzati per reperire il finanziamento, dalle risposte fornite dal campione intervistato è risultato che il 76,1% si è recato presso la propria banca, a riprova di un elevatissimo grado di fidelizzazione del rapporto bancario; il 20,9% si è recato in un'altra banca; infine, solo il 3% si è rivolto ad altri canali specializzati (canali *on-line*, *broker*, finanziarie, ecc.).

Da un'analisi della quota di mutuo acceso rispetto al prezzo del bene acquistato è emerso che il 5,4% dei richiedenti ha ottenuto un prestito che copre fino al 20% del costo del bene; il 19,6% dal 21% al 40%; il 43,8% dal 41% al 60%; il 26,3% dal 61% all'80% e solo il restante 5% ha preso un mutuo che copre oltre l'80% del prezzo pagato per l'immobile.

Il 77,6% delle famiglie che hanno acceso un mutuo negli ultimi due anni hanno impegnato mediamente fino al 30% del proprio reddito annuo per il pagamento delle rate, il che denota una continuità nella prudenza sia da parte dell'istituto che eroga il

finanziamento sia da parte delle famiglie; il 14,2% ha impegnato per la rata dal 30% al 40% del proprio reddito e solo l'8,4% va oltre il 40%. Rispetto all'Indagine 2014 è salita di circa 2,2 punti percentuali la quota di chi ha utilizzato più del 30% del reddito familiare per pagare il mutuo della propria abitazione e di 2,6 punti quella di chi utilizza più del 40%; viceversa, è scesa di 4,8 punti la quota di coloro che impegnano fra il 30% e il 40% delle proprie entrate.

**Quanto all'anno in corso e all'anno che verrà Giammaria ha affermato che: “Per le compravendite nel biennio 2016-2017 il 3,5% degli intervistati ha dichiarato 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, dovrebbe proseguire, anche se in forma lieve, la ripresa del mercato immobiliare residenziale in Italia”.** Analizzando il profilo dei possibili futuri acquirenti le figure più attive dovrebbero essere le coppie giovani 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 che risiedono nel Nord-Est e nel Centro del Paese.

*Acquisti  
previsti*

Come sempre, chi pensa di farlo è spinto dall'esigenza di acquistare un'abitazione principale (63,9%), quindi, chi comprerà nel prossimo futuro lo farà prevalentemente per avere una casa propria o per migliorare le proprie condizioni abitative; tuttavia, il valore è sceso di ben 9,3 punti percentuali rispetto alla rilevazione effettuata nel 2014. Al secondo posto, con un notevole divario, si trova chi vuole acquistare per aiutare i parenti prossimi (13,8%) e, in questo caso, c'è stato un incremento di 7,6 punti rispetto all'Indagine precedente; al terzo posto c'è chi pensa di acquistare una casa per le vacanze (12,5%), seguito da chi intende investire il proprio patrimonio (9,8%) ma c'è da notare che, per quanto concerne queste ultime due motivazioni, la situazione varia di poco rispetto al biennio precedente, il che fa sperare in una certa stabilità.

**Concludendo, Giammaria ha evidenziato che: “Per quanto riguarda l'offerta futura, si riscontra che nei due anni 2016-2017 il 3,6% delle famiglie intervistate ha intenzione di vendere un immobile, percentuale che diminuisce lievemente rispetto a quanto espresso nel 2014 e questo potrebbe dipendere dal fatto che, visto che il numero delle transazioni ha ricominciato a crescere, le famiglie che non hanno un'esigenza impellente di vendere preferiscono aspettare nella speranza che anche i prezzi ricomincino a risalire”.** In questo caso si tratta

*Vendite  
previste*

prevalentemente di *single* o di coppie senza figli o con figli piccoli il cui capofamiglia ha un'età compresa fra i 35 e i 54 anni che risiedono al Centro o nelle Isole.

La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione è il bisogno di liquidità (28,8%); al secondo posto c'è chi pensa di vendere per acquistare un'altra abitazione principale (47,1%); al terzo posto si trova chi intende vendere per fare altri investimenti immobiliari (11%); al quarto posto c'è chi pensa di cedere un'abitazione per acquistare una casa per parenti prossimi (10,7%); al quinto posto c'è chi ha intenzione di vendere per fare investimenti finanziari (4,2%); infine, c'è chi è spinto dal desiderio di prendere una casa per le vacanze. In base al confronto con l'Indagine precedente è salita la quota di chi intende vendere per bisogno di liquidità e questo è sicuramente un segnale negativo; viceversa, scende la percentuale di chi pensa di vendere per comprare un'abitazione principale (11,9 punti).

---

 **Tecnoborsa**

**Ufficio Stampa Lucilla Scelba**

**Cell. 347.6945253**

**Tel. 06.57300710**

**Fax 06.57301832**

[l.scelba@tecnoborsa.com](mailto:l.scelba@tecnoborsa.com)

[www.tecnoborsa.it](http://www.tecnoborsa.it)