



COMUNICATO STAMPA

L'INDAGINE TECNOBORSA 2020 LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE - TRANSAZIONI E MUTUI

a cura del Centro Studi sull'Economia Immobiliare - CSEI **Tecnoborsa**
Roma – 25 Maggio 2020

Dall'indagine **Tecnoborsa** 2020 è emerso che nel biennio 2018-2019 circa il 6,9% delle famiglie intervistate ha acquistato un'abitazione e la macroarea più attiva è stata quella del Nord-Ovest. Come sempre la motivazione principale è il desiderio di risiedere in una casa di proprietà e le altre seguono con un notevole distacco e non presentano differenze rilevanti. Dall'analisi delle caratteristiche dell'immobile acquistato i tagli preferiti sono stati quelli medi e medio piccoli e, in particolare, è cresciuta la richiesta dei tagli tra i 71 e i 100 mq; inoltre, gli acquirenti hanno manifestato una leggera preferenza per le abitazioni già ristrutturate, lasciando all'ultimo posto quelle da ristrutturare. Passando alle vendite, è emerso che il valore è un po' inferiore rispetto a quello degli acquisti e, infatti, il 6,1% delle famiglie ha affermato di aver venduto un'abitazione; l'area meno attiva è stata quella del Sud e Isole. Le case più vendute sono state le abitazioni principali, seguite con un notevole distacco dalle case vacanze e, con piccole differenze dalle case per parenti prossimi e per investimento. I tre quarti degli intervistati ha affermato di aver venduto per sostituire l'abitazione principale e tutte le altre motivazioni seguono con un notevole distacco. Analizzando il motivo della vendita rispetto al tipo di abitazione venduta è emerso che la quasi totalità di coloro che hanno venduto un'abitazione principale l'ha fatto per acquistare un'altra prima casa, mentre la motivazione principale che ha spinto le famiglie alla vendita di una seconda casa per vacanze o per investimento è stata quella di acquistare una casa per parenti prossimi o per bisogno di liquidità. Per quanto concerne la richiesta di mutuo da parte di chi ha acquistato è risultato che quasi il 60% degli acquirenti vi ha fatto ricorso e più del 60% delle famiglie hanno acceso mutui che coprono fino al 40% del prezzo del bene acquistato. Invece, andando a sondare le transazioni previste per il biennio 2020-2021 bisogna fare un'importante premessa: le interviste sono state condotte prima dell'emergenza sanitaria legata al Covid-19 e, dunque, il condizionale è d'obbligo poiché molte opinioni, nel frattempo, potrebbero aver mutato orientamento. Tuttavia, il 2,6% degli intervistati avrebbe manifestato l'intenzione di acquistare un'abitazione e, anche in questo caso, la motivazione principale sarebbe come sempre il desiderio di comprare una casa in cui vivere. Spostando l'analisi sull'offerta futura, il valore sarebbe del 3,3% e la motivazione principale continuerebbe a essere il desiderio di sostituire l'abitazione principale con una più adatta alle mutate esigenze del nucleo familiare, specialmente al Sud e Isole; tuttavia, il bisogno di liquidità sarebbe al secondo posto e, a seguire, le altre motivazioni.

Valter Giammaria, Presidente di Tecnoborsa ha affermato che: “Nel biennio 2018-2019 il 6,9% delle famiglie intervistate che risiedono nei 54 Comuni italiani presi in esame hanno dichiarato di aver acquistato un’abitazione nei due anni antecedenti l’Indagine”.

La macroarea che presenta valori sopra la media è quella del Nord-Ovest. A livello demografico si conferma una certa vivacità delle famiglie giovani senza figli o con figli piccoli.

Con l’analisi dell’utilizzo dell’immobile acquistato, al primo posto si continua a trovare l’acquisto dell’abitazione principale (85,3%), valore in aumento rispetto a quanto rilevato nella precedente Indagine 2018; al secondo posto, a parità di punteggio, si trovano le motivazioni come seconda casa per parenti prossimi o per investimento (5,2%) ma, rispetto all’Indagine 2018, la prima è in calo mentre la seconda è in crescita; infine, all’ultimo posto vi sono coloro che hanno comprato una casa vacanze (4,4%), dato in diminuzione rispetto al biennio precedente.

Dall’analisi geografica risulta che la prima casa viene acquistata prevalentemente dalle famiglie residenti nel Centro Italia; la casa vacanze da coloro che vivono nel Nord-Est; l’acquisto della casa per parenti prossimi è sopra la media del campione nel Sud e Isole, mentre le case per investimento prevalgono tra le famiglie del Nord della Penisola.

Da un’analisi della superficie si è riscontrato che prevale la richiesta di abitazioni che vanno dai 71 ai 100 mq (38%), il 30,3% ha scelto appartamenti fra i 36 e i 70 mq e il 19,3% quelle tra i 101 e i 140 mq, mentre è molto bassa è la quota di immobili con una superficie inferiore ai 35 mq (9,8%) e quella con più di 140 mq (2,7%). Rispetto all’analisi precedente è salita la richiesta dei tagli compresi tra i 71 e i 100 mq, resta stazionaria quella fra i 36 e i 70 mq, mentre scendono le richieste per le altre tipologie

Per quanto riguarda lo stato dell’immobile emerge una leggera preferenza per gli immobili ristrutturati (35,7%), seguiti da quelli abitabili (28,6%) e nuovi (23,2%); infine, vi sono quelli da ristrutturare (12,4%), per i quali si registra un calo nella scelta rispetto a quanto riscontrato nell’Indagine 2018, mentre è cresciuta di 2,4 punti la percentuale di chi ha preferito acquistare immobili ristrutturati.

“Spostando l’analisi su coloro che hanno venduto almeno un’abitazione nel biennio 2018-2019 – ha sottolineato il Presidente – si è riscontrato che il 6,1% delle famiglie italiane intervistate ha venduto almeno un’abitazione valore in crescita – coerentemente a quanto già riscontrato per la domanda – rispetto alla rilevazione precedente. 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 abitazioni nuove e, quindi, si sono rivolti direttamente ai costruttori”.

Vendite
effettuate

L’area meno attiva è stata quella del Sud e Isole. Dall’analisi del profilo socio-demografico si è riscontrato che prevalentemente hanno venduto una casa coppie giovani (25-34 anni), con figli piccoli o coppie mature senza figli.

Le vendite avvenute hanno riguardato soprattutto le abitazioni principali (77,8%), seguite da quelle per vacanze (10,1%), da quelle destinate ai parenti prossimi (6,3%) e da quelle tenute per investimento (5,8%). Da un confronto con l’Indagine 2018 è da notare l’incremento nella vendita delle abitazioni principali, mentre le altre tipologie sono tutte in calo.

La motivazione predominante che induce alla vendita di un’abitazione risulta essere di gran lunga la sostituzione con un’altra abitazione principale (76,2%), seguita ma da lontano dal bisogno di liquidità (9,6%); al terzo posto vi è chi ha venduto un immobile per acquistare un’abitazione per parenti prossimi (7,1%); al quarto posto vi è chi ha ceduto un immobile per acquistare una casa vacanze (3%); in quinta posizione vi sono coloro che lo hanno fatto per effettuare altri investimenti immobiliari (2,2%); infine, vi è chi ha dichiarato di aver venduto per altri investimenti finanziari (1,9%).

Dall’incrocio fra il tipo di abitazione venduta e il motivo della vendita è emerso che il 95,1% di coloro che hanno venduto un’abitazione principale lo hanno fatto per acquistare un’altra abitazione principale; chi ha ceduto una seconda casa vacanze o per investimento lo ha fatto principalmente per acquistare una casa per parenti prossimi o per liquidità, e quest’ultima motivazione è stata anche quella più indicata tra chi ha ceduto una casa per parenti prossimi.

Giammaria ha evidenziato che: “Tra coloro che hanno acquistato una casa il 59,5% ha dichiarato di aver fatto ricorso a un finanziamento o a un mutuo, valore in calo di 2 punti percentuali rispetto a quanto rilevato nel biennio 2016-2017”.

Mutui

Il maggior ricorso al mutuo si riscontra tra le famiglie giovani che presentano un reddito medio (impiegati, insegnanti etc.).

Andando a vedere le richieste di mutui in base alla tipologia di abitazione acquistata si nota che il valore è sopra la media del campione tra coloro che hanno comprato una casa per parenti prossimi (72%) e tra coloro che lo hanno fatto per investimento

(61,9%), quindi le famiglie sono disposte a indebitarsi per aiutare i propri cari e, molto probabilmente, si tratta di genitori che acquistano per i figli oppure di coloro che pensano di coprire la rata del mutuo con gli affitti percepiti; infine, la quota di chi compra per prendere una casa per le vacanze (52%), è sotto la media.

Da un'analisi della quota di mutuo acceso rispetto al prezzo del bene acquistato è emerso che il 40,1% dei richiedenti ha ottenuto un prestito che copre fino al 20% del costo del bene; il 24,7% dal 21% al 40%; il 14,3% dal 41% al 60%; il 10,8% dal 61% all'80% e il restante 10,1% ha chiesto un mutuo che copre oltre l'80% del prezzo pagato per l'immobile. I valori non hanno riportato variazioni rilevanti rispetto a quanto riscontrato nell'Indagine 2018.

“Infine – ha concluso il Presidente – andando a indagare sulle intenzioni di acquisto da parte delle famiglie residenti nei 54 Comuni italiani presi in esame sarebbe emerso che il 2,6% degli intervistati avrebbe intenzione di prendere un'abitazione nel biennio 2020-2021 ma bisogna tener presente che le interviste dell'Indagine Tecnoborsa 2020 sono state effettuate prima dell'emergenza sanitaria legata al Covid-19”. Inoltre, è 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, dunque i dati sono meramente indicativi e soggetti a successiva verifica.

Acquisti
previsti

Analizzando il profilo dei possibili futuri acquirenti è emerso che le figure più attive dovrebbero essere le coppie con figli grandi che risiedono nel Sud e nelle Isole del Paese.

Come sempre, chi pensa di farlo sarebbe spinto dall'esigenza di acquistare un'abitazione principale (75,2%); quindi, chi comprerà nel prossimo futuro lo farà prevalentemente per avere una casa propria o per migliorare le proprie condizioni abitative; inoltre, c'è da notare che il valore è salito di 2,3 punti percentuali rispetto alla rilevazione effettuata nel 2018. Al secondo posto, con un notevole divario, si trova chi vorrebbe acquistare per aiutare parenti prossimi (12,4%) e, in questo caso, c'è stato un incremento di 4,16 punti rispetto all'Indagine precedente; al terzo posto c'è chi penserebbe di acquistare una casa per le vacanze (8,2%), seguito da chi intenderebbe investire il proprio patrimonio (4,1%); da notare che, per quanto concerne le ultime due motivazioni, le percentuali risultano in calo rispetto a quanto rilevato nel 2018.

Per quanto riguarda l'offerta futura, si riscontra che nei due anni 2020-2021 il 3,3% delle famiglie intervistate avrebbe intenzione di vendere un immobile, percentuale superiore rispetto a quanto espresso nel 2018. In questo caso si tratterebbe prevalentemente di coppie mature senza figli o coppie giovani con figli piccoli che vorrebbero cambiare l'abitazione per adattarla alle necessità dei cambiamenti familiari che risiedono nel Sud o nelle Isole.

La motivazione predominante che sembra indurre alla vendita di un'abitazione è l'esigenza di acquistare un'altra abitazione principale (36%); al secondo posto c'è chi pensa di vendere per smobilitare denaro (28%); al terzo posto si trova chi vorrebbe vendere per prendere una seconda casa vacanze (7%); al quarto c'è chi vorrebbe acquistare una seconda casa per parenti prossimi (12%); infine, il 10% prevede di vendere per fare investimenti finanziari.

La motivazione predominante che indurrebbe alla vendita di un'abitazione è il desiderio di acquistare un'altra abitazione principale (32,4%); al secondo posto ci sarebbe chi pensa di vendere per bisogno di liquidità (29,7%); al terzo posto si troverebbe chi intende vendere per prendere una casa per le vacanze (14,1%); al quarto posto chi penserebbe di cedere un'abitazione per acquistare una casa per parenti prossimi (11,1%); al quinto posto c'è chi avrebbe intenzione di vendere per fare investimenti immobiliari (8,8%); infine, ci sarebbe chi è spinto dal desiderio di fare altri investimenti finanziari (3,9%);

In base al confronto con l'indagine precedente sarebbe salita la quota di chi intende vendere per bisogno di liquidità – e questo è sicuramente un segnale negativo – o chi pensa di farlo per effettuare investimenti finanziari; viceversa, scenderebbe la percentuale di chi pensa di vendere per comprare un'abitazione principale o per fare altri investimenti immobiliari.



Ufficio Stampa

Lucilla Scelba

Cell. 347.6945253

Tel. 06.57300710 - Fax 06.57301832

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