

L'INDAGINE TECNOBORSA 2015:

**LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO
IMMOBILIARE NELLE SEI GRANDI CITTA'
TRANSAZIONI E MUTUI**

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

**Il trend delle compravendite e delle locazioni effettuate dalle famiglie residenti
nelle sei maggiori città italiane - Roma, Milano, Torino, Genova, Napoli, Palermo -
nel biennio 2013-2014 e le previsioni per il biennio in corso 2015-2016
con il parallelo andamento dei mutui**

1. Introduzione

Il Centro Studi sull'Economia Immobiliare di **Tecnoborsa** – Csei, per la sesta volta dal 2005, è tornato a esaminare il mercato immobiliare nelle sei maggiori città italiane – Roma, Milano, Napoli, Torino, Palermo e Genova – e le famiglie che vivono in esse: compravendite e locazioni effettuate e previste, mutui e, nel capitolo a seguire del presente *Quaderno*, sicurezza nelle case; infine, ma nel prossimo *QEI*, verranno pubblicati i risultati su intermediazione e valutazione.

Il settore, come del resto l'intero Paese, ha attraversato una profonda crisi di cui solo ora si cominciano a intravedere spiragli di uscita e, in particolare, l'inasprimento fiscale che ha investito gli immobili ha creato notevoli difficoltà ai singoli come agli operatori e agli imprenditori immobiliari. Inoltre, negli ultimi sette/otto anni si è assistito a un progressivo calo delle transazioni fino al dimezzamento delle stesse, cui solo in un secondo tempo è seguito un calo dei prezzi, il che ha significato per le famiglie un'erosione del proprio patrimonio.

Tuttavia, attualmente si avvertono piccoli segnali dei fattori che, soprattutto grazie alla politica monetaria della Bce, possono incidere favorevolmente sulla ripresa: allentamento della stretta creditizia, diminuzione dei tassi passivi su mutui e prestiti, maggior convenienza nei prezzi per chi acquista, permuta o compravende un immobile e, infine, l'entrata in vigore dal 1° gennaio 2014 del nuovo e più favorevole regime delle imposte di registro, ipotecaria e catastale applicabile agli atti di trasferimento a titolo oneroso di diritti reali immobiliari¹.

Tutto ciò ha contribuito a migliorare il clima di fiducia delle famiglie che, però, andrà consolidato attraverso politiche di riduzione fiscale sulle case; inoltre, l'imminente riforma estimativo/catastale *in itinere* che porterà a una nuova base imponibile già preoccupa i contribuenti per un possibile ulteriore inasprimento fiscale, se non sarà seguito il principio dell'invarianza di gettito. Effettivamente, la riforma è epocale in quanto si passerà da un catasto basato sui redditi, in vigore dal 1939 a oggi, a un catasto su base patrimoniale e reddituale aggiornato ai reali valori di mercato.

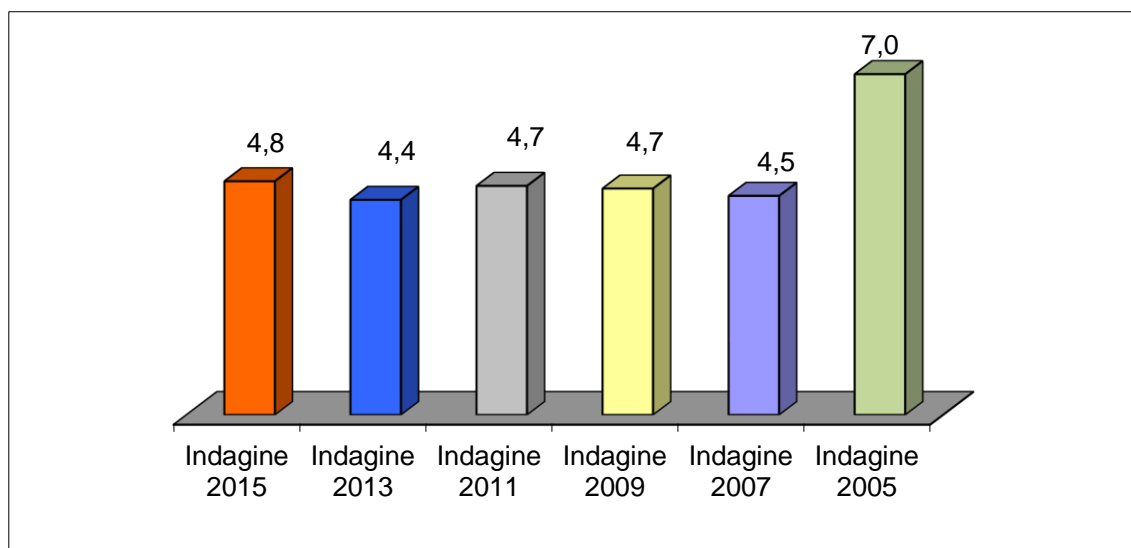
2. Le transazioni immobiliari effettuate negli ultimi due anni

¹ Articolo 10 del D.lgs. 14 marzo 2011, n.23.

2.1. Le compravendite effettuate

Nel biennio 2013-2014 si evidenzia una leggera ripresa del mercato immobiliare, infatti, il 4,8% delle famiglie intervistate che risiedono nelle sei grandi città italiane hanno dichiarato di aver acquistato un’abitazione nei due anni antecedenti l’Indagine, anche se il valore è ancora decisamente inferiore a quello nel 2005 prima dell’inizio della crisi (graf. 1).

GRAFICO 1
ACQUISTI EFFETTUATI
 (val. %)



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

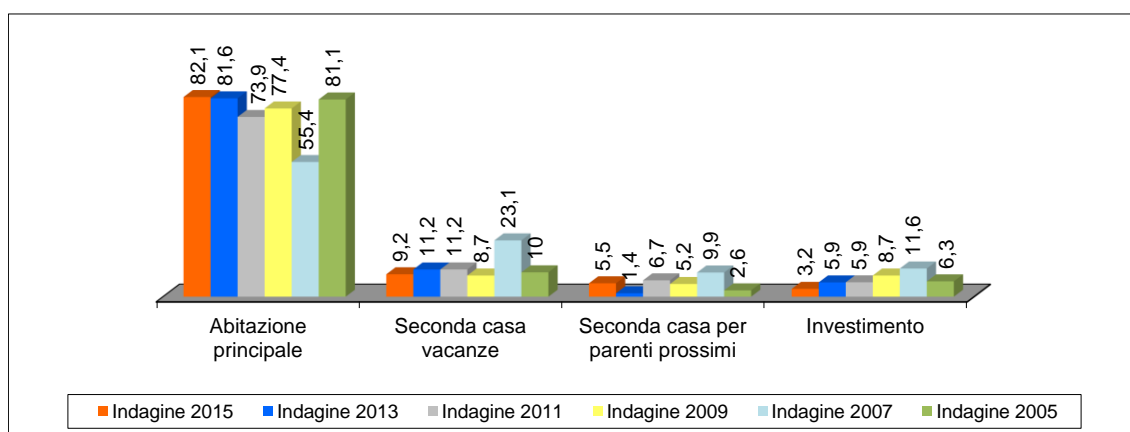
Per quanto concerne il profilo socio-demografico si sono registrati valori superiori alla media per i nuclei familiare il cui capo famiglia ha un’età compresa fra i 35 e i 44 anni, senza figli o con figli piccoli, con un livello culturale alto o medio alto e con una buona situazione economica. La città più attiva, come nell’Indagine 2013, è stata Roma.

Dall’analisi dell’utilizzo dell’immobile acquistato, al primo posto si continua a trovare l’acquisto dell’abitazione principale (82,1%), che raggiunge il suo massimo storico. Al secondo posto si trova la motivazione come seconda casa vacanze (9,2%), anche se è scesa di 2 punti percentuali rispetto alle due Indagini precedenti; cresce la quota di chi ha acquistato un’abitazione per parenti prossimi, posizionandosi al terzo posto (5,5%); infine, all’ultimo posto, ci sono coloro che hanno comprato per investire (3,2%) e tale

valore si è quasi dimezzato rispetto alle ultime due Indagini, raggiungendo il valore minimo dall'inizio delle rilevazioni di Tecnoborsa (graf. 2). Hanno acquistato una casa per andarci a vivere prevalentemente i nuclei familiari in crescita, ossia le coppie giovani senza figli o con figli piccoli, le case vacanze sono state comprate per lo più da coppie con figli grandi, mentre le case per parenti prossimi sono state preferite da coppie mature. Le famiglie residenti a Roma e Torino hanno preferito acquistare un'abitazione principale, invece a Genova, Napoli e Palermo una seconda casa vacanze.

GRAFICO 2

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE ACQUISTATO:
(val. %)



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

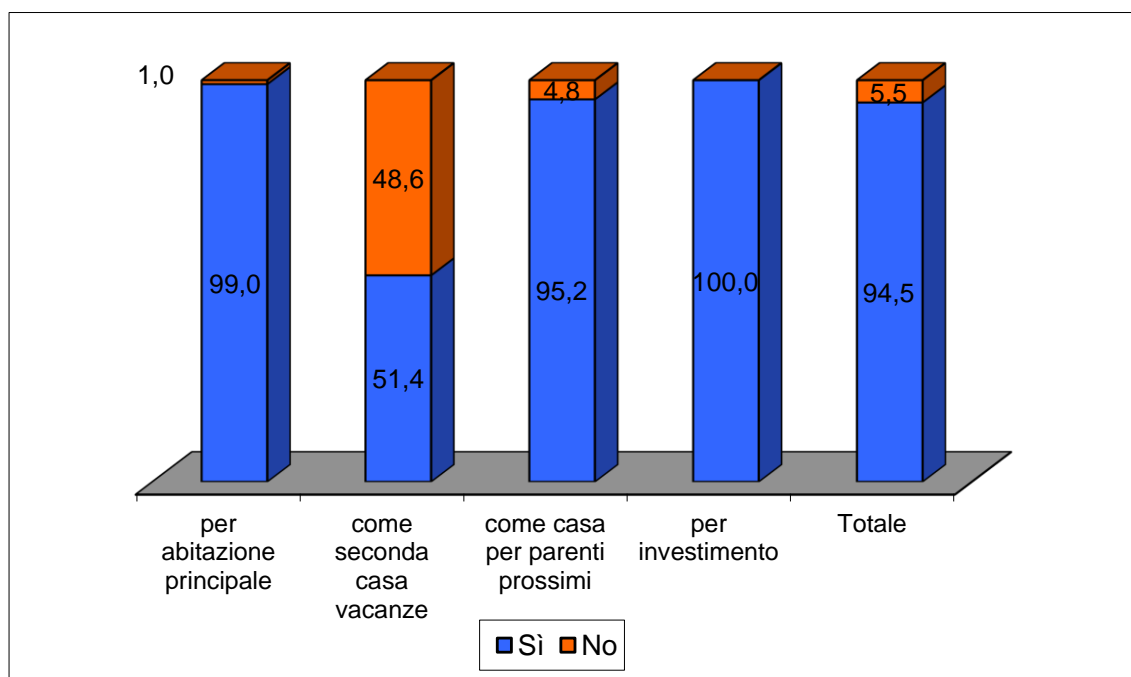
Andando a guardare più da vicino chi ha acquistato un'abitazione principale è emerso che il requisito che ha pesato maggiormente nella scelta dell'immobile è stata la dimensione (69,1%). Seguono con un notevole divario: prezzo coerente con le disponibilità economiche del nucleo familiare (43,4%); *comfort* e qualità delle rifiniture (42,4%); a parità di punteggio, vicinanza al luogo di lavoro e ai trasporti pubblici (38,6%); vicinanza a servizi e aree commerciali (37,6%); tranquillità della zona (34,7%); facilità di parcheggio (28,3%); ubicazione in zona vicina alle principali vie di comunicazione (24,4%); vicinanza ad aree verdi (24,1%); ubicazione in zona centrale (20,9%), vicinanza ai parenti prossimi (18,3%); caratteristiche orientate al risparmio energetico (15,4%); ubicazione in zona urbana in fase di riqualificazione (15,1%); infine, ubicazione in zona periferica (8,7%).

Per quanto riguarda la località, è emerso che il 94,5% di chi ha acquistato un immobile lo ha fatto nel Comune in cui risiede. Tale percentuale sale al 100% se si considerano solo coloro che hanno comprato un immobile per investire, al 99% se si analizzano solo coloro che hanno acquistato un’abitazione principale, al 95,2% per chi ha preso una casa per parenti prossimi, mentre scende al 51,4% se si considerano coloro che hanno preso una casa vacanze (graf.3).

GRAFICO 3

UTILIZZO DELL’IMMOBILE ACQUISTATO PER AREA GEOGRAFICA DI UBICAZIONE

(val. %)



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

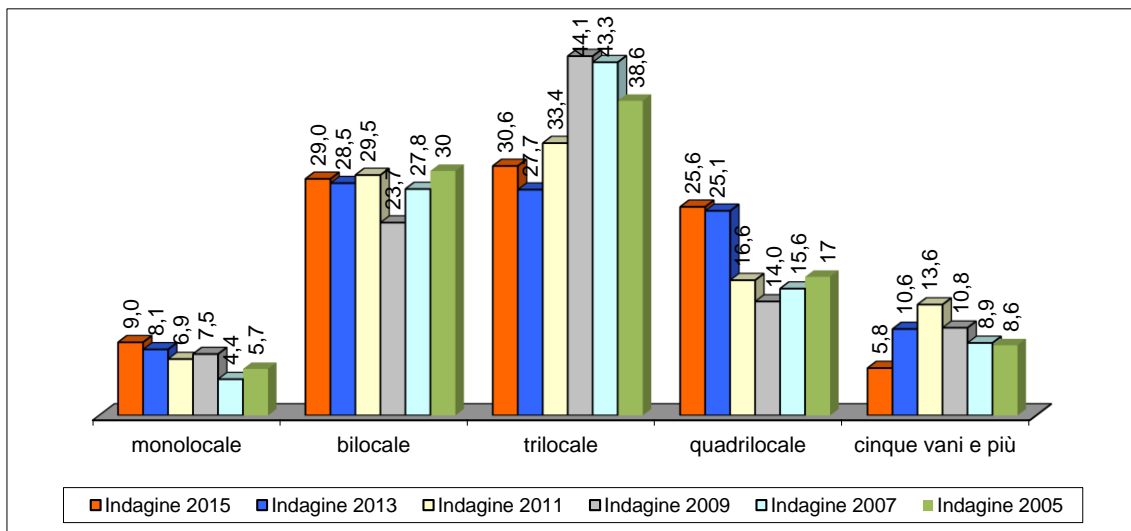
Andando ad analizzare le caratteristiche degli immobili che sono stati acquistati nel biennio 2013-2014 si è riscontrato che i tagli più richiesti sono stati il bilocale (29%), e il trilocale (30,6%), seguiti a breve distanza dai quadrilocali (25,6%); i meno richiesti sono stati i monocalci (9%) e quelli con più di quattro vani (5,8%), la cui richiesta ha raggiunto il minimo storico, a differenza delle altre quattro tipologie la cui richiesta è stata in crescita o al più stazionaria (graf.4). I monocalci e i bilocali sono stati acquistati da persone molto giovani o con più di 65 anni che vivono da soli; i

monolocali sono stati preferiti da chi risiede a Milano e Napoli, mentre i bilocali da chi vive a Roma e Torino; per quanto concerne i trilocali sono stati preferiti dalle coppie di Roma con un figlio, mentre le abitazioni con quattro o più stanze sono state acquistate a Genova e Napoli dai nuclei familiari più numerosi.

GRAFICO 4

NUMERO LOCALI DEGLI IMMOBILI

(val. %)



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

Da un'analisi della superficie si è riscontrato che è prevalsa la richiesta di abitazioni che vanno dai 71 ai 100 mq (39,3%), il 27,2% ha scelto quelle fra i 36 e i 70 mq e il 21,9% quelle tra i 101 e i 140 mq. Molto bassa la quota di immobili con una superficie inferiore ai 35 mq (7,9%) e di quelli con più di 140 mq (3,7%).

Per quanto riguarda le dotazioni degli immobili, il 62% di coloro che hanno acquistato un'abitazione nell'ultimo biennio hanno preferito quelle con terrazza/balcone, molto apprezzate anche nelle rilevazioni precedenti; il 55,1% con ascensore condominiale; il 41,2% con riscaldamento autonomo; il 40,6% con un box auto e/o posto auto assegnato; il 36,7% con cantina e/o soffitta. Seguono altre dotazioni ritenute comode ma meno indispensabili, quali: giardino condominiale (29,3%), servizio di portierato (21,9%) e giardino di pertinenza (13,2%).

Per quanto riguarda lo stato dell'immobile, affiora una notevole preferenza verso gli immobili abitabili o da ristrutturare; in particolare: il 13,4% ha acquistato un immobile

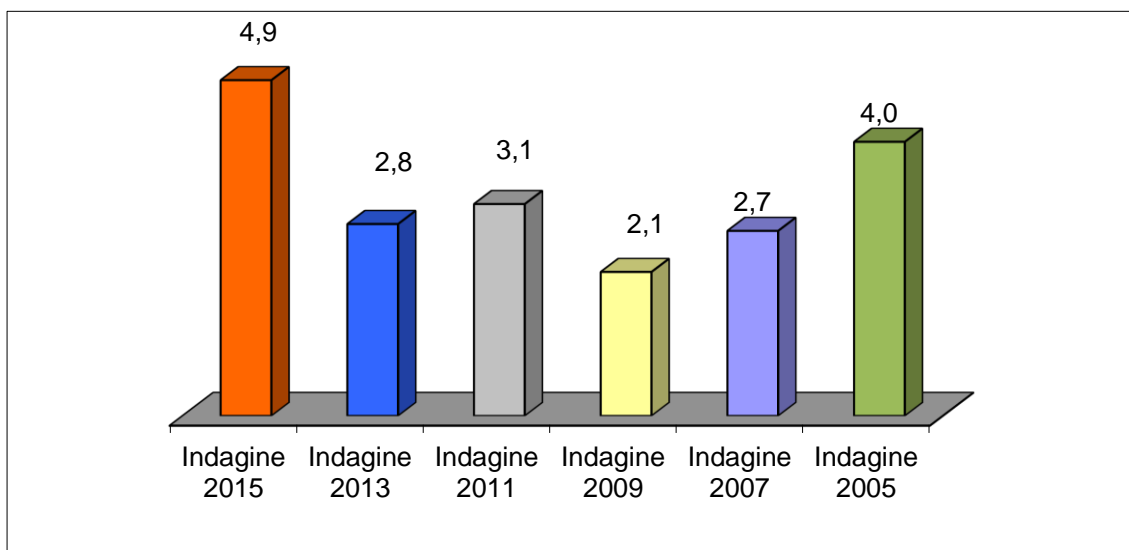
nuovo, il 24,9% uno ristrutturato, il 33,2% uno abitabile e, infine, il 28,5% uno da ristrutturare. Come già evidenziato nelle precedenti Indagini sia nazionali che sui sei Comuni maggiori, la preferenza da parte di molti verso le case da ristrutturare è legata al fatto che è possibile rimodernare l'appartamento in base alle proprie esigenze usufruendo degli sgravi fiscali che continuano ad avere un notevole successo.

Spostando l'analisi su coloro che hanno venduto almeno un'abitazione nel biennio 2013-2014 si è riscontrato che il 4,9% delle famiglie italiane residenti nelle sei grandi città hanno venduto un'abitazione, valore decisamente in crescita rispetto a quello rilevato nelle cinque Indagini precedenti (*graf. 5*) e, per la prima volta, il *gap* tra domanda e offerta si è annullato, portando al calo dei prezzi degli immobili riscontrato negli ultimi anni.

GRAFICO 5

VENDITE EFFETTUATE

(val.%)



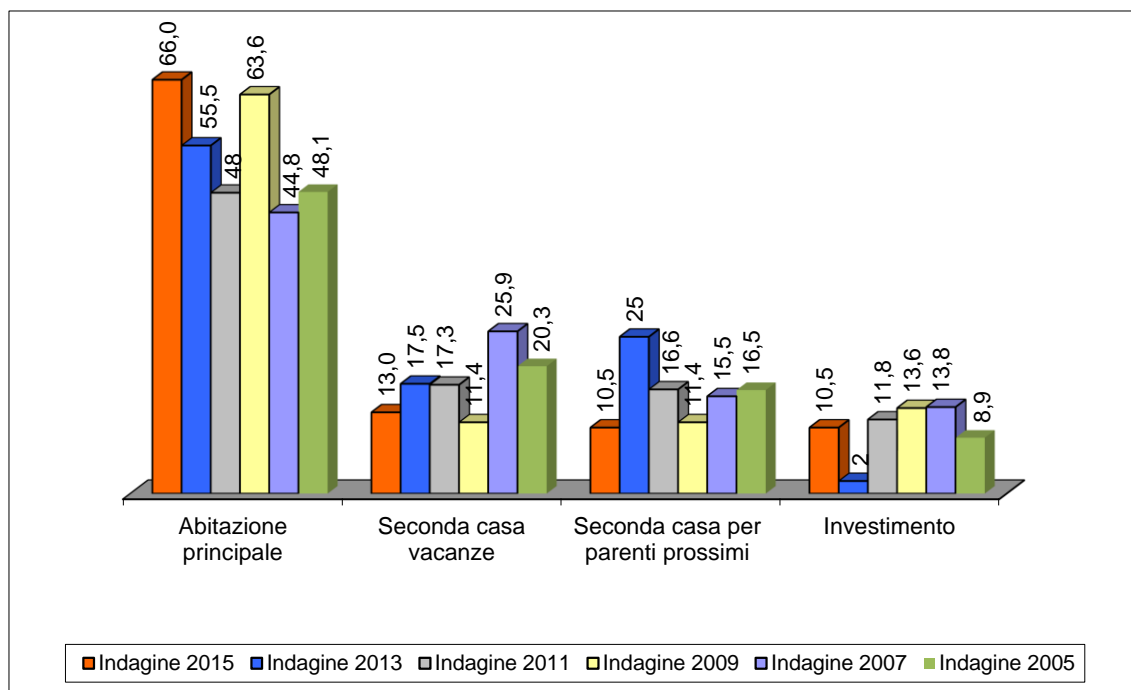
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Dall'analisi del profilo socio-demografico si è riscontrato che hanno venduto una casa prevalentemente coppie giovani senza figli, il cui capofamiglia ha un'età compresa fra i 35 e i 44 anni, e coppie mature, sempre senza figli, il cui capofamiglia ha più di 74 anni. Le città più vivaci sono state Roma e Genova.

Il 66% di coloro che hanno venduto un’abitazione hanno affermato di aver ceduto l’immobile di residenza, fenomeno in crescita nelle due ultime rilevazioni tanto da aver superato il livello massimo che era stato raggiunto nel 2009; al secondo posto c’è chi ha venduto le seconde case destinate alle vacanze (13%), fenomeno in calo rispetto a quanto rilevato nel 2013; a seguire, con uno scarto di soli 2,5 punti percentuali, vi sono coloro che hanno ceduto, a parità di punteggio, le case per parenti prossimi e per investimento (10,5%) ma, rispetto a quanto rilevato nell’Indagine 2013, la prima tipologia è scesa di 14,5 punti percentuali e la seconda è salita di 8,5 punti (graf. 6).

GRAFICO 6

PRINCIPALE UTILIZZO DELL’IMMOBILE VENDUTO
(val. %)



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

La vendita di abitazioni principali è sopra il valore medio come sempre tra le persone fra i 25 e i 44 anni con e senza figli; le seconde case vacanze e per parenti prossimi sono state vendute prevalentemente da coppie mature, il cui capofamiglia ha più di 64 anni e non è più in condizioni lavorative per cui, molto probabilmente, il mantenimento

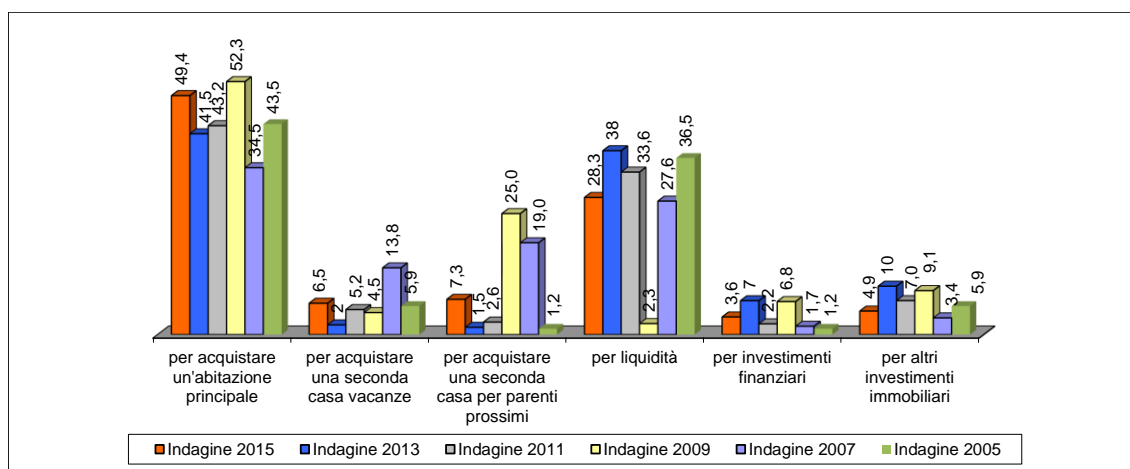
di un immobile che non produce reddito è diventato difficile da sostenere; invece, la situazione per le case utilizzate come forma di investimento è più trasversale.

La motivazione predominante che ha indotto alla vendita di un’abitazione rimane ancora la sostituzione con un’altra abitazione principale (49,4%), che dopo due periodi di calo riprende ad aumentare, anche se non torna ai valori rilevati nel 2009 ma supera quelli del 2005. Continua a essere rilevante anche la quota di chi ha venduto per bisogno di liquidità (28,3%), anche se c’è un segnale positivo, visto che scende di circa 10 punti percentuali rispetto a quanto emerso nell’Indagine 2013; a seguire, con valori molto inferiori, c’è chi ha ceduto un’abitazione per acquistare una casa per parenti prossimi (7,3%), per comprare una seconda casa vacanze (6,5%), per fare altri investimenti immobiliari (4,9%); infine, vi sono coloro che hanno venduto per effettuare investimenti finanziari (3,6%) (graf. 7).

GRAFICO 7

PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA

(val. %)



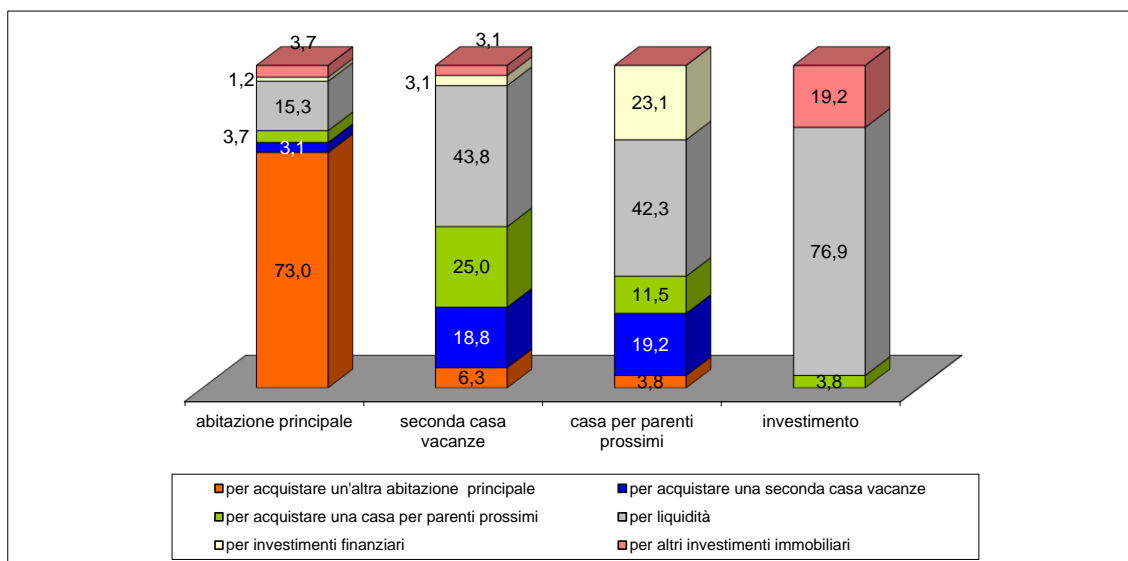
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Dall’incrocio fra il tipo di abitazione venduta e il motivo della vendita è emerso che il 73% di coloro che hanno venduto un’abitazione principale l’ha fatto per acquistare un’altra abitazione principale ed è alta anche la quota di chi le ha vendute per bisogno di liquidità (15,3%), pur se in calo rispetto a quanto riscontrato nel 2013. Invece, la motivazione principale alle spalle della vendita di una seconda casa, indipendentemente dall’uso che ne veniva fatto, è stata il bisogno di svincolare

ricchezza, valore che tocca quasi il 77% se si analizzano le case che erano tenute per investimento (graf. 8).

GRAFICO 8

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



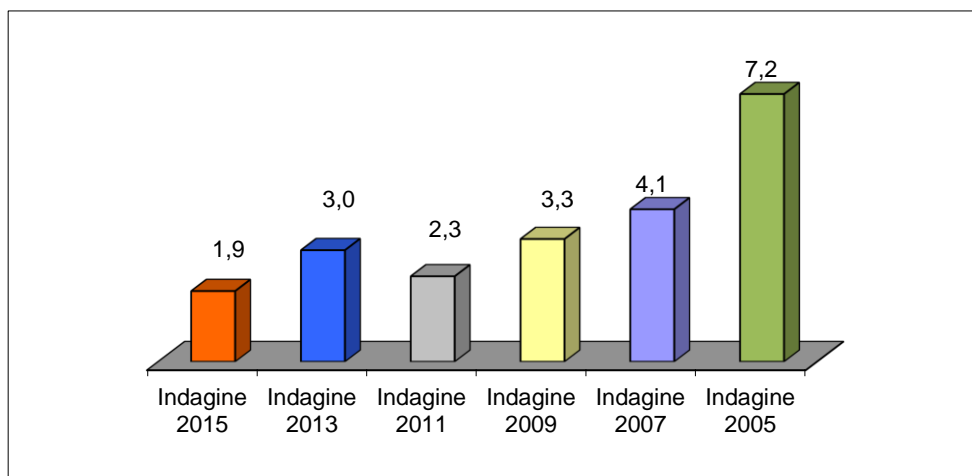
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

2.2. Le locazioni effettuate

Per quanto riguarda il mercato delle locazioni, è risultato che circa il 2% degli intervistati ha preso in affitto un immobile nel biennio considerato e sono state per lo più coppie giovani senza figli ad aver preso in locazione una casa per creare un nuovo nucleo familiare oppure studenti; come in passato l'affitto è stato scelto anche da persone mature con un buon titolo di studio e con occupazioni dirigenziali che, molto probabilmente, hanno affittato un immobile per esigenze lavorative. Le città più attive sono state Napoli, Milano e Torino (graf.9).

GRAFICO 9

DOMANDA DI LOCAZIONE EFFETTUATA
(val. %)



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

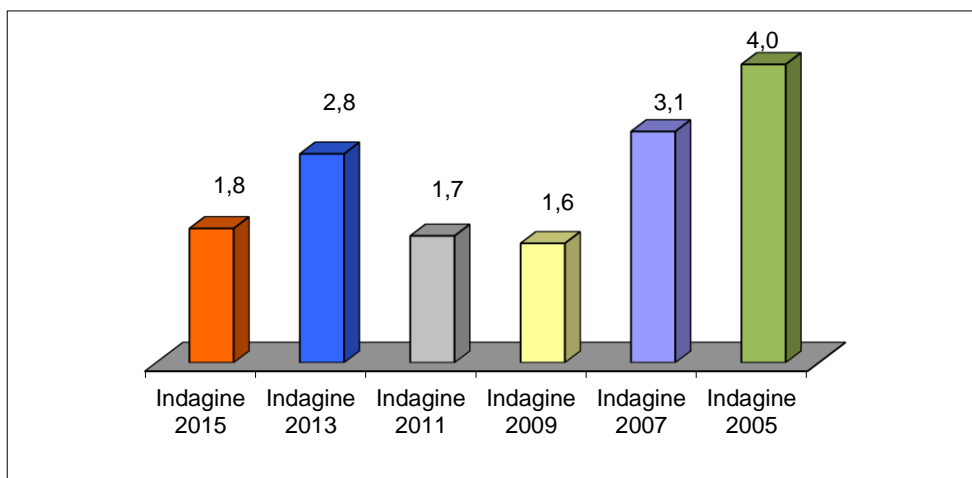
Sul lato dell'offerta, è emerso che nel biennio 2013-2014 l'1,8% dei nuclei familiari residenti nelle sei grandi città ha dato in locazione un'abitazione. Le case sono state date in affitto, prevalentemente, da persone mature con una buona situazione economica (imprenditori e liberi professionisti), che ancora vedono nella casa una valida forma di investimento. La città con il valore più alto rispetto alla media è stata Torino (*graf. 10*).

Come per il mercato delle compravendite anche quello delle locazioni, nel biennio 2013-2014, ha trovato il suo punto di equilibrio; tuttavia, per gli affitti tale situazione si era già verificata nel biennio precedente.

GRAFICO 10

OFFERTA DI LOCAZIONE EFFETTUATA

(val. %)



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

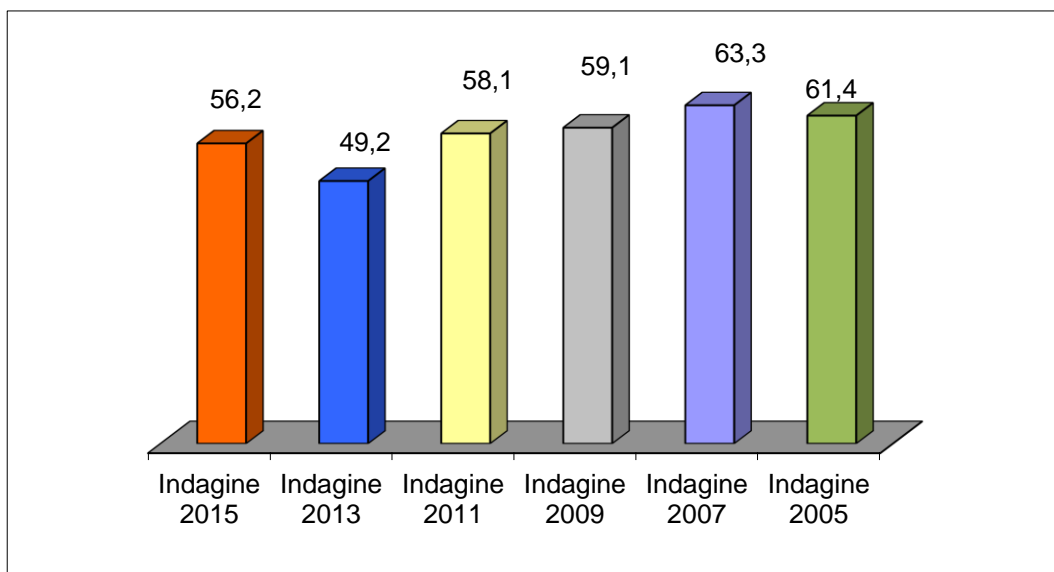
3. Il ricorso ai mutui

Tra coloro che hanno acquistato una casa il 56,2% ha dichiarato di aver fatto ricorso a un finanziamento o a un mutuo, valore decisamente superiore a quello riscontrato nell'Indagine 2013, tornando quasi ai livelli delle prime quattro rilevazioni (*graf.11*) e tale risultato è dovuto sia al calo dei tassi d'interesse praticato dalla Bce sia dall'allentamento della stretta creditizia adottata dalle banche. Hanno fatto maggiormente ricorso ai finanziamenti le coppie giovani e le città in cui è maggiore la quota di famiglie che ha acceso un prestito sono Torino, Napoli e Milano.

GRAFICO 11

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

(val. %)

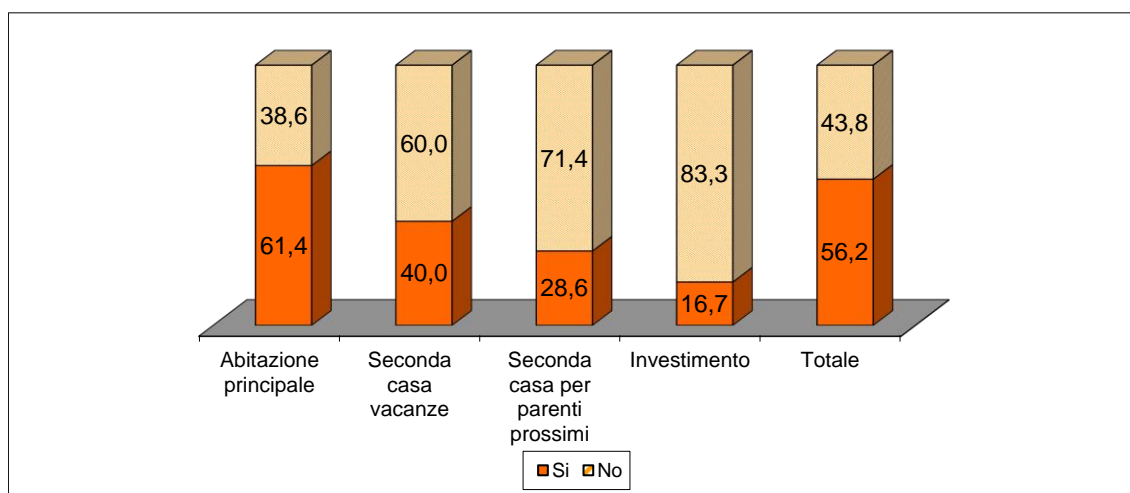


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

In particolare, sono ricorsi ai mutui/finanziamenti il 61,4% di coloro che hanno acquistato un'abitazione principale, il 40% di chi ha preso una seconda casa vacanze, il 28,6% di chi ha voluto acquistare una casa per parenti prossimi e il 16,7% di chi ha comprato un immobile per investimento (graf. 12).

GRAFICO 12

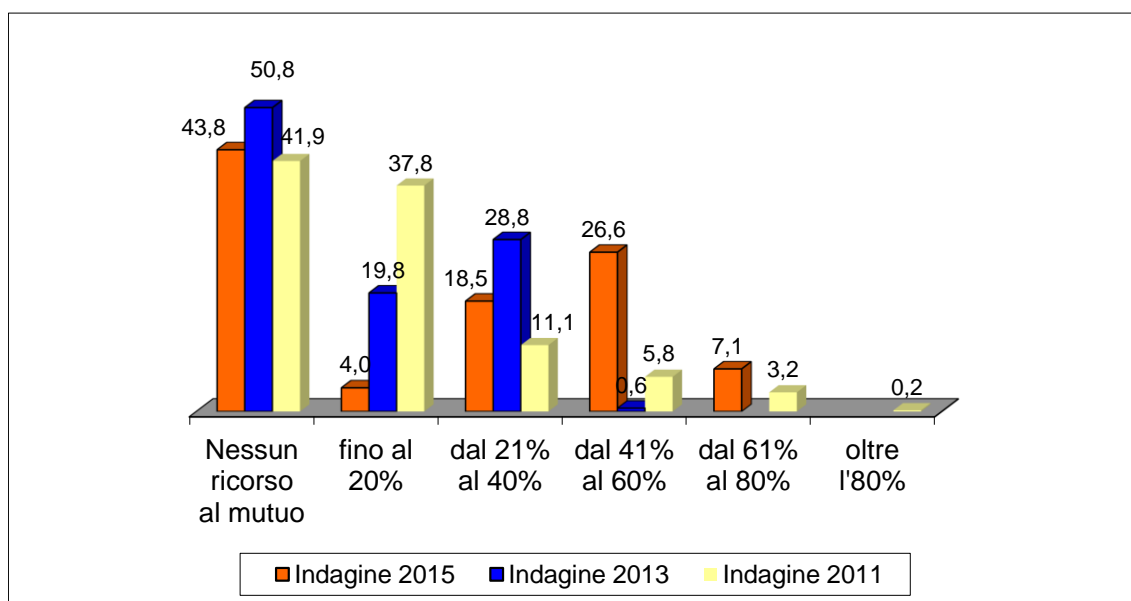
**PRINCIPALI MOTIVAZIONI PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE
FACENDO RICORSO A UN MUTUO**
(val. %)



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

E' cresciuta anche la quota del valore dell'immobile acquistato coperta da finanziamento: è infatti salita, rispetto agli anni precedenti, la quota di coloro che hanno acceso un mutuo compreso tra il 41% e l'80% del prezzo pagato per l'immobile (33,7%); invece, sono scesi notevolmente coloro che hanno preso un mutuo che copre fino al 20% (4%) e dal 21% al 40% (18,5%); infine, nessun acquirente ha acceso mutui che coprono oltre 80% del prezzo pagato (graf.13). Questi ultimi risultati evidenziano una ripresa del ricorso al mutuo anche in termini di importi richiesti.

GRAFICO 13
PERCENTUALE DEL PREZZO DELL'IMMOBILE
PAGATO ATTRAVERSO IL MUTUO
 (val. %)

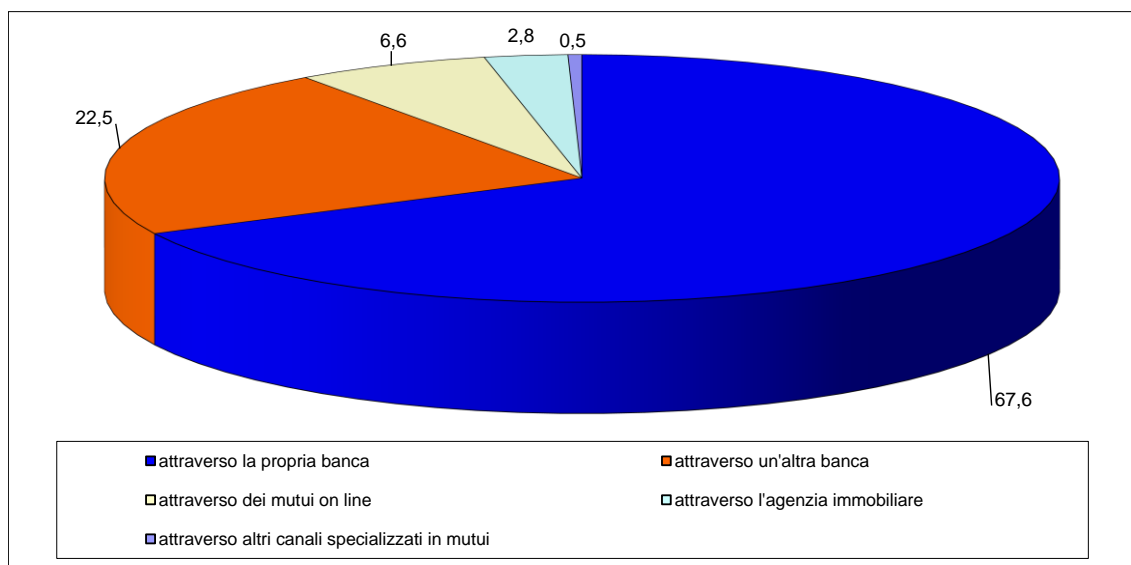


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Quanto ai canali utilizzati per reperire il finanziamento, dalle risposte fornite dal campione intervistato è risultato che il 67,6% lo ha acceso presso la propria banca; il 22,5% attraverso altri istituti di credito; il 6,6% attraverso canali on-line; il 2,8% tramite agenzie immobiliari; il restante 0,5% ha ottenuto il mutuo tramite ulteriori canali specializzati come *broker*, finanziarie, etc. (graf. 14).

GRAFICO 14

CANALI PRESCELTI PER SOTTOSCRIVERE UN MUTUO
(val. %)



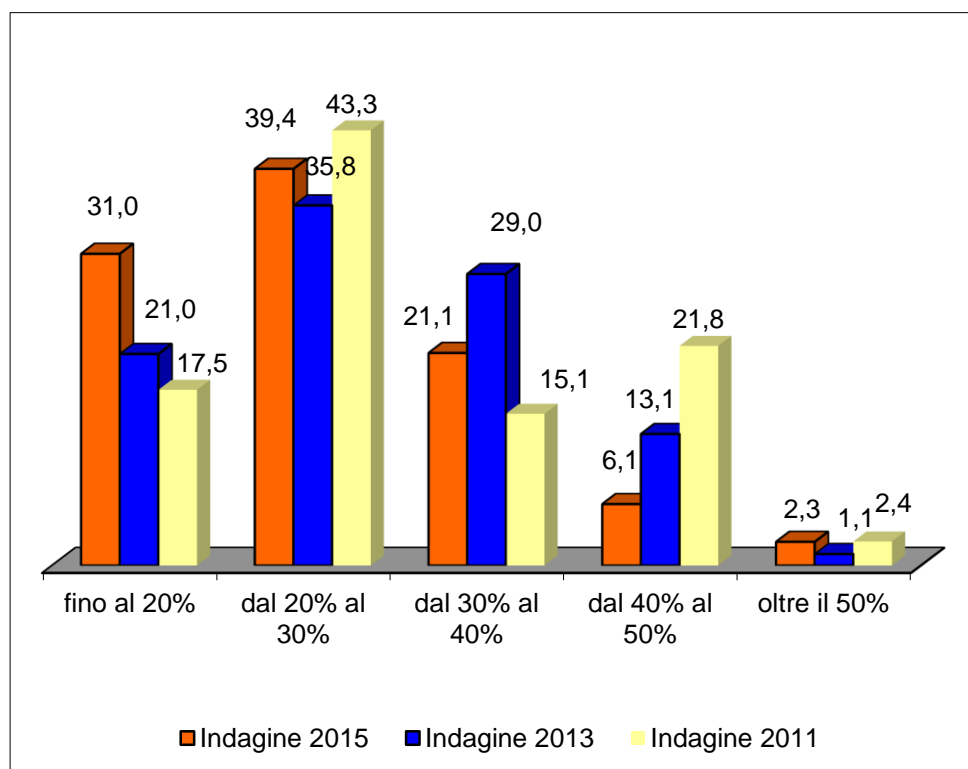
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Circa il 91,5% delle famiglie che hanno acceso un mutuo negli ultimi due anni hanno impegnato fino al 40% del proprio reddito annuo per il pagamento delle rate, il che denota una certa prudenza sia da parte dell'istituto che ha erogato il finanziamento² sia da parte delle famiglie; il 6,1% ha impegnato per la rata dal 40% al 50% del proprio reddito e solo il 2,3% oltre il 50% (graf. 15).

GRAFICO 15

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

² Cfr. "Rapporto immobiliare 2015 – Il settore residenziale", Agenzia del Territorio con la collaborazione di Abi, "Affordability Index": "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: la semplice idea sottostante 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".



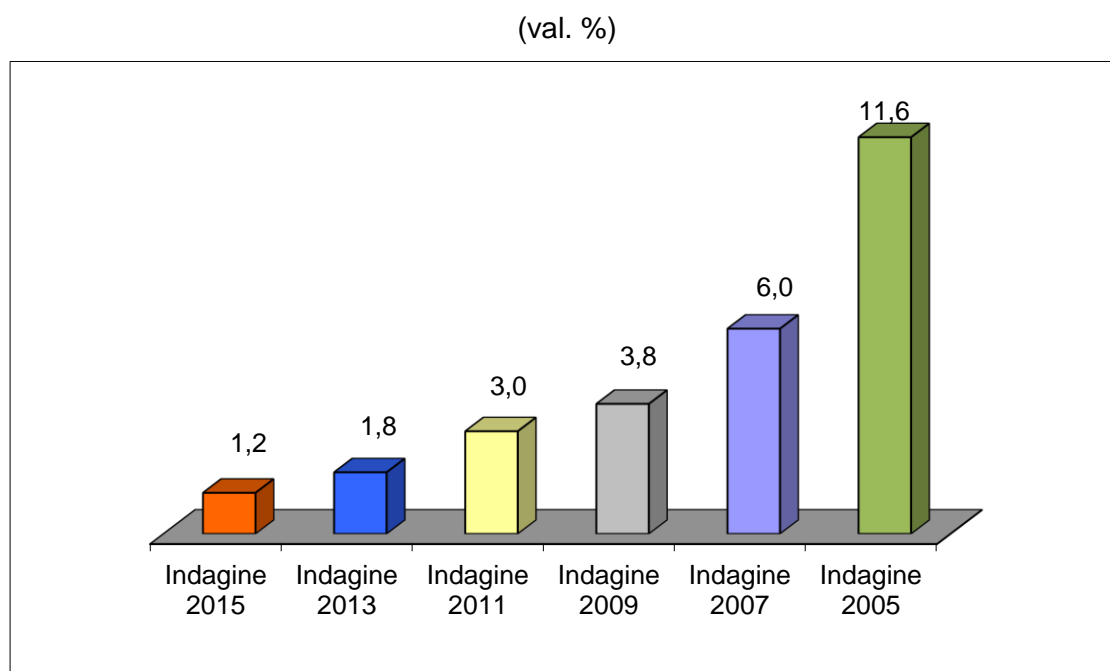
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

4. Le transazioni immobiliari previste nei prossimi due anni

4.1. Le compravendite previste

Andando a indagare sulle intenzioni di acquisto da parte delle famiglie residenti nei sei maggiori Comuni italiani è emerso che l'1,2% degli intervistati dichiara di avere intenzione di prendere un'abitazione nel biennio 2015-2016. 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; infatti, nel 2013 solo l'1,8% aveva affermato di voler comprare un bene nel biennio 2013-2014, ma si è visto che la percentuale di chi ha acquistato in questo arco temporale è stata molto più alta (4,8%) (graf. 16).

GRAFICO 16
ACQUISTI PREVISTI



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

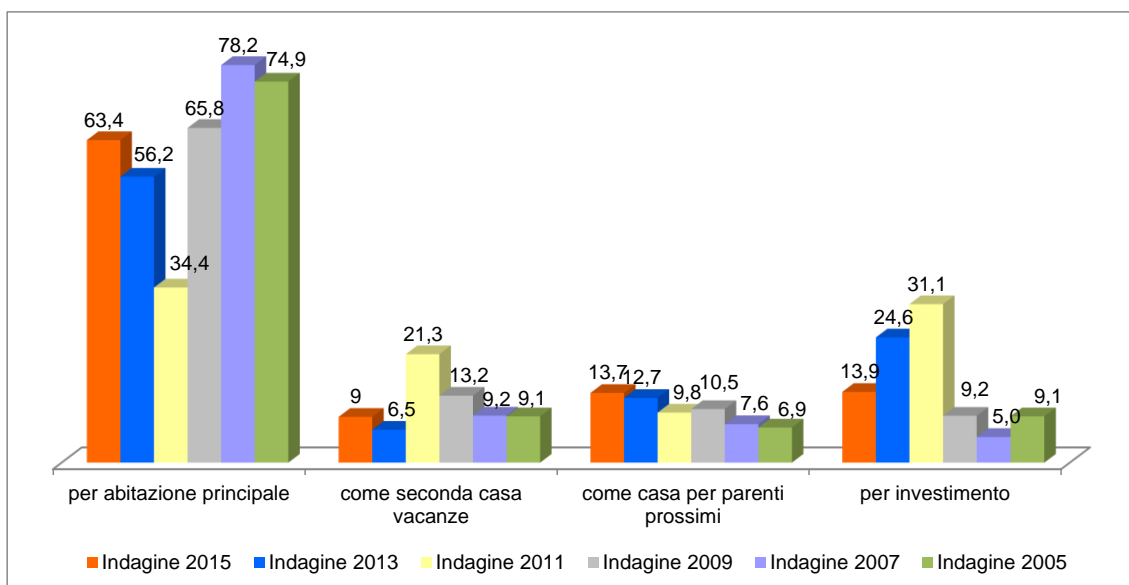
Analizzando il profilo degli acquirenti è emerso che le figure su cui si concentrano aspettative più positive sono le coppie giovani senza figli, il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 25 e i 44 anni e con un reddito medio-alto. Le città più attive ci si attende possano essere Napoli e Roma.

Come per chi ha già comprato una casa, chi pensa di farlo è spinto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale (63,4%), quindi, chi acquisterà nel prossimo futuro lo farà prevalentemente per la necessità di avere una casa propria o per migliorare le proprie condizioni abitative. Al secondo posto, con un notevole divario, si trova chi pensa di acquistare per investire il proprio capitale (13,9%), anche se rispetto alle due rilevazioni precedenti il gruppo è sceso notevolmente; al terzo posto vi sono coloro che intendono acquistare una seconda casa per parenti prossimi (13,7%), aumentati di un punto percentuale rispetto al 2013; infine, si trovano coloro che vorrebbero acquistare la seconda casa per le vacanze (9%) e anche in questo caso c'è stato un incremento di 2,5 punti con un ritorno dei valori ai livelli rilevati nelle Indagini del 2007 e del 2005 (graf. 17).

GRAFICO 17

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE DA ACQUISTARE

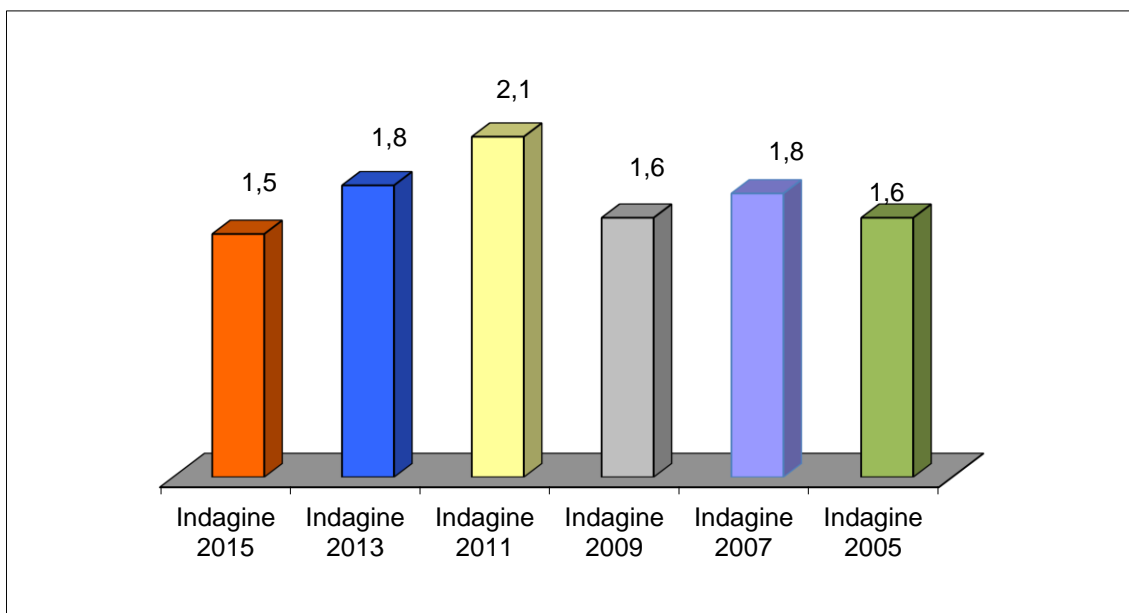
(val. %)



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

Spostando l'analisi dalla parte delle previsioni di offerta da parte dei privati cittadini emerge che, nel biennio 2015-2016, l'1,5% delle famiglie intervistate ha intenzione di vendere un immobile e si tratta prevalentemente di coppie mature con figli grandi; la città in cui dovrebbero esserci più offerte di vendita è Milano (*graf. 18*) ma anche in questo caso le famiglie continuano a essere molto prudenti nel dichiarare le proprie intenzioni future.

GRAFICO 18
VENDITE PREVISTE
 (val. %)



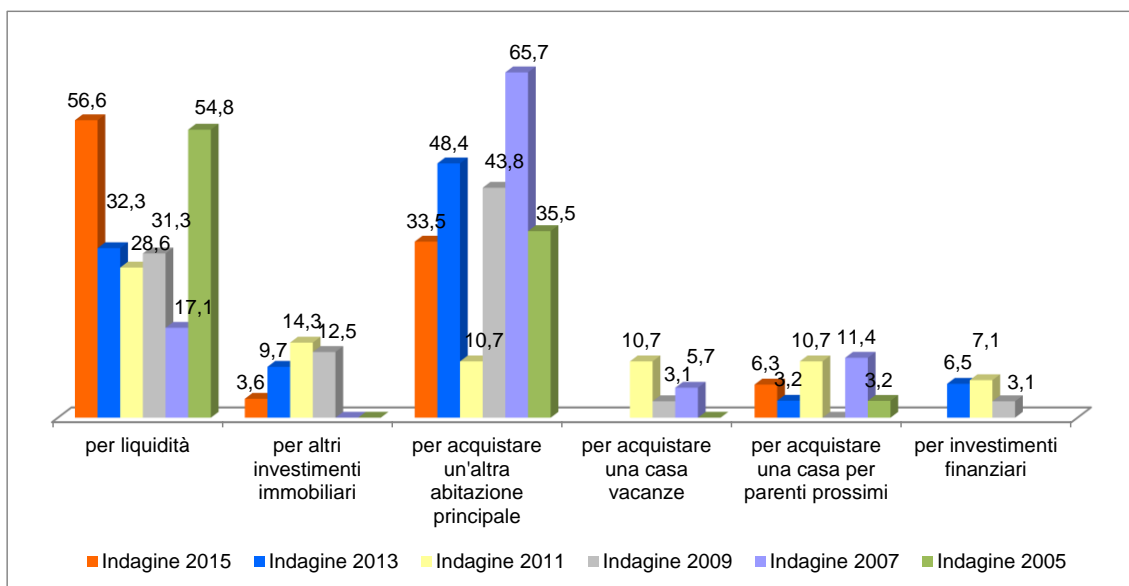
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

La motivazione predominante che sembra indurre alla vendita di un'abitazione è l'esigenza di smobilitare denaro (56,6%), valore decisamente in crescita tanto da superare anche il picco del 2005; al secondo posto c'è chi pensa di vendere per acquistare un'altra abitazione principale (33,5%) ma in calo di circa 15 punti rispetto a quanto riscontrato nel 2013; al terzo posto si trova chi vorrebbe vendere una seconda casa per parenti prossimi (6,3%) e, infine, c'è chi intende vendere per fare altri investimenti immobiliari (3,6%), mentre nessuno prevede di vendere per prendere una seconda casa vacanze e/o per fare investimenti finanziari (*graf. 19*).

GRAFICO 19

PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA

(val. %)



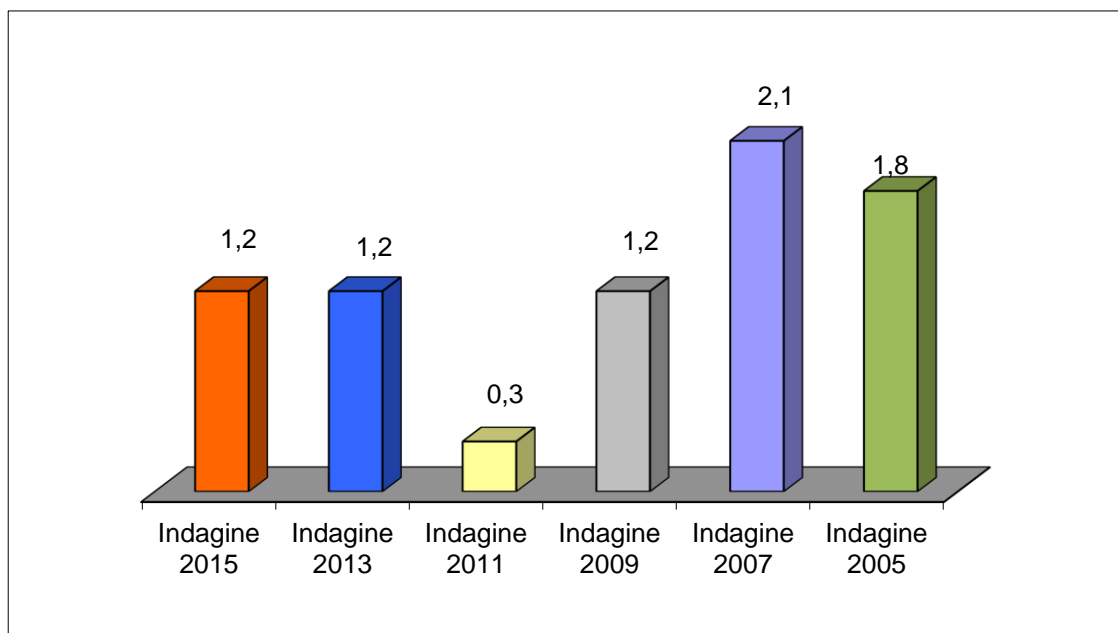
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

4.2. Le locazioni previste

Andando a vedere il mercato delle locazioni, è risultato che l'1,2% degli intervistati pensa di prendere in affitto un immobile nel prossimo biennio e le figure più attive ci si attende che possano essere i nuclei il cui capofamiglia ha tra i 25 e i 34 anni che risiedono a Palermo. La percentuale è rimasta immutata rispetto al 2013 e, dopo il sensibile calo del 2011, è pari anche al 2009 (*graf.20*).

In questo caso, confrontando le dichiarazioni sulle intenzioni fatte nel 2013 e i valori reali riscontrati nel 2015 si nota uno scarto di soli 0,7 punti.

GRAFICO 20
DOMANDA DI LOCAZIONI PREVISTE
 (val. %)



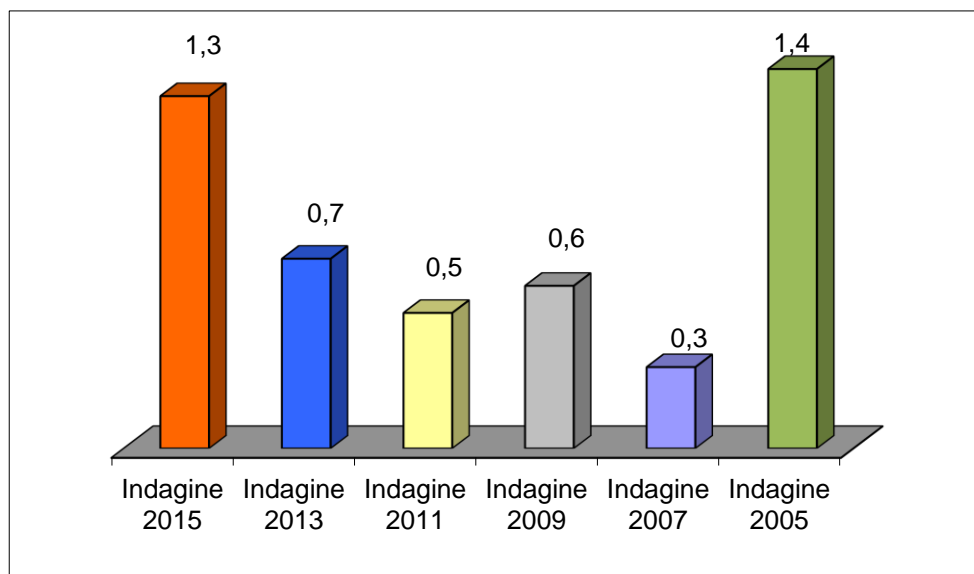
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Spostandosi sul lato dell'offerta, è emerso che l'1,3% degli intervistati pensa di concedere in locazione un bene nel biennio 2015-2016, valore superiore a quello rilevato nelle quattro Indagini precedenti (*graf.21*). Anche in questo caso le dichiarazioni fatte nel 2013 per il biennio 2013-2014 si sono tramutate in azioni reali e, infatti, lo scarto è inferiore di soli 0,5 punti.

GRAFICO 21

OFFERTA DI LOCAZIONI PREVISTE

(val. %)



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

Per quanto riguarda il profilo socio-demografico, si prevede che le case verranno offerte in locazione prevalentemente da coppie con figli grandi il cui capofamiglia ha un'età di oltre 64 anni che vedono nella gestione locativa una buona forma di investimento. Le città più attive dovrebbero essere Roma e Torino.

5. Conclusioni

Dall'Indagine **Tecnoborsa** 2015 sulle sei grandi città italiane emerge una lieve ripresa della domanda di immobili per il biennio 2013-2014 rispetto a quello precedente e il mercato, come sempre, è stato trainato dall'acquisto dell'abitazione principale che ha raggiunto il valore più elevato mai riscontrato prima nei dieci anni di rilevazioni Csei. Al secondo posto continuano a figurare le seconde case vacanze, anche se è scesa la quota degli acquirenti, mentre è ripreso il mercato delle case per parenti prossimi ma è calato quello delle case acquistate per investimento. Va segnalato anche l'interesse delle famiglie per le case da ristrutturare, generato dagli sgravi fiscali portati al 50%.

Nel biennio considerato è cresciuto in modo significativo il numero delle famiglie che sono riuscite a vendere un'abitazione: al primo posto ci sono sempre le abitazioni principali che sono salite di circa 10 punti percentuali, mentre è scesa la quota di chi ha ceduto le seconde case, indipendentemente dall'uso che ne veniva fatto. Per quanto concerne i motivi di vendita il segnale positivo è che è scesa la quota di chi ha venduto

per bisogno di liquidità di circa 10 punti percentuali e sono state vendute, per questo motivo, principalmente le seconde case. Quindi, anche nell'Indagine 2015 i due motivi principali che hanno spinto le famiglie a vendere una casa di proprietà sono risultati la necessità di sostituire la prima casa o il bisogno di liquidità.

Inoltre, c'è da notare che nel biennio appena trascorso per la prima volta si è raggiunto un punto di equilibrio tra domanda e offerta nelle compravendite e questo ha portato al calo dei prezzi cui si è assistito negli ultimi tempi.

Per quanto riguarda il ricorso a un mutuo o a un finanziamento si è rilevato un incremento delle famiglie che vi hanno fatto ricorso e hanno usufruito di un mutuo/finanziamento prevalentemente coloro che hanno acquistato un'abitazione principale; viceversa, è risultata bassa la richiesta di un prestito per l'acquisto di una casa per investimento. Inoltre, è cresciuta notevolmente la quota di chi accende un finanziamento che copre tra il 41% e l'80% del prezzo del bene acquistato e circa il 70% impiega meno del 30% del reddito annuo del nucleo familiare, dunque c'è grande prudenza.

Per quanto riguarda le compravendite future va segnalata da parte delle famiglie una certa cautela, come in passato, nel dichiarare le intenzioni sia ad acquistare che a vendere e, infatti, i valori riscontrati sono sempre stati inferiori a quelli rilevati a posteriori per le transazioni effettuate. Comunque, anche nel prossimo biennio il mercato delle compravendite immobiliari sembra debba mantenere una posizione di equilibrio e la percentuale di famiglie che hanno dichiarato le intenzioni di acquisto uguaglia le intenzioni di vendita.

Come chi ha già comprato una casa, così anche chi pensa di farlo è spinto soprattutto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale; sale anche la quota di chi vorrebbe acquistare una seconda casa vacanze o per parenti prossimi, mentre scende quella di chi pensa di prenderne una per investire il proprio patrimonio.

E' molto alta anche la quota di chi pensa di vendere perché spinto dalla necessità di smobilitare ricchezza, mentre scende la quota di chi vorrebbe cedere un immobile per fare altri investimenti immobiliari; in ogni caso, nessuno ha dichiarato di voler vendere un immobile di proprietà per acquistare una casa vacanze o per fare investimenti finanziari.

Nota metodologica

Indagine basata su un campione statisticamente rappresentativo dell'universo di interesse, stratificato secondo i seguenti criteri:

- Comuni con oltre 500.000 abitanti: (Roma, Milano, Torino, Genova, Napoli, Palermo);
- Tipologia di famiglia: n. 3 classi.

Al fine di rappresentare in modo più efficiente il segmento della popolazione che ha svolto almeno una transazione immobiliare nel corso dell'ultimo anno (2014), incrociato per Grande Comune e Tipologia di famiglia, il campione è caratterizzato da un sovracampionamento a due stadi sul Numero di Transazioni Normalizzate (NTN) rispetto alla quota di proprietà compravenduta .

Al primo stadio il sub-campione è di tipo disproporzionale a celle non costanti, stratificato per le sei città oggetto dell'indagine, raggruppate per "fascia" di città:

Al secondo stadio il sub-campione sarà di tipo disproporzionale a celle costanti all'interno di ogni fascia.

Numerosità campionaria complessiva: 2.124 interviste.

I dati dell'indagine sono stati riportati all'universo della popolazione italiana residente nei sei Grandi Comuni (N/n) con calibrazione dei risultati campionari in funzione di una "grandezza nota", nella fattispecie il Numero delle Transazioni Normalizzate (NTN).

L'obiettivo della calibrazione è quello di stabilire il numero di transazioni immobiliari nei sei Grandi Comuni per tipologia di famiglia.