

ANALISI DELLA SERIE STORICA DELLE INDAGINI SUL MERCATO RESIDENZIALE TECNOBORSA: L'EVOLUZIONE DELL'ABITARE IN ITALIA E A ROMA-

Sintesi e tavole per comunicato stampa

Venti anni sono un patrimonio importante: **le indagini Tecnoborsa** rappresentano per il rigore del metodo e la continuità nel tempo, **un utile strumento per comprendere meglio i mercati e fornire un supporto conoscitivo** per affrontare le diverse tematiche relative al tema casa, verificandone l'andamento (**l'analisi della serie storica è pubblicata nel QEI n.41**).

L'impatto dei fattori economici e demografici sul mercato residenziale

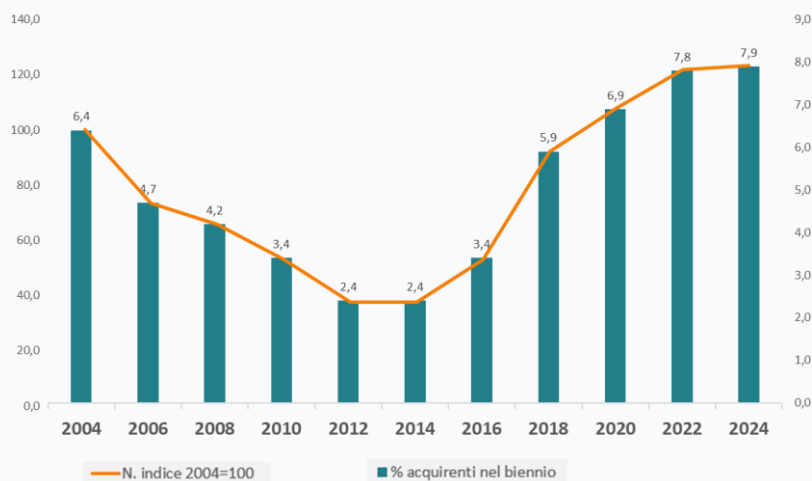
Nell'analisi del periodo e dei grafici sull'andamento delle compravendite, si deve tenere conto delle due crisi che si sono succedute nel 2008 e nel 2013/2014.

Nei primi anni 2000 si registra un vero e proprio boom del mercato con il 6,4 % delle famiglie che ha acquistato casa. A seguito della crisi del 2008, il dato scenderà al 2,4% (nel 2012 e 2014) per poi risalire costantemente fino al valore del 7,9% registrato nel 2024 con una variazione percentuale nell'arco dei venti anni del + 23,4% (vedi fig 1).

Il trend degli acquisti nel tempo

ITALIA

Acquisto di immobili da parte degli intervistati nel biennio precedente



+1,5 punti percentuali 2004-2024
+23,4% variazione 2004-2024

Nel 2024 si è raggiunto il massimo storico (**7,9%**), mentre il minimo viene toccato nel 2012 e 2014 (**2,4%**)

Fonte: 20 anni di indagini Tecnoborsa

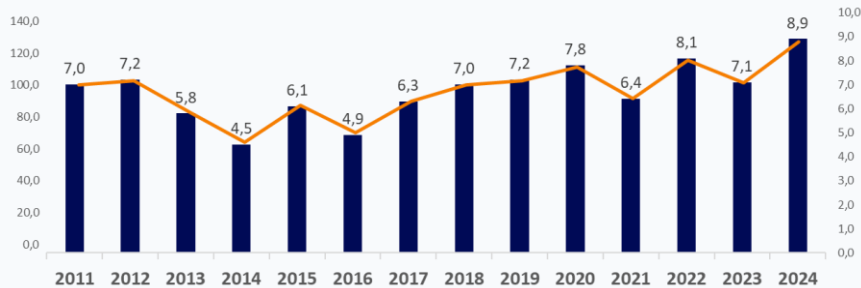
Fig 1

A Roma il punto più basso è stato toccato nel 2014 (4,5%) ma in seguito il trend decennale è di crescita fino ad arrivare al massimo storico dell'8,9% rilevato nell'ultima indagine (+ 27,1% dal 2011) e superiore al dato nazionale. (fig 2)

Il trend degli acquisti nel tempo

Acquisto di immobili da parte degli intervistati nel biennio precedente

ITALIA

ROMA


+1,9 punti percentuali
+27,1% variazione 2011-2024

Nel 2024 laserie raggiungi il
 massimo storico **8,9%**, mentre il
 minimo viene toccato nel 2014 **(4,5%)**

Fonte: Indagini Tecnoborsa

Fig 2

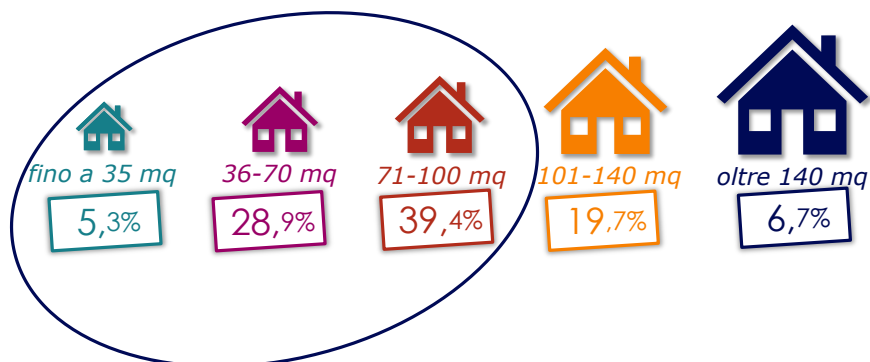
Oltre alle crisi economiche, per l'andamento del mercato è importante il fattore demografico considerata la perdurante crisi - accentuata in Italia rispetto ad altri Paesi UE- che determina famiglie sempre più piccole. **La domanda di abitazioni tuttavia non diminuisce ma cresce, accompagnata dal variare della struttura delle case che si riduce rispetto al passato.** Nelle tabelle seguenti il peso percentuale delle metrature più richieste dalle famiglie italiane e romane che si concentra sui tagli medio-piccoli e medi. (vedi fig 3 e 4)

Metrature più richieste

ITALIA

|| **73,6%**

delle famiglie italiane hanno acquistato case di taglio medio-piccolo e medio



Fonte: Indagini Tecnoborsa

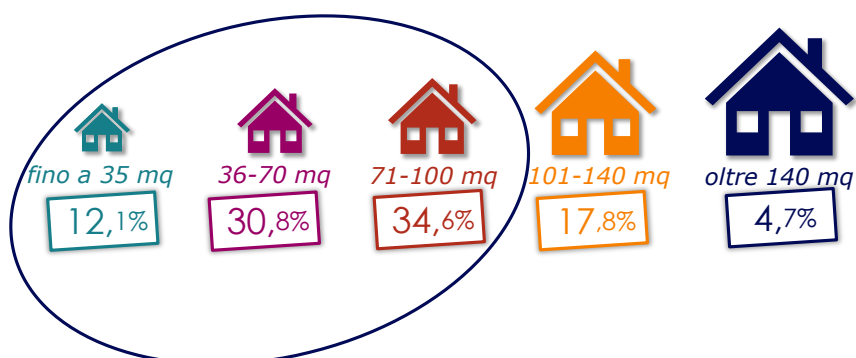
Fig 3

Metrature più richieste

ROMA

|| **77,5%**

dei romani hanno acquistato case di taglio medio-piccolo e medio



Fonte: Indagini Tecnoborsa

fig 4

A partire dal 2010, la **domanda di abitazioni è sempre in crescita e, soprattutto, è superiore al numero di transazioni realizzate**. Anche per il futuro, il dato dovrebbe mantenersi costante poiché l'Istat prevede che nei prossimi dieci anni la percentuale di singoli o coppie passerà dal dato attuale del 40/45% ad oltre il 60%.

Le motivazioni che spingono alle compravendite:

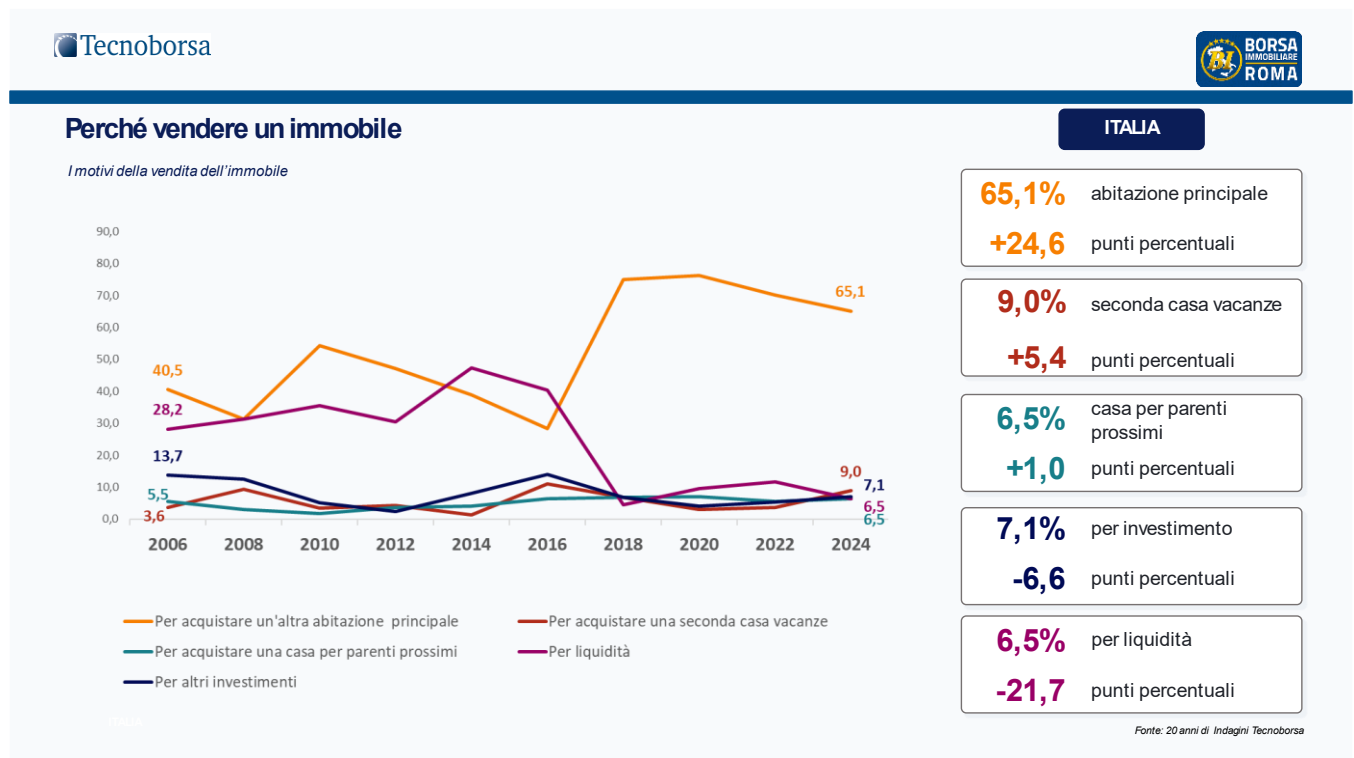


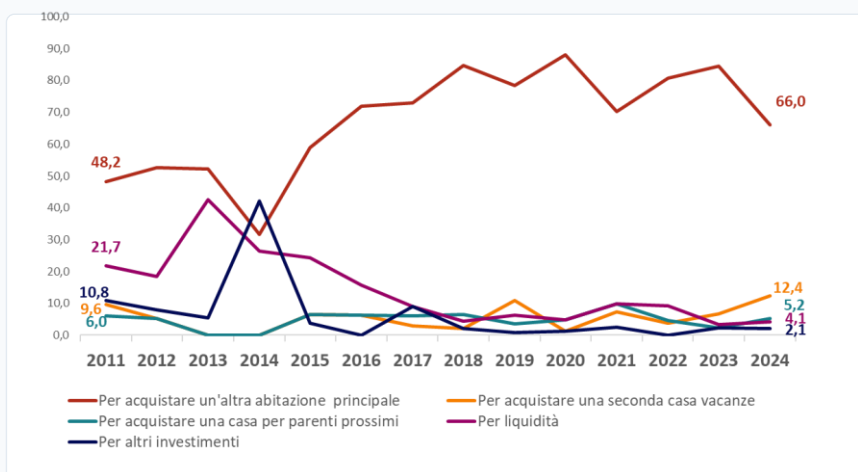
Fig 5

Circa l'80% di chi acquista/vende lo fa per acquisire la propria casa principale adeguandola al variare delle proprie esigenze. La percentuale più alta nelle vendite è legata alla sostituzione della abitazione principale con l'incremento più sensibile tra le opzioni di risposta possibili nella analisi della serie storica che, a livello nazionale, fa registrare un +24,6% nell'arco di venti anni, mentre a Roma il dato decennale evidenzia un +17,8% rispetto al dato di partenza del 2011.

Quanti vendono per avere liquidità sono in diminuzione rispetto al dato di qualche anno fa. (figure 5 e 6)

Perché vendere un immobile

I motivi della vendita dell'immobile



ROMA

66,0% abitazione principale

+17,8 punti percentuali

12,4% seconda casa vacanze

+2,8 punti percentuali

5,2% casa per parenti prossimi

-0,8 punti percentuali

4,1% per liquidità

-17,6 punti percentuali

2,1% per investimento

-8,7 punti percentuali

Fonte: Indagini Tecnoborsa 2011-2024

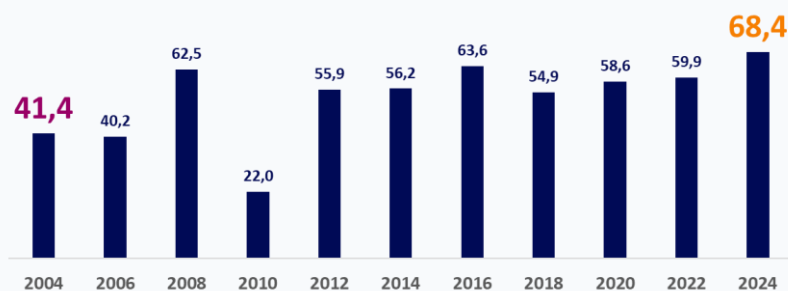
Fig 6

Le compravendite hanno avuto un boom per il ruolo degli intermediari professionali che a Roma, in poco più di dieci anni, hanno raddoppiato il peso della propria presenza nelle transazioni andate a buon fine. Del resto la capitale è complessa, di fatto una metropoli formata da tante città. Poter contare su una intermediazione professionale, garantisce competenza e trasparenza. Le agenzie immobiliari seppur con andamenti non lineari, si sono affermate a Roma rispetto ad altri canali per l'individuazione dell'immobile da acquistare, in percentuale superiore rispetto al pur positivo andamento nazionale.

Il rapporto con le agenzie immobiliari

ITALIA

Ricorso all'intermediazione per la vendita della casa



68,4%
+27,0 punti percentuali
+65,2% variazione 2004-2024

L'intermediazione professionale assume un peso crescente nel processo di vendita

ITALIA

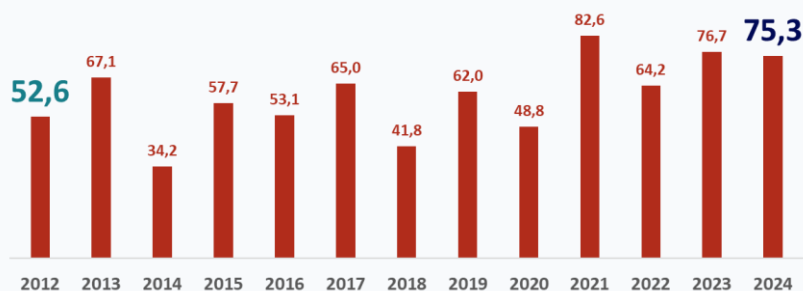
Fonte: 20 anni di Indagini Tecnoborsa

Fig 7

Il rapporto con le agenzie immobiliari

ROMA

Ricorso all'intermediazione per la vendita della casa



75,3%
+22,7 punti percentuali
+43,2% variazione 2012-2024

Nel mercato romano l'agenzia immobiliare è sempre più centrale nel processo di vendita

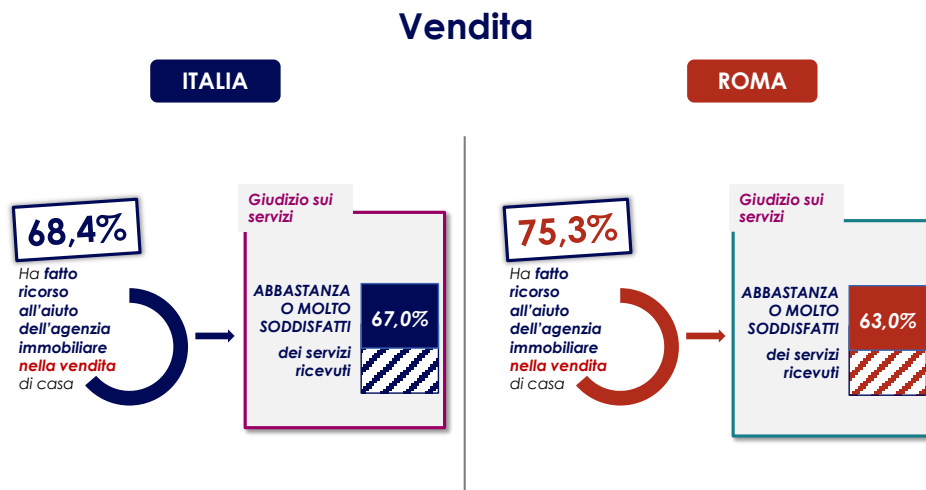
Fonte: Indagini Tecnoborsa 2006/2024

Fig 8

Anche i giudizi registrati nel rapporto tra clienti ed agenzie soprattutto nella fase della vendita, sono ampiamente positivi sia a livello nazionale che a livello romano a

testimoniare la capacità di questa categoria di operatori di affrontare e superare le sfide di una attività che richiede crescenti ed articolate competenze ed un costante aggiornamento (vedi fig 9)

Giudizi sui servizi delle Agenzie immobiliari



Fonte: Indagini Tecnoborsa

Fig 9

Canali di individuazione dell'immobile:

La dimensione informativa è molto cambiata nel tempo: la **diffusione di internet e l'affermazione dei siti dai contenuti tecnici, rendono più accessibile l'informazione, anche di tipo specialistico**. Quanto poi questa sia accurata e ben compresa è un'altra questione. Le offerte ormai sono prevalentemente veicolate su piattaforma che resta il primo canale di individuazione dell'immobile ma approfondendo, verifichiamo che le proposte sono gestite comunque da una agenzia immobiliare. **Se le piattaforme immobiliari non hanno eliminato l'intermediazione ma stanno favorendo l'azione di diffusione degli annunci commerciali da parte delle stesse agenzie il ricorso al web può determinare qualche problema in termini di valutazione immobiliare.**

C'è da segnalare con preoccupazione la crescente percentuale di chi lo utilizza per valutare il proprio immobile: è rischioso automatizzare un processo che deve essere svolto da un professionista competente, sempre a seguito di un sopralluogo.

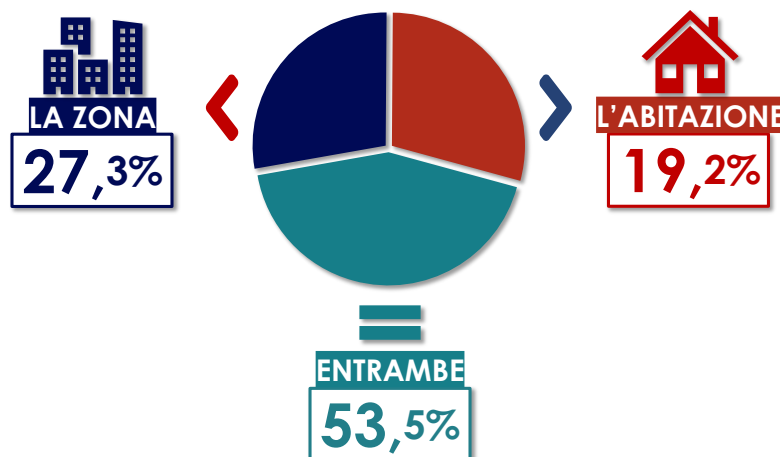
La valutazione leva strategica per il mercato

Tecnoborsa è fortemente impegnata nel favorire la messa a punto e la divulgazione di strumenti idonei a contribuire all'operato del professionista nella redazione della stima immobiliare. Lo fa con il suo **Codice delle valutazioni immobiliari** opera di cui è stata di recente pubblicata la sesta edizione, considerata standard nazionale di riferimento per il settore, per l'ampiezza dei temi trattati e per l'approccio condiviso con il Comitato tecnico scientifico di elevato profilo che ne ha seguito tutti i passi realizzativi.

Lo fa attraverso il **Listino ufficiale della Borsa immobiliare di Roma** con i valori correnti di mercato elaborati dall'apposito Comitato, sulla base dei dati forniti dalle agenzie aderenti al sistema Borsa. Un prodotto editoriale che è stato **valorizzato di recente grazie ad un percorso di ampliamento delle informazioni, attraverso la mappatura dei servizi disponibili sul territorio**. Si tratta dei principali indicatori che caratterizzano l'area di interesse in termini di accessibilità, qualità della vita, servizi, con l'obiettivo finale di rendere la pubblicazione uno strumento 'dialogante' con la città.

Alla domanda cosa conta di più nella ricerca di una casa del resto, cresce progressivamente **l'importanza della zona rispetto alle caratteristiche dell'immobile**. Solo nell'ultimo biennio, il numero di chi risponde che caratteristiche della zona e dell'abitazione hanno eguale importanza è cresciuto di 10 punti percentuali.

Zona o Casa cosa conta di più per i romani



Fonte: Indagini Tecnoborsa

Fig 10

Il mercato delle locazioni è sempre stato tradizionalmente minoritario rispetto a quello delle compravendite. Si tende a considerarla una caratteristica del mercato italiano, ma in realtà è una **condizione riscontrabile in quasi tutta la realtà europea**. C'è crescita nei contratti di locazione nelle grandi città con competizione tra affitti temporanei (variabile in passato non presente) e quelli di lunga durata, con tensioni sul lato dell'offerta.

Nel focus – inserito nel QEI 42 sul mercato delle locazioni - analizziamo i **fattori strutturali e culturali che contribuiscono a restituirci l'immagine di un mercato lento**.

Tra gli spunti emersi, il superamento del luogo comune per cui il segmento di mercato dedicato alle locazioni sarebbe ridotto a causa della propensione tipica del Paese verso la proprietà.

La dimensione della proprietà è saldamente presente in tutti i paesi UE dove c'è un patrimonio immobiliare storico, con una qualità dell'abitare diffusa. Analizzando in

termini di valore poi, si guadagna di più acquistando e poi vendendo, rispetto all'acquisto per investimento (uso locativo).

Tra i fattori strutturali:

- il patrimonio edilizio italiano presenta una consistente presenza di edifici e di intere porzioni di territorio abitato di valore storico;
- la decrescita demografica (un *trend* che non è destinato a una reversibilità nei tempi medi) e la bassa mobilità della popolazione fanno sì che il possesso della casa sia, in molte situazioni, una condizione acquisita dalla nascita.

Su un piano culturale va considerato il **lento indebolirsi delle condizioni economiche** delle persone e delle famiglie che influisce sulle scelte abitative in senso conservativo; **le dinamiche evolutive**, che comunque si colgono, sono in primo luogo il frutto delle **modifiche strutturali nella evoluzione dei cicli di vita e della composizione dei nuclei familiari: famiglie più piccole, aumento dei nuclei unipersonali.**

Lento, ma importante, è infine l'effetto delle **transizioni generazionali**. Le generazioni più giovani:

- dispongono di **competenze più aggiornate**, ad esempio di finanza, che potrebbero essere la base per soluzioni più flessibili e dinamiche di proprietà, come, ad esempio, il possesso di quote di fondi immobiliari;
- sono più spesso i destinatari di processi di concentrazione immobiliare determinati dai **passaggi ereditari** che avvengono in una fase lunga di contrazione delle nascite;
- sono più propense a una gestione della **proprietà come condivisione** (la cosiddetta *sharing economy*).

Il mercato può accompagnare gli elementi di trasformazione culturale favorendo l'affermazione di nuove competenze per le figure che seguono professionalmente il settore immobiliare.

Per consultare il testo integrale dei due rapporti: [QEI 41](#) e [QEI 42](#)

PER ULTERIORI INFORMAZIONI

Area Comunicazione e Marketing

Tel. 06.57300710

www.tecnoborsa.com

Roma, 8 giugno 2026