

Tecnoborsa: i risultati previsionali 2007

Di Pierpaolo Molinengo

Tecnoborsa ha presentato i risultati previsionali dell'indagine 2007. La ricerca mette «in evidenza che, per la prima volta dopo anni di grande crescita, nel biennio in esame il mercato dovrebbe subire una battuta di arresto, soprattutto per quanto riguarda le famiglie con figli piccoli residenti a Roma o Palermo. Infatti, è emerso che solo il 9,1% degli intervistati ha intenzione di effettuare una transazione nel biennio 2007-2008 - acquistare vendere, prendere in locazione, dare in locazione - e la quota è scesa di ben 7,2 punti rispetto a quanto rilevato nell'Indagine 2005» ha dichiarato Valter Giammaria Presidente di Tecnoborsa. Prendendo in esame il solo comparto delle compravendite si è riscontrato che il 6% degli intervistati ha intenzione di acquistare un'abitazione nel biennio in esame. Dalla comparazione con la precedente Indagine Tecnoborsa sulle sei grandi città si evidenzia quanto già registrato per le transazioni nel loro complesso. Infatti, si denota un calo abbastanza rilevante della quota di chi ha intenzione di acquistare (5,7 punti percentuali), tuttavia, per il 78,2% si tratta sempre di acquistare un'abitazione principale; 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, troviamo la motivazione come seconda casa per le vacanze (9,2%), seguita da coloro che intendono acquistare una seconda casa per parenti prossimi (7,6%); infine, vi è chi pensa di acquistare per investire il proprio capitale (5%).

[Cliccare qui per scaricare la ricerca completa di Tecnoborsa](#)
(Formato: PDF, Peso: 197 Kb)



L'INDAGINE TECNOBORSA 2007: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE NELLE SEI GRANDI CITTA'

Transazioni previste

A cura di Alice Ciani - CSEI Centro Studi sull'Economia Immobiliare

1. Introduzione

La casa rimane la principale fonte di ricchezza patrimoniale per le famiglie italiane, nonostante una fase di assestamento del mercato connotata da una sorta di atterraggio morbido, dopo l'effervescenza quasi decennale degli anni passati. Non bisogna dimenticare che il nostro mercato è prevalentemente di provincia, ove gli scambi sono sostanzialmente stabili, mentre nelle grandi città le compravendite hanno avuto una sensibile flessione negli ultimi tempi.

Tuttavia, ci sono fattori che segnalano un quadro di rallentamento, testimoniato dall'incremento dei tempi medi di vendita, dall'aumento dello sconto rispetto al prezzo iniziale, dalla riduzione delle transazioni effettuate¹. Inoltre, la crescita dei tassi di interesse e la debolezza dei canoni di locazione rischiano di ridurre l'interesse degli investitori per il mercato immobiliare, tant'è vero che sono saliti al 25% coloro che hanno scelto Bot, Cct, obbligazioni e libretti di risparmio, rispetto al 13% del 2006.

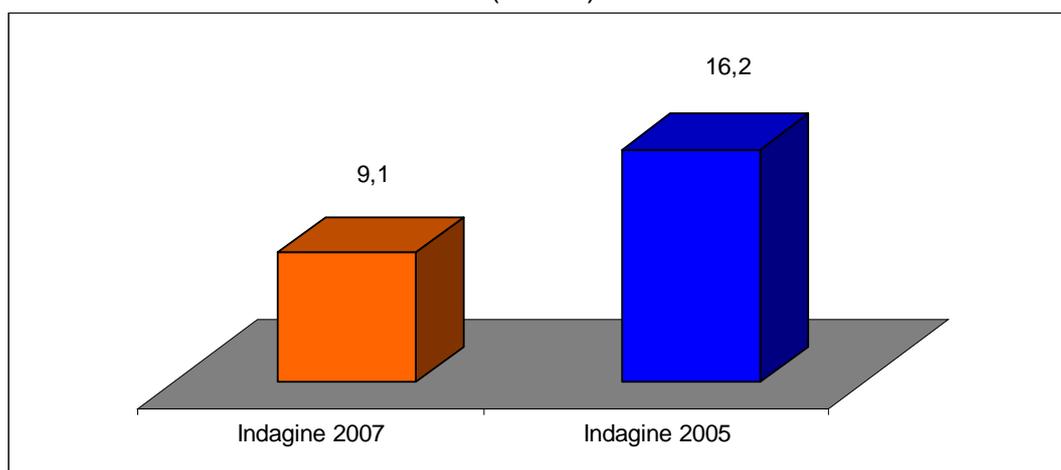
¹ Agenzia del Territorio, *Nota semestrale OMI, Il mercato immobiliare nel I semestre 2007.*

Ma sono la crescita dei nuclei familiari in seguito a fenomeni demografici come i single e i separati, nonché la crescente immigrazione, saldamente uniti alla storica propensione delle famiglie italiane verso la casa di proprietà, a mantenere vitale il mercato.

2. Le transazioni immobiliari previste nei prossimi due anni

Dall'indagine 2007 è emerso che ben il 9,1% degli intervistati ha intenzione di effettuare almeno una transazione nel biennio 2007-2008 e cioè acquistare vendere, prendere o concedere in locazione. Mettendo a confronto l'Indagine attuale con quella realizzata da Tecnoborsa nel 2005² sulle sei maggiori città italiane, è emerso che è scesa di 7,2 punti percentuali la quota di chi ha intenzione di effettuare almeno una transazione. Questi risultati mettono in evidenza che, nel biennio in esame, il mercato dovrebbe subire una contrazione, per la prima volta dopo anni di grande crescita (*graf. 1*).

GRAFICO 1
TRANSAZIONI PREVISTE
CONFRONTO INDAGINI 2005 E 2007
(val. %)



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

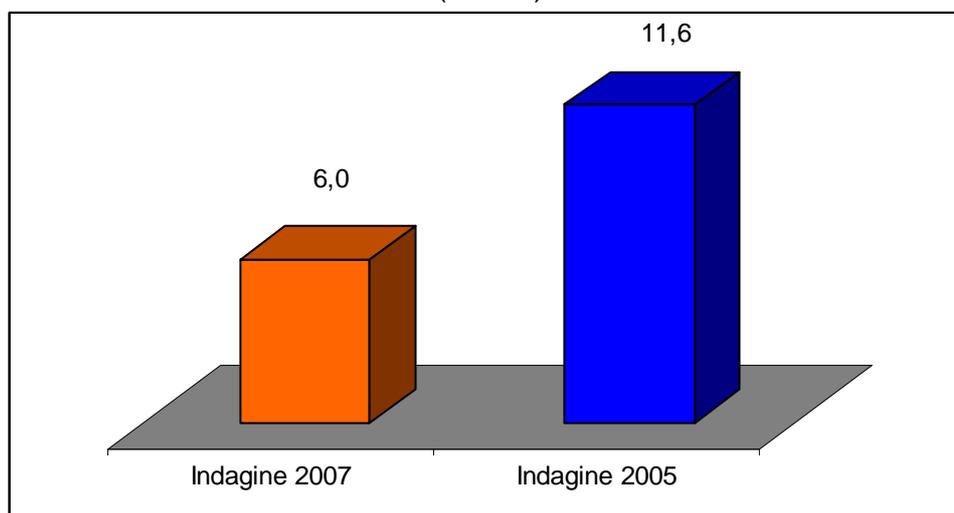
² Cfr. “Qei – Quaderni di Economia Immobiliare – Periodico semestrale di **Tecnoborsa**, N. 5 Luglio/Dicembre 2005”.

Andando ad analizzare il profilo socio-demografico degli individui che prevedono di effettuare una qualsiasi transazione immobiliare in un prossimo futuro, si riscontra che si tratta prevalentemente di coppie con figli piccoli residenti a Roma o Palermo.

2.1. Le compravendite previste

Prendendo in esame il solo comparto delle compravendite, si è riscontrato che il 6% degli intervistati ha intenzione di acquistare un'abitazione nel biennio in esame. Dalla comparazione con la precedente Indagine sulle sei grandi città si evidenzia quanto già registrato per le transazioni nel loro complesso; infatti, si è riscontrato un calo abbastanza rilevante della quota di chi ha intenzione di acquistare (5,7 punti percentuali) (graf.2).

GRAFICO 2
ACQUISTI PREVISTI
CONFRONTO INDAGINI 2005 E 2007
(val. %)



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

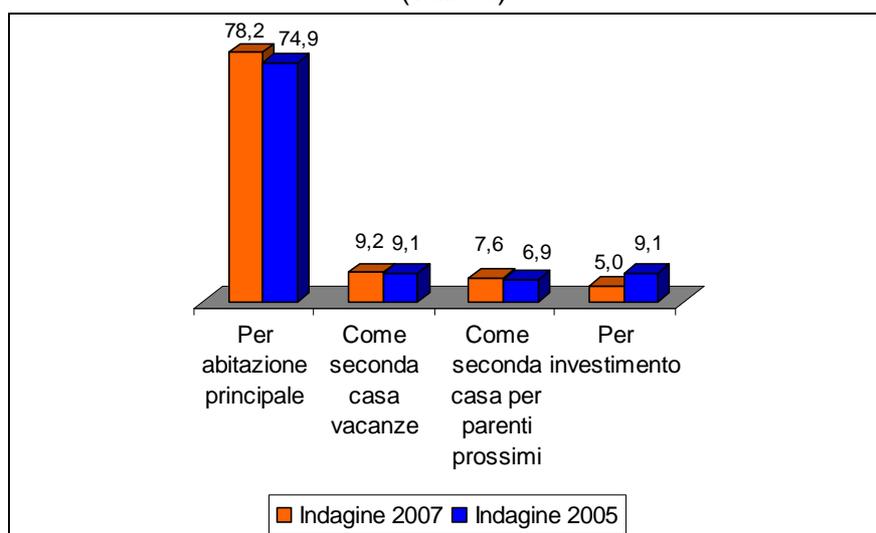
Analizzando il profilo degli acquirenti è emerso che le figure più attive sarebbero le coppie giovani con figli piccoli, il cui capofamiglia ha un età compresa tra i 25

ed i 44 anni, con un livello di istruzione ed un reddito medio o medio-alto. Come per chi ha già comprato una casa, chi pensa di farlo è spinto dalla necessità di acquistare un’abitazione principale (78,2%); 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, troviamo la motivazione come seconda casa per le vacanze (9,2%), seguita da coloro che intendono acquistare una seconda casa per parenti prossimi (7,6%); infine, vi è chi pensa di acquistare per investire il proprio capitale (5%).

Rispetto all’Indagine 2005 sale la quota di chi pensa di acquistare un’abitazione principale (3,3 punti percentuali) o una seconda casa per parenti prossimi (0,7 punti); viceversa, è scesa la percentuale di chi pensa di acquistare una casa per investimento (4,1 punti); mentre è rimasta stabile la quota di chi pensa di comprare una seconda casa per le vacanze (*graf.3*).

GRAFICO 3

PRINCIPALE UTILIZZO DELL’IMMOBILE DA ACQUISTARE
CONFRONTO INDAGINI 2005 E 2007
(val. %)

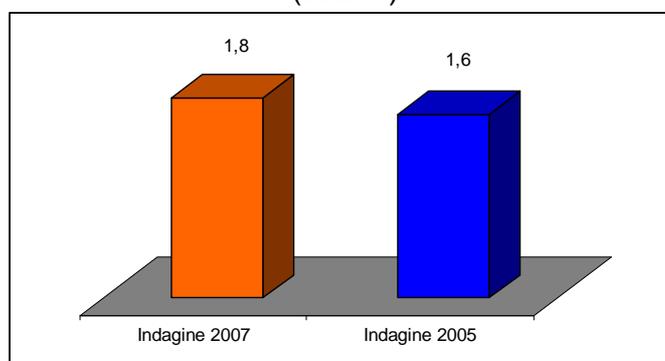


Fonte: Centro Studi sull’Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Da un'analisi più approfondita su quali sono le caratteristiche dell'immobile che pesano maggiormente nella scelta di chi pensa di acquistare un'abitazione principale, al primo posto vi è la necessità che il prezzo del bene sia idoneo alle possibilità economiche della famiglia (44,5%); molto alta, anche, la percentuale di chi tiene conto delle dimensioni rispetto alle esigenze del nucleo familiare (42,9%); successivamente, con un notevole divario, troviamo altre le caratteristiche, quali: ubicazione del bene, tranquillità e silenzio della zona, *comfort* e finiture dell'abitazione, facilità di parcheggio, ecc.. Va segnalato che dal confronto con l'ultima Indagine sulle sei grandi città è scesa di ben 16,8 punti percentuali – pur rimanendo al primo posto – la quota di coloro che danno molto peso al prezzo del bene, mentre è salita la percentuale di coloro che desiderano una casa servita dai trasporti pubblici (11,5 punti).

Spostando l'analisi dalla parte dell'offerta futura emerge che nel biennio 2007-2008 solo l'1,8% delle famiglie intervistate ha intenzione di vendere un immobile e si tratta prevalentemente di nuclei numerosi con figli piccoli, il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 35 e i 44 anni o di ultra settantenni rimasti soli, naturalmente le motivazioni sono diverse. Le città più attive dovrebbero essere Napoli, Palermo e in parte Torino. Complessivamente, rispetto al 2005 non si sono rilevati notevoli cambiamenti (*graf.4*).

GRAFICO 4
VENDITE PREVISTE
CONFRONTO INDAGINI 2005 E 2007
(val. %)



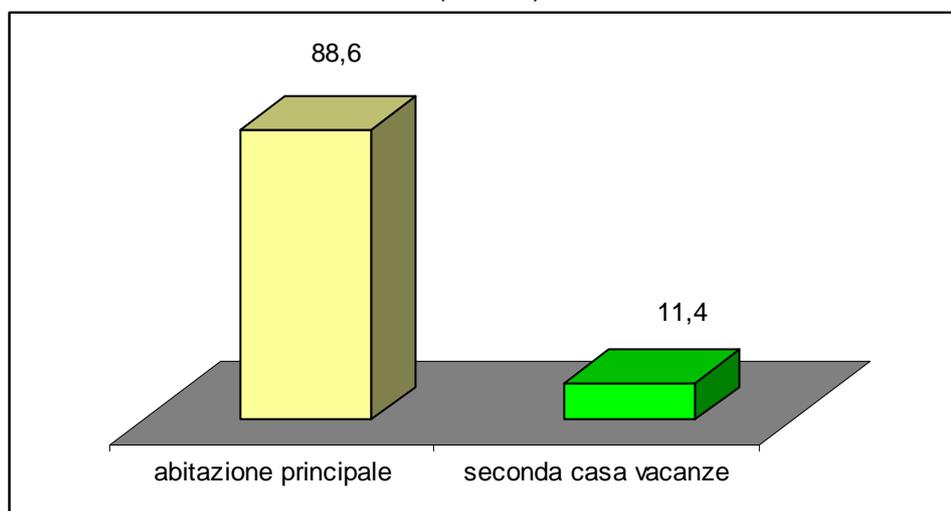
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

In termini di intenzioni, il mercato delle compravendite immobiliari sembra stia raggiungendo un punto di equilibrio; infatti, le intenzioni di acquisto superano le intenzioni di vendita di soli 4,2 punti, mentre nel 2005 il *gap* era di 10 punti.

Dall'Indagine emerge che verranno vendute prevalentemente le abitazioni principali (88,6% di chi pensa di vendere); a seguire, anche se con un notevole divario, le seconde case vacanze (11,4%); nessuno ha dichiarato di voler vendere case per parenti prossimi o abitazioni destinate a forme di investimento (*graf. 5*).

GRAFICO 5

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE VENDUTO
(val. %)



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

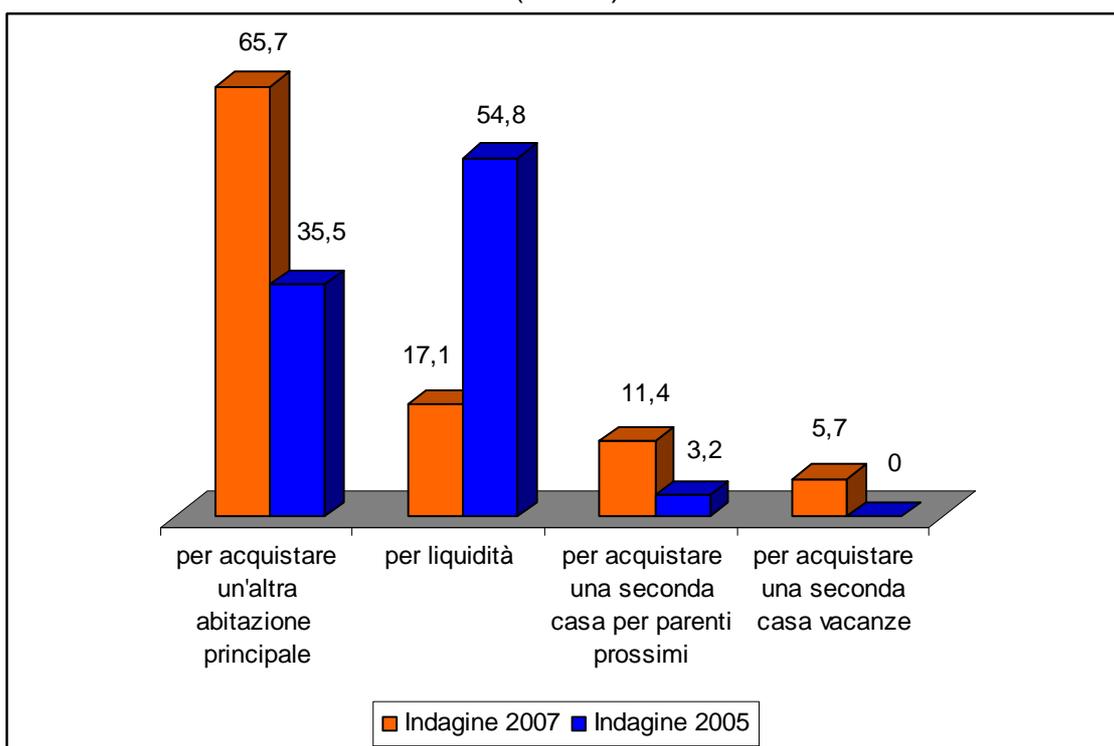
La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione è l'esigenza di acquistare un'altra abitazione principale (65,7%), mentre al secondo posto vi è chi pensa di vendere per bisogno di liquidità (17,1%); al terzo posto troviamo chi intende acquistare una casa per parenti prossimi ed, infine, chi desidera una seconda casa vacanze.

Dal confronto delle ultime due Indagini si è riscontrato che è salita notevolmente la quota di chi intende vendere per acquistare un'altra abitazione principale (30,2 punti percentuali) e sale anche la percentuale di chi pensa di acquistare una seconda casa per parenti prossimi (8,2 punti) e per le vacanze (5,7 punti);

viceversa, scende di ben 37,7 punti la quota di chi dovrebbe vendere per smobilitare ricchezza (graf. 6).

GRAFICO 6

PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA
CONFRONTO INDAGINI 2005 E 2007
(val. %)

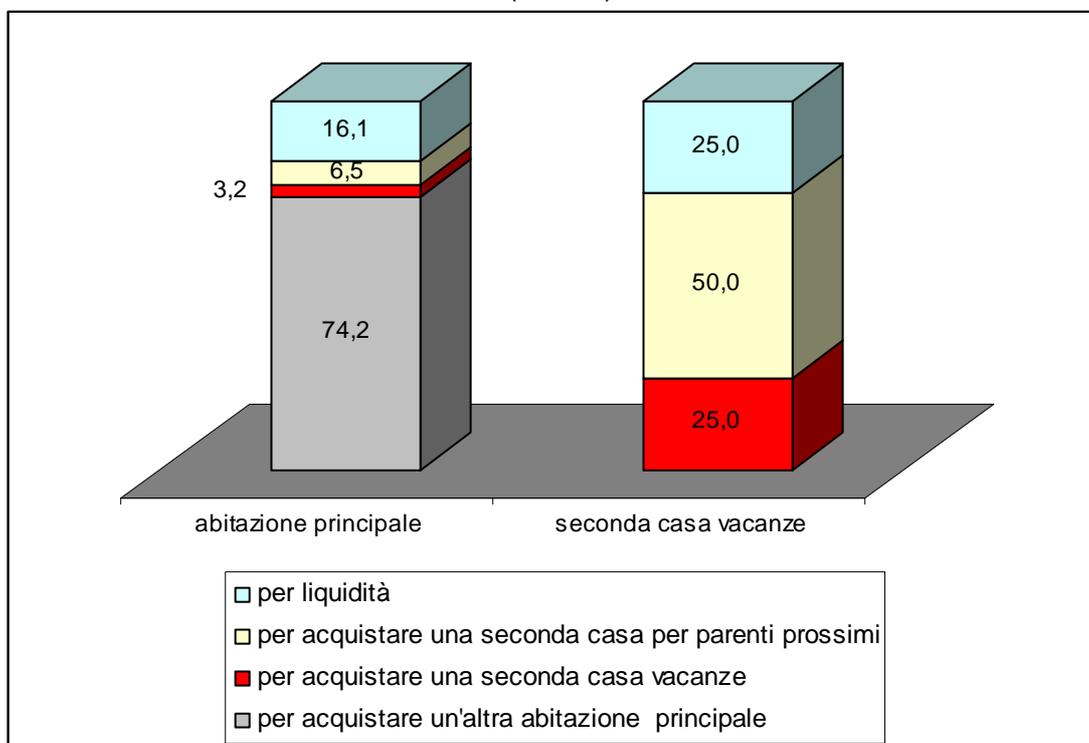


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Dall'incrocio tra il tipo di abitazione che si vorrebbe vendere ed il motivo della vendita è emerso che il 74,2% di coloro che pensano di vendere un'abitazione principale lo fanno per acquistare un'altra abitazione principale; il 16,1% per liquidità; il 6,5% per acquistare una seconda casa per parenti prossimi ed, infine, il 3,2% per acquistare una seconda casa vacanze. Andando ad analizzare chi intende vendere una seconda casa vacanze è emerso, invece, che il 50% desidera acquistare una casa per parenti prossimi, il 25% per acquistare un'altra casa vacanze e il restante 25% per liquidità (graf. 7).

GRAFICO 7

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



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

Tra le esigenze più rilevanti che indurranno nel prossimo futuro una famiglia alla sostituzione della prima casa troviamo al primo posto, con un notevole divario rispetto alle altre, il desiderio di acquistare una casa più ampia (78,3%); il 30,4% lo fa per andare a vivere vicino a parenti prossimi (30,4%); l'8,7% vuole un'abitazione più confortevole della precedente; con il medesimo punteggio (4,3%) troviamo la necessità di maggiori opportunità di parcheggio, la vicinanza al posto di lavoro e servizi e/o aree commerciali nelle vicinanze; nessuno ha dichiarato di voler vendere un'abitazione principale con la motivazione di acquistarne un'altra più piccola, più tranquilla e/o silenziosa, con più facile accesso ai trasporti pubblici, con aree verdi nelle vicinanze o ubicata in zone più centrali o più periferiche.

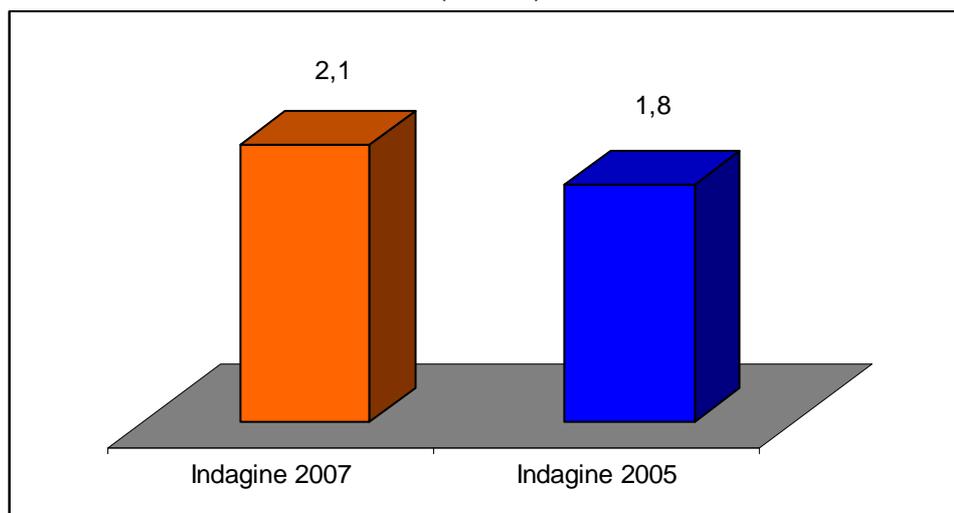
2.2. Le locazioni previste

Andando a vedere il mercato delle locazioni, è risultato che il 2,1% degli intervistati pensa di prendere in affitto un immobile nel prossimo biennio e le figure più attive sarebbero i giovani studenti (18-24 anni), in particolar modo quelli che risiedono a Palermo.

Mettendo a confronto l'Indagine 2007 con quella 2005, rispetto alle sole famiglie che risiedono nelle grandi città, rimane quasi immutata la quota di coloro che pensano di prendere in locazione un'abitazione (*graf.8*).

GRAFICO 8

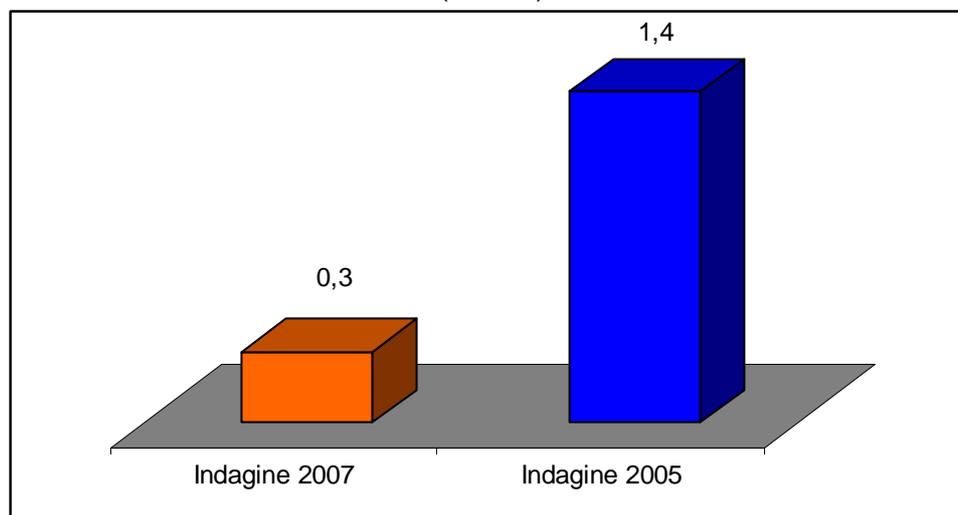
DOMANDA DI LOCAZIONI PREVISTE
CONFRONTO INDAGINI 2005 E 2007
(val. %)



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

Spostandoci sul lato dell'offerta, è emerso che solo lo 0,3% degli intervistati pensa di concedere in locazione un bene nel biennio 2007-2008; a differenza di quanto avvenuto per la domanda, si prevede un calo di 1,1 punti percentuali rispetto a quanto dichiarato nell'Indagine 2005 (*graf.9*).

GRAFICO 9

OFFERTA DI LOCAZIONI PREVISTE
CONFRONTO INDAGINI 2005 E 2007
(val. %)

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

Inoltre, il *gap* tra domanda e offerta nel 2005 era quasi nullo (0,4 punti), mentre nell'Indagine 2007 è salito a 1,8 punti. Questo in parte è dovuto al fatto che, a causa dell'incremento dei tassi di interesse, si determina oggettivamente una maggiore incertezza di scelta tra l'acquisto o l'affitto di un'abitazione.

Andando ad analizzare il profilo socio-demografico si riscontra che le case verranno offerte in locazione prevalentemente da persone il cui capofamiglia ha più di 55 anni e che vedono nella gestione locativa una buona forma di investimento. La città più attiva dovrebbe essere Roma.

4. Conclusioni

Mettendo a confronto le transazioni effettuate nel biennio 2005-2006³ con quelle previste per il biennio 2007-2008 emerge che il numero delle famiglie che intendono effettuare una qualsiasi transazione scenderà di 3,4 punti

³ Cfr. "QEI – Quaderni di Economia Immobiliare – Periodico semestrale di **Tecnoborsa**, N. 8 Luglio/Dicembre 2007".

percentuali; infatti, quelli che hanno effettuato una transazione sono stati il 12,4% degli intervistati, mentre quelli che pensano di effettuarla sono solo il 9,1%.

Tuttavia, per quanto riguarda i soli acquisti è emerso che la percentuale di chi pensa di acquistare una casa è più alta di 1,5 punti percentuali di quella di chi ha già effettuato lo stesso tipo di transazione nel biennio precedente. Infatti, il 4,5% delle famiglie intervistate ha acquistato un'abitazione nei due anni antecedenti l'Indagine e il 6% pensa di farlo nei due successivi. Tale risultato non deve far pensare che ci sarà una crescita delle compravendite, in quanto, come abbiamo ricordato più volte negli articoli precedenti, 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. Tale affermazione è confermata anche dal fatto che nel corso dell'Indagine 2005 ben l'11,6% degli intervistati aveva dichiarato che pensava di acquistare una casa nel biennio 2005-2006, ma dall'Indagine 2007 è risultato che, in realtà, nel periodo preso in esame, hanno realmente effettuato questo tipo di transazione solo il 4,5% degli intervistati. Una distanza tra intenzione e comportamento d'acquisto, peraltro, è abbastanza consueta in molti mercati. Inoltre, il *gap* fra le transazioni previste e quelle effettuate nell'Indagine 2005 era di 4,6 punti, mentre in questa Indagine è risultato essere, come si è già detto precedentemente, di soli 1,5 punti.

Per quanto riguarda le vendite, viceversa, la percentuale delle famiglie che vorrebbero vendere un'abitazione nel biennio 2007-2008 dovrebbe essere inferiore, di 1 punto, alla quota di chi ha venduto nei due anni precedenti. Infatti, le vendite effettuate hanno riguardato il 2,7% delle famiglie intervistate, mentre quelle future dovrebbero coinvolgere solo l'1,8%. Andando a vedere quanto dichiarato dagli intervistati nell'Indagine 2005 è emerso che l'1,6% di essi pensava di vendere un'abitazione nel biennio successivo l'intervista (2005-2006), ma nell'Indagine 2007 è emerso che il 2,7% degli intervistati hanno realmente venduto una casa in quell'intervallo temporale. Dunque, in questo caso, inversamente da quanto riscontrato per la domanda, la quota di chi ha

realmente effettuato una transazione è stata superiore a quella di coloro che pensavano di effettuarla.

Anche per quanto riguarda il mercato delle locazioni le transazioni effettuate sono superiori a quelle previste, di 2 punti nel caso della domanda e di 2,8 in quello dell'offerta. In entrambi i casi le transazioni previste nell'Indagine 2005 sono risultate, in base a quanto rilevato nell'Indagine 2007, inferiori a quelle realmente effettuate.

L'effettiva evoluzione della domanda viene influenzata, di volta in volta, dall'effettiva evoluzione del mercato dei capitali (in particolare dei tassi d'interesse dei mutui), dall'andamento dell'economia reale, da provvedimenti legislativi che incidono nel settore e dalla fiscalità immobiliare.

CONFRONTO TRANSAZIONI PREVISTE INDAGINI TECNOBORSA 2005 E 2007: DETTAGLIO CITTA'

		ROMA			MILANO			NAPOLI			TORINO			PALERMO			GENOVA			TOT.
		IND. 2007 (val.%)	IND. 2005 (val.%)	DIFF.	IND. 2007 (val.%)	IND. 2005 (val.%)	DIFF.	IND. 2007 (val.%)	IND. 2005 (val.%)	DIFF.	IND. 2007 (val.%)	IND. 2005 (val.%)	DIFF.	IND. 2007 (val.%)	IND. 2005 (val.%)	DIFF.	IND. 2007 (val.%)	IND. 2005 (val.%)	DIFF.	IND. 2007 (val.%)
COMPRAVENDITE	ACQUISTARE	6,8	13,9	-7,1	4,1	7,8	-3,7	6,4	15,1	-8,7	4,7	11,4	-6,7	7,4	9,8	-2,4	6,8	8,5	-1,7	6,0
	VENDERE	1,8	1,7	0,1	1,0	1,4	-0,4	2,5	2,1	0,4	2,2	1,1	1,1	2,5	1,8	0,7	1,1	1,1	0,0	1,8
	GAP DOMANDA OFFERTA	5,0	12,2		3,1	6,4		3,9	13,0		2,5	10,3		4,9	8,0		5,7	7,4		4,2
LOCAZIONI	PRENDERE IN LOCAZIONE	2,1	1,1	1,0	2,9	2,4	0,5	1,3	1,7	-0,4	1,8	2,6	-0,8	3,1	3,1	0,0	1,1	0,5	0,6	2,1
	DARE IN LOCAZIONE	0,7	0,6	0,1	0,2	1,7	-1,5	0,0	2,1	-2,1	0,0	2,6	-2,6	0,0	2,5	-2,5	0,0	0,0	0,0	0,3
	GAP DOMANDA OFFERTA	1,4	0,5		2,7	0,7		1,3	-0,4		1,8	0,0		3,1	0,6		1,1	0,5		1,8
TOTALE TRANSAZIONI		10,5	17,2	-6,7	7,3	13,2	-5,9	8,5	21,0	-12,5	8,0	17,6	-9,6	10,4	17,2	-6,8	8,4	10,1	-1,7	9,1

Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare - CSEI Tecnoborsa