

## INDAGINE 2002: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE

---

### Introduzione

Con questa Indagine, **Tecnoborsa** e il suo Osservatorio Nazionale sul Mercato Immobiliare – ONMI intendono offrire un punto di vista originale sul mercato immobiliare e sul suo grado di professionalizzazione, a partire dalla domanda e, quindi, dalle famiglie.

Il mercato immobiliare residenziale italiano conferma una vitalità notevole, come rilevano i dati ufficiali del Ministero dell'Interno. Infatti, dal 1999 al 2002, il 26,4% delle famiglie italiane ha realizzato una o più transazioni immobiliari: acquisto, vendita o anche locazione di un'abitazione. Ciò significa, in altre parole, che in un triennio il mercato immobiliare ha interessato a diverso titolo circa 5 milioni di nuclei familiari; il fenomeno ha acquistato una particolare rilevanza nell'ultimo anno e mezzo, periodo nel quale sono risultate attive un numero di famiglie superiore a quello del biennio precedente (52% negli ultimi sedici mesi contro il 48% di 1999 e 2000).

In particolare, circa il 24% (del 52%) di coloro che hanno effettuato una transazione immobiliare, l'ha condotta nei primi quattro mesi del 2002, dato che conferma una generale tendenza di interesse verso il mercato degli immobili, che rientra sempre più tra gli investimenti principali delle famiglie italiane. A questa tendenza contribuiscono certamente, nonostante l'elevata pressione fiscale, oltre alla storica propensione delle famiglie verso questo tipo d'investimento, anche l'avvio del processo di dismissione del patrimonio immobiliare pubblico, le incertezze del mercato mobiliare, la possibilità di

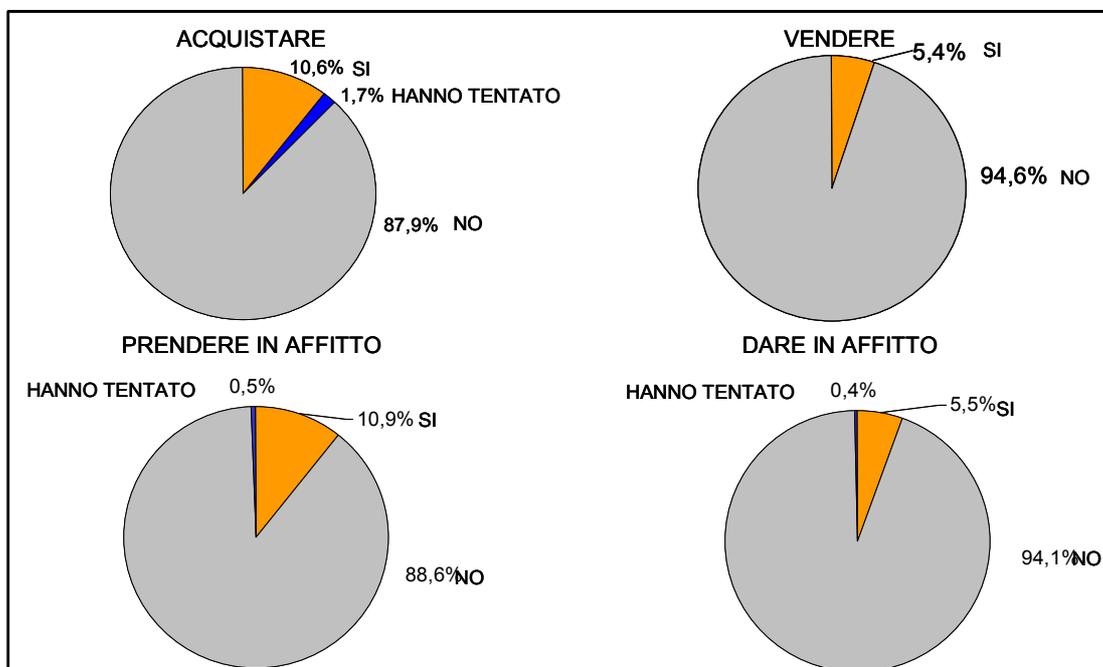
accedere a mutui con tassi abbastanza favorevoli, nonché fattori di carattere sociologico.

Le transazioni immobiliari più importanti riguardano naturalmente le compravendite. Dal 1° gennaio al 31 dicembre 2000, secondo i dati ufficiali del Ministero degli Interni, per quanto riguarda la compravendita di fabbricati per uso abitativo, i contratti stipulati sono stati 688.000 di cui circa il 50% stipulati al Nord, il 32% al Centro e il restante 18% al Sud e alle Isole; si stima che per l'anno 2001 siano arrivati a 750.000 e per il 2002 ci sia stato un ulteriore incremento.

### Le transazioni immobiliari

Dall'indagine **Tecnoborsa** risulta che, nel triennio considerato - cioè dal 1999 al 2002 - il 10,4% delle famiglie dichiara di aver acquistato un'abitazione, mentre un ulteriore 1,7% dichiara di aver tentato (graf.1).

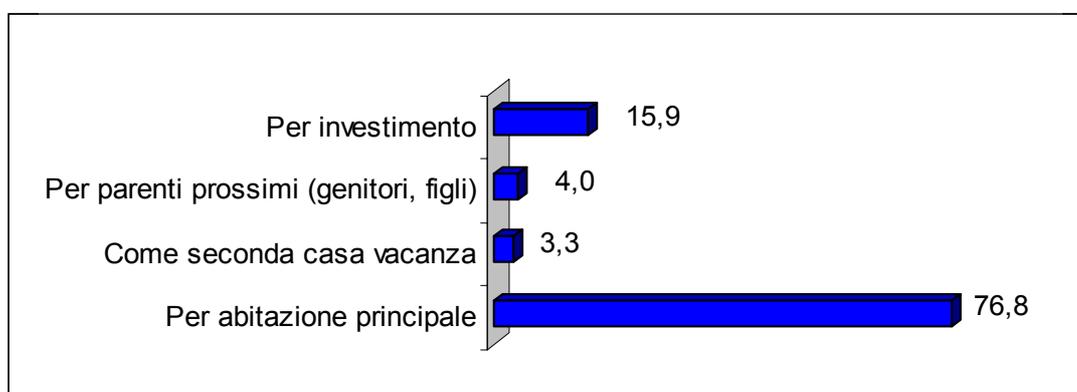
**Graf.1: Le transazioni immobiliari negli ultimi tre anni**



Fonte: ONMI - Tecnoborsa

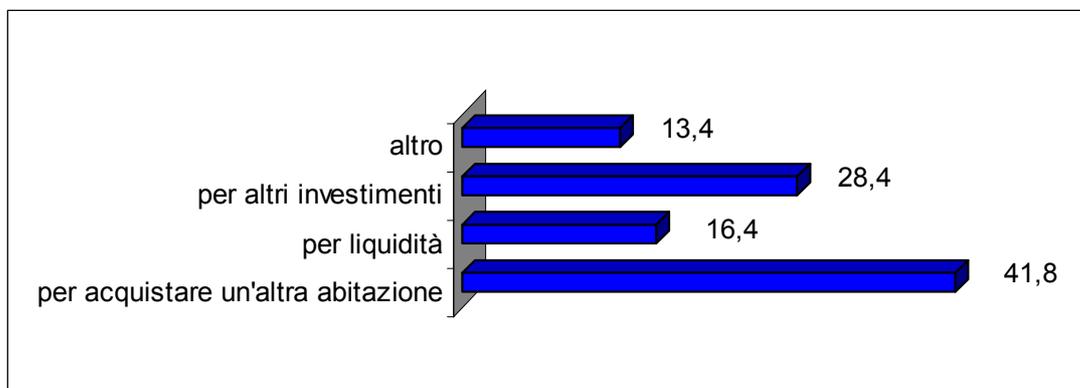
La motivazione principale si concentra per il 76,8% delle famiglie nell'acquisto dell'abitazione principale, dato che conferma la forte propensione degli italiani alla proprietà dell'abitazione in cui vivono; mentre per il 15,9%, quota assolutamente non marginale, si tratta di un acquisto per investimento; il 4% degli acquisti sono stati motivati con necessità legate ad alcuni componenti familiari ed un ulteriore 3,3% delle famiglie ha acquistato case per vacanze (graf.2).

**Graf.2: I principali motivi di acquisto**



Fonte: ONMI – Tecnoborsa

Per quanto concerne le vendite, dal 1999 ad oggi, il 5,4% delle famiglie dichiara di aver venduto un'abitazione (graf.1), indicando come motivazione principale l'acquisto di un'altra abitazione (41,8%), e come ulteriori ragioni la volontà di reinvestire con modalità diverse (28,4%) e la necessità di liquidità (16,4%). Come nel caso dell'acquisto, la percentuale di famiglie che hanno venduto un immobile si concentra particolarmente nei primi mesi del 2002, per le ragioni già considerate, ma è interessante notare come la motivazione principale sia quella di "cambiare abitazione", a sottolineare una ricerca di qualità dell'abitare sempre maggiore ed una esigenza di ridefinire gli spazi in funzione di una tendenza alla diminuzione dei componenti dei nuclei familiari (graf.3).

**Graf.3: I principali motivi di vendita**

Fonte: ONMI – Tecnoborsa

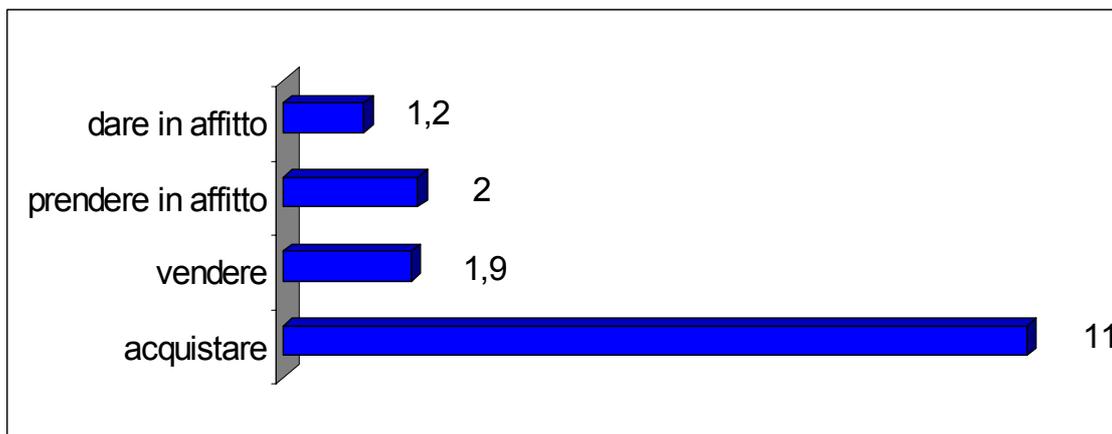
Per quanto riguarda il settore delle locazioni, si rileva che negli ultimi tre anni l'11,4% dei nuclei familiari italiani hanno preso in affitto un'abitazione o hanno tentato di farlo e il 5,9% ha dato in affitto un'abitazione o ha tentato di farlo (graf.1). Tale dato conferma ulteriormente la maggiore attività delle famiglie sul fronte della domanda piuttosto che sull'offerta, come già dimostrato dai dati di compravendita.

Il dato ufficiale complessivo sui contratti di locazione per l'anno 2000 è di 1.027.000 (fonte: Ministero degli Interni), di cui il 46% stipulati al Nord, il 34% al Centro e il 20% al Sud e Isole, in linea con la distribuzione geografica vista per le compravendite.

Molto interessanti, anche se da prendere con la dovuta cautela, sono le intenzioni che le famiglie italiane esprimono rispetto a una qualunque transazione immobiliare da svolgere nel prossimo futuro: ben il 25,5% di esse afferma che nei prossimi dodici mesi effettuerà o tenterà di effettuare un'operazione nel mercato degli immobili residenziali: l'11% prevede di acquistare un immobile, l'1,9% di vendere, il 2% di prendere in affitto e l'1,2% di dare in affitto. Tali risultati confermano ancora che in Italia, ancor più della locazione, è l'acquisto di un'abitazione a fare la parte del leone con oltre il 43% (del 25,5%) di coloro che hanno espresso l'intenzione di effettuare transazioni immobiliari (graf.4). Si ricorda che, in qualsiasi indagine, l'intenzione non è altro che la misura della propensione della popolazione di riferimento a tenere un

certo comportamento e può essere considerato un indicatore solo parziale dell'effettivo tradursi in atti dei fenomeni in esame.

**Graf.4: Le transazioni immobiliari previste**



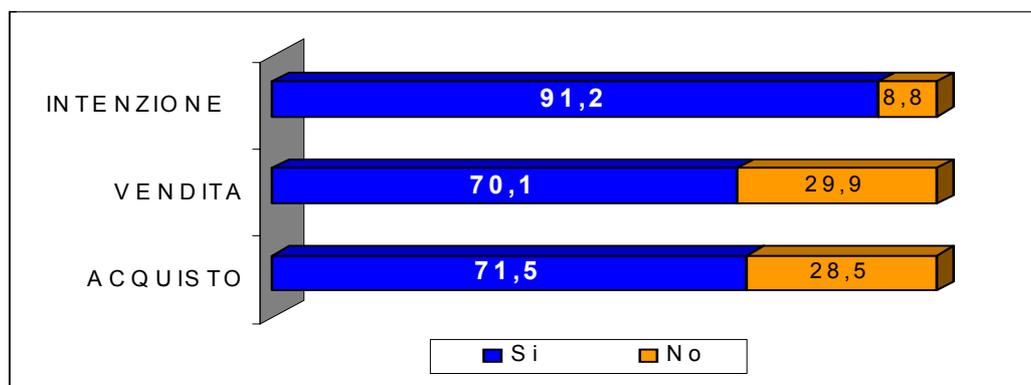
Fonte: ONMI – Tecnoborsa

### L'intermediazione e la valutazione immobiliare

Il 71,5% di coloro che hanno acquistato o tentato di acquistare un'abitazione ha fatto ricorso ad una figura, propria o impropria, di intermediazione.

Anche tra chi ha venduto è consistente la percentuale di coloro che si sono serviti dell'intermediazione (circa il 70%). Molto alta è la percentuale di ricorso all'intermediario da parte di chi ha intenzione di effettuare una qualsiasi transazione in futuro (circa il 91% degli intervistati) (graf.5).

**Graf.5: L'utilizzo dell'intermediario immobiliare**



Fonte: ONMI – Tecnoborsa

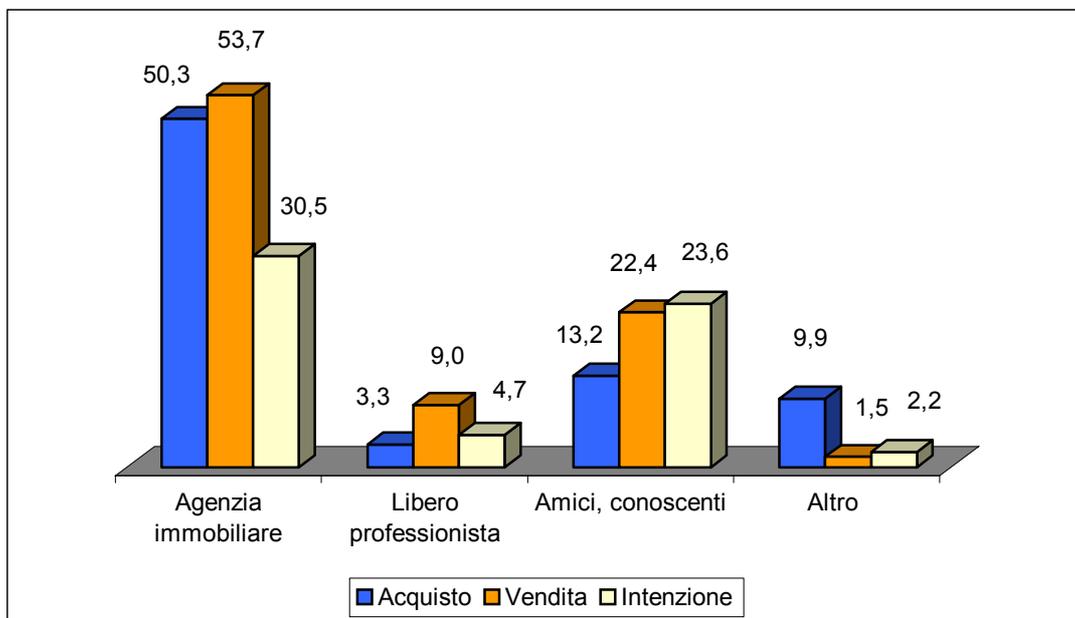
L'agenzia immobiliare è la forma di intermediazione più utilizzata: dal 50,3% di coloro che hanno acquistato e dal 53,7% di chi ha venduto.

Ma il dato più interessante emerge quando si raffronta la percentuale effettiva di utilizzo dell'agenzia con quella derivata dalle intenzioni: solo il 30,5% di chi ha intenzione di effettuare una transazione immobiliare dichiara di voler far uso dell'agenzia. Questo divario può essere spiegato con una certa presa di distanza nei confronti delle agenzie immobiliari, di cui si conosce esattamente l'onerosità dei costi, ma di cui si fatica a comprendere la gamma e la qualità dei servizi offerti, anche se poi nei fatti vi si ricorre per comodità e per garantirsi un accesso diretto alle informazioni sul mercato.

Abbastanza rilevante è anche il ricorso all'aiuto di amici e conoscenti, quindi a forme non professionali di intermediazione: infatti, vi ricorre il 13,2% di chi ha acquistato, il 22,4% di chi ha venduto ed il 23,6% di chi ha intenzione di effettuare una transazione in futuro.

Si avvalgono dell'aiuto del libero professionista il 3,3% di chi acquista, il 9,0% di chi vende, mentre ha intenzione di utilizzarlo il 4,7% di chi pensa di effettuare una transazione in futuro (graf.6).

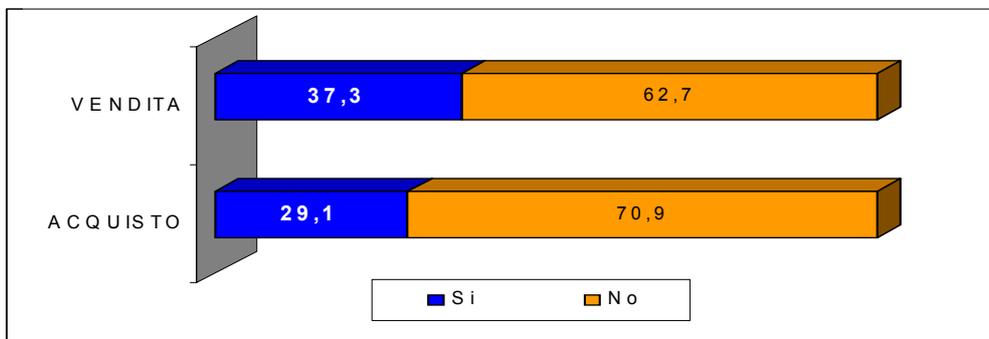
**Graf.6: Tipologia di intermediario immobiliare**



Fonte: ONMI-Tecnoborsa

A differenza del resto dell'Europa, fino al 2000, anno in cui è stata pubblicata la prima edizione del "Codice delle Valutazioni - Immobiliari-Italian Property Valuation Standard" da parte di Tecnoborsa, nel nostro Paese non vi erano parametri ufficiali di riferimento per poter valutare in modo oggettivo gli immobili. E' probabilmente proprio a causa di questa lunga carenza di regole e garanzie che la percentuale di coloro che si rivolgono a un professionista del settore per far valutare un'abitazione è piuttosto contenuta: solamente il 29,1% di chi ha acquistato ed il 37,3% di chi ha venduto vi ha fatto ricorso (graf.7).

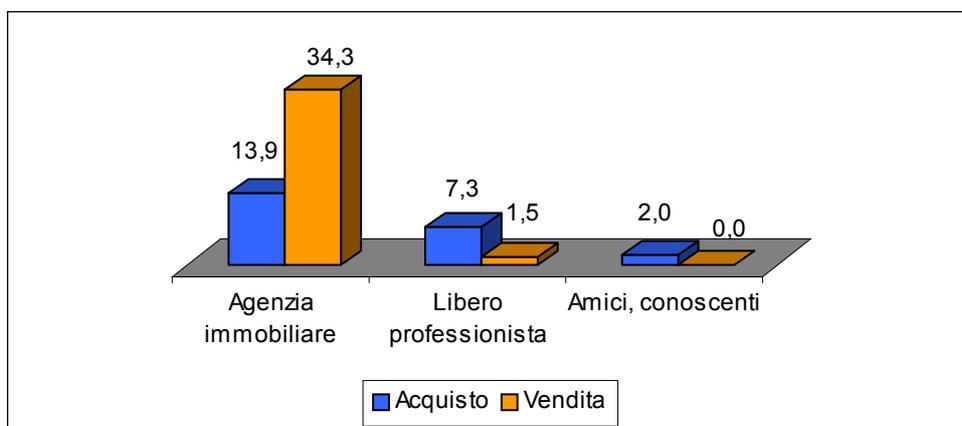
**Graf.7: La valutazione**



Fonte:ONMI-Tecnoborsa

Dall'analisi è emerso, inoltre, che si avvalgono dell'agenzia per far valutare l'immobile il 13,9% di chi acquista ed il 34,3% di chi vende, mentre solamente il 7,3% di chi acquista e l'1,5% di chi vende si avvale del libero professionista. Bassissimo o quasi nullo il ricorso al parere degli amici o conoscenti (graf.8).

**Graf.8: Tipologia di soggetti utilizzati per la valutazione degli immobili**

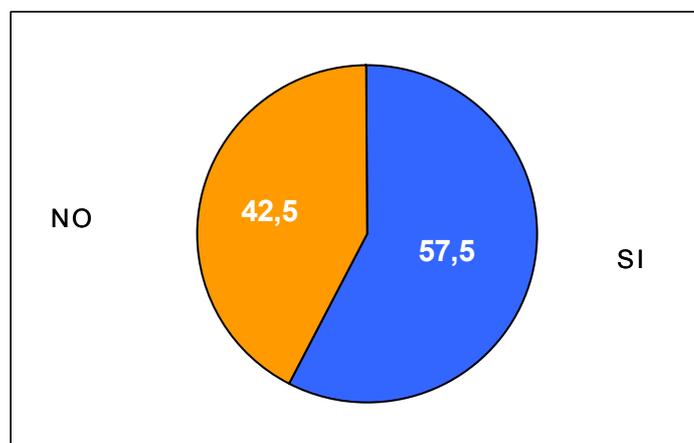


Fonte:ONMI-Tecnoborsa

## L'informazione

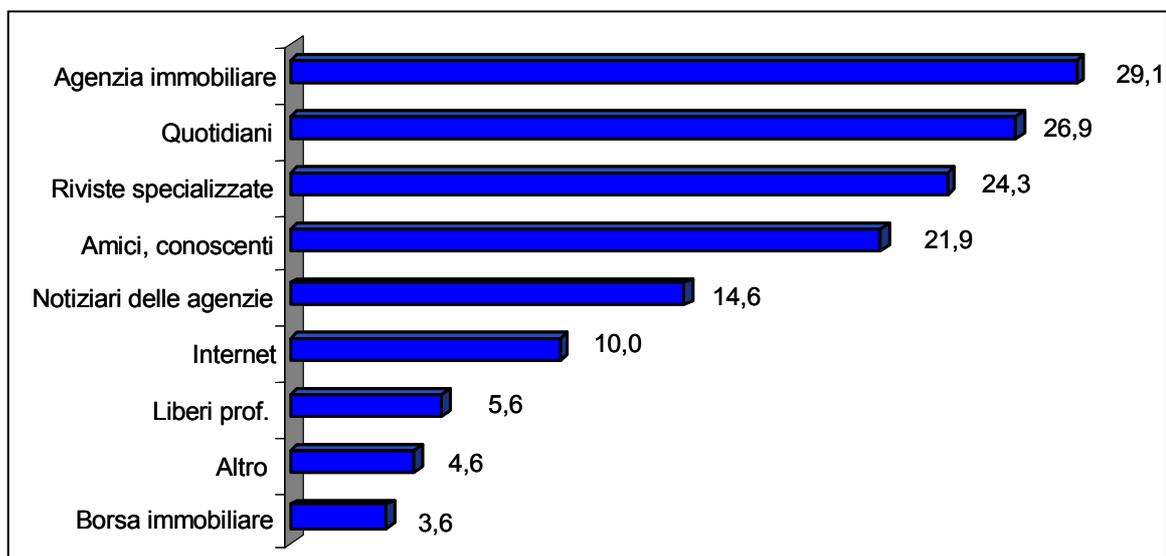
Più della metà degli intervistati (57,5%) si è dichiarato interessato ad acquisire informazioni sul mercato immobiliare (graf.9). Le categorie più attente all'informazione sono proprio quelle più dinamiche e che operano maggiormente nel mercato immobiliare: i liberi professionisti, gli imprenditori, i dirigenti ed i giovani-adulti; una minore sensibilità al fenomeno si riscontra al Sud.

**Graf.9: L'acquisizione dell'informazione**



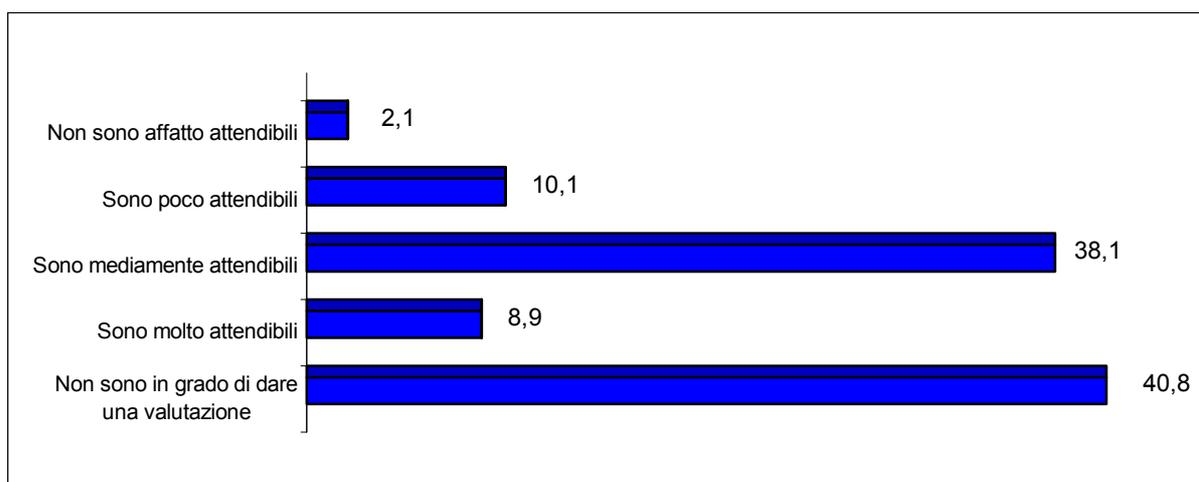
Fonte: ONMI-Tecnoborsa

L'agenzia immobiliare, analogamente a quanto si è riscontrato per l'intermediazione e la valutazione, resta il canale prevalente (29,1% degli intervistati), seguita dai quotidiani (26,9% degli intervistati). Abbastanza significativo l'utilizzo delle riviste specializzate (24,3%). Il 14,6% degli intervistati acquisisce informazioni tramite i notiziari delle agenzie e il 10% tramite Internet. Amici e conoscenti vengono consultati nel 21,9% dei casi, mentre i liberi professionisti lo sono solo nel 5,6%. Apparentemente meno usato è il canale delle Borse Immobiliari Italiane (3,6%) ma bisogna considerare che la rete camerale, pur essendo diffusa su tutto il territorio nazionale a livello provinciale, tuttavia non ha una presenza così capillare quanto alle Borse Immobiliari che, ad oggi, sono circa una ventina (graf.10).

**Graf.10: I canali di acquisizione delle informazioni**

Fonte:ONMI-Tecnoborsa

Per quanto riguarda l'attendibilità dell'informazione, circa il 41% degli individui si dichiara non in grado di esprimere un'opinione. In generale, si riscontra un giudizio che è abbastanza medio (38,1%). Il dato di alta attendibilità (8,9%) è inferiore alla somma dei due giudizi negativi (12,2%), il che indica una certa criticità nel reperimento di buona informazione in ambito immobiliare (graf.11).

**Graf.11: L'attendibilità dell'informazione sul mercato immobiliare**

Fonte:ONMI-Tecnoborsa

Dunque, l'analisi del punto di vista delle famiglie mette in luce un grado di maturazione parziale del mercato immobiliare, in termini di presenza di certezze e di trasparenza delle informazioni, nonché di sviluppo di un set adeguato di servizi e di strumenti conoscitivi, indirizzi verso i quali **Tecnoborsa** - società consortile del sistema camerale per lo sviluppo e la regolazione del mercato immobiliare italiano - opera per creare e accrescere una nuova cultura in ambito immobiliare .

---

NOTA METODOLOGICA:

*L'analisi si basa su una rilevazione condotta da una società di ricerche specializzata, la Format di Roma, nel periodo 24 aprile-6 maggio 2002, svolgendo 1.246 interviste telefoniche su un campione nazionale statisticamente rappresentativo della popolazione italiana.*