



COMUNICATO STAMPA

L'INDAGINE TECNOBORSA 2017 LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE NELLE SEI GRANDI CITTA'

TRANSAZIONI EFFETTUATE E MUTUI

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

Roma – 25 maggio 2017

*Il Centro Studi sull'Economia Immobiliare di **Tecnoborsa** – Csei, per la settima volta dal 2005, è tornato a esaminare il mercato immobiliare nelle sei maggiori città italiane – Roma, Milano, Napoli, Torino, Palermo e Genova.*

Con l'Indagine 2017 si conferma in modo più marcato la ripresa del mercato immobiliare già avviata a partire dal 2015 e, infatti, la quota delle famiglie che hanno dichiarato di aver acquistato un'abitazione nel biennio 2015-2016 tocca il valore più alto riscontrato dall'inizio della crisi. Dall'analisi dell'utilizzo dell'immobile acquistato, al primo posto si continua a trovare l'acquisto dell'abitazione principale con un valore leggermente più basso di quello rilevato nel 2015, ma pur sempre molto elevato; sempre in calo, pur mantenendo il secondo posto, ci sono coloro che hanno preso una seconda casa vacanze; seguiti da chi ha acquistato un'abitazione per parenti prossimi; infine, all'ultimo posto, ci sono coloro che hanno comprato per investire.

*Nel biennio considerato continua il trend positivo del numero delle famiglie che sono riuscite a vendere un'abitazione, valore che ha raggiunto addirittura il suo massimo storico dall'inizio delle rilevazioni effettuate da **Tecnoborsa**. La motivazione predominante che ha indotto alla vendita di un'abitazione rimane la sostituzione con un'altra abitazione principale, fenomeno in forte crescita, il cui valore tocca il massimo storico. Nota positiva è un ulteriore calo della quota di chi ha venduto per bisogno di liquidità; a seguire, con valori molto inferiori, c'è chi ha ceduto un'abitazione per comprare una seconda casa vacanze, per acquistare una casa per parenti prossimi o per fare altri investimenti immobiliari; infine, vi sono coloro che hanno venduto per effettuare investimenti finanziari, valori tutti in calo rispetto all'Indagine 2015.*

Per quanto riguarda il ricorso a un mutuo o a un finanziamento si è mantenuta stabile la quota delle famiglie che vi hanno fatto ricorso, rispetto a quanto riscontrato nell'Indagine 2015; inoltre, è cresciuta la quota di chi accende un finanziamento che copre oltre il 60% del prezzo del bene acquistato e circa il 90% impiega fino al 40% del reddito annuo del nucleo familiare, dunque c'è grande prudenza.

Valter Giammaria, Presidente di Tecnoborsa ha affermato che: “Nel biennio 2015-2016 si conferma in modo più marcato la ripresa del mercato immobiliare già riscontrata nell’Indagine 2015, infatti, il 5,7% delle famiglie intervistate che risiedono nelle sei grandi città italiane hanno dichiarato di aver acquistato un’abitazione nei due anni antecedenti l’Indagine, ed è il valore più alto riscontrato dall’inizio della crisi, inferiore solo a quello del 2005, periodo del boom del mercato immobiliare”. La città più attiva, come nelle due Indagini precedenti, è stata Roma.

Acquisti
effettuati

Dall’analisi dell’utilizzo dell’immobile acquistato, al primo posto si continua a trovare l’acquisto dell’abitazione principale (81,6%), valore leggermente più basso di quello riscontrato nel 2015, ma pur sempre molto elevato. Al secondo posto, ma con uno stacco nettissimo, si trova la motivazione come seconda casa vacanze (7,7%), anche se continua a scendere rispetto alle tre Indagini precedenti; viceversa continua il trend positivo di chi ha acquistato un’abitazione per parenti prossimi, posizionandosi al terzo posto (6,4%); infine, all’ultimo posto, ci sono coloro che hanno comprato per investire (4,4%) e tale valore è risalito dopo aver toccato il minimo nella rilevazione precedente. Come è avvenuto già in passato hanno acquistato una casa per andarci a vivere prevalentemente i nuclei familiari in crescita, ossia le coppie giovani senza figli o con figli piccoli, e le città più vivaci sono state Roma e Napoli. Le case vacanze sono state comprate per lo più da nuclei familiari il cui capo famiglia ha un’età compresa tra i 55 e i 64 anni con una buona situazione economica; inoltre, le città che hanno fatto registrare una percentuale superiore a quella media sono state Genova e Torino. Per quanto concerne le case per parenti prossimi sono state preferite da coppie più mature con figli grandi residenti soprattutto a Milano, Palermo e Torino. Infine, hanno acquistato un’abitazione per investire il proprio patrimonio persone che sono ancora in età lavorativa con una buona situazione economica, residenti a Napoli e Palermo. Andando a guardare più da vicino chi ha acquistato un’abitazione principale è emerso che anche in questa Indagine il requisito che ha pesato maggiormente nella scelta dell’immobile è stata la dimensione (71%). Seguono con un notevole divario: *comfort* e qualità delle rifiniture (41,4%) che, per la prima volta, sorpassano il prezzo coerente con le disponibilità economiche del nucleo familiare (40,9%); vicinanza al luogo di lavoro (37,6%); vicinanza a servizi e aree commerciali (36,8%); tranquillità della zona (35,8%); vicinanza ai trasporti pubblici (33,9%); facilità di parcheggio (28%); vicinanza ad aree verdi (24,5%); ubicazione in zona vicina alle principali vie di comunicazione (22,6%); ubicazione in zona centrale (21,5%); vicinanza ai parenti prossimi (15,1%);

ubicazione in zona urbana in fase di riqualificazione (13,7%); caratteristiche orientate al risparmio energetico (13,4%); infine, ubicazione in zona periferica (5,4%).

Andando ad analizzare le caratteristiche degli immobili che sono stati acquistati nel biennio 2015-2016 si è riscontrato che i tagli più richiesti sono stati i trilocali (35,7%), e i quadrilocali (26,1%), seguiti a breve distanza dai bilocali (23,9%); i meno richiesti sono stati quelli con più di quattro vani (9,9%) e i monolocali (4,4%). Dal confronto con l'Indagine 2015 si evidenzia una forte crescita della richiesta di trilocali mentre è scesa quella dei bilocali e dei monolocali. 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. Andando a incrociare la tipologia di immobile acquistato con il numero di locali è emerso che chi acquista un'abitazione principale preferisce i trilocali, mentre chi acquista una casa per le vacanze o per investimento sceglie prevalentemente monolocali e bilocali.

Per quanto concerne le dotazioni degli immobili delle abitazioni acquistate, anche nell'ultimo biennio, nel 72,1% c'è la terrazza/balcone; nel 52,6% è presente l'ascensore condominiale; nel 43,2% il riscaldamento autonomo; nel 39,9% dei casi c'è un box auto e/o un posto auto assegnato e nel 36,8% cantina e/o soffitta. Seguono altre dotazioni ritenute comode ma meno indispensabili, quali giardino condominiale (27%), servizio di portierato (21,1%) e giardino di pertinenza (10,1%).

Riguardo lo stato dell'immobile affiora una notevole preferenza verso le case ristrutturate o abitabili; in particolare: il 15,6% ha acquistato un immobile nuovo, il 35,5% uno ristrutturato, il 32,5% uno abitabile e, infine, il 16,4% uno da ristrutturare.

“Spostando l'analisi su coloro che hanno venduto almeno un'abitazione nel biennio 2015-2016 – ha sottolineato il Presidente – si è riscontrato che il 5,3% delle famiglie italiane residenti nelle sei grandi città ha venduto un'abitazione, valore che continua il suo trend positivo raggiungendo addirittura il suo massimo storico dall'inizio delle rilevazioni effettuate da Tecnoborsa 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. Inoltre, le città più vivaci sono state Roma, Torino e Genova”.

Vendite
effettuate

Il 64,3% di coloro che hanno venduto un'abitazione hanno affermato di aver ceduto l'immobile di residenza, fenomeno in diminuzione dopo essere cresciuto nelle due precedenti Indagini; al secondo posto c'è chi ha venduto le seconde case destinate alle

vacanze (13,8%), fenomeno che registra una lieve crescita; a seguire, con uno scarto di soli 2,3 punti percentuali, vi sono coloro che hanno ceduto le case per parenti prossimi (11,5%); infine, vi sono coloro che si sono disfatti di abitazioni per investimento (10,4%), valore pressoché uguale a quello del 2015. La vendita di abitazioni principali è sopra il valore medio nelle città di Roma, Torino e Napoli.

La motivazione predominante che ha indotto alla vendita rimane la sostituzione con un'altra abitazione principale (65,7%), fenomeno in forte crescita, il cui valore supera addirittura quello rilevato nel 2009, toccando il suo valore massimo. Nota positiva è un ulteriore calo della quota di chi ha venduto per bisogno di liquidità (20,2%). A seguire, con valori molto inferiori, c'è chi ha ceduto un'abitazione per comprare una seconda casa vacanze (6,1%), per acquistare una casa per parenti prossimi (4%) o per fare altri investimenti immobiliari (3,2%); infine, vi sono coloro che hanno venduto per effettuare investimenti finanziari (0,9%), valori tutti in calo rispetto all'Indagine 2015.

Dall'incrocio fra il tipo di abitazione venduta e il motivo della vendita è emerso che il 94,2% di coloro che hanno venduto un'abitazione principale l'hanno fatto per acquistare un'altra prima casa; anche la motivazione maggiore dietro la vendita di una seconda casa per le vacanze è stata l'acquisto di un altro immobile destinato allo stesso uso (41,7%), tuttavia è abbastanza alta anche la quota di chi lo ha fatto per svincolare ricchezza (29,2%); invece, hanno venduto per bisogno di liquidità il 47,2% di chi precedentemente aveva acquistato per investimento e un notevole 75% di coloro che hanno ceduto una casa in origine destinata a parenti prossimi.

Per quanto riguarda il mercato delle locazioni, è risultato che il 2% degli intervistati ha preso in affitto un immobile nel biennio considerato e le città più attive sono state Torino e Napoli.

Locazioni
effettuate

Analogamente, sul lato dell'offerta è emerso che nel biennio 2015-2016 circa il 2% dei nuclei familiari residenti nelle sei grandi città ha dato in locazione un'abitazione e le città con il valore più alto rispetto alla media sono state Roma e Torino.

Giammaria ha evidenziato che: “Come per il mercato delle compravendite anche quello delle locazioni, nel biennio 2015-2016, ha trovato il suo punto di equilibrio; cosa già riscontrata nell'Indagine 2015 nel primo caso e in quelle 2013 e 2015 nel secondo”.

“Infine – ha concluso il Presidente – tra coloro che hanno acquistato una casa il 56,8% ha dichiarato di aver fatto ricorso a un finanziamento o a un mutuo, valore allineato a quello rilevato nel 2015 e decisamente superiore a quello riscontrato nell’Indagine 2013, anno in cui si è toccato il minimo storico e le città in cui è maggiore la quota di famiglie che ha acceso un prestito sono state Palermo, Roma e Torino”.

Mutui

In particolare, sono ricorsi ai mutui/finanziamenti il 57% di coloro che hanno acquistato un’abitazione principale, il 57,1% di chi ha preso una seconda casa vacanze, il 62,1% di chi ha voluto acquistare una casa per parenti prossimi e il 45% di chi ha comprato un immobile per investimento.

E’ cresciuta, rispetto agli anni precedenti, anche la quota del valore dell’immobile acquistato coperta da finanziamento; infatti il 17,5% di coloro che hanno acceso un mutuo lo hanno preso per finanziare oltre il 60% del prezzo pagato per l’immobile, questo non vuol dire che sia cresciuto l’importo richiesto, in quanto il prezzo degli immobili negli ultimi anni è sceso in modo sensibile; viceversa, sono diminuiti notevolmente coloro che hanno preso un mutuo che copre dal 21% al 40% (12,5%) e dal 41% al 60% (15,6%).

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 23,6% attraverso altri istituti di credito; il 5,4% attraverso canali on-line; l’1,2% tramite agenzie immobiliari; il restante 2,3% ha ottenuto il mutuo tramite ulteriori canali specializzati come *broker*, finanziarie, etc.

Circa il 95% 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 finanziamento sia da parte delle famiglie; il 3,9% ha impegnato per la rata dal 40% al 50% del proprio reddito e solo l’1,2% oltre il 50%.