

### **III – L'INDAGINE TECNOBORSA 2019**

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

a cura di Alice Ciani,  
*Centro Studi sull'Economia Immobiliare di **Tecnoborsa** - CSEI*

**Roma, Milano, Torino, Genova, Napoli e Palermo:  
le transazioni effettuate nel biennio 2017-2018  
e le previsioni per il biennio in corso 2019-2020  
con il parallelo andamento dei mutui**

## 1. Introduzione

Il mercato immobiliare italiano, in generale, segue un andamento di ripresa per i volumi delle compravendite iniziato ormai da qualche anno ma non si può dire altrettanto per quanto riguarda le quotazioni – anche se il calo dei prezzi sembra essersi arrestato. Infatti, secondo i risultati del “Sondaggio congiunturale Banca d’Italia, **Tecnoborsa** e Agenzia delle Entrate sul mercato delle abitazioni in Italia” relativo al I trimestre del 2019 non sono emerse pressioni al rialzo delle quotazioni degli immobili; inoltre, si è ulteriormente ridotto il margine di sconto rispetto alle richieste iniziali del venditore ma rimane ampio il divario tra prezzi offerti e domandati, il che sta a indicare che le famiglie italiane che immettono sul mercato un proprio immobile non si adeguano alle reali quotazioni del mercato attuale. Nel complesso, le prospettive del mercato degli immobili sono migliorate e si confermano ampiamente positive le attese nel medio termine.

Anche il nuovo “Rapporto Dati Statistici Notarili” relativo alle compravendite di beni mobili e immobili, mutui, donazioni, imprese e società per l’anno 2018 conferma i dati in crescita nel settore immobiliare nel II semestre 2018: infatti, sono aumentate le compravendite di immobili di qualsiasi genere, su un totale di 920.513 compravendite nel 2018. Oltre la metà degli immobili abitativi in Italia viene acquistata con le agevolazioni prima casa e nel II semestre 2018 su 292.583 fabbricati abitativi per 179.012 è stata chiesta l’agevolazione prima casa, confermando anche qui il trend degli anni precedenti. Infine, nel 2018 il capitale complessivo erogato dagli Istituti di credito per finanziamenti ipotecari ha superato i 65 miliardi di euro, dato in leggero aumento.

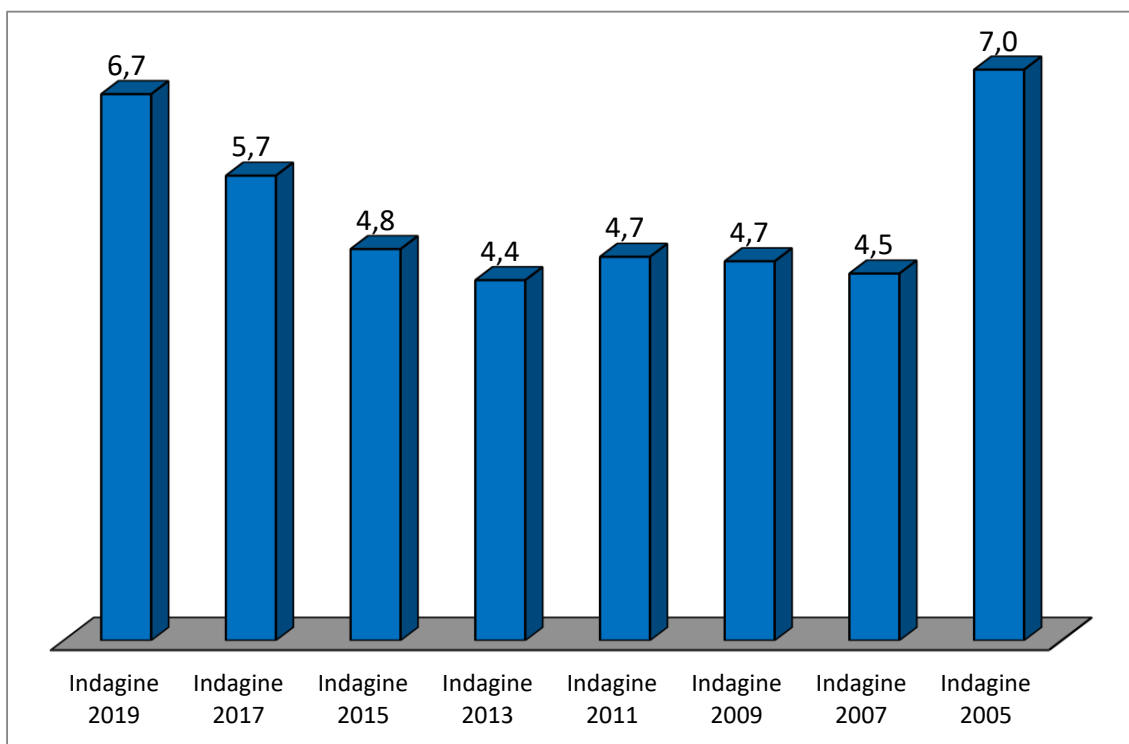
La Banca d’Italia e l’Istat di recente hanno presentato congiuntamente una prima pubblicazione sulla ricchezza delle famiglie e delle società non finanziarie italiane che consente una lettura integrata delle attività patrimoniali e della loro evoluzione nel tempo, dal quale emerge che a fine 2017 la ricchezza netta delle famiglie italiane è stata pari a 9.743 miliardi di euro. Di questo patrimonio le abitazioni hanno costituito la principale forma di investimento e, con un valore di 5.246 miliardi di euro, hanno rappresentato la metà della ricchezza lorda delle famiglie.

## 2. Le transazioni immobiliari effettuate negli ultimi due anni

### 2.1. Le compravendite effettuate

Nel periodo 2017-2018 si conferma in modo più marcato la ripresa del mercato immobiliare già riscontrata nei due bienni precedenti; infatti, ben il 6,7% delle famiglie intervistate che risiedono nelle sei grandi città italiane hanno dichiarato di aver acquistato un’abitazione nel biennio preso in esame ed è il valore più alto riscontrato dall’inizio della crisi, anche se ancora inferiore solo a quello del 2005 periodo del *boom* del mercato immobiliare (*graf. 1*).

**GRAFICO 1**  
**ACQUISTI EFFETTUATI**  
 (val. %)



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

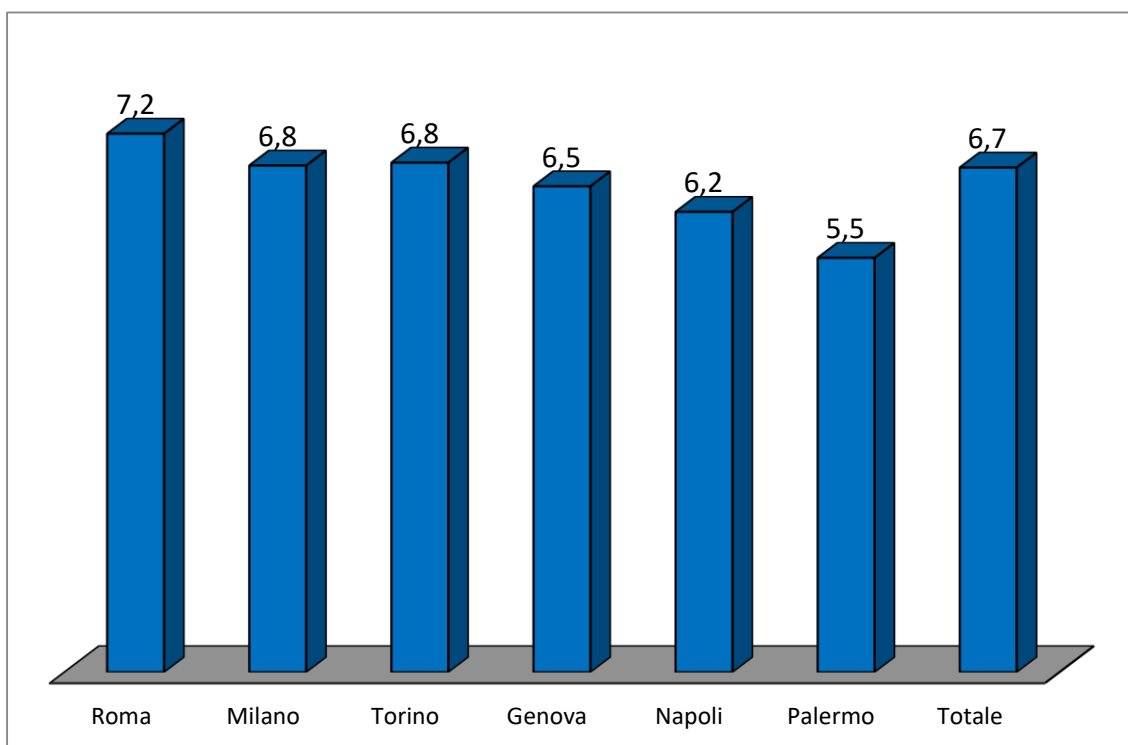
Per quanto concerne il profilo socio-demografico si sono registrati valori superiori alla media per i nuclei familiari il cui capo famiglia ha un’età compresa fra i 35 e i 44 anni, con figli piccoli, con un livello culturale alto o medio alto e con una discreta situazione economica.

Da un'analisi effettuata a livello locale emerge che – come nell'Indagine 2017 – la città più attiva è stata Roma (7,2%), mentre Milano, Torino, Genova e Napoli presentano valori che si discostano poco dalla media del campione; invece, Palermo è quella che registra la percentuale più bassa (5,5%) (graf. 2).

### GRAFICO 2

#### ACQUISTI EFFETTUATI NELLE SINGOLE CITTA'

(val. %)

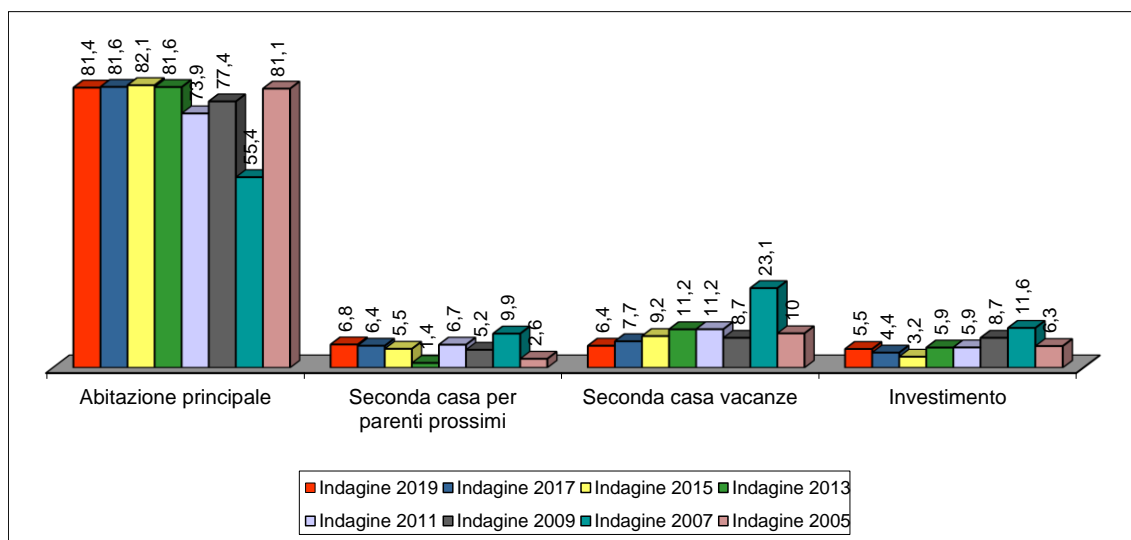


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Dall'analisi dell'utilizzo dell'immobile acquistato, al primo posto si continua a trovare l'acquisto dell'abitazione principale (81,4%), valore allineato a quello riscontrato nel 2017. Al secondo posto, ma con uno stacco nettissimo, c'è chi ha acquistato un'abitazione per parenti prossimi (6,8%), modalità che continua ad avere un *trend* positivo scavalcando, anche se di poco rispetto all'Indagine precedente, la motivazione come seconda casa vacanze (6,4%), che è in calo; infine, all'ultimo posto, vi sono coloro che hanno comprato per investire (5,5%), anche tale valore continua a crescere dopo aver toccato il minimo nella rilevazione del 2015 (graf. 3).

GRAFICO 3

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



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

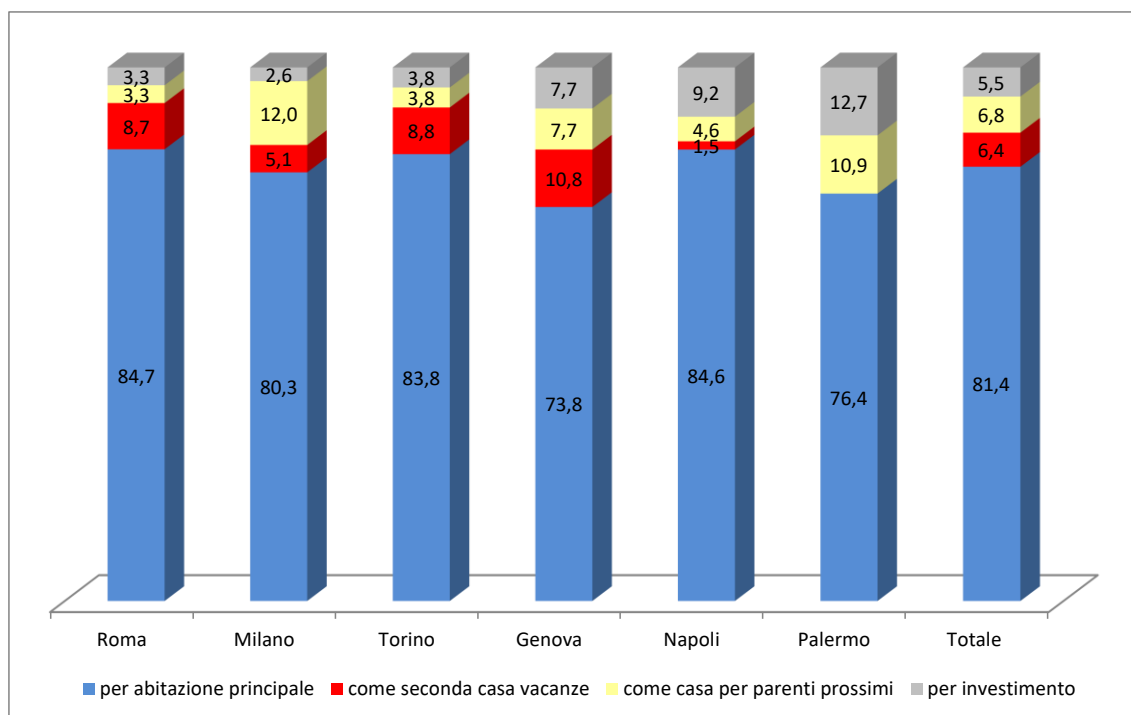
Come è avvenuto già in passato, hanno acquistato una casa per andarci a vivere prevalentemente i nuclei familiari in crescita, ossia le coppie giovani senza figli o con figli piccoli; le case vacanze sono state comprate per lo più da nuclei familiari il cui capo famiglia ha un'età compresa tra i 45 e i 54 anni con una buona situazione economica; invece, per quanto concerne le case per parenti prossimi sono state preferite da coppie più mature con figli grandi. Infine, hanno acquistato un'abitazione per investire il proprio patrimonio persone che sono ancora in età lavorativa e con una buona situazione economica.

Andando a guardare più da vicino i singoli Comuni emerge che Roma (84,7%) e Napoli (84,6%), seguite da Torino (83,8%) sono sopra la media per quanto concerne l'acquisto dell'abitazione principale; invece, i residenti a Genova, Torino e Roma spiccano per l'acquisto delle seconde case vacanza; mentre gli intervistati residenti a Milano, Palermo e Genova superano la media per aver comprato abitazioni destinate a parenti prossimi; infine, a Palermo, Napoli e Genova è alta la quota di chi ha investito i propri risparmi sul mattone (graf. 4).

GRAFICO 4

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE ACQUISTATO NELLE SINGOLE CITTA'

(val. %)



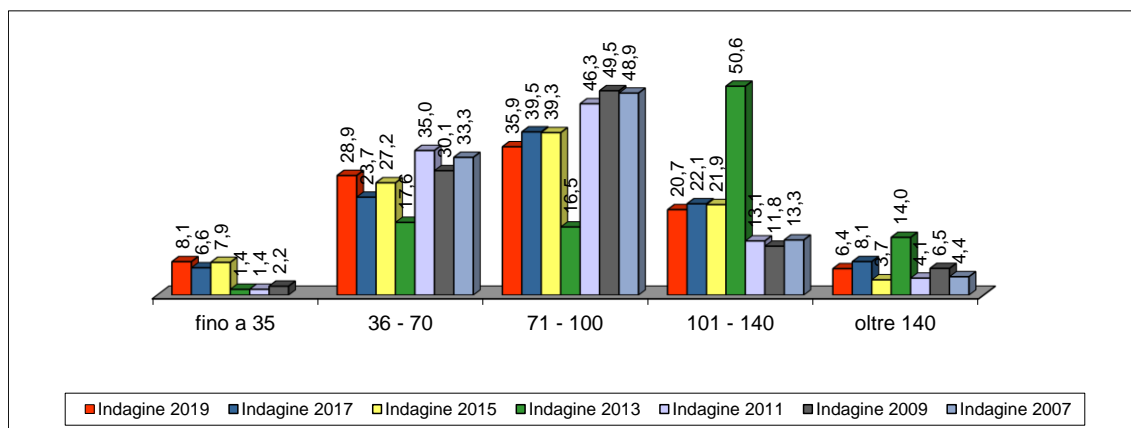
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Da un'analisi della superficie si è riscontrato che continua a prevalere la richiesta di abitazioni che vanno dai 71 ai 100 mq (35,9%), anche se in discesa rispetto alle due rilevazioni precedenti; il 28,8% ha scelto quelle fra i 36 e i 70 mq, taglio che continua ad avere un *trend* crescente; il 20,7% quelle tra i 101 e i 140 mq. Infine, è molto bassa la quota di immobili compravenduti con una superficie inferiore ai 35 mq (8,1%) e di quelli con più di 140 mq (6,4%); tuttavia, mentre la prima tipologia ha fatto registrare un certo incremento la seconda è in calo (*graf. 5*).

**GRAFICO 5**

**DIMENSIONI DELL'IMMOBILE ACQUISTATO:**

(val. %)

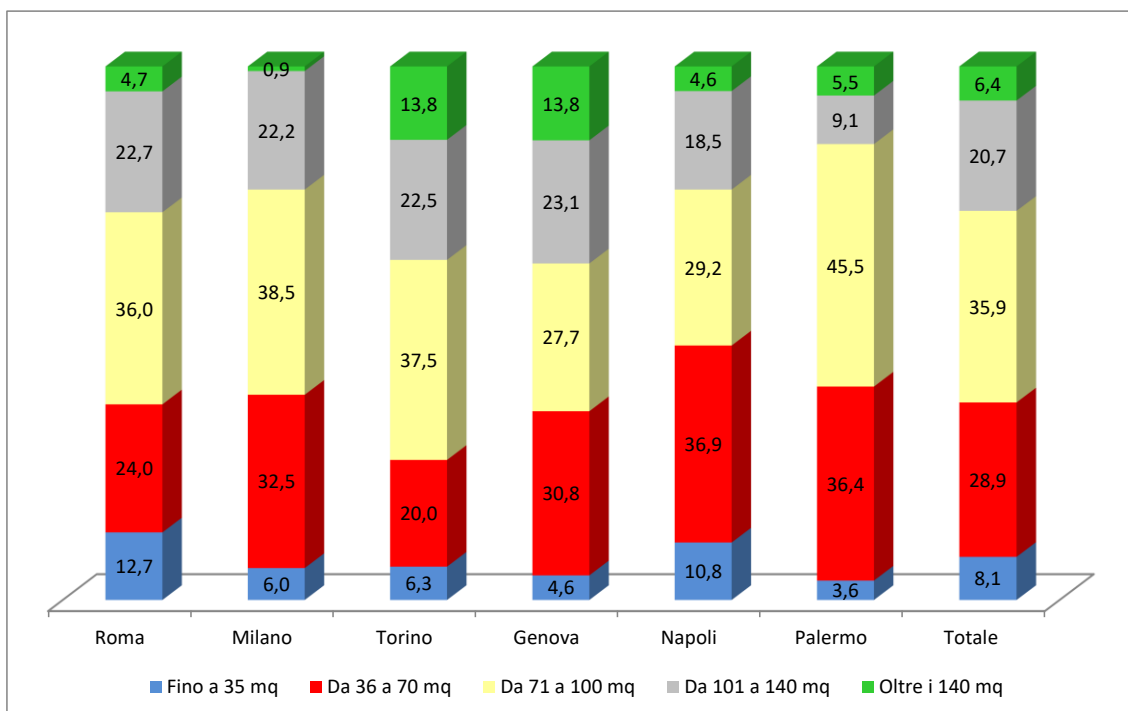


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Andando a vedere cosa succede a livello comunale è emerso che a Roma e Napoli è alta la quota di chi ha acquistato i tagli più piccoli (fino a 35 mq); a Napoli, Palermo, Milano e Genova è sopra la media la percentuale di chi ha scelto abitazioni fra i 36 e i 70 mq; invece, Palermo e Torino sono sopra il valore medio per quanto riguarda le case con dimensioni comprese tra i 101 e i 140 mq; infine, è decisamente alta la quota di chi ha acquistato immobili che vanno oltre i 140 mq a Torino e a Genova (graf. 6).

### GRAFICO 6

DIMENSIONI DELL'IMMOBILE ACQUISTATO NELLE SINGOLE CITTA'  
(val. %)



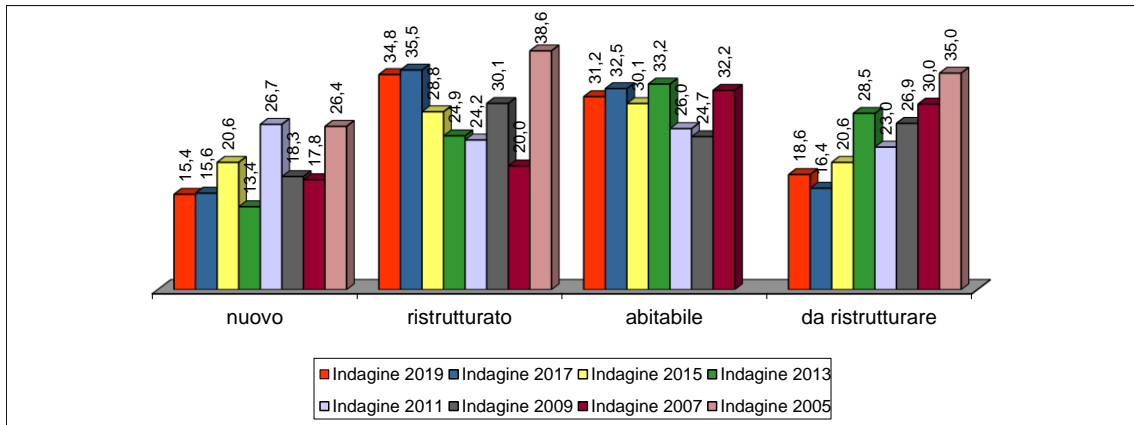
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Per quanto riguarda lo stato dell'immobile, affiora una notevole preferenza verso gli immobili ristrutturati o abitabili; in particolare, il 15,4% ha acquistato un immobile nuovo, il 34,8% uno ristrutturato, il 31,2% uno abitabile e, infine, il 18,6% uno da ristrutturare. Il fatto che gli immobili più venduti siano case già ristrutturate o abitabili dipende dal fatto che si cerca di immettere sul mercato immobili in buono stato per favorirne la vendita, anche se hanno fatto registrare un lieve calo rispetto all'indagine precedente; viceversa, è cresciuta la quota di chi ha acquistato un bene da ristrutturare (graf. 7).

### GRAFICO 7

STATO DI MANUTENZIONE DELL'IMMOBILE ACQUISTATO:  
(val. %)



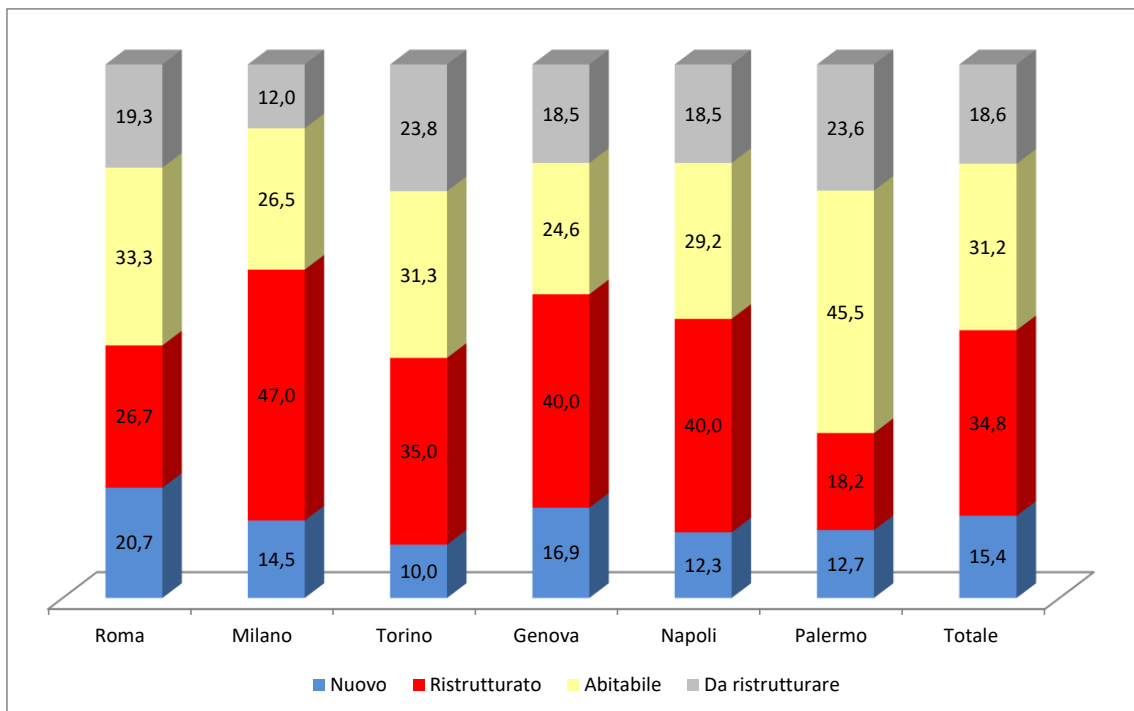


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Anche in questo caso da un *focus* sulle singole città è emersa una situazione abbastanza eterogenea: i residenti a Roma hanno preferito le abitazioni nuove, abitabili o da ristrutturare; coloro che vivono a Milano hanno optato per quelle già ristrutturate; a Torino quelle da ristrutturare; a Genova quelle nuove o già ristrutturate; a Napoli quelle ristrutturate; infine, a Palermo quelle abitabili o da ristrutturare (*graf. 8*).

### GRAFICO 8

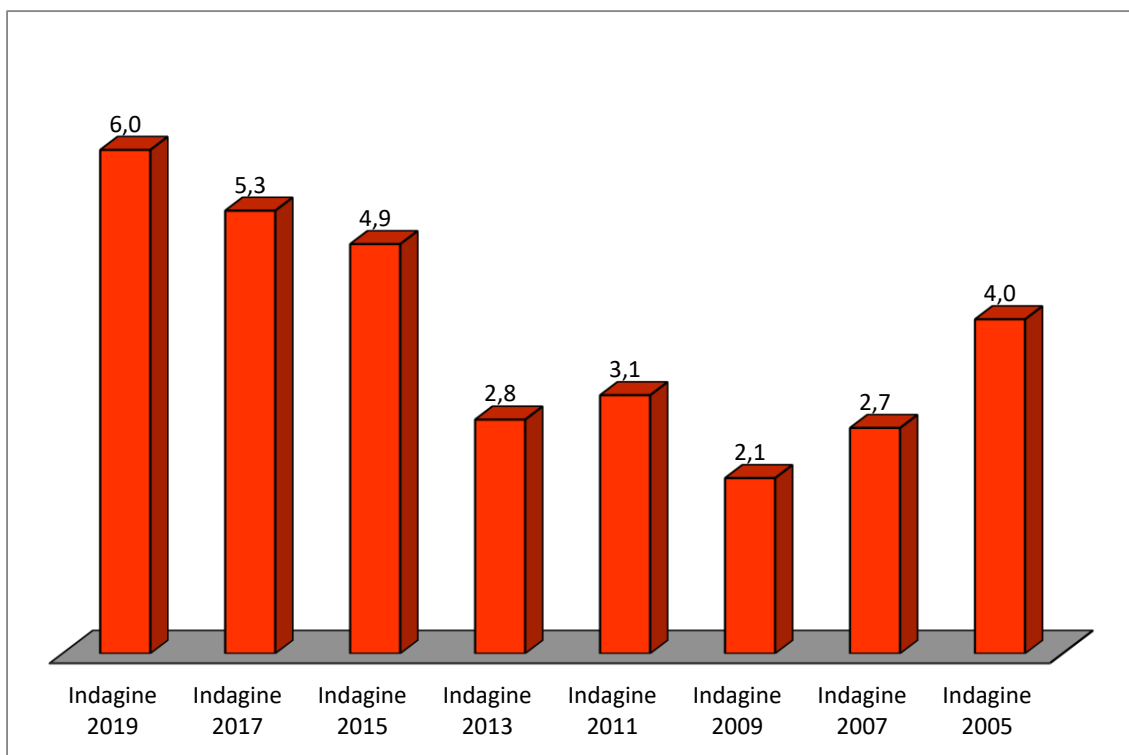
STATO DI MANUTENZIONE DELL'IMMOBILE ACQUISTATO NELLE SINGOLE  
CITTA'  
(val. %)



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

Spostando l'analisi su coloro che hanno venduto almeno un'abitazione nel biennio 2017-2018 si è riscontrato che il 6% delle famiglie italiane residenti nelle sei grandi città ha venduto un'abitazione, valore che continua il suo *trend* positivo superando il massimo storico della rilevazione precedente (*graf. 9*), mentre il *gap* tra domanda e offerta torna a essere positivo (0,7 punti percentuali), a favore della domanda, dopo essere stato pari allo zero nella rilevazione del 2017.

**GRAFICO 9**  
**VENDITE EFFETTUATE**  
 (val.%)



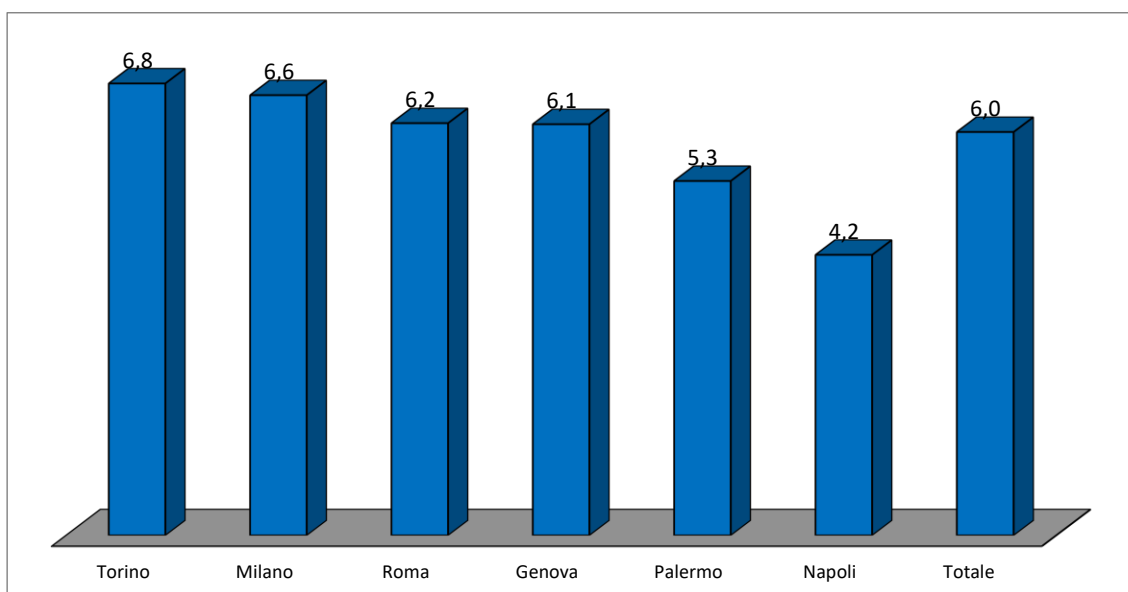
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Dall'analisi del profilo socio-demografico si è riscontrato che hanno venduto una casa prevalentemente coppie giovani, il cui capofamiglia ha un'età compresa fra i 35 e i 54 anni, e coppie mature senza figli, il cui capofamiglia ha più di 74 anni.

Le città più vivaci sono state Torino (6,8%) e Milano (6,6%); Roma è nella media (6,2%) come Genova (6,1%); mentre a Palermo (5,3%) e Napoli (4,2%) si sono registrati i valori più bassi (*graf. 10*).

GRAFICO 10

VENDITE EFFETTUATE NELLE SINGOLE CITTA'  
(val.%)

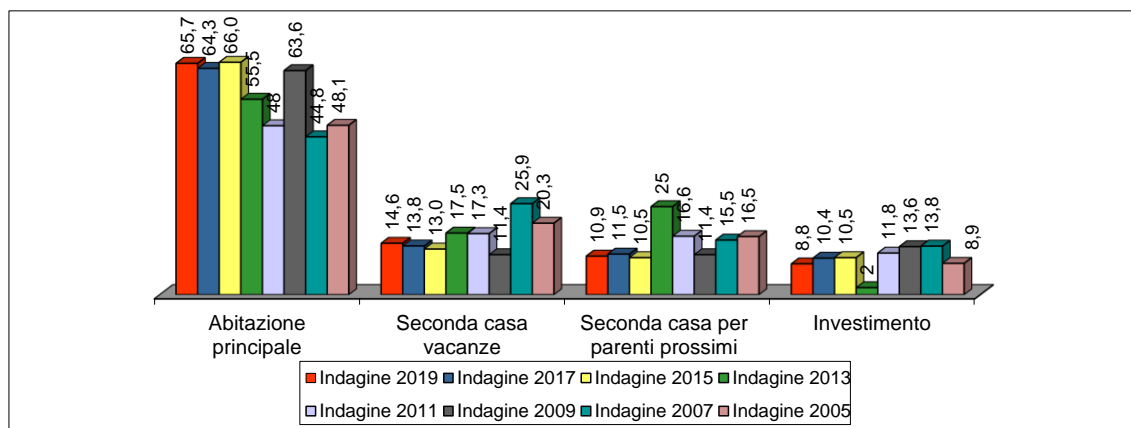


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Il 65,7% di coloro che hanno venduto un'abitazione hanno affermato di aver ceduto l'immobile di residenza, fenomeno in crescita dopo essere sceso nell'analisi svolta nel 2017; al secondo posto c'è chi ha venduto le seconde case destinate alle vacanze (14,6%), fenomeno che continua a registrare una lieve crescita; a seguire, con uno scarto di 3,7 punti percentuali, vi sono le famiglie che hanno ceduto le case per parenti prossimi (10,9%); infine, vi sono coloro che si sono disfatti di abitazioni per investimento (8,8%), valore più basso a quello del 2017 e del 2015 (*graf. 11*).

GRAFICO 11

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE VENDUTO  
(val. %)



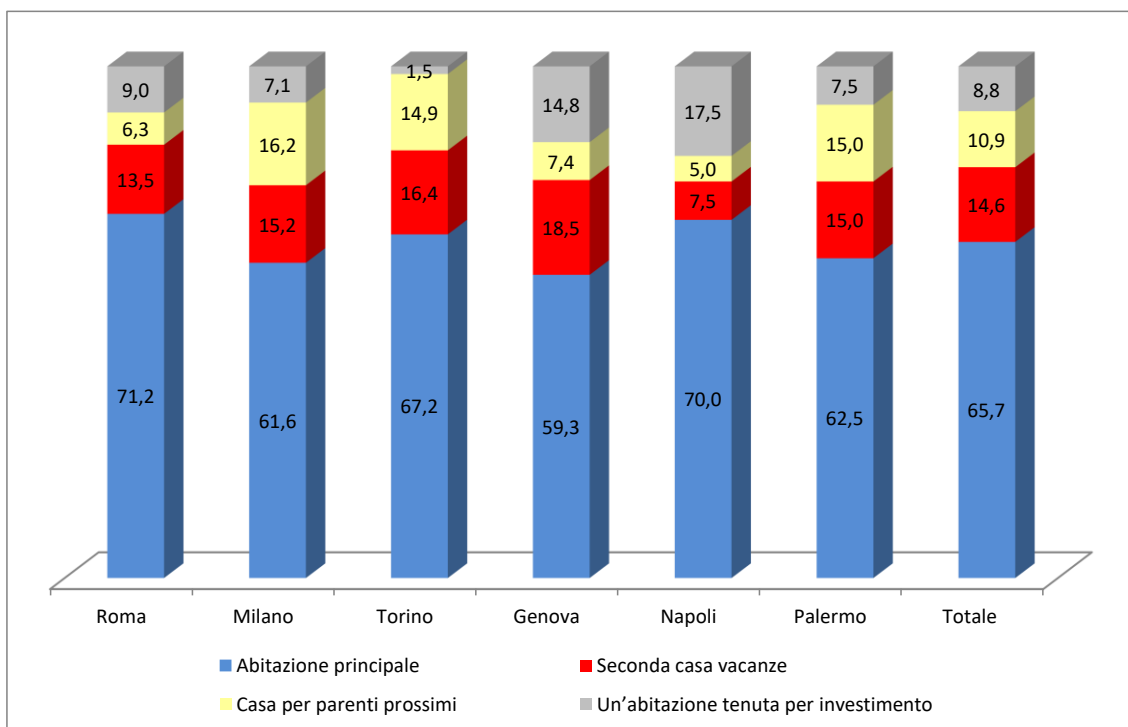
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

La vendita di abitazioni principali è sopra il valore medio tra le persone fra i 35 e i 54 anni con figli; le seconde case vacanze sono state vendute prevalentemente da coppie mature, il cui capofamiglia ha più di 54 anni; invece, le seconde case per parenti prossimi sono state cedute da coppie mature con o senza figli conviventi.

I romani spiccano per aver venduto l’abitazione in cui vivono; a Milano è alta la quota di chi ha ceduto la casa destinata a parenti prossimi; a Torno è sotto la media la percentuale di chi ha messo in vendita un’abitazione che era stata indirizzata all’investimento; Genova spicca per la vendita delle seconde case vacanze e per investimento; a Napoli è molto alta la quota di chi ha ceduto l’abitazione principale e quella per investimento; infine, a Palermo emerge la quota di chi ha venduto una casa per parenti prossimi (graf. 12).

### GRAFICO 12

PRINCIPALE UTILIZZO DELL’IMMOBILE VENDUTO NELLE SINGOLE CITTA’  
(val. %)



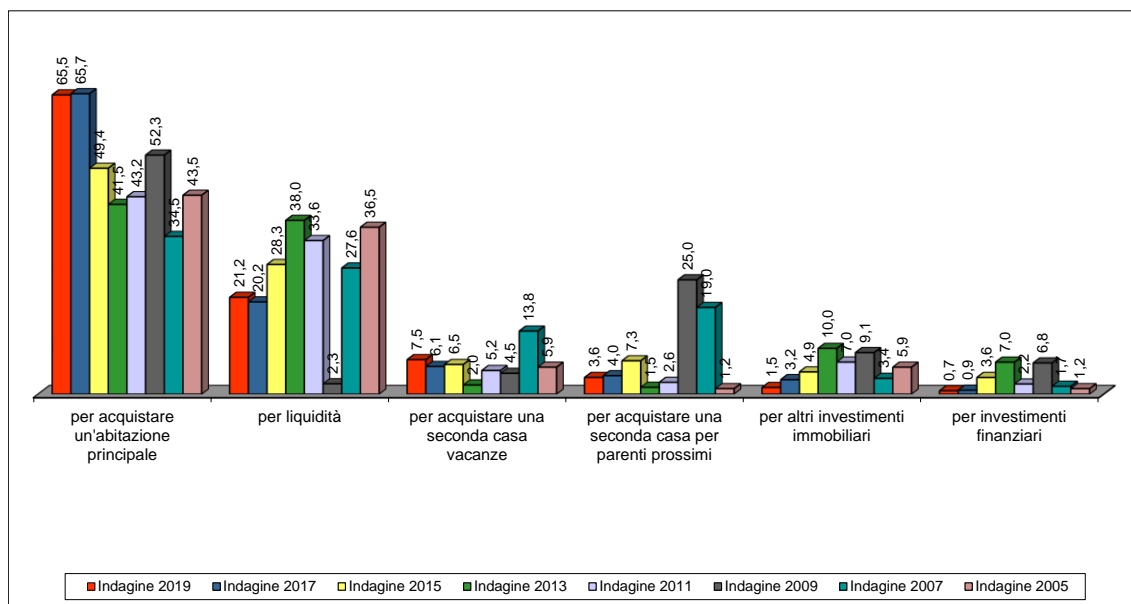
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

La motivazione predominante che ha indotto alla vendita rimane la sostituzione con un'altra abitazione principale (65,5%); è leggermente in rialzo la quota di chi ha venduto per bisogno di liquidità (21,2%); a seguire, con valori molto inferiori, c'è chi ha ceduto un'abitazione per comprare una seconda casa vacanze (7,5%), per acquistare una casa per parenti prossimi (3,6%) o per fare altri investimenti immobiliari (1,5%); infine, è residuale la quota di chi ha venduto per effettuare investimenti finanziari (0,7%). Valori tutti in calo rispetto all'Indagine 2017, fatta eccezione per chi ha venduto per bisogno di liquidità o per acquistare una seconda casa per le vacanze (*graf. 13*).

### GRAFICO 13

#### PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA

(val. %)



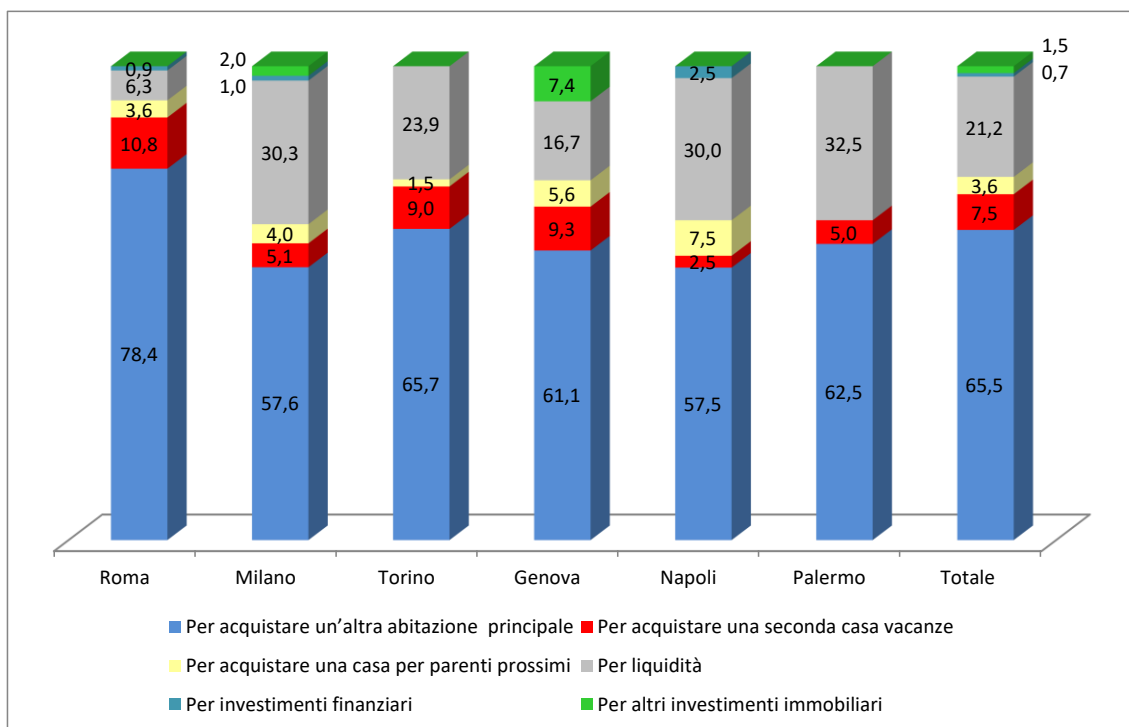
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Tra le grandi città le famiglie residenti a Roma spiccano di gran lunga per aver venduto per sostituire l'abitazione principale; i residenti a Milano per il bisogno di liquidità; quelli che vivono a Torino per acquistare una seconda casa vacanze o per bisogno di smobilizzare ricchezza; coloro che stanno a Genova per acquistare una seconda casa vacanze; invece, a Napoli hanno ceduto un'abitazione prevalentemente per acquistare una casa per parenti prossimi, per bisogno di liquidità o per effettuare investimenti finanziari; infine, a Palermo sono sopra la media del campione le famiglie che hanno ceduto una casa di proprietà per svincolare denaro (graf. 14).

### GRAFICO 14

#### PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA NELLE SINGOLE CITTA'

(val. %)

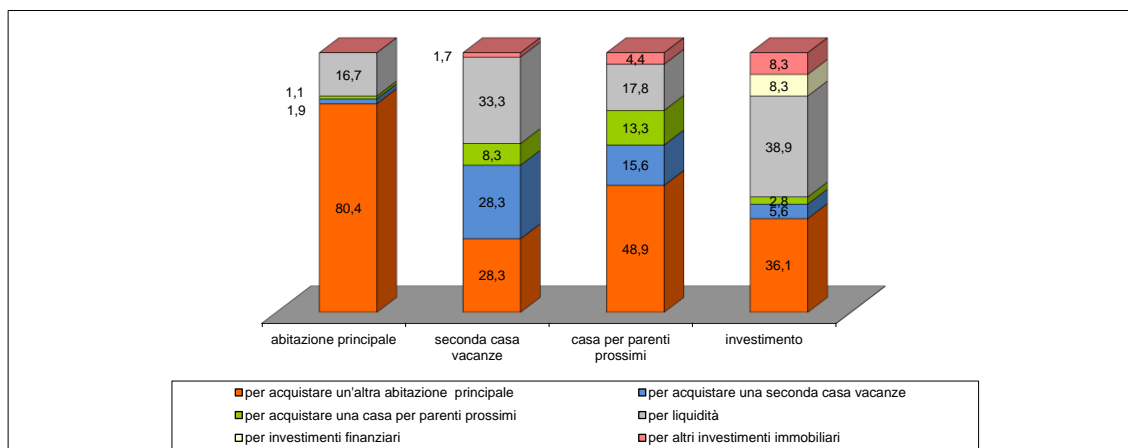


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Dall'incrocio fra il tipo di abitazione venduta e il motivo della vendita è emerso che l'80,4% di coloro che hanno venduto un'abitazione principale l'hanno fatto per acquistare un'altra prima casa; la motivazione maggiore dietro la vendita di una seconda casa per le vacanze è stata la necessità di liquidità (33,3%); tuttavia, è abbastanza alta anche la quota di chi lo ha fatto per acquistare un'altra casa per le vacanze (28,3%); invece, chi ha venduto una casa per parenti prossimi lo ha fatto prevalentemente per acquistare un'abitazione principale (48,9%) o per smobilitare denaro (17,8); infine, chi ha ceduto una casa tenuta come forma d'investimento lo ha fatto spinto dal desiderio di acquistare una prima casa o per bisogno di liquidità (graf. 15).

**GRAFICO 15**

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



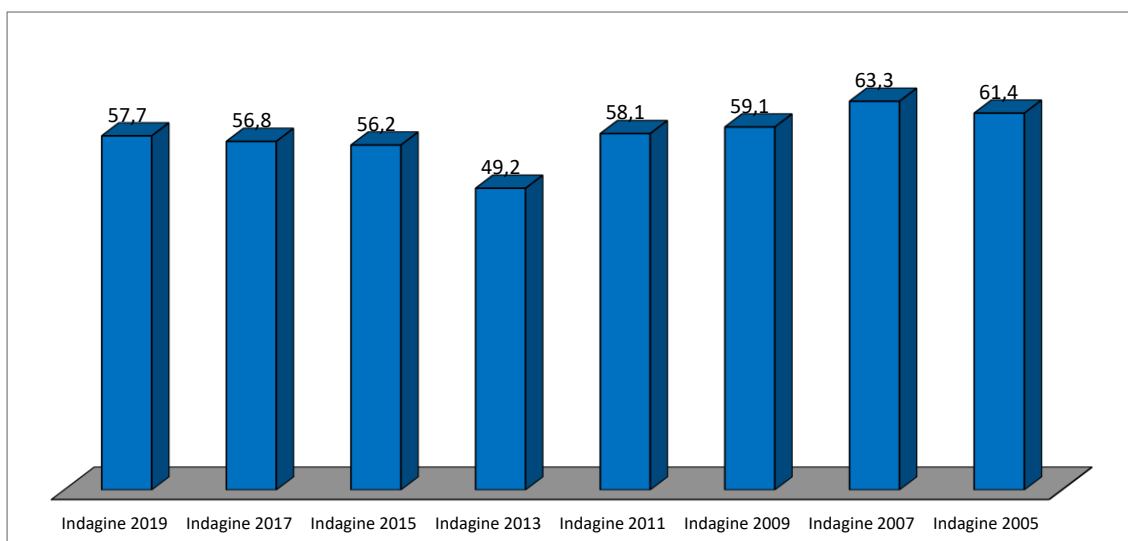
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

### 3. Il ricorso ai mutui

Tra coloro che hanno acquistato una casa il 57,7% ha dichiarato di aver fatto ricorso a un finanziamento o a un mutuo, valore allineato a quello rilevato nelle tre Indagini precedenti (*graf. 16*); tale risultato è dovuto sia al calo dei tassi d'interesse praticato dalla Bce sia all'allentamento della stretta creditizia adottata dalle banche.

GRAFICO 16

FAMIGLIE CHE HANNO FATTO RICORSO A UN MUTUO PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE (val. %)



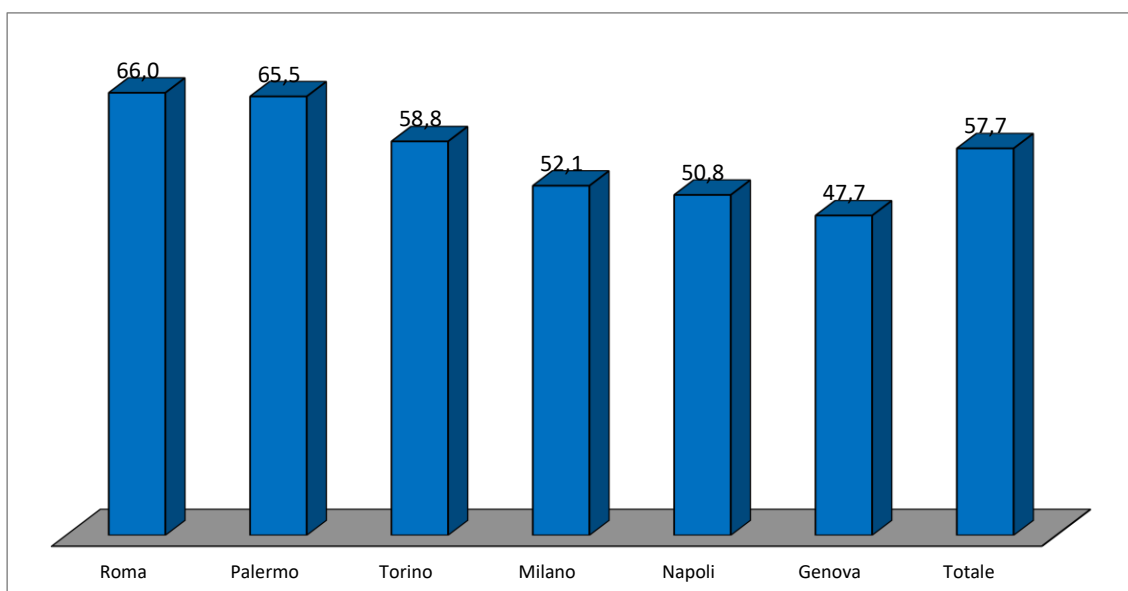
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa



Hanno fatto maggiormente ricorso ai finanziamenti le coppie con figli. Inoltre, le famiglie che hanno fatto maggior ricorso a un mutuo per acquistare un'abitazione sono state quelle residenti a Roma (66%), seguite da quelle di Palermo (65,5%), seguite con un discreto distacco da quelle di Torino (58,8%), Milano (52,1%), Napoli (50,8%) e, infine, Genova (47,7%) (graf. 17).

**GRAFICO 17**

FAMIGLIE CHE HANNO FATTO RICORSO A UN MUTUO PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE NELLE SINGOLE CITTA' (val. %)

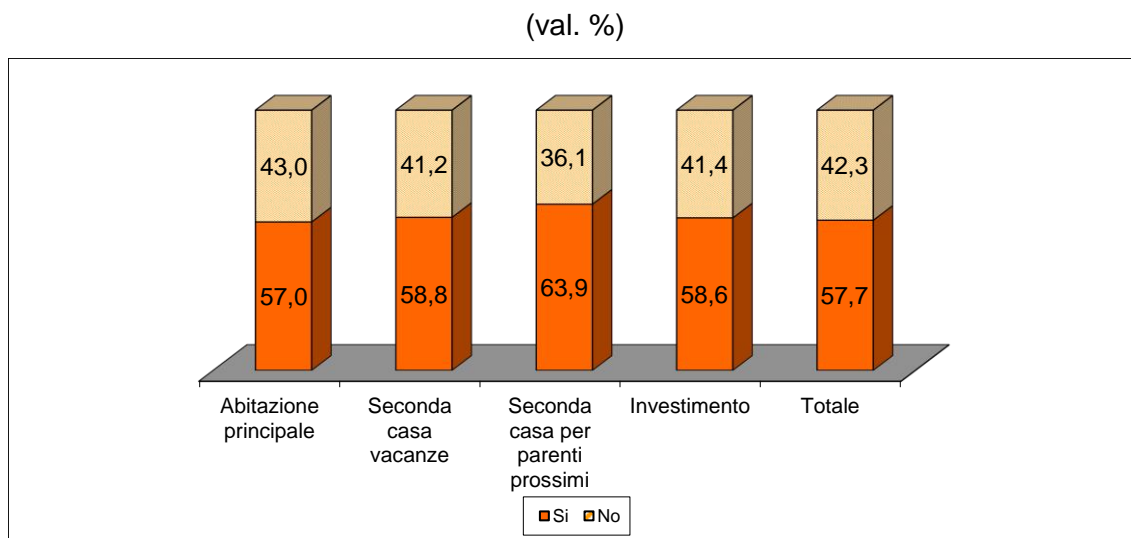


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

In particolare, sono ricorsi ai mutui/finanziamenti il 57% di coloro che hanno acquistato un'abitazione principale, il 58,8% di chi ha preso una seconda casa vacanze, il 63,9% di chi ha voluto acquistare una casa per parenti prossimi e il 58,6% di chi ha comprato un immobile per investimento (graf. 18).

**GRAFICO 18**

PRINCIPALI MOTIVAZIONI PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE FACENDO RICORSO A UN MUTUO



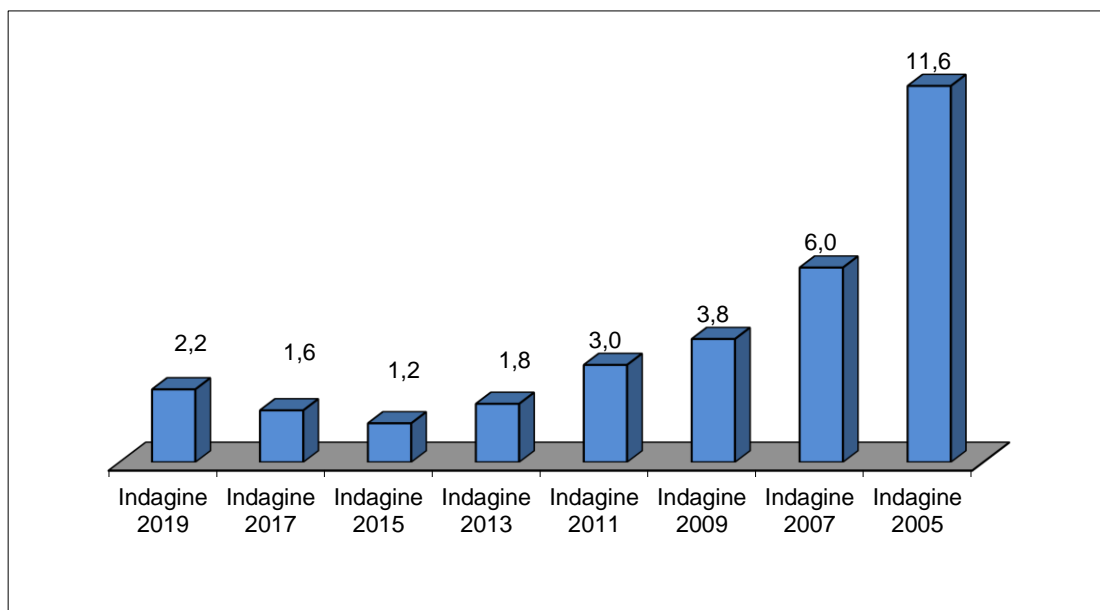
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

#### 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 il 2,2% degli intervistati dichiara di avere intenzione di prendere un'abitazione nel biennio 2019-2020, facendo ben sperare nel proseguimento del *trend* positivo intrapreso dal settore. E' bene ricordare che, in qualsiasi Indagine, l'intenzione è una misura della propensione della popolazione di riferimento a tenere un certo comportamento ma può essere considerato un indicatore solo parziale dell'effettivo tradursi in atto dei fenomeni in esame (*graf. 19*).

**GRAFICO 19**  
**ACQUISTI PREVISTI**  
 (val. %)



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

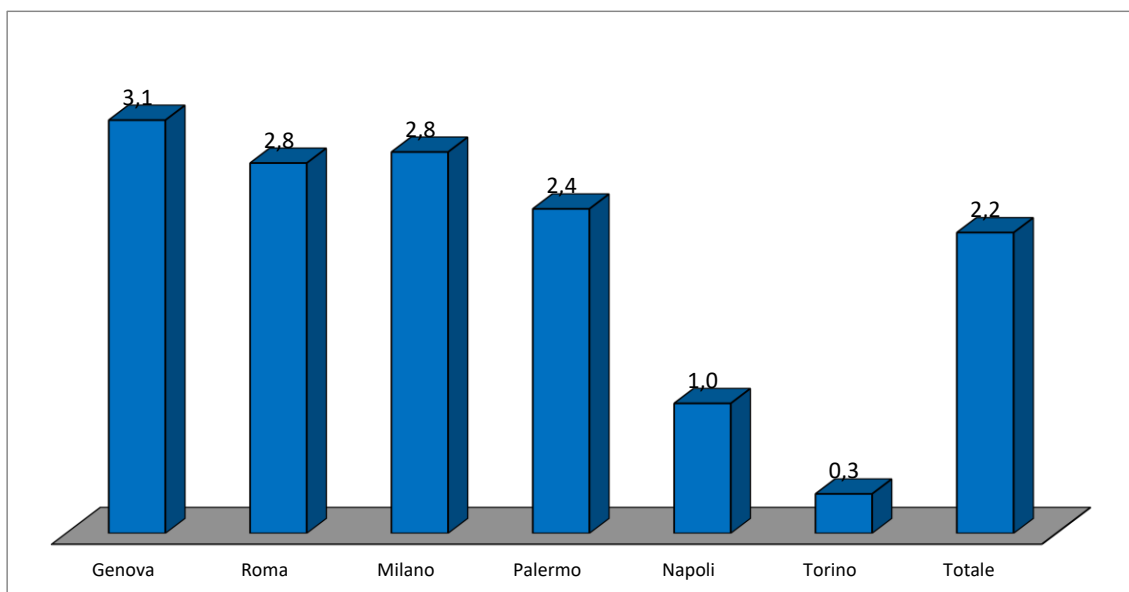
Analizzando il profilo dei probabili acquirenti è emerso che le figure su cui si concentrano aspettative più positive sono nuclei familiari di coppie giovani senza figli o con figli piccoli, il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 25 e i 34 anni.

A livello comunale la città più attiva, se venissero confermate le intenzioni degli intervistati, dovrebbe essere Genova (3,1%), seguita a parità di punteggio da Roma e Milano (2,8%), cui seguirebbero Palermo (2,4%), Napoli (1%) e Torino (0,3%) (graf. 20).

### GRAFICO 20

#### ACQUISTI PREVISTI NELLE SINGOLE CITTA'

(val. %)



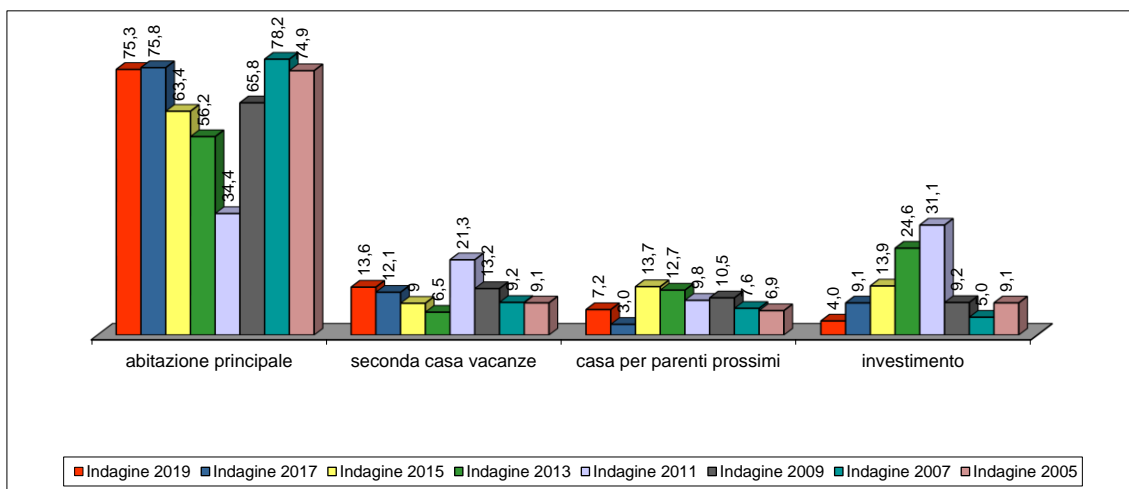
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Come per chi ha già comprato una casa, chi pensa di farlo è spinto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale (75,3%); 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 si trovano coloro che vorrebbero acquistare la seconda casa per le vacanze (13,6%), seguiti da coloro che intendono acquistare una seconda casa per parenti prossimi (7,2%); infine, vi è chi pensa di acquistare per investire il proprio capitale (4%); da notare che, rispetto all'Indagine 2017, è cresciuta la quota di chi vorrebbe acquistare una casa vacanze o per parenti prossimi, mentre continua il *trend* decrescente di chi desidera prendere una casa per investire i propri risparmi; questo calo non dipende tanto dal fatto che le famiglie italiane preferiscono altre forme di investimento bensì maggiormente dal fatto che non riescono più a risparmiare e, quindi, a investire come in passato (*graf. 21*).

### GRAFICO 21

#### PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE DA ACQUISTARE

(val. %)

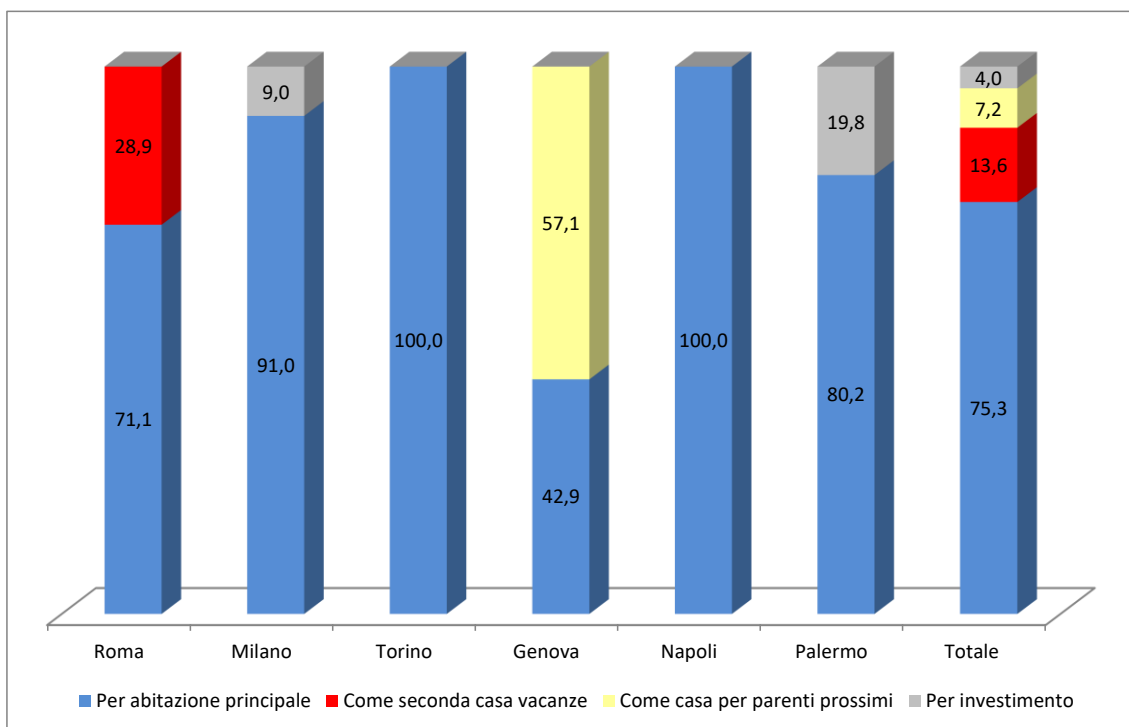


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

A Torino e Napoli chi pensa di acquistare un’abitazione nel biennio 2019-2020 lo farebbe solo per comprare un’abitazione principale; a Roma è decisamente dominante il desiderio di prendere un’abitazione per andarci a vivere ma c’è anche una quota rilevante di chi desidera avere una seconda casa vacanze; anche a Milano e Palermo è molto alta la percentuale di chi vorrebbe acquistare un’abitazione principale ma c’è anche chi ha manifestato il desiderio di prendere una casa per investimento; infine, a Genova è decisamente sotto media la quota di chi vorrebbe acquistare una casa per andarci a vivere, mentre è molto alta la percentuale di chi vorrebbe una casa per parenti prossimi (graf. 22).

### GRAFICO 22

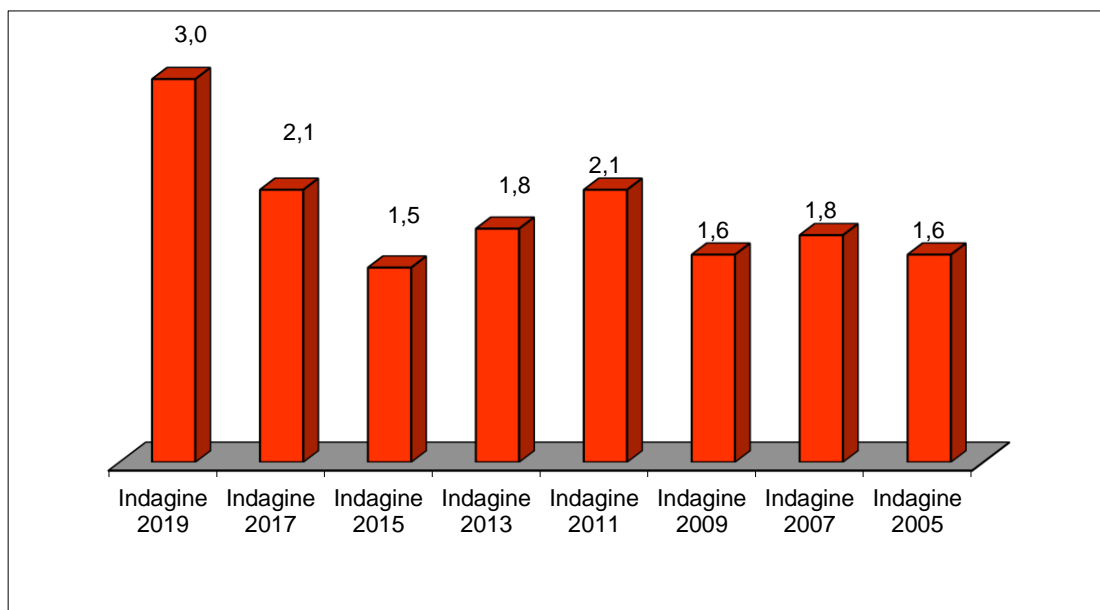
PRINCIPALE UTILIZZO DELL’IMMOBILE DA ACQUISTARE NELLE SINGOLE CITTA’  
(val. %)



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 2019-2020, il 3% delle famiglie intervistate ha intenzione di vendere un immobile, valore ancora in crescita rispetto alle tre Indagini precedenti ma, anche in questo caso, le famiglie continuano a essere molto prudenti nel dichiarare le proprie intenzioni future. Si tratta prevalentemente di coppie con figli piccoli che, molto probabilmente, vorrebbero vendere per ricomprare un'abitazione più adatta (graf. 23).

**GRAFICO 23**  
**VENDITE PREVISTE**  
 (val. %)

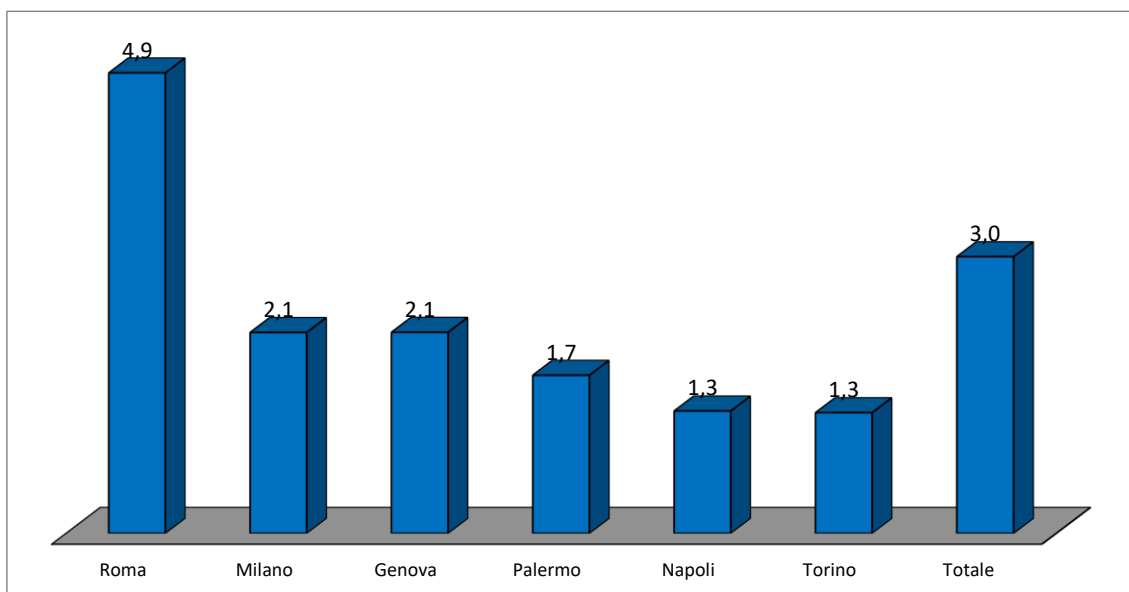


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

E' decisamente alta la quota di chi vorrebbe vendere casa tra gli intervistati residenti a Roma (4,9%) che pensano di vendere almeno un'immobile nel biennio 2019-2020; con un notevole distacco seguono coloro che vivono a Milano e Genova, a parità di punteggio (2,1%); al terzo posto si trova Palermo (1,7%) e al quarto posto Napoli e Torino (1,3%) a pari merito (*graf. 23*).

**GRAFICO 23**

VENDITE PREVISTE NELLE SINGOLE CITTA'  
(val. %)



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

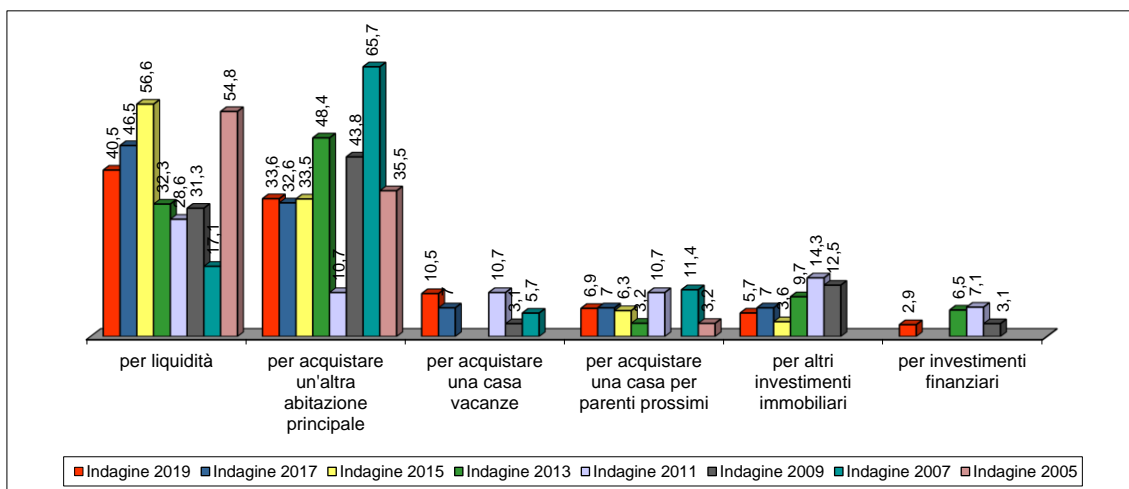
La motivazione predominante che sembra indurre alla vendita di un'abitazione è l'esigenza di smobilitare denaro (40,5%), anche se il valore è più basso rispetto a quello rilevato nelle due Indagini precedenti; al secondo posto c'è chi pensa di vendere per acquistare un'altra abitazione principale (33,6%); al terzo posto si trova chi vorrebbe vendere per prendere una seconda casa vacanze (10,5%); al quarto posto c'è chi vorrebbe farlo per avere una seconda casa per parenti prossimi (6,9%); infine, c'è chi prevede di vendere per fare investimenti finanziari (2,9%) (graf. 24).

#### GRAFICO 24

#### PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA

(val. %)





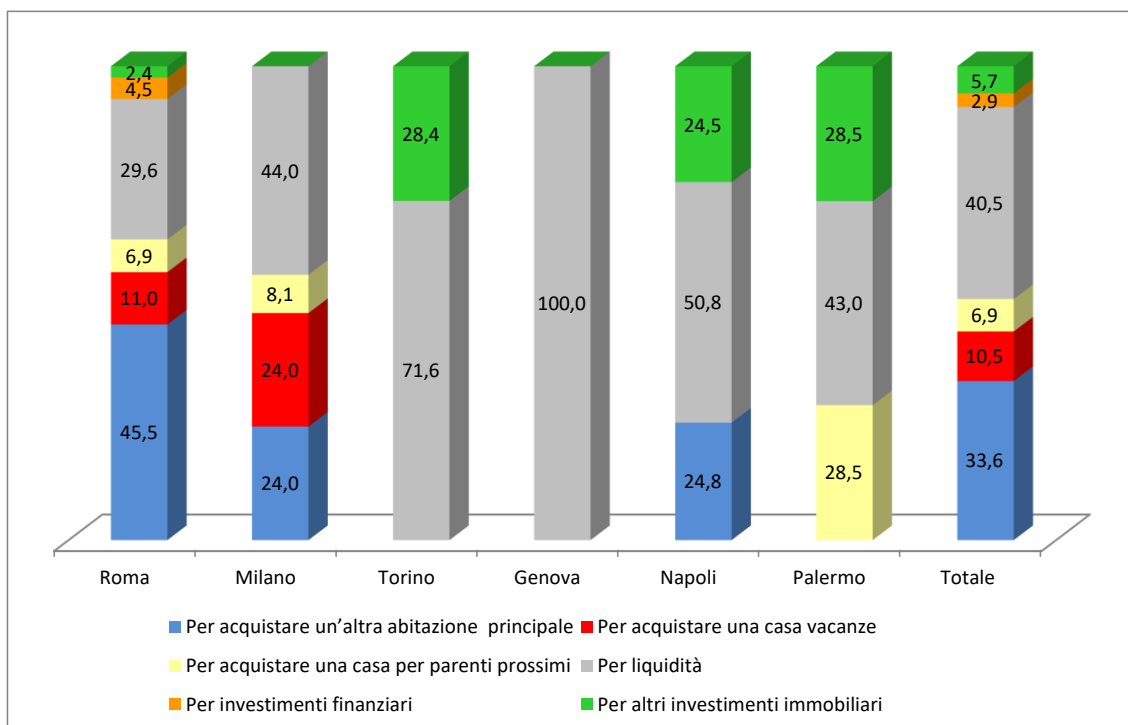
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

A Roma è sopra la media la quota di chi vorrebbe vendere una casa per prendere un’abitazione principale, viceversa è sotto media a Milano; invece, a Torino e Napoli spiccano coloro che venderebbero per bisogno di liquidità o per fare altri investimenti immobiliari; a Genova chi vorrebbe vendere lo farebbe solo perché spinto dalla necessità di smobilitare ricchezza; infine, a Palermo le famiglie pensano di vendere una loro abitazione per acquistare una casa per parenti prossimi, per bisogno di liquidità e/o per fare altri investimenti immobiliari (*graf. 25*).

### GRAFICO 25

#### PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA NELLE SINGOLE CITTA'

(val. %)



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

## 5. Conclusioni

Dall'indagine **Tecnoborsa** 2019 sulle sei grandi città italiane emerge che nel biennio 2017-2018 si conferma in modo più marcato la ripresa del mercato immobiliare già avviata nell'indagine 2015; infatti, la quota delle famiglie che hanno dichiarato di aver acquistato un'abitazione ha quasi raggiunto il massimo storico che si era registrato nell'indagine 2005.

Dall'analisi dell'utilizzo dell'immobile acquistato, al primo posto si continua a trovare l'acquisto dell'abitazione principale, valore allineato a quello registrato nelle tre rilevazioni precedenti; sempre in calo, passando dal secondo al terzo posto, sono coloro che hanno preso una seconda casa vacanze; viceversa, continua a crescere la quota da chi ha acquistato un'abitazione per parenti prossimi; infine, all'ultimo posto ci sono sempre coloro che hanno comprato per investire e anche quest'ultima motivazione fa registrare una crescita di 1,1 punti percentuali.

La metratura preferita continua a essere quella compresa tra i 71 e i 100 mq, anche se subisce un calo di 3,6 punti percentuali; viceversa, cresce la quota di chi preferisce i tagli piccoli, ossia quelli inferiori ai mq 70.

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**, vale a dire dal 2005.

La motivazione predominante che ha indotto alla vendita di un'abitazione rimane la sostituzione con un'altra abitazione principale, valore che cresce di 1,4 punti toccando il massimo storico. Come sempre, al primo posto c'è chi ha venduto per acquistare un'abitazione principale e al secondo posto c'è chi ha ceduto una casa per bisogno di liquidità, motivazione purtroppo in crescita rispetto al 2017; 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. Da notare che le ultime tre motivazioni indicate dagli intervistati presentano valori in calo rispetto alle due Indagini precedenti.

Per quanto riguarda il ricorso a un mutuo o a un finanziamento cresce, anche se solo di 0,9 punti percentuali, la quota delle famiglie che vi hanno fatto ricorso, rispetto a quanto riscontrato nell'Indagine 2017 mentre, per quanto riguarda le altre tre motivazioni, i valori sono abbastanza allineati a quello medio.

Per quanto riguarda le compravendite future le intenzioni dichiarate dalle famiglie italiane fanno ben sperare, perché sale la quota sia di chi pensa di acquistare sia di chi pensa di vendere nel biennio 2019-2020. Quindi, anche nel prossimo biennio il mercato delle compravendite immobiliari sembra debba continuare a crescere.

Come chi ha già comprato una casa, così anche chi pensa di farlo è spinto soprattutto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale; sale pure la quota di chi vorrebbe acquistare una seconda casa vacanze e/o per parenti prossimi, mentre scende quella di chi pensa di investire i propri risparmi nel mattone.

Continua a essere molto alta anche la quota di chi pensa di vendere perché spinto dalla necessità di smobilitare ricchezza, anche se scende notevolmente rispetto a quanto rilevato nelle due Indagini precedenti; al secondo posto c'è chi pensa di vendere per acquistare un'altra abitazione principale; al terzo posto si trova chi vorrebbe vendere per prendere una seconda casa vacanze; al quarto posto chi vorrebbe cedere un immobile per poter acquistare una seconda casa per parenti prossimi; al quinto posto c'è chi pensa di farlo per poter fare altri investimenti immobiliari; infine, si trova chi vuole cedere un immobile per fare investimenti finanziari

ma va segnalato che nelle due rilevazioni precedenti nessuno aveva indicato quest'ultima motivazione.

#### **Nota metodologica**

L'indagine è stata basata su un campione statisticamente rappresentativo dell'universo di interesse, stratificato secondo i seguenti criteri:

- Comuni con oltre 500.000 abitanti: n. 6 classi (Roma, Milano, Torino, Genova, Napoli e Palermo);
- tipologia di famiglia: n. 3 classi (famiglie unipersonali, coppie con figli, coppie senza figli).

Al fine di rappresentare in modo più efficiente il segmento della popolazione che aveva svolto almeno una transazione immobiliare nel corso dell'ultimo biennio (2017-2018), incrociato per Grande Comune e Tipologia di famiglia, il campione è stato caratterizzato da un sovra-campionamento a due stadi (n. 660 casi in totale), sul Numero di Transazioni Normalizzate (Ntn), rispetto alla quota di proprietà compravendita, sulla base dei dati contenuti nel "Rapporto Immobiliare 2018 "Residenziale" – Agenzia del Territorio".

Per il campione non Ntn è stato adottato un campionamento di tipo disproporzionale a doppio stadio stratificato per città e tipologia familiare. Al primo stadio il sub-campione è stato costruito di tipo disproporzionale a celle non costanti, stratificato per le sei città oggetto dell'indagine, raggruppate per "fascia" di città.

Numerosità campionaria complessiva: 2.512 interviste.