

COMUNICATO STAMPA
Roma – giovedì 20 giugno 2019

L'INDAGINE TECNOBORSA 2019
LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE
NELLE SEI GRANDI CITTA' – TRANSAZIONI E MUTUI
a cura del Centro Studi sull'Economia Immobiliare - CSEI **Tecnoborsa**

Dall'indagine biennale **Tecnoborsa** 2019 sulle sei maggiori città italiane è emerso che nel biennio 2017-2018 ben il 6,7% delle famiglie intervistate ha acquistato un'abitazione e la città più attiva è stata Roma – come già nell'indagine 2017. Come sempre la motivazione principale è il desiderio di risiedere in una casa di proprietà – e anche questo valore è sostanzialmente allineato con quello del 2017 – con Roma e Napoli ai primi posti. Dall'analisi delle caratteristiche dell'immobile acquistato è risultato che i tagli preferiti sono stati quelli che vanno dai 71 ai 100 mq, pur se in discesa rispetto alle due rilevazioni precedenti, mentre quelli fra i 36 e i 70 mq continuano a registrare un trend crescente. Inoltre, gli acquirenti hanno preferito prendere abitazioni già ristrutturate o abitabili, lasciando come fanalino di coda quelle da ristrutturare. Passando alle vendite, è emerso che il valore è allineato a quello degli acquisti poichè il 6% delle famiglie ha affermato di aver venduto una casa, valore che conferma il trend positivo superando il massimo storico della rilevazione precedente – con Torino e Milano in testa. Le case più vendute sono state le abitazioni principali, fenomeno in crescita dopo essere sceso nell'analisi svolta sulle sei grandi città nel 2017 – e anche questa volta sono guidate da Roma – ma è leggermente in rialzo la quota di chi ha venduto per bisogno di liquidità – con Milano in testa – mentre a Torino le famiglie hanno pensato maggiormente a una seconda casa vacanze. Per quanto concerne la richiesta di mutuo da parte di chi ha acquistato si è riscontrato che il 57,7% degli acquirenti vi ha fatto ricorso e nel 66% dei casi si è trattato di famiglie residenti a Roma, seguite dal 65,5% di Palermo, mentre le altre città seguono con un po' più di distacco. Infine, andando a sondare le transazioni previste per il biennio in corso 2019-2020 il 2,2% degli intervistati ha manifestato l'intenzione di acquistare un'abitazione, il che fa ben sperare per il proseguimento del trend positivo del mercato. Anche in questo caso la motivazione principale rimane di gran lunga il desiderio di comprare una casa in cui vivere e la città più attiva dovrebbe essere Genova col 3,1%, seguita a pari merito da Roma e Milano col 2,8%. Spostando l'analisi sull'offerta futura qui il valore sale al 3% ma Roma si distacca nettamente da questa media col suo 4,9% e la motivazione principale è quella di vendere per ricomprare una prima casa più confortevole mentre nelle altre città sembra essere prevalente l'esigenza di smobilitare denaro, anche se il valore è più basso rispetto a quello delle due indagini precedenti.

Valter Giammaria, Presidente di Tecnoborsa ha affermato che: “Nel biennio 2017-2018 il 6,7% delle famiglie intervistate che risiedono nelle sei maggiori città italiane prese in esame ha dichiarato di aver acquistato un’abitazione nei due anni antecedenti l’Indagine ed è il valore più alto riscontrato dall’inizio della crisi – anche se ancora inferiore a quello del 2005, periodo del boom del mercato immobiliare”.

Acquisti
effettuati

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%).

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.

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%) e anche tale valore continua a crescere dopo aver toccato il minimo nella rilevazione del 2015.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

“Spostando l'analisi su coloro che hanno venduto almeno un'abitazione nel biennio 2017-2018 – ha sottolineato il Presidente – si è riscontrato che il 6% delle famiglie italiane residenti nelle sei città prese in esame ha venduto un'abitazione, valore che continua il suo *trend* positivo superando il massimo storico della rilevazione precedente, mentre il *gap* tra domanda e offerta torna a essere positivo (0,7 punti

Vendite
effettuate

percentuali), a favore della domanda, dopo essere stato pari allo zero nella rilevazione del 2017”.

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.

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.

Inoltre, 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 rispetto a quello del 2017 e del 2015.

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 Torino è sotto la media la percentuale di chi ha messo in vendita un'abitazione che era stata destinata 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.

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, ma 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%). Si tratta di 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.

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.

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 smobilizzare 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.

Giammaria ha evidenziato che: “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; tale risultato è dovuto sia al calo dei tassi d'interesse praticato dalla Bce sia all'allentamento della stretta creditizia adottata dalle banche”.

Mutui

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%), inseguite 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%).

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.

“Infine – ha concluso il Presidente – 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

Acquisti previsti

nel biennio 2019-2020, facendo ben sperare nel proseguimento del trend positivo intrapreso dal settore”. A questo riguardo, è bene ricordare che, 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.

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%).

Analizzando il profilo dei probabili acquirenti è emerso che le figure su cui si concentrano le 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.

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 ma questo calo non dipende tanto dal fatto che le famiglie italiane preferiscono altre forme di investimento, bensì soprattutto dal fatto che non riescono più a risparmiare e, quindi, a investire come in passato.

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 pure 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.

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,

Vendite
previste

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 alle mutate esigenze familiari.

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.

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%).

A Roma è sopra 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 propria abitazione per acquistare una casa per parenti prossimi, per bisogno di liquidità e/o per fare altri investimenti immobiliari.



Ufficio Stampa Lucilla Scelba

Cell. 347.6945253

Tel. 06.57300710

Fax 06.57301832

l.scelba@tecnoborsa.com

www.tecnoborsa.it