



COMUNICATO STAMPA

L'INDAGINE TECNOBORSA 2015 LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE

TRANSAZIONI EFFETTUATE E MUTUI

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

Roma – 18 giugno 2015

Il Centro Studi sull'Economia Immobiliare di Tecnoborsa – Csei, per la sesta volta dal 2005, è tornato a esaminare il mercato immobiliare nelle sei maggiori città italiane – Roma, Milano, Napoli, Torino, Palermo e Genova – e le famiglie che vivono in esse: compravendite e locazioni effettuate e mutui.

Dall'Indagine Tecnoborsa 2015 sulle sei grandi città italiane emerge una lieve ripresa della domanda di immobili per il biennio 2013-2014 rispetto a quello precedente e il mercato, come sempre, è stato trainato dall'acquisto dell'abitazione principale che ha raggiunto il valore più elevato mai riscontrato prima nei dieci anni di rilevazioni Csei. Al secondo posto continuano a figurare le seconde case vacanze, anche se è scesa la quota degli acquirenti, mentre è ripreso il mercato delle case per parenti prossimi ma è calato quello delle case acquistate per investimento.

Nel biennio considerato è cresciuto in modo significativo il numero delle famiglie che sono riuscite a vendere un'abitazione: al primo posto ci sono sempre le abitazioni principali che sono salite di circa 10 punti percentuali, mentre è scesa la quota di chi ha ceduto le seconde case, indipendentemente dall'uso che ne veniva fatto. Anche nell'Indagine 2015 i due motivi principali che hanno spinto le famiglie a vendere una casa di proprietà sono risultati la necessità di sostituire la prima casa o il bisogno di liquidità.

Inoltre, c'è da notare che nel biennio appena trascorso per la prima volta si è raggiunto un punto di equilibrio tra domanda e offerta nelle compravendite e questo ha portato al calo dei prezzi cui si è assistito negli ultimi tempi.

Per quanto riguarda il ricorso a un mutuo o a un finanziamento si è rilevato un incremento delle famiglie che vi hanno fatto ricorso e hanno usufruito di un mutuo/finanziamento prevalentemente coloro che hanno acquistato un'abitazione principale.

Compravendite effettuate - Valter Giammaria, Presidente **Tecnoborsa** ha affermato che: “Nel biennio 2013-2014 si evidenzia una leggera ripresa del mercato immobiliare, infatti, il 4,8% delle famiglie intervistate che risiedono nelle sei grandi città italiane hanno dichiarato di aver acquistato un’abitazione nei due anni antecedenti l’indagine, anche se il valore è ancora decisamente inferiore a quello nel 2005 prima dell’inizio della crisi. La città più attiva, come nell’indagine 2013, è stata Roma”.

Dall’analisi dell’utilizzo dell’immobile acquistato, al primo posto si continua a trovare l’acquisto dell’abitazione principale (82,1%), che raggiunge il suo massimo storico. Al secondo posto si trova la motivazione come seconda casa vacanze (9,2%), anche se è scesa di 2 punti percentuali rispetto alle due indagini precedenti; cresce la quota di chi ha acquistato un’abitazione per parenti prossimi, posizionandosi al terzo posto (5,5%); infine, all’ultimo posto, ci sono coloro che hanno comprato per investire (3,2%) e tale valore si è quasi dimezzato rispetto alle ultime due indagini, raggiungendo il valore minimo dall’inizio delle rilevazioni di **Tecnoborsa**. Le famiglie residenti a Roma e Torino hanno preferito acquistare un’abitazione principale, invece a Genova, Napoli e Palermo una seconda casa vacanze.

Andando a guardare più da vicino chi ha acquistato un’abitazione principale è emerso che il requisito che ha pesato maggiormente nella scelta dell’immobile è stata la dimensione (69,1%). Seguono con un notevole divario: prezzo coerente con le disponibilità economiche del nucleo familiare (43,4%); *comfort* e qualità delle rifiniture (42,4%); a parità di punteggio, vicinanza al luogo di lavoro e ai trasporti pubblici (38,6%); vicinanza a servizi e aree commerciali (37,6%); tranquillità della zona (34,7%); facilità di parcheggio (28,3%); ubicazione in zona vicina alle principali vie di comunicazione (24,4%); vicinanza ad aree verdi (24,1%); ubicazione in zona centrale (20,9%), vicinanza ai parenti prossimi (18,3%); caratteristiche orientate al risparmio energetico (15,4%); ubicazione in zona urbana in fase di riqualificazione (15,1%); infine, ubicazione in zona periferica (8,7%).

Andando ad analizzare le caratteristiche degli immobili che sono stati acquistati nel biennio 2013-2014 si è riscontrato che i tagli più richiesti sono stati il bilocale (29%), e il trilocale (30,6%), seguiti a breve distanza dai quadrilocali (25,6%); i meno richiesti sono stati i monolocali (9%) e quelli con più di quattro vani (5,8%), la cui richiesta ha raggiunto il minimo storico, a differenza delle altre quattro tipologie la cui domanda è stata in crescita o al più stazionaria. 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.

Da un'analisi della superficie si è riscontrato che è prevalsa la richiesta di abitazioni che vanno dai 71 ai 100 mq (39,3%), il 27,2% ha scelto quelle fra i 36 e i 70 mq e il 21,9% quelle tra i 101 e i 140 mq. Molto bassa la quota di immobili con una superficie inferiore ai 35 mq (7,9%) e di quelli con più di 140 mq (3,7%).

Per quanto riguarda le dotazioni degli immobili, il 62% di coloro che hanno acquistato un'abitazione nell'ultimo biennio hanno preferito quelle con terrazza/balcone, molto apprezzate anche nelle rilevazioni precedenti; il 55,1% con ascensore condominiale; il 41,2% con riscaldamento autonomo; il 40,6% con un box auto e/o posto auto assegnato; il 36,7% con cantina e/o soffitta. Seguono altre dotazioni ritenute comode ma meno indispensabili, quali: giardino condominiale (29,3%), servizio di portierato (21,9%) e giardino di pertinenza (13,2%).

Per quanto riguarda lo stato dell'immobile, affiora una notevole preferenza verso gli immobili abitabili o da ristrutturare; in particolare: il 13,4% ha acquistato un immobile nuovo, il 24,9% uno ristrutturato, il 33,2% uno abitabile e, infine, il 28,5% uno da ristrutturare. Come già evidenziato nelle precedenti Indagini sia nazionali che sui sei Comuni maggiori, la preferenza da parte di molti verso le case da ristrutturare è legata al fatto che è possibile rimodernare l'appartamento in base alle proprie esigenze usufruendo degli sgravi fiscali che continuano ad avere un notevole successo.

“Spostando l'analisi su coloro che hanno venduto almeno un'abitazione nel biennio 2013-2014 – ha proseguito il Presidente – si è riscontrato che il 4,9% delle famiglie italiane residenti nelle sei grandi città hanno venduto un'abitazione, valore decisamente in crescita rispetto a quello rilevato nelle cinque Indagini precedenti 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. Le città più vivaci sono state Roma e Genova”.

Il 66% di coloro che hanno venduto un'abitazione hanno affermato di aver ceduto l'immobile di residenza, fenomeno in crescita nelle due ultime rilevazioni tanto da aver superato il livello massimo che era stato raggiunto nel 2009; al secondo posto c'è chi ha venduto le seconde case destinate alle vacanze (13%), fenomeno in calo rispetto a quanto rilevato nel 2013; a seguire, con uno scarto di soli 2,5 punti percentuali, vi sono coloro che hanno ceduto, a parità di punteggio, le case per parenti prossimi e per investimento (10,5%) ma, rispetto a quanto rilevato nell'Indagine 2013, la prima tipologia è scesa di 14,5 punti percentuali e la seconda è salita di 8,5 punti.

La motivazione predominante che ha indotto alla vendita di un'abitazione rimane ancora la sostituzione con un'altra abitazione principale (49,4%), che dopo due periodi di calo riprende ad aumentare, anche se non torna ai valori rilevati nel 2009 ma supera quelli del 2005. Continua a essere rilevante anche la quota di chi ha venduto per bisogno di liquidità (28,3%), anche se c'è un segnale positivo, visto che scende di circa 10 punti percentuali rispetto a quanto emerso nell'Indagine 2013; a seguire, con valori molto inferiori, c'è chi ha ceduto un'abitazione per acquistare una casa per parenti prossimi (7,3%), per comprare una seconda casa vacanze (6,5%), per fare altri investimenti immobiliari (4,9%); infine, vi sono coloro che hanno venduto per effettuare investimenti finanziari (3,6%).

Dall'incrocio fra il tipo di abitazione venduta e il motivo della vendita è emerso che il 73% di coloro che hanno venduto un'abitazione principale l'ha fatto per acquistare un'altra prima casa ed è alta anche la quota di chi le ha vendute per bisogno di liquidità (15,3%), pur se in calo rispetto a quanto riscontrato nel 2013. Invece, la motivazione principale alle spalle della vendita di una seconda casa, indipendentemente dall'uso che ne veniva fatto, è stata il bisogno di svincolare ricchezza, valore che tocca quasi il 77% se si analizzano le case che erano tenute per investimento.

Le locazioni effettuate - Per quanto riguarda il mercato delle locazioni, è risultato che circa il 2% degli intervistati ha preso in affitto un immobile nel biennio considerato e sono state per lo più coppie giovani senza figli ad aver preso in locazione una casa per creare un nuovo nucleo familiare oppure studenti; come in passato l'affitto è stato scelto anche da persone mature con un buon titolo di studio e con occupazioni dirigenziali che, molto probabilmente, hanno affittato un immobile per esigenze lavorative. Le città più attive sono state Napoli, Milano e Torino.

Sul lato dell'offerta, è emerso che nel biennio 2013-2014 l'1,8% dei nuclei familiari residenti nelle sei grandi città ha dato in locazione un'abitazione. Le case sono state date in affitto, prevalentemente, da persone mature con una buona situazione economica (imprenditori e liberi professionisti), che ancora vedono nella casa una valida forma di investimento. La città con il valore più alto rispetto alla media è stata Torino.

Giammaria ha evidenziato che: “Come per il mercato delle compravendite anche quello delle locazioni, nel biennio 2013-2014, ha trovato il suo punto di equilibrio; tuttavia, per gli affitti tale situazione si era già verificata nel biennio precedente”.

Il ricorso ai mutui - “Infine – ha concluso il Presidente – tra coloro che hanno acquistato una casa il 56,2% ha dichiarato di aver fatto ricorso a un finanziamento o a un mutuo, valore decisamente superiore a quello riscontrato nell’Indagine 2013, tornando quasi ai livelli delle prime quattro rilevazioni e tale risultato è dovuto sia al calo dei tassi d’interesse praticato dalla Bce sia dall’allentamento della stretta creditizia adottata dalle banche. Hanno fatto maggiormente ricorso ai finanziamenti le coppie giovani e le città in cui è maggiore la quota di famiglie che ha acceso un prestito sono Torino, Napoli e Milano”.

In particolare, sono ricorsi ai mutui/finanziamenti il 61,4% di coloro che hanno acquistato un’abitazione principale, il 40% di chi ha preso una seconda casa vacanze, il 28,6% di chi ha voluto acquistare una casa per parenti prossimi e il 16,7% di chi ha comprato un immobile per investimento.

E’ cresciuta anche la quota del valore dell’immobile acquistato coperta da finanziamento: è infatti salita, rispetto agli anni precedenti, la quota di coloro che hanno acceso un mutuo compreso tra il 41% e l’80% del prezzo pagato per l’immobile (33,7%); invece, sono scesi notevolmente coloro che hanno preso un mutuo che copre fino al 20% (4%) e dal 21% al 40% (18,5%); infine, nessun acquirente ha acceso mutui che coprono oltre 80% del prezzo pagato. Questi ultimi risultati evidenziano una ripresa del ricorso al mutuo anche in termini di importi richiesti.

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 22,5% attraverso altri istituti di credito; il 6,6% attraverso canali on-line; il 2,8% tramite agenzie immobiliari; il restante 0,5% ha ottenuto il mutuo tramite ulteriori canali specializzati come *broker*, finanziarie, etc..

Circa il 91,5% 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 6,1% ha impegnato per la rata dal 40% al 50% del proprio reddito e solo il 2,3% oltre il 50%.

 **Tecnoborsa**

Ufficio Stampa **Lucilla Scelba**

Cell. 347.6945253 Tel. 06.57300710 - Fax 06.57301832

l.scelba@tecnoborsa.com - www.tecnoborsa.it