



BANCA D'ITALIA  
EUROSISTEMA

# Supplementi al Bollettino Statistico

---

Indagini campionarie

Sondaggio congiunturale  
sul mercato delle abitazioni in Italia

Marzo 2009

Nuova serie

Anno XIX - 23 Marzo 2009

Numero

15



## INDICE

	pag.
1. Introduzione .....	5
2. I principali risultati.....	5
Appendice A: Nota metodologica.....	7
Appendice B: Grafici e tavole.....	11
Appendice C: Il questionario .....	23

*Questo fascicolo presenta i principali risultati dell'inchiesta trimestrale sullo stato del mercato immobiliare in Italia condotta congiuntamente dalla Banca d'Italia e da Tecnoborsa. I referenti sono per la Banca d'Italia Leandro D'Aurizio, Roberto Sabbatini, Raffaele Tartaglia Polcini e Francesco Zollino (con la collaborazione di Pamela Minzera per la parte editoriale), e per Tecnoborsa Giampiero Bambagioni e Ettore Troiani.*

*I dati, raccolti esclusivamente per finalità di analisi economica, sono trattati ed elaborati in forma aggregata, nel rispetto della normativa sulla privacy.*

*Si ringraziano le agenzie che hanno accettato di partecipare all'indagine.*

# SONDAGGIO CONGIUNTURALE SUL MERCATO DELLE ABITAZIONI IN ITALIA

Marzo 2009

*Nel quarto trimestre del 2008 il mercato immobiliare ha mostrato un peggioramento congiunturale; prevalgono nettamente le indicazioni di riduzione dei prezzi e di aumento del numero degli incarichi a vendere ancora da evadere. Anche per il trimestre in corso il quadro rimane sfavorevole, nonostante un'attenuazione della tendenza flettente dei prezzi. Per il prossimo biennio le attese degli operatori segnalano un miglioramento.*

## 1. Introduzione

Tra metà gennaio e metà febbraio 2009 si sono svolte le interviste del Sondaggio congiunturale presso gli agenti immobiliari sul mercato delle abitazioni in Italia, condotto congiuntamente da Banca d'Italia e Tecnoborsa. Hanno partecipato 1.009 agenti (Tavola 1 e Nota metodologica), che hanno fornito informazioni sull'attività di compravendita e sui prezzi nel trimestre di riferimento (ottobre-dicembre 2008), nonché sulle prospettive del settore.

I principali risultati sono riassunti di seguito; le appendici A, B e C riportano, rispettivamente, la nota metodologica, le tavole statistiche e il questionario utilizzato.

## 2. I principali risultati

**Prezzi delle abitazioni** – Nel quarto trimestre del 2008 i prezzi di vendita degli immobili residenziali sono risultati in calo rispetto ai tre mesi precedenti per il 57,6 per cento delle agenzie; un'esigua minoranza degli operatori (2,8 per cento) ha dichiarato un aumento (Tavola 2 e Figura 1). Le valutazioni degli agenti segnalano una più diffusa tendenza al ribasso nelle regioni del Nord Est e, in tutte le ripartizioni geografiche, nelle aree urbane (il cui capoluogo ha più di 250.000 abitanti).

**Numero di compravendite** – Circa due terzi degli operatori hanno venduto almeno un immobile nel corso del quarto trimestre del 2008, con una incidenza superiore nelle regioni del Nord Est (74,7 per cento), inferiore in quelle del Centro (59,9 per cento; Tavola 3). Nel complesso il numero delle compravendite tramite l'intermediazione degli agenti è nell'ordine di 143 mila, segnalando una prosecuzione della tendenza negativa in linea con le rilevazioni dell'Osservatorio sul Mercato Immobiliare (OMI). Le abitazioni più vendute sono quelle di media dimensione (tra 71 e 120 mq) in tutte le aree del Paese ad eccezione delle regioni del Centro, dove prevalgono le transazioni di alloggi più piccoli (fino a 70 mq); in tutte le città si riscontra un maggior numero di scambi nelle zone semi-centrali e relativamente ad alloggi liberi, non di lusso e già abitabili (Tavola 4).

**Incarichi a vendere** – Per quasi metà degli agenti, alla fine dello scorso anno il numero complessivo di incarichi a vendere ancora da evadere era aumentato rispetto a tre mesi prima (contro una quota del 15 per cento che dichiara una riduzione); la percentuale risulta inferiore nelle regioni del Nord Ovest e superiore in quelle del Nord Est (Tavola 5). Nel complesso del paese, tale rialzo riflette, da un lato, l'aumento dei nuovi incarichi acquisiti nel trimestre rispetto al precedente, per il 38,5 per cento degli operatori (contro il 24,4 che li vede in diminuzione); dall'altro, rispecchia la debole dinamica delle vendite su incarichi progressi. Tra le cause di cessazione degli incarichi a vendere nel corso del periodo di riferimento spiccano sia l'assenza di proposte di acquisto a causa di prezzi di offerta ritenuti troppo elevati (64,7 per cento delle agenzie), sia proposte di acquisto a prezzi ritenuti troppo bassi dal venditore (52,3 per cento). Secondo una quota rilevante degli agenti (47 per cento;

Tavola 6) vi contribuirebbero anche difficoltà dell'acquirente a reperire fonti di finanziamento.

**Trattative e tempi di vendita** – Nel quarto trimestre il prezzo effettivo di vendita è risultato inferiore del 9,5 per cento alla richiesta iniziale del venditore, senza rilevanti differenze territoriali (Tavola 7). Per gli immobili venduti, tra il momento dell'affidamento dell'incarico e quello della vendita effettiva sono intercorsi in media quasi 7 mesi; per oltre la metà degli operatori, i tempi di vendita si sono allungati rispetto al trimestre precedente (Tavola 8).

**Modalità di finanziamento degli acquisti** – L'acquisto di abitazioni è stato effettuato per il 69 per cento delle transazioni con accensione di un mutuo ipotecario, con un divario tra il 72 per cento nelle aree urbane e il 66 in quelle non urbane, che si manifesta assai più accentuato nelle regioni del Nord Est (Tavola 9). Il rapporto tra il prestito erogato e il valore dell'immobile è in media pari al 69 per cento (63 nelle regioni del Centro).

**Le prospettive del mercato in cui operano le agenzie** – Per il primo trimestre del 2009 una larga maggioranza degli agenti (77 per cento) ha giudicato “sfavorevoli” le condizioni prevalenti sul mercato immobiliare di riferimento; tale indicazione è omogenea a livello geografico (Tavola 10). Per il 45 per cento delle agenzie, all'inizio di quest'anno il numero di nuovi incarichi a vendere sarebbe rimasto invariato rispetto al trimestre precedente, mentre una quota del 35 per cento si attendeva un aumento. Per lo stesso periodo il 65 per cento degli operatori prevedeva una riduzione dei prezzi delle case, contro una quota del 34 che ne prevedeva un aumento; il saldo tra attese “in aumento” e “in diminuzione” (–31 punti percentuali) è di entità inferiore a quello corrispondente ai giudizi sulle variazioni registrate nel quarto trimestre del 2008 (–51 punti; Figura 1), segnalando un'attenuazione dell'orientamento al ribasso dei prezzi.

**Le prospettive del mercato nazionale** – La situazione generale del mercato nazionale all'inizio del 2009 viene giudicata in peggioramento per il 61 per cento degli agenti; sugli orizzonti più distanti (due anni) prevalgono invece attese di miglioramento (45 per cento; Tavola 11).

## **A. Nota metodologica**

### **A1. Il campione e il disegno**

Dal mese di gennaio 2009 la Banca d'Italia, in collaborazione con Tecnoborsa<sup>1</sup>, conduce un sondaggio congiunturale trimestrale presso le agenzie immobiliari<sup>2</sup>. Le rilevazioni sono effettuate dalla società Questlab Srl nel mese successivo alla fine del trimestre di calendario (quindi in gennaio, aprile, luglio, ottobre). Le interviste per la prima edizione, riferita al quarto trimestre del 2008, sono state condotte tra il 12 gennaio e il 13 febbraio 2009; su 2.653 agenti immobiliari intervistati, 1.009 hanno partecipato al sondaggio, con un tasso di risposta del 38,7 per cento<sup>3</sup>.

Il disegno di campionamento è stratificato ad uno stadio. Gli strati, in totale pari a 34, sono costituiti:

- a) dai 15 comuni italiani con popolazione pari o superiore a 250.000 abitanti<sup>4</sup>;
- b) dalle 15 aree intorno ai comuni del punto a), che ne formano i relativi hinterland<sup>5</sup>;
- c) dalle 4 macro-aree geografiche nazionali (Nord Ovest; Nord Est; Centro; Sud e Isole), con l'esclusione dei 30 strati dei punti a) e b).

Il numero di unità da rilevare in ogni strato è scelto con un criterio misto: una numerosità di base è stata determinata in misura proporzionale al numero di transazioni rilevate nel 2006 in ognuno di essi (sulla base di dati territoriali forniti dall'Agenzia del Territorio). All'interno dei singoli strati si è poi provveduto a fissare una consistenza minima, al fine di garantire una numerosità campionaria tale da assicurare per ognuno di essi la significatività statistica dei risultati. È stata infine aggiunta una numerosità campionaria supplementare per le aree metropolitane, per tener conto della maggiore variabilità, al loro interno, dei fenomeni di interesse dell'indagine.

### **A2. L'universo di riferimento**

L'universo di riferimento è costituito dalle agenzie immobiliari, intendendo con questo termine sia quelle operanti per conto proprio sia quelle che operano per conto terzi.

---

<sup>1</sup> Società consortile per azioni senza fini di lucro, di emanazione delle Camere di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura, fondata nel 1997 per contribuire allo sviluppo, regolazione e trasparenza del mercato immobiliare italiano. Svolge anche attività di studio e ricerca nel campo dell'economia immobiliare italiana e internazionale.

<sup>2</sup> Precedentemente alla presente indagine sono state svolte le necessarie attività preparatorie, che hanno incluso, oltre alla definizione del questionario, del disegno campionario e delle liste di campionamento, lo svolgimento, nell'ottobre 2008, di un'indagine preliminare di collaudo.

<sup>3</sup> Percentuale che tiene conto degli errori di lista.

<sup>4</sup> Bari, Bologna, Catania, Firenze, Genova, Messina, Milano, Napoli, Padova, Palermo, Roma (inclusa Ostia Lido), Torino, Trieste, Venezia (inclusa Mestre), Verona.

<sup>5</sup> Definiamo come "area urbana" l'unione del comune con almeno 250.000 abitanti e del relativo hinterland. Chiamiamo "area metropolitana" l'area urbana in cui il comune più importante conta almeno 500.000 abitanti (Genova, Milano, Napoli, Palermo, Roma, Torino). Ogni area urbana o metropolitana corrisponde a un particolare Sistema Locale del Lavoro (Istat, I sistemi locali del lavoro 1991, Roma, 1997), definito come "l'unità territoriale identificata da un insieme di comuni contigui legati fra loro dai flussi degli spostamenti quotidiani per motivi di lavoro"; si tratta pertanto di aggregazioni di comuni che identificano mercati del lavoro omogenei. Non rilevando i vincoli amministrativi, un sistema locale può contenere, in casi residuali, comuni appartenenti a province o regioni diverse da quella del comune principale e viene individuato a partire da informazioni acquisite sul fenomeno del pendolarismo tramite il questionario del Censimento generale della popolazione.

Le informazioni sulla distribuzione della popolazione sono di fonte Istat<sup>6</sup>. Per ciascuna classe di addetti e per ciascuna provincia l'Istat rende disponibile il numero di imprese attive e quello complessivo di addetti nelle classi di attività economica 7012 ("Attività immobiliari conto proprio: compravendita di beni immobili") e 7031 ("Attività immobiliare per conto terzi: agenzie di mediazione immobiliare"); tali informazioni vengono diffuse anche a livello di capoluogo di provincia. Gli aggiornamenti sono utilizzati nel sondaggio non appena resi disponibili.

### **A3. La costruzione della lista di campionamento**

Le liste correntemente utilizzabili sono relative agli agenti immobiliari e alle agenzie. Poiché l'universo reso disponibile dall'Istat fa riferimento a queste ultime (in quanto imprese), nella fase di estrazione del campione è stata prestata particolare attenzione nell'includere al massimo un agente immobiliare operante per ciascuna agenzia. Le liste considerate per la costruzione del campione, entrambe contenenti agenti quasi certamente in attività, sono le seguenti:

- a) agenti associati alla Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali (FIAIP) (circa 12.000 unità);
- b) agenti accreditati presso le Borse immobiliari (circa 200 unità).

Allo scopo di colmare eventuali carenze rispetto alla numerosità teorica e per attenuare, laddove opportuno, le possibili distorsioni causate dall'utilizzo di liste relative ad associazioni di categoria, si è anche utilizzata una lista di agenti estratti dagli elenchi delle Camere di commercio (in totale circa 45.000 unità). Questa lista è in linea di principio esaustiva, ma le indispensabili informazioni per il contatto delle unità sono talvolta incomplete o non aggiornate.

### **A4. La ponderazione**

La stima degli aggregati è effettuata utilizzando per ogni unità del campione un coefficiente di ponderazione che, a livello di strato, tiene conto del rapporto tra il numero di imprese rilevate e quello di imprese presenti nell'universo di riferimento.

La procedura di ponderazione adottata è svolta in un'unica fase. Sia  $h$  la generica cella di strato e al suo interno  $N_h$  il numero di imprese della popolazione di interesse e  $n_h$  quello del campione<sup>7</sup>. Il peso per ogni impresa dello strato  $h$  è pertanto:

$$w_h = \frac{N_h}{n_h}$$

Per costruzione, la somma dei pesi di ogni cella restituisce la numerosità della popolazione di interesse in essa contenuta. In corrispondenza di ogni indagine trimestrale tali pesi vengono ricalcolati sulla base della distribuzione della popolazione di interesse disponibile alla data più recente.

### **A5. Gli stimatori utilizzati**

Per una generica variabile quantitativa  $X$ , la stima della media è effettuata con uno stimatore dato da:

$$\bar{X} = \frac{1}{\sum w_i} \sum w_i X_i$$

---

<sup>6</sup> Si utilizza l'aggiornamento più recente (2006).

<sup>7</sup> Il simbolo  $n_h$  indica la numerosità campionaria effettiva. In questo modo si effettua implicitamente una correzione dei pesi per tenere conto delle mancate risposte totali.



dove  $w_i$  è il peso associato alla singola unità del campione. Il peso può essere sia quello originario di disegno (vedi par. A4) sia quello ottenuto moltiplicando quest'ultimo per una variabile di scala che consenta di tener conto della diversa dimensione delle agenzie del campione (ad esempio il numero di case vendute)<sup>8</sup>.

## A6. Gli errori standard

Le stime delle percentuali, riferite al totale nazionale, presentano errori standard non superiori all'1,6 per cento, ovvero intervalli di confidenza (al 95 per cento) al massimo pari a 3,1 punti percentuali. Nella Tavola 1a sono riportate, a titolo indicativo, le stime degli errori standard delle percentuali di agenzie per il totale del campione e per alcune disaggregazioni territoriali; tali stime tengono conto anche della correzione necessaria per la popolazione finita (*finite population correction*). Si noti che l'utilizzo di domini di classificazione geografica meno ampi comporta una riduzione di precisione rispetto alle stime per il totale del campione, circostanza di cui è necessario tenere conto nell'analisi dei risultati.

**Tav. 1a - Errori standard delle stime espresse come percentuali di agenzie**  
(valori percentuali)

	Valore della stima									
	5 % 95 %	10 % 90 %	15 % 85 %	20 % 80 %	25 % 75 %	30 % 70 %	35 % 65 %	40 % 60 %	45 % 55 %	50 % 50 %
<b>Per ripartizioni geografiche</b>										
Nord Ovest .....	1,2	1,7	2,0	2,2	2,4	2,5	2,6	2,7	2,8	2,8
di cui: aree urbane.....	1,5	2,0	2,4	2,7	2,9	3,1	3,2	3,3	3,4	3,4
di cui: aree non urbane.....	2,1	2,9	3,4	3,9	4,2	4,4	4,6	4,7	4,8	4,8
Nord Est .....	1,3	1,8	2,2	2,4	2,6	2,8	2,9	3,0	3,0	3,1
di cui: aree urbane.....	1,6	2,2	2,7	3,0	3,2	3,4	3,6	3,7	3,7	3,7
di cui: aree non urbane.....	2,3	3,1	3,7	4,2	4,5	4,8	5,0	5,1	5,2	5,2
Centro.....	1,5	2,0	2,4	2,7	2,9	3,1	3,2	3,3	3,4	3,4
di cui: aree urbane.....	1,8	2,4	2,9	3,2	3,5	3,7	3,9	4,0	4,0	4,0
di cui: aree non urbane.....	2,7	3,7	4,4	5,0	5,4	5,7	5,9	6,1	6,2	6,2
Sud e Isole.....	1,5	2,0	2,4	2,7	2,9	3,1	3,2	3,3	3,4	3,4
di cui: aree urbane.....	1,9	2,6	3,1	3,5	3,8	4,0	4,2	4,3	4,4	4,4
di cui: aree non urbane.....	2,3	3,2	3,8	4,2	4,6	4,8	5,0	5,2	5,2	5,3
<b>Per popolazione residente</b>										
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) <sup>(1)</sup> .....	0,8	1,2	1,4	1,5	1,7	1,8	1,8	1,9	0,8	1,2
Aree non urbane .....	1,2	1,6	1,9	2,1	2,3	2,4	2,5	2,6	1,2	1,6
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti) <sup>(2)</sup> .....	1,1	1,5	1,7	2,0	2,1	2,2	2,3	2,4	1,1	1,5
Aree non metropolitane.....	0,9	1,2	1,4	1,6	1,8	1,9	1,9	2,0	0,9	1,2
<b>Totale</b> .....	0,7	0,9	1,1	1,2	1,4	1,4	1,5	1,5	1,6	1,6

(1) Aree urbane facenti capo ai comuni con più di 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo del comune principale, la cintura urbana ("hinterland") individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro. Le aree metropolitane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (2) Aree metropolitane facenti capo ai Comuni con più di 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo del comune, la cintura urbana ("hinterland") individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro. Le aree metropolitane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

<sup>8</sup> Per tutti questi aspetti, incluse le tecniche di calcolo degli errori standard si veda ad esempio, Cicchitelli, F. A. Herzel e G.E. Montanari, *Il campionamento statistico*, Bologna, Il Mulino, 1994.

Relativamente più complesso è il calcolo dell'errore standard relativo al numero totale di abitazioni vendute (tav. 3) ottenuto come somma del numero di abitazioni vendute nuove e preesistenti, rilevate separatamente. Occorre considerare infatti che i dati sono stati imputati per quelle agenzie che hanno dichiarato di aver effettuato vendite nel trimestre di riferimento, senza tuttavia fornire informazioni quantitative complete (circa il 5 per cento del campione). Per il solo calcolo dell'errore standard è stata utilizzata la tecnica dell'imputazione multipla, che consente di tenere conto dell'imputazione delle mancate risposte parziali. Essa consiste nella replicazione indipendente di un certo numero di *dataset* contenenti le osservazioni complete (nel caso specifico sono stati estratti 25 campioni di *bootstrap* dal campione originario) e nella replicazione per ognuno di essi del processo di imputazione della variabile. Se si indica con  $\hat{t}^*$  lo stimatore di interesse e con  $m$  il numero campioni replicati, la varianza di  $\hat{t}^*$  si stima con la seguente espressione<sup>9</sup>:

$$\hat{v}(\hat{t}^*) = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m \hat{v}_{p(s)}(\hat{t}_j^*) + \left(1 + \frac{1}{m}\right) \sum_{j=1}^m \frac{(\hat{t}_j^* - \hat{t}^*)^2}{m-1}, \text{ dove } \hat{t}^* = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m \hat{t}_j^*$$

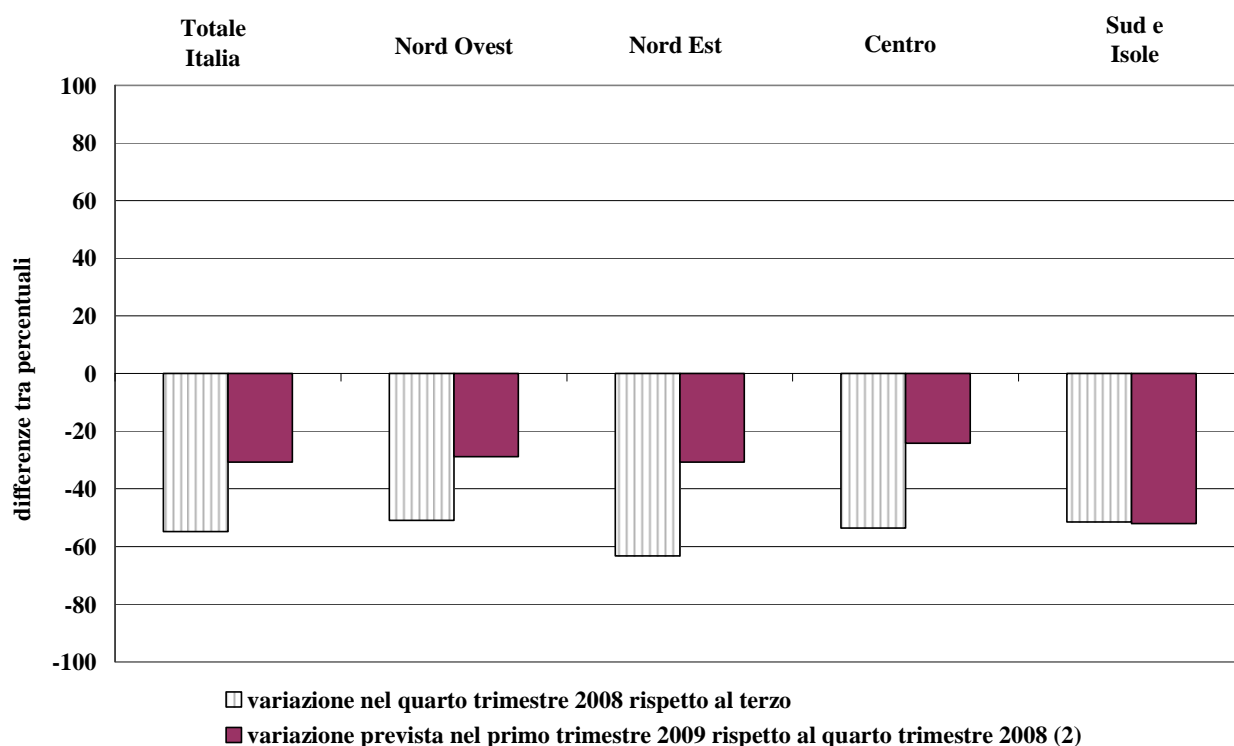
Il termine  $\hat{v}_{p(s)}(\hat{t}_j^*)$  indica la varianza stimata sul  $j$ -esimo campione replicato per lo stimatore  $\hat{t}$ , usando l'informazione del piano di campionamento  $p(s)$ . La prima sommatoria rappresenta la varianza media rispetto alle replicazioni (*within imputation variance*), mentre la seconda (*between imputation variance*) si interpreta come la variabilità generata dal processo di imputazione.

---

<sup>9</sup> Cfr., ad esempio, il capitolo 4 di Lehtonen, H., Pahkinen, E., *Practical Methods for Design and Analysis of Complex Surveys*, New York, Wiley, 2004.

## B. Grafici e tavole

**Figura 1 – Giudizi sull’andamento dei prezzi nel trimestre di riferimento e in quello in corso** <sup>(1)</sup>  
(saldo tra giudizi di aumento e diminuzione nel mercato in cui opera l'agenzia)



Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

(1) Le percentuali sono riferite alle risposte valide delle agenzie immobiliari che hanno dichiarato di avere effettuato vendite nel trimestre di riferimento, ponderate con la popolazione di agenzie desunta dagli archivi Istat-Asia (2006). – (2) Variabile continua discretizzata come segue: “in diminuzione”: variazione negativa superiore all’1 per cento; “stabile”: variazione compresa tra -1 e +1 per cento; “in aumento”: variazione positiva superiore all’1 per cento.

**Tavola 1 – Distribuzione del campione e dell’universo**  
*(unità, valori percentuali; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2008)*

	<b>agenzie rilevate</b>	<b>universo delle agenzie</b>	<b>frazione sondata (percentuale)</b>
<b>Per ripartizioni geografiche</b>			
Nord Ovest.....	321	24.956	1,3
di cui: aree urbane (1).....	214	12.371	1,7
aree non urbane.....	107	12.585	0,9
Nord Est.....	264	16.015	1,6
di cui: aree urbane (1).....	173	5.719	3,0
aree non urbane.....	91	10.296	0,9
Centro.....	213	14.015	1,5
di cui: aree urbane (1).....	149	6.333	2,4
aree non urbane.....	64	7.682	0,8
Sud e Isole.....	211	6.707	3,1
di cui: aree urbane (1).....	123	2.649	4,6
aree non urbane.....	88	4.058	2,2
<b>Per popolazione residente</b>			
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) (1).....	659	27.072	2,4
Aree non urbane (meno di 250 mila abitanti).....	350	34.621	1,0
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti) (2).....	410	18.560	2,2
Aree non metropolitane (meno di 500 mila abitanti).....	599	43.133	1,4
<b>Totale.....</b>	<b>1.009</b>	<b>61.693</b>	<b>1,6</b>

*Fonte:* Sondaggio Banca d’Italia-Tecnoborsa.

(1) Comuni con più di 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (“hinterland”) individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro (cfr. Istat, I sistemi locali del lavoro 1991, Roma, 1997). Le aree urbane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (2) Comuni con più di 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro. Le aree metropolitane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

**Tavola 2 - Prezzi di vendita** <sup>(1)</sup>  
(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2008)

	andamento rispetto al periodo precedente		
	in diminuzione	stabile	in aumento
<b>Per ripartizioni geografiche</b>			
Nord Ovest.....	54,5	41,9	3,6
di cui: aree urbane (2).....	61,4	36,2	2,3
aree non urbane.....	47,6	47,6	4,9
Nord Est.....	63,5	36,3	0,2
di cui: aree urbane (2).....	72,2	27,3	0,5
aree non urbane.....	58,6	41,4	0,0
Centro.....	56,7	40,1	3,2
di cui: aree urbane (2).....	64,1	34,7	1,2
aree non urbane.....	50,8	44,4	4,8
Sud e Isole.....	56,8	37,8	5,4
di cui: aree urbane (2).....	68,4	26,8	4,8
aree non urbane.....	49,4	44,8	5,7
<b>Per popolazione residente</b>			
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) (2).....	65,0	33,1	1,9
Aree non urbane (meno di 250 mila abitanti).....	51,8	44,7	3,5
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti) (3).....	63,3	34,2	2,5
Aree non metropolitane (meno di 500 mila abitanti).....	55,1	41,9	2,9
<b>Totale.....</b>	<b>57,6</b>	<b>39,6</b>	<b>2,8</b>

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

(1) I dati sono riferiti alle risposte valide delle agenzie immobiliari che hanno partecipato all'indagine relativa al trimestre di riferimento, ponderate con la popolazione di agenzie desunta dagli archivi Istat-Asia (2006). – (2) Comuni con più di 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (“hinterland”) individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro (cfr. Istat, I sistemi locali del lavoro 1991, Roma, 1997). Le aree urbane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (3) Comuni con più di 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro. Le aree metropolitane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

**Tavola 3 - Abitazioni vendute nel trimestre di riferimento e loro tipologia <sup>(1)</sup>**  
*(percentuali di agenzie, salvo diversa indicazione; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2008)*

	Quota di agenzie che hanno venduto abitazioni	di cui:			numero totale di abitazioni vendute (migliaia)	
		solo nuove	solo preesistenti	nuove e preesistenti		errore standard
<b>Per ripartizioni geografiche</b>						
Nord Ovest.....	65,5	6,4	38,4	20,7	62	10
di cui: aree urbane (2).....	71,2	8,1	41,3	21,9	36	6
aree non urbane.....	59,8	4,7	35,5	19,6	26	8
Nord Est.....	74,7	11,3	34,2	29,2	43	6
di cui: aree urbane (2).....	74,7	12,0	40,3	22,4	14	2
aree non urbane.....	74,7	11,0	30,8	33,0	28	5
Centro.....	59,9	4,4	39,2	16,3	24	3
di cui: aree urbane (2).....	66,3	4,1	47,0	15,2	12	1
aree non urbane.....	54,7	4,7	32,8	17,2	12	3
Sud e Isole.....	65,7	6,0	43,4	16,2	14	2
di cui: aree urbane (2).....	58,3	3,0	42,1	13,2	6	2
aree non urbane.....	70,5	8,0	44,3	18,2	7	1
<b>Per popolazione residente</b>						
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) (2).....	69,5	7,5	42,5	19,6	69	7
Aree non urbane (meno di 250 mila abitanti).....	64,4	6,9	34,5	22,9	74	10
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti) (3).....	69,6	6,7	43,2	19,7	49	6
Aree non metropolitane (meno di 500 mila abitanti).....	65,3	7,4	35,8	22,2	94	10
<b>Totale.....</b>	<b>66,6</b>	<b>7,2</b>	<b>38,0</b>	<b>21,4</b>	<b>143</b>	<b>12</b>

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

I dati sono riferiti alle risposte valide delle agenzie immobiliari che hanno partecipato all'indagine relativa al trimestre di riferimento, ponderate con la popolazione di agenzie desunta dagli archivi Istat-Asia (2006). – (2) Comuni con più di 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana ("hinterland") individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro (cfr. Istat, I sistemi locali del lavoro 1991, Roma, 1997). Le aree urbane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (3) Comuni con più di 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro. Le aree metropolitane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

**Tavola 4 - Caratteristiche prevalenti delle abitazioni vendute nel trimestre di riferimento <sup>(1)</sup>**

(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2008)

	superficie (mq)		ubicazione		disponibilità		stato		pregio	
		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)
<b>Per ripartizioni geografiche</b>										
Nord Ovest.....	tra 71 e 120	55,6	semi-centro	53,7	libero	97,2	abitabile	59,7	non di lusso	94,4
di cui: aree urbane (2).....	tra 71 e 120	51,5	semi-centro	57,7	libero	97,6	abitabile	57,9	non di lusso	91,0
aree non urbane.....	tra 71 e 120	60,7	semi-centro	49,2	libero	96,8	abitabile	61,9	non di lusso	98,4
Nord Est.....	tra 71 e 120	59,7	semi-centro	49,1	libero	94,9	abitabile	55,1	non di lusso	90,0
di cui: aree urbane (2).....	tra 71 e 120	49,0	semi-centro	46,2	libero	97,0	abitabile	56,0	non di lusso	93,8
aree non urbane.....	tra 71 e 120	65,7	semi-centro	50,8	libero	93,8	abitabile	54,5	non di lusso	87,9
Centro.....	fino a 70	47,1	semi-centro	50,5	libero	96,6	abitabile	56,9	non di lusso	94,2
di cui: aree urbane (2).....	tra 71 e 120	46,3	semi-centro	52,4	libero	96,5	abitabile	54,5	non di lusso	94,7
aree non urbane.....	fino a 70	54,3	semi-centro	48,5	libero	96,8	abitabile	59,4	non di lusso	93,8
Sud e Isole.....	tra 71 e 120	65,0	semi-centro	48,8	libero	95,3	abitabile	63,7	non di lusso	99,5
di cui: aree urbane (2).....	tra 71 e 120	75,2	semi-centro	55,7	libero	92,4	abitabile	65,2	non di lusso	98,6
aree non urbane.....	tra 71 e 120	59,7	semi-centro	45,2	libero	96,8	abitabile	62,9	non di lusso	100,0
<b>Per popolazione residente</b>										
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) (2).....	tra 71 e 120	51,7	semi-centro	53,7	libero	96,8	abitabile	57,3	non di lusso	93,1
Aree non urbane (meno di 250 mila abitanti).....	tra 71 e 120	58,3	semi-centro	49,1	libero	95,7	abitabile	59,0	non di lusso	94,1
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti) (3).....	tra 71 e 120	52,0	semi-centro	56,0	libero	97,3	abitabile	56,9	non di lusso	92,1
Aree non metropolitane (meno di 500 mila abitanti).....	tra 71 e 120	56,7	semi-centro	49,0	libero	95,7	abitabile	58,8	non di lusso	94,3
<b>Totale.....</b>	<b>tra 71 e 120</b>	<b>55,2</b>	<b>semi-centro</b>	<b>51,2</b>	<b>libero</b>	<b>96,2</b>	<b>abitabile</b>	<b>58,2</b>	<b>non di lusso</b>	<b>93,6</b>

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

(1) Caratteristiche prevalenti delle abitazioni vendute e percentuali dei rispondenti che le hanno indicate. Tali percentuali sono riferite alle risposte valide delle agenzie immobiliari che hanno dichiarato di avere effettuato vendite nel trimestre di riferimento, ponderate con la popolazione di agenzie desunta dagli archivi Istat-Asia (2006). – (2) Comuni con più di 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (“hinterland”) individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro (cfr. Istat, I sistemi locali del lavoro 1991, Roma, 1997). Le aree urbane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (3) Comuni con più di 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro. Le aree metropolitane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

**Tavola 5 - Incarichi a vendere**<sup>(1)</sup>  
(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2008)

	numero di incarichi da evadere alla fine del trimestre rispetto al periodo precedente			numero di nuovi incarichi ricevuti nel trimestre rispetto al periodo precedente		
	inferiore	uguale	superiore	inferiore	uguale	superiore
<b>Per ripartizioni geografiche</b>						
Nord Ovest.....	15,0	41,4	43,7	25,8	38,9	35,3
di cui: aree urbane (2).....	15,3	31,4	53,2	25,4	36,1	38,5
aree non urbane.....	14,6	51,5	34,0	26,2	41,7	32,0
Nord Est.....	14,8	23,5	61,7	24,6	33,1	42,3
di cui: aree urbane (2).....	10,5	30,4	59,0	17,5	36,6	45,9
aree non urbane.....	17,2	19,5	63,2	28,7	31,0	40,2
Centro.....	15,8	36,1	48,1	24,1	37,9	38,1
di cui: aree urbane (2).....	17,0	36,2	46,7	30,6	35,4	34,0
aree non urbane.....	14,8	36,1	49,2	18,3	40,0	41,7
Sud e Isole.....	14,6	37,5	47,8	19,6	37,9	42,6
di cui: aree urbane (2).....	15,7	38,1	46,3	24,6	35,3	40,1
aree non urbane.....	14,0	37,2	48,8	16,3	39,5	44,2
<b>Per popolazione residente</b>						
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) (2).....	14,7	33,0	52,3	24,9	36,0	39,1
Aree non urbane (meno di 250 mila abitanti).....	15,3	36,9	47,8	24,1	37,9	38,0
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti) (3).....	15,4	34,2	50,4	28,0	34,8	37,2
Aree non metropolitane (meno di 500 mila abitanti).....	14,9	35,6	49,5	22,9	38,0	39,1
<b>Totale.....</b>	<b>15,1</b>	<b>35,2</b>	<b>49,8</b>	<b>24,4</b>	<b>37,0</b>	<b>38,5</b>

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

(1) Le percentuali sono riferite alle risposte valide delle agenzie immobiliari che hanno partecipato all'indagine relativa al trimestre di riferimento, ponderate con la popolazione di agenzie desunta dagli archivi Istat-Asia (2006). – (2) Comuni con più di 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (“hinterland”) individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro (cfr. Istat, I sistemi locali del lavoro 1991, Roma, 1997). Le aree urbane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (3) Comuni con più di 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro. Le aree metropolitane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.



**Tavola 6 - Cause prevalenti di cessazione dell'incarico a vendere <sup>(1)</sup>**

(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2008)

	proposte di acquisto a prezzi bassi per il venditore	attese di prezzi più favorevoli	assenza di proposte di acquisto causa prezzi troppo alti	troppo tempo trascorso dall'inizio dell'incarico	difficoltà di finanziamento dell'acquirente	sopraggiunte difficoltà per il venditore	altro
<b>Per ripartizioni geografiche</b>							
Nord Ovest.....	50,6	20,9	61,5	14,2	51,3	5,2	7,8
di cui: aree urbane (2).....	55,7	24,4	62,8	15,8	51,1	7,5	6,8
aree non urbane.....	45,6	17,5	60,2	12,6	51,5	2,9	8,7
Nord Est.....	50,9	14,1	65,7	21,0	45,4	4,1	6,7
di cui: aree urbane (2).....	37,0	23,8	71,1	24,0	44,7	3,0	7,8
aree non urbane.....	59,0	8,4	62,7	19,3	45,8	4,8	6,0
Centro.....	50,9	18,0	67,8	18,2	41,0	2,0	7,6
di cui: aree urbane (2).....	60,9	30,3	71,1	21,0	32,9	2,5	3,3
aree non urbane.....	42,9	7,9	65,1	15,9	47,6	1,6	11,1
Sud e Isole.....	64,0	19,8	67,8	14,1	47,5	2,3	4,3
di cui: aree urbane (2).....	60,0	20,2	69,6	14,5	46,2	2,3	3,9
aree non urbane.....	66,7	19,5	66,7	13,8	48,3	2,3	4,6
<b>Per popolazione residente</b>							
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) (2).....	53,4	25,2	67,2	18,6	45,0	4,9	5,9
Aree non urbane (meno di 250 mila abitanti).....	51,4	13,0	62,8	15,4	48,6	3,1	8,0
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti)(3).....	58,1	26,1	65,3	16,6	45,8	5,8	5,5
Aree non metropolitane (meno di 500 mila abitanti).....	49,7	15,0	64,5	16,9	47,5	3,0	7,7
<b>Totale.....</b>	<b>52,3</b>	<b>18,4</b>	<b>64,7</b>	<b>16,8</b>	<b>47,0</b>	<b>3,9</b>	<b>7,1</b>

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

(1) Le percentuali sono riferite alle risposte valide delle agenzie immobiliari che hanno partecipato all'indagine relativa al trimestre di riferimento, ponderate con la popolazione di agenzie desunta dagli archivi Istat-Asia (2006). Dal momento che ogni agenzia può indicare fino a tre determinanti per il mancato rinnovo dei mandati la somma delle percentuali per riga può anche essere superiore a 100. – (2) Comuni con più di 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana ("hinterland") individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro (cfr. Istat, I sistemi locali del lavoro 1991, Roma, 1997). Le aree urbane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (3) Comuni con più di 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro. Le aree metropolitane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

**Tavola 7 - Rapporto tra prezzo pagato all'acquisto e prezzo inizialmente richiesto dal venditore**<sup>(1)</sup>  
(percentuali di agenzie, salvo diversa indicazione; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2008)

	uguale o superiore	inferiore meno del 5%	inferiore tra il 5 e il 10%	inferiore tra il 10 e il 20%	inferiore tra il 20 e il 30%	inferiore di oltre il 30%	riduzione media (2)
<b>Per ripartizioni geografiche</b>							
Nord Ovest.....	6,8	13,5	44,3	30,6	3,8	1,0	9,6
di cui: aree urbane (3).....	4,1	11,0	51,4	27,4	4,2	1,9	9,9
aree non urbane.....	9,8	16,4	36,1	34,4	3,3	0,0	9,1
Nord Est.....	6,1	19,2	46,1	24,5	3,4	0,5	8,7
di cui: aree urbane (3).....	6,3	18,3	41,9	27,9	4,2	1,5	9,4
aree non urbane.....	6,1	19,7	48,5	22,7	3,0	0,0	8,3
Centro.....	4,6	8,6	45,7	37,1	4,0	0,0	10,2
di cui: aree urbane (3).....	5,6	7,2	40,6	42,2	4,5	0,0	10,7
aree non urbane.....	3,4	10,3	51,7	31,0	3,4	0,0	9,7
Sud e Isole.....	6,4	13,5	39,1	34,4	6,6	0,0	10,1
di cui: aree urbane (3).....	0,0	8,6	43,0	41,6	6,9	0,0	11,4
aree non urbane.....	9,7	16,1	37,1	30,6	6,5	0,0	9,4
<b>Per popolazione residente</b>							
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) (3).....	4,6	11,6	46,1	32,0	4,5	1,2	10,1
Aree non urbane (meno di 250 mila abitanti).....	7,4	16,5	43,2	29,2	3,7	0,0	8,9
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti) (4).....	4,2	9,5	47,8	33,1	4,0	1,3	10,2
Aree non metropolitane (meno di 500 mila abitanti).....	7,0	16,4	43,0	29,3	4,0	0,2	9,1
<b>Totale.....</b>	<b>6,1</b>	<b>14,2</b>	<b>44,6</b>	<b>30,5</b>	<b>4,0</b>	<b>0,6</b>	<b>9,5</b>

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

(1) Le percentuali sono riferite alle risposte valide delle agenzie immobiliari che hanno dichiarato di avere effettuato vendite nel trimestre di riferimento, ponderate con la popolazione di agenzie desunta dagli archivi Istat-Asia (2006). – (2) Riduzione media percentuale ottenuta considerando il punto centrale di ogni intervallo e ipotizzando 0 per la modalità di risposta inferiore e 35 per quello superiore. – (3) Comuni con più di 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (“hinterland”) individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro (cfr. Istat, I sistemi locali del lavoro 1991, Roma, 1997). Le aree urbane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (4) Comuni con più di 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro. Le aree metropolitane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

**Tavola 8 - Tempi di vendita <sup>(1)</sup>**

(mesi, percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2008)

	tempo medio intercorso tra l'affidamento dell'incarico e l'effettiva vendita (mesi)	variazione rispetto al trimestre precedente (percentuali)		
		inferiore	uguale	superiore
<b>Per ripartizioni geografiche</b>				
Nord Ovest.....	6,4	11,6	36,5	51,8
di cui: aree urbane (2).....	6,1	14,8	27,2	58,0
aree non urbane.....	6,7	7,9	47,6	44,4
Nord Est.....	7,6	6,1	42,9	51,0
di cui: aree urbane (2).....	7,3	11,8	36,8	51,4
aree non urbane.....	7,8	3,0	46,3	50,7
Centro.....	6,1	14,4	36,5	49,0
di cui: aree urbane (2).....	6,0	14,1	34,9	51,0
aree non urbane.....	6,1	14,7	38,2	47,1
Sud e Isole.....	6,1	13,5	38,6	47,9
di cui: aree urbane (2).....	5,6	10,8	42,0	47,2
aree non urbane.....	6,3	15,0	36,7	48,3
<b>Per popolazione residente</b>				
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) (2).....	6,3	13,6	32,3	54,1
Aree non urbane (meno di 250 mila abitanti).....	7,0	8,4	44,0	47,6
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti) (3).....	6,0	13,2	31,4	55,4
Aree non metropolitane (meno di 500 mila abitanti).....	6,9	9,7	41,9	48,4
<b>Totale.....</b>	<b>6,7</b>	<b>10,8</b>	<b>38,6</b>	<b>50,6</b>

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

(1) I mesi e le percentuali sono riferite alle risposte valide delle agenzie immobiliari che hanno dichiarato di avere effettuato vendite nel trimestre di riferimento, ponderate con la popolazione di agenzie desunta dagli archivi Istat-Asia (2006). – (2) Comuni con più di 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana ("hinterland") individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro (cfr. Istat, I sistemi locali del lavoro 1991, Roma, 1997). Le aree urbane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli (Sud e Isole), Bari (Sud e Isole), Catania (Sud e Isole), Messina (Sud e Isole), Palermo (Sud e Isole). – (3) Comuni con più di 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro. Le aree metropolitane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

**Tavola 9 - Acquisti di abitazione e mutui ipotecari <sup>(1)</sup>**  
*(valori percentuali; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2008)*

	<b>percentuale di acquisti finanziati con mutuo</b>	<b>rapporto tra prestito e valore dell'immobile</b>
<b>Per ripartizioni geografiche</b>		
Nord Ovest.....	72,6	69,1
di cui: aree urbane (2).....	72,9	66,7
aree non urbane.....	72,1	74,2
Nord Est.....	63,7	70,8
di cui: aree urbane (2).....	71,8	72,1
aree non urbane.....	59,9	70,3
Centro.....	67,8	62,7
di cui: aree urbane (2).....	69,0	60,2
aree non urbane.....	66,7	65,4
Sud e Isole.....	73,3	70,9
di cui: aree urbane (2).....	76,0	69,7
aree non urbane.....	70,8	72,1
<b>Per popolazione residente</b>		
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) (2).....	72,3	66,7
Aree non urbane (meno di 250 mila abitanti).....	65,9	70,7
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti)(3).....	70,9	65,1
Aree non metropolitane (meno di 500 mila abitanti).....	68,1	70,9
<b>Totale.....</b>	<b>69,1</b>	<b>68,6</b>

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

(1) Risposte valide delle agenzie immobiliari che hanno dichiarato di avere effettuato vendite nel trimestre di riferimento. Stime ponderate con il numero di case vendute dichiarato dai rispondenti e riferite alla popolazione di agenzie desunta dagli archivi Istat-Asia (2006). – (2) Comuni con più di 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (“hinterland”) individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro (cfr. Istat, I sistemi locali del lavoro 1991, Roma, 1997). Le aree urbane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (3) Comuni con più di 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro. Le aree metropolitane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

**Tavola 10 - Prospettive del mercato in cui opera l'agenzia <sup>(1)</sup>**

(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2008)

	condizioni del mercato in cui opera l'agenzia nel trimestre in corso			numero atteso di nuovi incarichi a vendere nel trimestre in corso rispetto a quello di riferimento			livello atteso dei prezzi nel trimestre in corso rispetto a quello di riferimento (2)		
	sfavorevoli	normali	favorevoli	inferiore	uguale	superiore	inferiore	uguale	superiore
<b>Per ripartizioni geografiche</b>									
Nord Ovest.....	77,4	18,3	4,3	21,4	43,0	35,6	63,9	1,1	35,0
di cui: aree urbane (3).....	73,2	23,1	3,8	20,2	43,8	36,0	69,2	2,2	28,6
aree non urbane.....	81,6	13,6	4,9	22,5	42,2	35,3	58,2	0,0	41,8
Nord Est.....	77,6	17,1	5,3	21,7	47,0	31,3	65,1	0,5	34,4
di cui: aree urbane (3).....	74,3	21,5	4,2	14,8	50,0	35,2	67,6	1,4	31,0
aree non urbane.....	79,5	14,5	6,0	25,6	45,3	29,1	63,6	0,0	36,4
Centro.....	75,9	18,3	5,8	17,2	48,9	33,9	61,9	0,3	37,7
di cui: aree urbane (3).....	67,9	25,1	7,0	22,4	43,7	33,9	71,2	0,8	28,0
aree non urbane.....	82,5	12,7	4,8	12,9	53,2	33,9	54,2	0,0	45,8
Sud e Isole.....	72,8	19,2	8,0	14,5	42,1	43,4	76,0	0,0	24,0
di cui: aree urbane (3).....	73,9	18,3	7,8	24,6	44,4	31,0	81,3	0,0	18,7
aree non urbane.....	72,1	19,8	8,1	8,1	40,7	51,2	72,7	0,0	27,3
<b>Per popolazione residente</b>									
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) (3).....	72,3	22,8	5,0	20,0	45,1	34,8	70,5	1,5	28,0
Aree non urbane (meno di 250 mila abitanti).....	80,1	14,4	5,6	19,5	45,4	35,0	60,6	0,0	39,4
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti) (4).....	72,0	22,7	5,3	21,4	44,5	34,1	71,2	1,7	27,1
Aree non metropolitane (meno di 500 mila abitanti).....	78,6	16,1	5,3	19,0	45,6	35,3	62,3	0,2	37,5
<b>Totale (5) .....</b>	<b>76,6</b>	<b>18,1</b>	<b>5,3</b>	<b>19,8</b>	<b>45,3</b>	<b>35,0</b>	<b>65,0</b>	<b>0,7</b>	<b>34,3</b>

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

(1) Le percentuali sono riferite alle risposte valide delle agenzie immobiliari che hanno partecipato all'indagine relativa al trimestre di riferimento, ponderate con la popolazione di agenzie desunta dagli archivi Istat-Asia (2006). – (2) Variabile continua discretizzata come segue: “in diminuzione”: variazione negativa superiore all'1 per cento, “stabile”: variazione compresa tra -1 e +1 per cento, “in aumento”: variazione positiva superiore all'1 per cento. – (3) Comuni con più di 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (“hinterland”) individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro (cfr. Istat, I sistemi locali del lavoro 1991, Roma, 1997). Le aree urbane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (4) Comuni con più di 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro. Le aree metropolitane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo. – (5) Media delle risposte riferite ai singoli mercati locali.

**Tavola 11 – Situazione generale del mercato immobiliare in Italia<sup>(1)</sup>**  
*(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2008)*

	attese per il trimestre in corso rispetto a quello di riferimento			attese nei prossimi due anni rispetto al trimestre di riferimento		
	peggiore	uguale	migliore	peggiore	uguale	migliore
<b>Per ripartizioni geografiche</b>						
Nord Ovest.....	62,0	32,5	5,5	36,8	20,1	43,1
di cui: aree urbane (2).....	58,9	37,0	4,1	37,1	21,4	41,4
aree non urbane.....	65,0	28,2	6,8	36,5	18,7	44,8
Nord Est.....	61,2	36,3	2,6	35,6	20,2	44,2
di cui: aree urbane (2).....	59,1	38,0	2,9	31,7	24,4	43,9
aree non urbane.....	62,4	35,3	2,4	38,0	17,7	44,3
Centro.....	61,2	34,5	4,3	32,5	19,4	48,1
di cui: aree urbane (2).....	62,3	34,0	3,7	35,6	23,5	40,9
aree non urbane.....	60,3	34,9	4,8	29,8	15,8	54,4
Sud e Isole.....	54,7	38,7	6,6	31,8	18,9	49,3
di cui: aree urbane (2).....	50,0	44,2	5,8	25,6	19,5	54,9
aree non urbane.....	57,6	35,3	7,1	35,8	18,5	45,7
<b>Per popolazione residente</b>						
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) (2).....	58,9	37,2	3,9	34,5	22,4	43,1
Aree non urbane (meno di 250 mila abitanti).....	62,3	32,6	5,1	35,3	17,8	46,9
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti) (3).....	59,3	36,4	4,3	36,2	20,7	43,1
Aree non metropolitane (meno di 500 mila abitanti).....	61,5	33,8	4,7	34,4	19,5	46,1
<b>Totale.....</b>	<b>60,8</b>	<b>34,6</b>	<b>4,6</b>	<b>35,0</b>	<b>19,8</b>	<b>45,2</b>

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

(1) Le percentuali sono riferite alle risposte valide delle agenzie immobiliari che hanno partecipato all'indagine relativa al trimestre di riferimento, ponderate con la popolazione di agenzie desunta dagli archivi Istat-Asia (2006). – (2) Comuni con più di 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (“hinterland”) individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro (cfr. Istat, I sistemi locali del lavoro 1991, Roma, 1997). Le aree urbane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (3) Comuni con più di 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro. Le aree metropolitane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

## C. Questionario

### SONDAGGIO CONGIUNTURALE BANCA D'ITALIA - TECNOBORSA SUL MERCATO DELLE ABITAZIONI IN ITALIA

GENNAIO 2009

Nome del rispondente \_\_\_\_\_

Telefono \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_ E-Mail \_\_\_\_\_

#### Presentazione

Questa indagine è svolta ogni tre mesi da **Questlab srl** per conto della **Banca d'Italia** e di **Tecnoborsa** (Organizzazione del sistema delle Camere di Commercio per lo sviluppo e la regolazione dell'economia immobiliare) con lo scopo di acquisire informazioni sullo stato del mercato immobiliare residenziale in Italia.

All'inizio di ciascuna sezione troverà delle indicazioni che potrebbero essere utili per fornire la risposta alle singole domande. Il questionario è organizzato in tre sezioni: (A) l'andamento delle compravendite di immobili residenziali; (B) le quotazioni; (C) le prospettive a breve termine.

La maggior parte delle domande del questionario sono di natura qualitativa; solo alcune richiederanno una valutazione numerica. Se le riesce difficile fornire una valutazione esatta, riporti per favore una cifra compresa tra un minimo e un massimo.

Il questionario è rivolto agli **agenti immobiliari** o agli **operatori** in grado di rispondere in merito all'attività dell'**agenzia** nel suo complesso.

#### Indicazioni generali

- Quando sono richieste delle variazioni percentuali, nella prima casella a sinistra indicarne il segno (+ per gli aumenti; — per le diminuzioni).
- Le risposte devono essere riferite agli andamenti registrati nel trimestre ottobre-dicembre 2008.
- Nelle risposte riferirsi **esclusivamente alle unità abitative**, escludendo altri tipi di unità (box, cantine etc.).

#### Per informazioni su aspetti operativi nella compilazione del questionario:

**Questlab Srl**, via Ospedale 27 30174 Venezia Mestre, tel. 0418105560 - 0418105555,  
**fax 0418105566**, numero verde (Lun-Ven 9-18 solo rete fissa) 800134829  
e-mail: mercatoimmobiliare@web-survey.it

#### Per chiarimenti e informazioni su aspetti metodologici:

**Banca d'Italia**, via Nazionale 91 - 00184 Roma, tel. 06 47923324 – 06 47922190, telefax 06 47929210  
e-mail: studi.rms@bancaditalia.it

**Tecnoborsa**, via Capitan Bavastro 116 - 00154 Roma, tel. 06 57300710 – fax 06 57301832,  
e-mail: osservatorio@tecnoborsa.com

#### INFORMATIVA AI SENSI DEL D. LGS. 196/2003

Questa indagine è curata da Tecnoborsa e dalla Banca d'Italia e ha lo scopo principale di rilevare, ogni tre mesi, le previsioni delle agenzie immobiliari italiane su alcuni fenomeni economici. La collaborazione richiesta è del tutto volontaria. Le informazioni sono raccolte dalla Questlab S.r.l. e utilizzate dalla Banca d'Italia e da Tecnoborsa per fini di ricerca. I dati saranno conservati senza limiti di tempo e trattati con modalità atte a garantire la riservatezza dei rispondenti, in osservanza al D.Lgs. 196/2003 ("codice della privacy", nel seguito "codice"). I risultati dell'indagine saranno pubblicati esclusivamente in forma anonima e aggregata. Gli interessati potranno esercitare i diritti di cui all'art. 7 del citato "codice" – che prevede tra gli altri il diritto di rettificare, aggiornare, completare o cancellare i dati erronei o incompleti, nonché il diritto di opporsi al trattamento per motivi legittimi – nei confronti del titolare o dei responsabili del trattamento. *Titolare del trattamento dei dati*: Banca d'Italia: Servizio Organizzazione, Via Nazionale 91, 00184 ROMA. *Responsabile del trattamento dei dati*: Per la Banca d'Italia: Servizio Studi di Congiuntura e Politica Monetaria, Via Nazionale 91, 00184 ROMA; per la Questlab S.r.l.: Giuseppe Castiello, Via Ospedale 27, 30174 VENEZIA - MESTRE; per Tecnoborsa SCPA: Ettore Troiani, Via Capitan Bavastro 116, 00154 ROMA.

## INFORMAZIONI SULL'IMPRESA

1. Denominazione dell'impresa .....
2. Forma giuridica:  Srl  Spa  Sas  Snc  Ditta individuale  Altro .....
3. L'impresa è affiliata ad un gruppo?  no  sì; nome del gruppo .....  
*(per gruppo si intende un insieme di più imprese controllate direttamente o indirettamente attraverso una o più catene di controllo - per esempio franchising - dalle medesime persone fisiche o dal medesimo ente)*
4. L'agenzia ha venduto abitazioni nel trimestre ottobre-dicembre 2008?  sì, solo abitazioni nuove  
 sì, solo abitazioni preesistenti  
 sì, abitazioni nuove e preesistenti  
 no
5. **Se sì**, ci può indicare quante? Abitazioni nuove | \_\_\_\_\_ | Abitazioni preesistenti | \_\_\_\_\_ |
6. Quanti agenti operano attualmente per l'agenzia (incluso Lei stesso)? | \_\_\_\_\_ |

### Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre di riferimento, salti alla domanda A4.

7. Indicare il comune in cui l'agenzia ha effettuato la maggior parte delle compravendite nel trimestre ottobre-dicembre 2008 (\*)

	CAP	LOCALITA'
	_____	_____

(\*) In caso di compravendite effettuate in più comuni, riferisca tutte le risposte al comune in cui si concentra la maggior parte dell'attività dell'agenzia, misurata dal valore complessivo delle compravendite

## SEZIONE A – LE COMPRAVENDITE

In questa sezione si raccolgono informazioni sull'andamento delle compravendite effettuate dall'agenzia.

*Nella maggior parte dei casi Le sarà richiesto di riportare le informazioni relative al complesso del trimestre di riferimento, che per questa indagine è il periodo **ottobre-dicembre 2008**.*

**A1.** Pensando alla tipologia abitativa che l'agenzia ha venduto di più nel trimestre di riferimento, ci può indicare nel seguito le caratteristiche prevalenti di questi alloggi secondo... *(una risposta per ciascuna riga)*

- |   |  |  |   |
|---|--|--|---|
| <b>A1.1.</b> La superficie (mq commerciali)     | <input type="checkbox"/> fino a 70 mq                        | <input type="checkbox"/> fra 71 e 120 mq | <input type="checkbox"/> più di 120 mq          |
| <b>A1.2</b> L'ubicazione all'interno del comune | <input type="checkbox"/> centro                              | <input type="checkbox"/> semicentro      | <input type="checkbox"/> periferia              |
| <b>A1.3</b> La disponibilità dell'immobile      | <input type="checkbox"/> libero                              | <input type="checkbox"/> affittato       | <input type="checkbox"/> nuda proprietà o altro |
| <b>A1.4</b> Lo stato di conservazione           | <input type="checkbox"/> nuovo o completamente ristrutturato | <input type="checkbox"/> abitabile       | <input type="checkbox"/> da ristrutturare       |
| <b>A1.5</b> Il pregio dell'immobile             | <input type="checkbox"/> di lusso                            | <input type="checkbox"/> non di lusso    |   |

**A2.** Pensando al complesso delle abitazioni vendute dall'agenzia nel trimestre di riferimento, saprebbe indicare quanti mesi sono passati in media dall'affidamento dell'incarico all'effettiva vendita dell'immobile (firma del contratto preliminare di vendita)? | \_\_\_\_\_ | mesi

- |   |  |
|---|--|
| <b>A3.</b> <u>Rispetto al trimestre precedente</u> (luglio-settembre 2008) in quello di riferimento il numero di mesi da lei appena indicato per vendere un alloggio risulta: | <input type="checkbox"/> molto superiore |
|   | <input type="checkbox"/> superiore       |
|   | <input type="checkbox"/> uguale          |
|   | <input type="checkbox"/> inferiore       |
|   | <input type="checkbox"/> molto inferiore |

**A4.** Alla fine del trimestre di riferimento (**ottobre-dicembre 2008**) saprebbe indicare se il numero di incarichi a vendere ancora da evadere risulta, rispetto alla fine del trimestre precedente (luglio-settembre 2008):  
*(riferire la risposta sia agli incarichi acquisiti prima del trimestre di riferimento, sia a quelli acquisiti durante)*

	<input type="checkbox"/> molto superiore
	<input type="checkbox"/> superiore
	<input type="checkbox"/> uguale
	<input type="checkbox"/> inferiore
	<input type="checkbox"/> molto inferiore

**A5.** Il numero di nuovi incarichi a vendere ricevuti dall'agenzia nel corso del trimestre di riferimento risulta, rispetto a quelli acquisiti nel trimestre precedente:  
*(riferire la risposta solo agli incarichi acquisiti durante il trimestre di riferimento, includendo anche quelli eventualmente già evasi)*

	<input type="checkbox"/> molto superiore
	<input type="checkbox"/> superiore
	<input type="checkbox"/> uguale
	<input type="checkbox"/> inferiore
	<input type="checkbox"/> molto inferiore



- A6.** Parliamo ora degli incarichi che sono scaduti e/o non rinnovati nel trimestre di riferimento. Potrebbe indicare le determinanti più importanti di questo comportamento, tra quelle qui a fianco elencate? *(sceglierne al massimo tre)*
- Le offerte ricevute sono state ritenute troppo basse dal venditore
  - Aspettative di prezzi più elevati in futuro hanno indotto i proprietari ad attendere
  - Non sono state ricevute offerte perché il prezzo è stato ritenuto troppo alto dall'acquirente
  - E' trascorso troppo tempo da quando l'appartamento è stato collocato sul mercato
  - Le provvigioni sono state ritenute troppo elevate dal venditore
  - I servizi di promozione della vendita sono stati ritenuti insufficienti dal venditore
  - L'acquirente ha incontrato difficoltà nel reperire il finanziamento/mutuo
  - Sono sopraggiunte difficoltà del venditore (pignoramenti, separazioni, ecc.)
  - Altro (specificare) .....

**Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre di riferimento, salti alla domanda B1.2.**

**A7.** Pensi al complesso delle case vendute dall'agenzia nel trimestre di riferimento. In quanti dei casi di cui Lei è al corrente e per quale percentuale del prezzo l'acquirente ha fatto ricorso a un mutuo?  % del numero di contratti di compravendita assistiti da mutuo  valore % del mutuo rispetto al prezzo pattuito  non so rispondere

**SEZIONE B – I PREZZI**

Questa sezione raccoglie informazioni sui prezzi di vendita registrati nel periodo di riferimento

**B1.1.** Pensando alla tipologia prevalente di immobili **venduti dall'agenzia** nel trimestre di riferimento, rispetto al trimestre precedente (luglio-settembre 2008) il prezzo di vendita (al mq) risulta in media:

- in forte aumento
- in aumento
- all'incirca stabile
- in diminuzione
- in forte diminuzione

**Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre di riferimento (B1.2)**

**B1.2.** Pensi alla **zona di competenza** dell'agenzia: nel trimestre di riferimento rispetto al trimestre precedente (luglio-settembre 2008), ritiene che i prezzi di vendita (al mq) siano in media:

- in forte aumento
- in aumento
- all'incirca stabile
- in diminuzione
- in forte diminuzione

**B2.** Saprebbe anche indicare di quanto è cambiato questo prezzo di vendita in percentuale? *(indicare anche il segno della variazione)* +/-  |  |  |  |  |  %

**B3.** Sempre in percentuale, di quanto ritiene sia variato in media questo prezzo di vendita negli ultimi **tre anni**? *(indicare anche il segno della variazione)* +/-  |  |  |  |  |  %

**Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre di riferimento, salti alla domanda C1.**

**B4.** Pensando alla tipologia prevalente di immobili venduti dall'agenzia nel trimestre di riferimento, il prezzo effettivamente ottenuto risulta, rispetto alla prima richiesta del venditore:

- Uguale** (o superiore)
- Inferiore di:**
  - meno del 5%
  - fra 5 e 10%
  - fra 10 e 20%
  - fra 20 e 30%
  - oltre il 30%

**SEZIONE C – LE PROSPETTIVE**

In questa sezione si raccolgono informazioni sulle prospettive a breve termine del mercato immobiliare

**C1.** Pensi alla tipologia di immobili attualmente più venduta dall'agenzia, a prescindere dall'andamento recente delle vendite. Di quanto ritiene potranno variare i prezzi nel trimestre gennaio-marzo 2009 rispetto al trimestre di riferimento (ottobre-dicembre 2008)? *(indicare anche il segno della variazione)* +/-  |  |  |  |  %

**C2.** Secondo le Sue aspettative, nel trimestre gennaio-marzo 2009 ritiene che il numero dei nuovi incarichi a vendere ricevuti dall'agenzia sarà, rispetto al trimestre di riferimento:

- molto superiore
- superiore
- all'incirca lo stesso
- inferiore
- molto inferiore
- sfavorevole
- normale
- favorevole

**C3. Consideri ora** la situazione del mercato immobiliare nel solo territorio in cui opera l'agenzia: come la giudica nel trimestre in corso?

	<b>Nel trimestre in corso</b>	<b>Nel prossimo biennio</b>
<b>C4. Consideri ora</b> la situazione generale del mercato immobiliare, riferita all'intero territorio nazionale; rispetto alla situazione attuale, come ritiene essa si presenterà:	<input type="checkbox"/> migliore	<input type="checkbox"/> migliore
	<input type="checkbox"/> uguale	<input type="checkbox"/> uguale
	<input type="checkbox"/> peggiore	<input type="checkbox"/> peggiore



## AVVERTENZE

- I. - Le elaborazioni, salvo diversa indicazione, sono eseguite dalla Banca d'Italia.
- II. - Segni convenzionali:
- quando il fenomeno non esiste;
  - ... quando il fenomeno esiste ma i dati non si conoscono;
  - .. quando i dati non raggiungono la cifra significativa dell'ordine minimo considerato.
- I dati riportati fra parentesi sono provvisori, quelli fra parentesi in corsivo sono stimati.
- III. - Le tavole sono contrassegnate, oltre che da un numero progressivo, da un codice alfanumerico che individua in modo univoco il contenuto della tavola nell'archivio elettronico in cui sono memorizzate le informazioni destinate alla diffusione esterna. Analogo codice identifica le diverse grandezze riportate in ciascuna tavola.
- IV. - Le note metodologiche, riportate nelle ultime pagine del Supplemento, sono contrassegnate da codici elettronici che si riferiscono alle tavole e, nell'ambito di ciascuna di esse, alle singole grandezze economiche. Quando la nota metodologica è relativa a una particolare osservazione, essa segue il codice della variabile associato alla data di riferimento dell'osservazione.

## SUPPLEMENTI AL BOLLETTINO STATISTICO

**Moneta e banche** (mensile)

**Mercato finanziario** (mensile)

**Finanza pubblica, fabbisogno e debito** (mensile)

**Bilancia dei pagamenti e posizione patrimoniale sull'estero** (mensile)

**Conti finanziari** (trimestrale)

**Sistema dei pagamenti** (semestrale)

**Statistiche di finanza pubblica nei paesi dell'Unione europea** (annuale)

**Debito delle Amministrazioni locali** (annuale)

**La ricchezza delle famiglie italiane** (annuale)

**Indagini campionarie** (periodicità variabile)

**Note metodologiche** (periodicità variabile)

*Tutti i supplementi sono disponibili sul sito Internet della Banca d'Italia: [www.bancaditalia.it](http://www.bancaditalia.it)*

*Eventuali chiarimenti sui dati contenuti in questa pubblicazione possono essere richiesti via e-mail all'indirizzo [statistiche@bancaditalia.it](mailto:statistiche@bancaditalia.it)*

*Stampa su carta riciclata*

---

Per la pubblicazione cartacea: autorizzazione del Tribunale di Roma n. 150 del 14 marzo 1991  
Per la pubblicazione telematica: autorizzazione del Tribunale di Roma n. 24/2008 del 25 gennaio 2008  
- *Direttore Responsabile: dr. SALVATORE ROSSI* -