

QEI

Quaderni

di ECONOMIA IMMOBILIARE

2013

PERIODICO
SEMESTRALE DI
TECNOBORSA

Indagine Tecnoborsa 2013
Transazioni e Mutui

Indagine Tecnoborsa 2013
Intermediazione e Valutazione

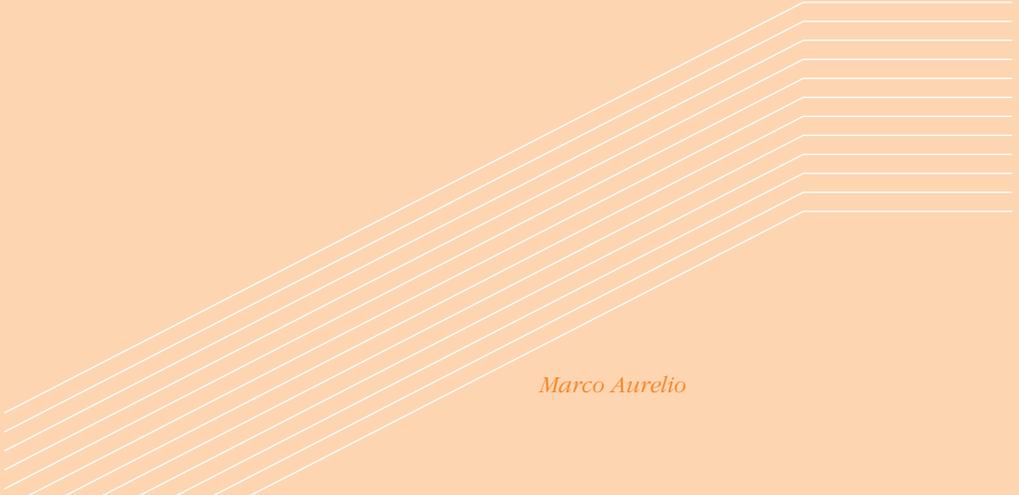
Indagine Tecnoborsa 2013
Ristrutturazioni

Tempo e Standard di Valutazione
Rapporto Durata τ

19

QEI

**“Tutte le cose che vedi
saranno ben presto trasformate
dalla natura universale,
che dalla loro sostanza
ne farà nascere altre,
le quali a loro volta
si trasformeranno
in altre ancora e così via,
e ciò affinché l’universo
rimanga sempre giovane”**



Marco Aurelio



Luglio/Dicembre 2013
n. 19 - Anno IX

QEI - Quaderni di Economia Immobiliare

Periodico semestrale di Tecnoborsa

DIRETTORE RESPONSABILE

Maria Annunziata Scelba

Direzione, redazione e amministrazione
Tecnoborsa S.C.p.A.

Sede legale: Via de' Burrò 147 - 00186 Roma

Sede operativa: Viale delle Terme di Caracalla, 69/71 - 00153 Roma

Telefono (+39) 0657300710

Fax (+39) 0657301832

info@tecnoborsa.com

www.tecnoborsa.it

*Pubblicazione depositata per la protezione
della proprietà scientifica e letteraria.*

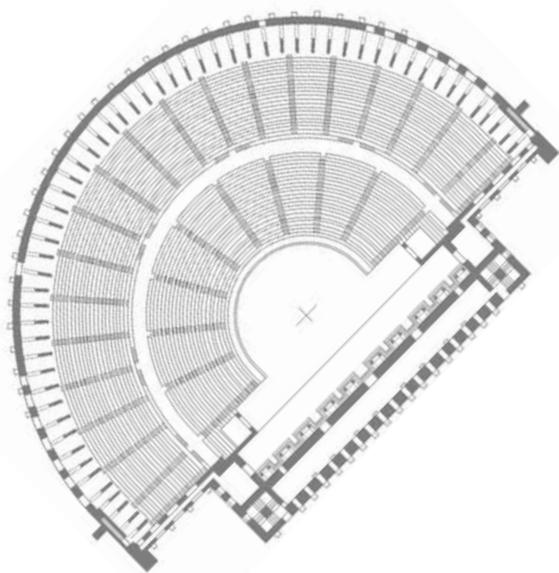
*Ogni diritto è riservato. La riproduzione degli articoli,
anche parziale, è permessa solamente citando la fonte.*

*L'Editore e gli autori della presente pubblicazione
non possono assumere alcuna responsabilità
conseguente a perdite subite da terzi in quanto
derivate dall'uso o dal mancato uso dei testi
o del materiale ivi contenuto.*

L'Editore è a disposizione per eventuali diritti di terzi.

Registrazione

Registrazione Tribunale di Roma
del 29 maggio 2003 n° 254/2003



IMPAGINAZIONE
Digitalialab - Roma

STAMPA
Digitalialab - Roma

Tecnoborsa è una società consortile per azioni istituita dal sistema delle Camere di Commercio per contribuire allo sviluppo, alla regolazione, alla trasparenza e alla ricerca nel campo dell'economia immobiliare italiana e internazionale.

Pertanto, **Tecnoborsa** è un ente istituzionale senza fini di lucro e vuole essere un mezzo per regolare il mercato immobiliare nazionale attraverso lo sviluppo di sistemi, strumenti e linee guida atti a favorire l'interazione di tutti i soggetti che raffigurano l'intero panorama della domanda e dell'offerta in Italia.

La stessa compagine societaria di **Tecnoborsa** dimostra la sua forte vocazione di rappresentanza e, ad oggi, annovera 26 soci, di cui 21 espressione del sistema delle Camere di Commercio, unitamente ad altri organismi:

- Borsa Immobiliare di Napoli S.r.l.
- Camere di Commercio di:
Ascoli Piceno, Bari, Brescia, Brindisi,
Cosenza, Matera, Milano, Novara, Parma,
Perugia, Pescara, Pisa, Ravenna, Rieti,
Rimini, Roma, Terni, Torino
- Confedilizia
- European Real Estate Institute - EREI
- FIAIP - Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali
- Geo.Val. - Geometri Valutatori Esperti
- Regione Lazio
- Unioncamere Regionale Lazio
- Unioncamere Molise
- Unione Nazionale delle Camere di Commercio

In linea con la propria *mission* e per consolidare le funzioni di analisi e approfondimento, **Tecnoborsa** ha istituito il proprio Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI, un nucleo di studio che cura la rilevazione, l'elaborazione e la diffusione di dati di importanza strategica per la pianificazione e l'attuazione di scelte nella sfera della politica economica, urbanistico-edilizia, creditizia e fiscale. Annualmente viene realizzata l'Indagine sul mercato immobiliare e le famiglie italiane.

L'attività di **Tecnoborsa** è supportata da un Comitato Tecnico-Scientifico rappresentativo di tutti i maggiori soggetti esperti in materia che, in particolare, contribuisce alla realizzazione del “Codice delle Valutazioni Immobiliari - *Italian Property Valuation Standard*”, un vero e proprio strumento di lavoro per gli operatori del settore. Attraverso i QEI - Quaderni di Economia Immobiliare, **Tecnoborsa** si propone, dunque, di affrontare da vicino temi, indagini, normative e processi, per ampliarne la circolazione e la conoscenza ma sempre in chiave di trasparenza e regolazione, per creare e accrescere una nuova cultura in ambito immobiliare, anche a livello internazionale.

COMITATO TECNICO-SCIENTIFICO TECNOBORSA

- ▶ ABI - Associazione Bancaria Italiana
- ▶ Agenzia del Territorio
- ▶ AIAV - Associazione Italiana per la Gestione e l'analisi del valore
- ▶ ANAMA - Associazione Nazionale Agenti e Mediatori d'affari
- ▶ ANIA - Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici
- ▶ ASPESI - Associazione Nazionale Società Promozione e Sviluppo Immobiliare
- ▶ ASSOVIAB - Associazione Società di Valutazioni Immobiliari Banche
- ▶ CENSIS - Centro Studi Investimenti Sociali
- ▶ Collegio Nazionale Agrotecnici e Agrotecnici Laureati
- ▶ Collegio Nazionale Periti Agrari e Periti Agrari Laureati
- ▶ Confedilizia - Confederazione Italiana Proprietà Edilizia
- ▶ Consiglio dell'Ordine Nazionale Dottori Agronomi e Dottori Forestali
- ▶ Consiglio Nazionale Architetti, Pianificatori, Paesaggisti e Conservatori
- ▶ Consiglio Nazionale Geometri e Geometri Laureati
- ▶ Consiglio Nazionale Ingegneri
- ▶ Consiglio Nazionale Periti Industriali e Periti Industriali Laureati
- ▶ Consiglio Nazionale delle Borse Immobiliari Italiane
- ▶ Consiglio Superiore dei Lavori Pubblici - Ministero delle Infrastrutture
- ▶ E-Valuations-Istituto di Estimo e Valutazioni
- ▶ FIAIP - Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali
- ▶ FIMAA - Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari
- ▶ GEO.VAL - Associazione Geometri Valutatori Esperti
- ▶ INU - Istituto Nazionale di Urbanistica
- ▶ ISMEA - Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare
- ▶ Ministero dello Sviluppo Economico
- ▶ Ministero dell'Economia e delle Finanze - Dipartimento del Tesoro
- ▶ Terotec - Laboratorio Innovazione Manutenzione e Gestione Patrimoni Urbani e Immobiliari
- ▶ UNI - Ente Nazionale Italiano di Unificazione
- ▶ Unioncamere - Unione Italiana delle Camere di Commercio
- ▶ Università Bocconi - Newfin
- ▶ Università Luiss Guido Carli

SOMMARIO

PRESENTAZIONE	8
I - L'INDAGINE TECNOBORSA 2013: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE NELLE SEI GRANDI CITTÀ TRANSAZIONI E MUTUI	
1. Introduzione	11
2. Le transazioni immobiliari effettuate negli ultimi due anni	11
2.1. Le compravendite effettuate	11
2.2. Le locazioni effettuate	18
3. Il ricorso ai mutui	19
3.1. Le garanzie richieste	23
4. Le transazioni immobiliari previste nei prossimi due anni	23
4.1. Le compravendite previste	23
4.2. Le locazioni previste	27
5. Conclusioni	28
II - L'INDAGINE TECNOBORSA 2013: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE NELLE SEI GRANDI CITTÀ INTERMEDIAZIONE E VALUTAZIONE	
1. Introduzione	33
2. L'intermediazione	34
2.1. I canali prescelti nelle transazioni immobiliari effettuate	34
3. La valutazione	40
3.1. L'utilizzo di uno specialista per la valutazione dell'immobile nelle transazioni effettuate ..	40
4. Conclusioni	43

III - L'INDAGINE TECNOBORSA 2013:	
LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE NELLE SEI GRANDI CITTÀ	
RISTRUTTURAZIONI	46
1. Introduzione	47
2. Ristrutturazioni interne di un'abitazione	48
3. Gli incentivi fiscali.	51
4. Il risparmio nella gestione/manutenzione della casa	52
5. Conclusioni	52
IV - SUL RAPPORTO STRUMENTALE DI DURATA τ	54
1. Introduzione	55
2. Tempo, Valutazione e <i>Standard</i> di Valutazione	56
3. Il rapporto strumentale di durata τ	57
4. Conclusioni	63
I NUMERI PUBBLICATI	64

Presentazione

a cura di Valter Giammaria

Presidente **Tecnoborsa**



Valter Giammaria
Presidente **Tecnoborsa**

Questo Quaderno di Economia immobiliare - QEI

si configura come una sorta di numero monografico, in quanto pubblica integralmente nelle sue tre *tranches* l'Indagine 2013 di **Tecnoborsa** sul Mercato immobiliare e le famiglie italiane che vivono nelle sei maggiori città, a cura del Centro Studi di Economia Immobiliare - Csei.

L'Indagine è stata condotta su un campione di 2.200 famiglie che vivono nelle grandi città italiane, ovvero quelle che superano i 500.000 abitanti - Roma, Milano, Torino, Genova, Napoli e Palermo.

I temi che affronta l'Indagine sono quelli fondanti del mercato immobiliare, cioè le transazioni - compravendite e locazioni - nonché i mutui; inoltre, sono stati approfonditi da vicino i temi dell'intermediazione e della valutazione immobiliare e, quindi, del rapporto delle famiglie nei confronti delle agenzie e degli altri intermediari immobiliari, sia per quanto riguarda le transazioni che per quanto riguarda la valutazione di un immobile.

Infine, a distanza di sette anni **Tecnoborsa** è tornata a esaminare le ristrutturazioni, sempre più di attualità alla luce delle agevolazioni fiscali che sono in vigore ormai dal 1998 ma sono state recentemente ampliate e riconfermate dal Governo per andare incontro alle famiglie, date le attuali difficoltà.

Ma la caratteristica pressoché unica delle Indagini annuali di **Tecnoborsa** è il confronto con gli anni precedenti, grazie all'esperienza ultradecennale nel campo della ricerca e la grande accumulazione di dati raccolti sempre con metodo scientifico ed elaborati statisticamente nel corso degli anni con risultati altamente attendibili.



Piazza Navona,
Gaetano Cottafavi

Inoltre, ogni Indagine presenta una previsione per il biennio successivo, a livello di intenzione degli intervistati, il che permette in seguito una verifica di quanto effettivamente avvenuto, essendo il mondo del *Real Estate* in continuo divenire.

A corollario del *QEI*, in quanto affine al tema della valutazione immobiliare affrontato nell'Indagine **Tecnoborsa**, è il contributo del Prof. Maurizio d'Amato, Docente di Estimo al Politecnico di Bari e membro della *Royal Institution of Chartered Surveyors* - Frics a livello internazionale, cui va il mio sentito ringraziamento per aver presentato in queste pagine l'applicazione di un metodo empirico - il rapporto strumentale di durata τ - ai fini della determinazione dei tempi nelle valutazioni immobiliari, anche in presenza di un numero limitato di dati e informazioni, e le sue possibili applicazioni pratiche, per esempio nella stima dei tempi delle vendite giudiziali. Il pregio di questo testo risiede anche nell'inquadramento del problema alla luce degli Standard di Valutazione Internazionali, ormai imprescindibili in un moderno e affidabile mercato immobiliare, come **Tecnoborsa** va indicando da un decennio fin dai primi Summit condotti con le Nazioni Unite e con il suo "Codice delle Valutazioni Immobiliari - *Italian Property Valuation Standard*".

L'Indagine è stata condotta su un campione di 2.200 famiglie che vivono nelle grandi città italiane, ovvero quelle che superano i 500.000 abitanti - Roma, Milano, Torino, Genova, Napoli e Palermo.

I - L'INDAGINE TECNOBORSA 2013: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE NELLE SEI GRANDI CITTÀ TRANSAZIONI E MUTUI

a cura di Alice Ciani,

Centro Studi sull'Economia Immobiliare di **Tecnoborsa** - CSEI

Il *trend* delle compravendite e delle locazioni effettuate dalle famiglie residenti nelle maggiori città italiane nel biennio 2011-2012 e le previsioni per il biennio in corso 2013-2014 con il parallelo andamento dei mutui



*Mausoleo di Augusto,
Étienne Dupérac*

1. Introduzione

Il mercato immobiliare è in profonda crisi, sia per il nuovo sia per l'usato con un andamento negativo tanto nei volumi che nei valori anche se, mettendo a confronto i dati **Tecnoborsa** relativi ai bienni 2010-2011 e 2012-2013, la diminuzione delle transazioni è stata più rilevante nei Comuni non Capoluogo. Le cause sono molteplici: il crescere della disoccupazione e, soprattutto, della precarietà, l'inasprimento fiscale sulle abitazioni, i tassi sui mutui che in Italia sono i più cari d'Europa nonostante la Bce continui a praticare una politica di contenimento e, certamente, anche il fatto che gli istituti di credito continuano ad essere molto selettivi nel concedere i mutui.

Le proposte illustrate da tutti i soggetti interessati per favorire la ripresa del settore sono molteplici e, tra le varie ipotesi, ci sono quelle di promuovere strumenti finanziari in grado di riattivare il circuito del credito, come alleggerire le regole molto restrittive adottate dalle banche e, nello stesso tempo, ridurre il rischio degli Istituti di Credito che finanziano gli acquisti di immobili abbreviando i tempi necessari per recuperare i crediti; sviluppare un piano pluriennale di edilizia sociale sostenibile che favorisca l'accesso delle categorie svantaggiate; rivedere le politiche impositive (in questa direzione, ci si è già cominciati a muovere con l'introduzione della Cedolare secca e della *Service Tax*); promuovere interventi per la riqualificazione urbanistica, potenziando quelli finalizzati al recupero o alla sostituzione di un patrimonio edilizio ge-

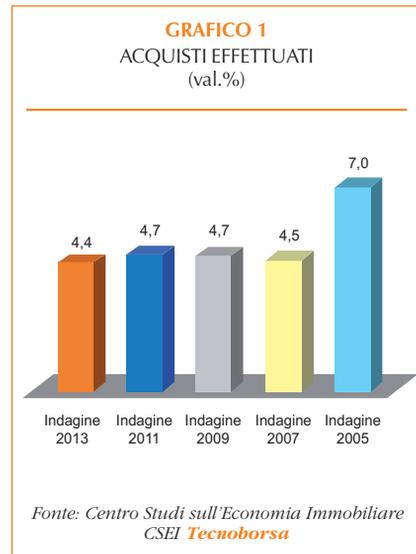
neralmente piuttosto vecchio, all'efficienza energetica, alla sicurezza e al risanamento ambientale, incrementando il *comfort* abitativo.

2. Le transazioni immobiliari effettuate negli ultimi due anni

2.1. Le compravendite effettuate

Nel biennio 2011-2012 risulta che solo il 4,4% degli intervistati ha acquistato un'abitazione. Rispetto all'Indagine 2011 si evidenzia un calo di 0,3 punti percentuali (ossia del -6,4%) (*graf. 1*).

Analizzando il profilo degli acquirenti si conferma una certa vivacità delle famiglie giovani-adulte: il soggetto protagonista resta, quindi, il nucleo familiare il



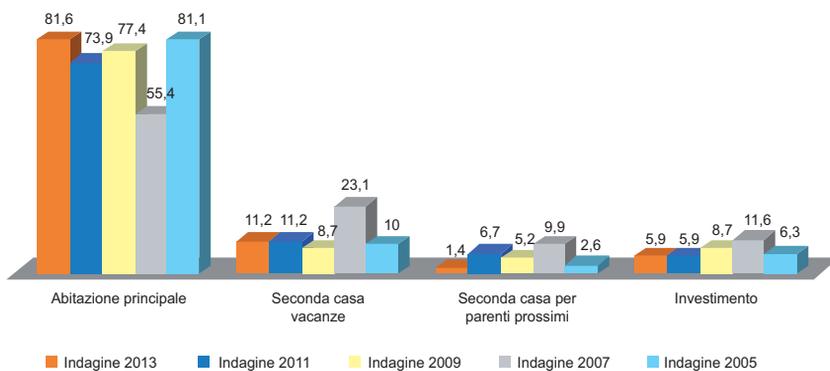
cui capo famiglia ha un'età compresa tra i 25 e i 44 anni, senza figli o con figli piccoli. Quanto al profilo economico continuano ad emergere famiglie con un livello culturale alto o medio alto e con una buona situazione economica. La città più attiva è stata Roma.

Per quanto concerne l'utilizzo dell'immobile acquistato, al primo posto si continua a trovare l'acquisto dell'abitazione principale (81,6%), che sale ritornando ai valori del 2005; al secondo posto (11,2%), si trovano la motivazione come seconda casa vacanze, seguita dal desiderio di effettuare un investimento (5,9%), entrambe le percentuali sono rimaste invariate rispetto al 2011; infine, vi sono coloro che hanno acquistato una seconda

casa per parenti prossimi (1,4%), e qui la quota tocca il minimo storico, scendendo di ben 5,3 punti percentuali rispetto all'Indagine precedente (graf. 2).

Da un *focus* su chi ha acquistato un'abitazione principale è emerso che il requisito che ha pesato maggiormente nella scelta dell'immobile è stata la dimensione (70,9%). Seguono con un notevole divario: vicinanza al luogo di lavoro (44,5%), vicinanza a servizi e aree commerciali (40,4%), *comfort* e qualità delle rifiniture (40,4%), prezzo (37,3%), ubicazione in zona centrale (27,4%), vicinanza ai parenti prossimi (25%), vicinanza ad aree verdi (25%), vicinanza dei trasporti pubblici (24%), tranquillità della zona (22,9%), facilità di parcheggio

GRAFICO 2
PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE ACQUISTATO
(val.%)



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

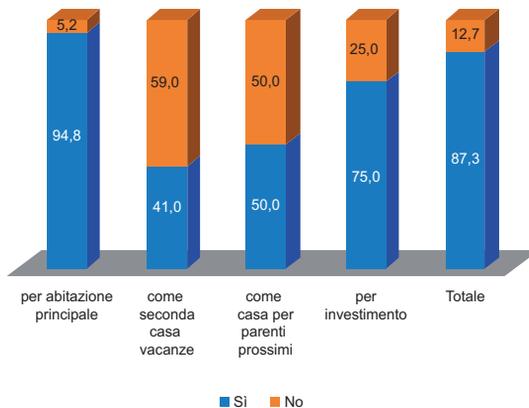
(16,1%), ubicazione in zona periferica (12%), ubicazione in zona vicina alle principali vie di comunicazione (11,6%). Mentre gli aspetti che hanno pesato meno nella scelta dell'immobile sono stati l'ubicazione in zona in fase di riqualificazione e le caratteristiche orientate al risparmio energetico - ciò evidenzia come, seppure gli italiani stiano diventando più sensibili a questo fattore, ancora oggi non risulta determinante nella scelta della casa da acquistare. Per quanto riguarda la località, è emerso che l'87,3% di chi ha acquisto un immobile lo ha fatto nel Comune in cui risiede. Tale percentuale sale al 94,8% se si analizzano solo coloro che hanno acquistato un'abitazione principale, men-

tre scende al 41% se si considerano solo coloro che hanno preso una casa vacanze (*graf.3*).

Andando ad analizzare le caratteristiche degli immobili che sono stati acquistati nel biennio 2011-2012 si è riscontrato che il taglio più richiesto continua a essere il bilocale (28,5%), specialmente tra i nuclei familiari formati da 1 o 2 persone il cui capofamiglia ha tra i 25 e i 44 anni e tra i 65 e i 74. Abbastanza rilevante anche la richiesta del trilocale (27,7%), pur se in calo rispetto alle rilevazioni precedenti; seguono i quadrilocali (25,1%) e quelli con 5 e più vani (10,6%). Solo l'8,1% ha comprato monolocali, anche se è la percentuale più elevata riscontrata dal 2005 a oggi.

GRAFICO 3

UTILIZZO DELL'IMMOBILE ACQUISTATO PER AREA GEOGRAFICA DI UBICAZIONE
(val.%)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare - CSEI Tecnoborsa

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. Questo dipende molto probabil-

Per quanto concerne l'utilizzo dell'immobile acquistato al primo posto si continua a trovare l'acquisto dell'abitazione principale che sale ritornando ai valori del 2005

mente dal fatto che gli alloggi che non sono in buone condizioni costano meno al momento dell'acquisto e possono essere poi ristrutturati in un secondo tempo, ricorrendo agli incentivi fiscali che hanno riscosso un discreto successo negli ultimi anni.

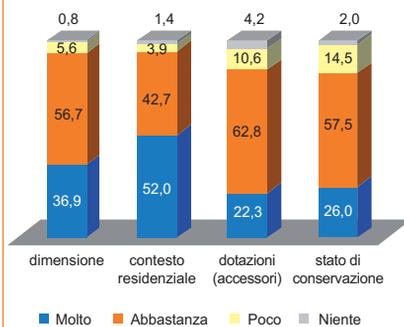
Dall'analisi della tipologia dell'immobile, è emerso che il 91,7% degli acquisti si è concentrato sugli appartamenti: il 72,1% sui piani intermedi; il 10,9% sul piano terra e l'8,7% sul piano attico.

Per quanto riguarda le dotazioni degli immobili, il 74,2% di coloro che hanno acquistato un'abitazione, nel biennio 2011-2012, hanno preferito quelle con terrazza/balcone, scelte prevalentemente da coppie mature con o senza figli; il 62,8% con ascensore condominiale;

il 52% con riscaldamento autonomo, il 46,6%, a parità di punteggio, cantina e/o soffitta, mentre la presenza di un posto auto occupa solo il quarto posto, probabilmente per il costo molto rilevante che questi beni hanno ormai raggiunto. Seguono altre dotazioni ritenute comode ma meno indispensabili, quali: giardino condominiale (29,3%), servizio di portierato (19,3%) e giardino di pertinenza (16,5%).

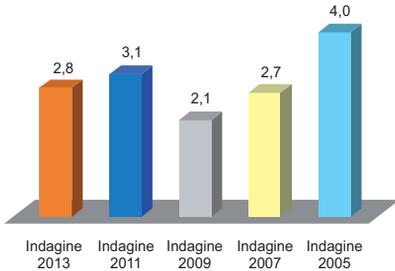
Come in passato, emerge un buon grado di soddisfazione per le caratteristiche dell'immobile acquistato, in modo particolare per le dimensioni e per il contesto residenziale dell'immobile comprato (graf. 4).

GRAFICO 4
GRADO DI SODDISFAZIONE
NEI CONFRONTI
DELL'IMMOBILE ACQUISTATO
(val.%)



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

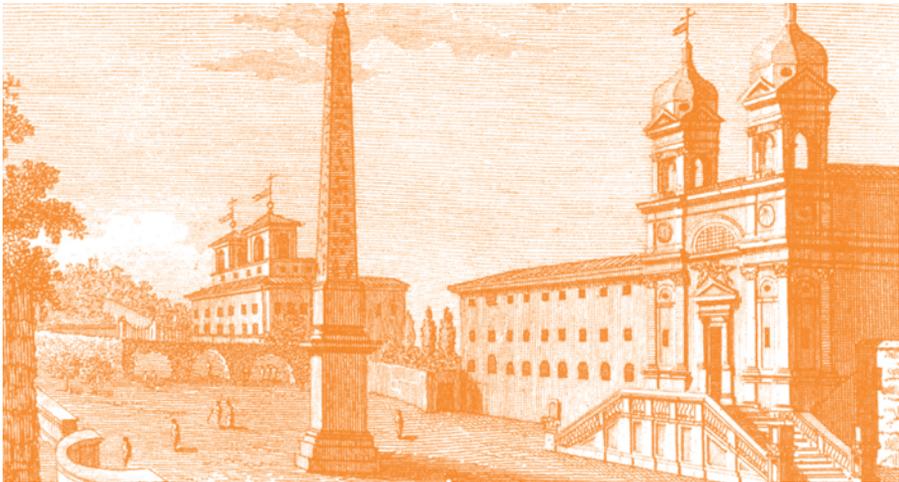
GRAFICO 5
VENDITE EFFETTUATE
 (val.%)



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

Spostando l'analisi su coloro che hanno venduto almeno un'abitazione nel biennio 2011-2012 si è riscontrato che sono stati solo il 2,8% degli intervistati, valore inferiore di 0,3 punti percentuali rispetto a quello rilevato nell'Indagine precedente (*graf. 5*).

Dall'analisi del profilo socio-demografico si è riscontrato che hanno venduto una casa prevalentemente coppie senza figli o *single*, il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 45 e i 74 anni, con un livello culturale basso o medio basso e il fenomeno è trasversale rispetto alla dimensione del nucleo familiare. Le città più vivaci sono state Roma e Genova. Le vendite avvenute hanno riguardato prevalentemente le abitazioni principali (55,5% di coloro che hanno venduto),



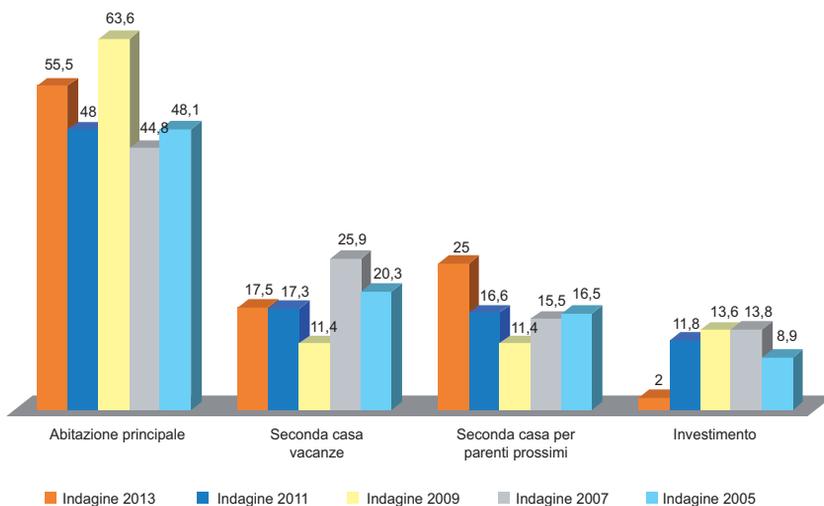
Chiesa della SS. Trinità ed obelisco sul Pincio,
 Domenico Pronti

fenomeno fortemente in crescita rispetto all'Indagine 2011, anche se non si sono raggiunti i valori del 2009; al secondo posto c'è chi ha venduto le abitazioni tenute per parenti prossimi (25%); a seguire ci sono coloro che hanno ceduto le seconde case destinate alle vacanze (17,5%); infine, chi ha dato via le case per investimento (2%). Dal confronto con il 2011 emerge che è notevolmente salita la quota di chi ha venduto una casa per parenti prossimi e l'abitazione principale, mentre è scesa in modo significativo la percentuale di chi ha ceduto una casa tenuta per investimento (graf. 6).

Le abitazioni principali sono state vendute soprattutto da persone fra i 25 e i 34 anni con un livello di istruzione medio-basso; le case per investimento sono state cedute più che altro da persone anziane; le seconde case sono state vendute, in particolare, da coppie senza figli e nuclei monogenitori con età compresa tra i 45 i 54 anni.

La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione si riscontra essere ancora la sostituzione con un'altra abitazione principale (41,5%). Rilevante è anche la quota di chi ha venduto per bisogno di liquidità (38%); a se-

GRAFICO 6
PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE VENDUTO
(val.%)



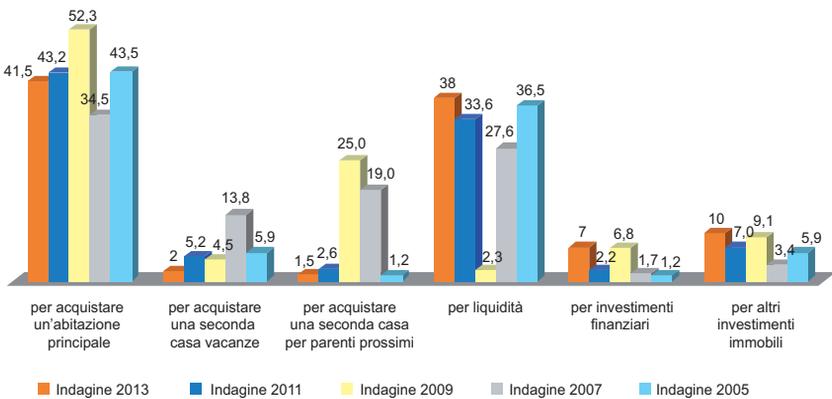
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

guire, con valori molto inferiori, c'è chi ha ceduto un'abitazione per fare altri investimenti immobiliari (10%) e chi lo ha fatto per effettuare investimenti finanziari (7%); infine, vi sono coloro che hanno venduto per acquistare una seconda casa vacanze (2%), o per parenti prossimi (1,5%). Rispetto al biennio precedente sono cresciute le percentuali di chi ha venduto per fare investimenti alternativi o per l'esigenza di svincolare ricchezza; viceversa, sono scese le quote legate alle altre motivazioni, molto probabilmente per l'aumento del costo fiscale legato al possesso delle seconde case, per cui le famiglie sono propense a tenere solo quelle che generano un reddito (graf. 7).

Rispetto al biennio precedente sono cresciute le percentuali di chi ha venduto per fare investimenti alternativi o per l'esigenza di svincolare ricchezza

Dall'incrocio tra il tipo di abitazione venduta e il motivo della vendita è emerso che il 70,3% di coloro che hanno venduto un'abitazione principale l'hanno fatto per acquistare un'altra abitazione principale, mentre il 20,7% per bisogno di liquidità, un dato che va segnalato,

GRAFICO 7
PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA
(val.%)



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

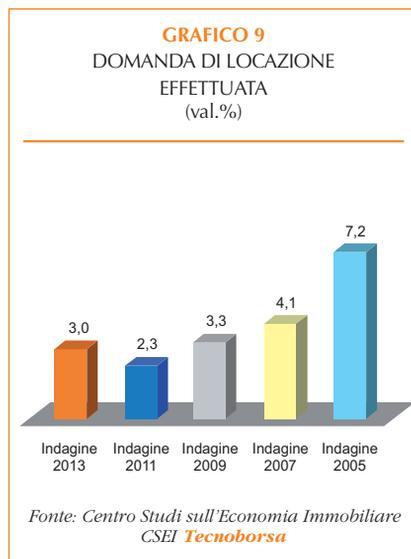
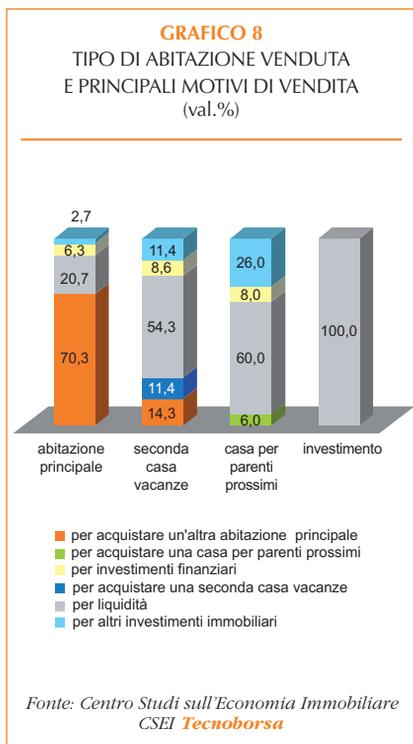
perché anche coloro che hanno ceduto altre tipologie di abitazione lo hanno fatto principalmente per esigenze di liquidità (graf. 8).

2.2. Le locazioni effettuate

Per quanto riguarda il mercato delle locazioni, è risultato che il 3% degli intervistati ha preso in affitto un immobile nel biennio considerato, e sono state per lo più coppie giovani senza figli che prendono in locazione una casa per creare un nuovo nucleo familiare; qui, evidentemente, incidono molto i redditi di in-

gresso nel mondo del lavoro particolarmente bassi, ma anche le nuove forme di lavoro largamente diffuse e non considerate spesso eleggibili per finanziamenti bancari; l'affitto è scelto anche da persone mature con un buon titolo di studio e con occupazioni dirigenziali che molto probabilmente affittano un immobile per esigenze lavorative. Le città più attive sono state Milano e Torino. Rispetto all'Indagine precedente il fenomeno ha subito una crescita di 0,7 punti percentuali (graf.9).

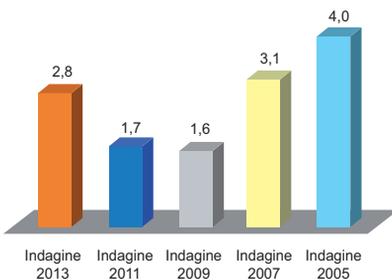
Sul lato dell'offerta, è emerso che nel biennio 2011-2012 sono saliti coloro che hanno dato in locazione un bene (2,8%), fenomeno che probabilmente si correla con la crescita della pressione fiscale sulla casa, che rende maggiormente necessario mettere a reddito gli im-



Per quanto riguarda il mercato delle locazioni è risultato che il 3% degli intervistati ha preso in affitto un immobile nel biennio considerato

bili. Le case date in affitto sono detenute, prevalentemente, da persone mature con una buona situazione economica (imprenditori e liberi professionisti), che ancora vedono nella casa una valida forma di investimento. Si è registrato pertanto un lieve incremento della quota di chi ha dato in affitto un immobile rispetto a quanto rilevato nelle due Indagini precedenti (graf.10).

GRAFICO 10
OFFERTA DI LOCAZIONE
EFFETTUATA
(val.%)



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

3. Il ricorso ai mutui

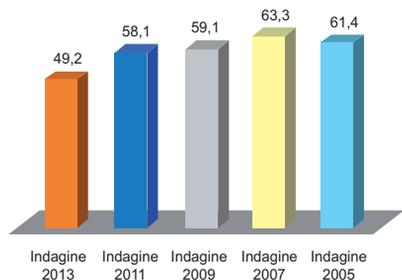
Tra coloro che hanno acquistato una casa, il 49,2% ha dichiarato di aver fatto ricorso a un finanziamento o a un mutuo, valore decisamente inferiore a quelli riscontrati in passato.

Si rivolgono agli istituti specializzati soprattutto nuclei il cui capofamiglia è tra i 25 e i 64 anni e tra i 45 e i 54 anni con figli piccoli o senza figli e che svolgono attività professionali come impiegati, operai e insegnanti.

Va segnalato che continua il *trend* fortemente decrescente delle famiglie che fanno ricorso (o che ottengono, si potrebbe anche dire), a una forma di finanziamento per comprare un'abitazione (graf.11).

In particolare, ricorrono ai mutui/finanziamenti il 58,2% di coloro che han-

GRAFICO 11
FAMIGLIE CHE HANNO FATTO RICORSO
AD UN MUTUO PER L'ACQUISTO
DI UN IMMOBILE
(val.%)



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

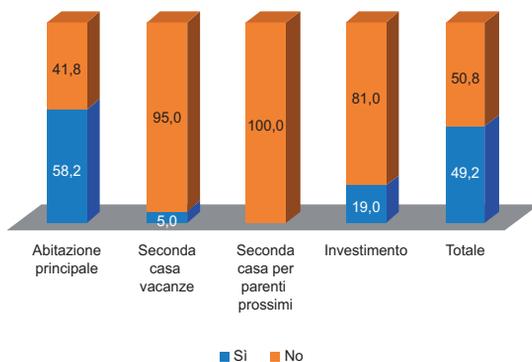


Obelischi egiziani,
Athanasius Kircher

no acquistato un'abitazione principale, il 19% di chi lo ha fatto per investimento e il 5% di chi ha preso una seconda casa vacanze. In pratica, ci si indebita o per mettere a reddito o per acquistare un'abitazione principale (graf. 12).

Continua a diminuire anche la quota del valore dell'immobile acquistato coperta da finanziamento: è infatti in crescita rispetto agli anni precedenti la quota di coloro che hanno acceso un mutuo compreso tra il 21% e il 40% del prezzo pagato per l'immobile; sono scesi notevolmente, rispetto all'Indagine 2011, coloro che hanno preso un mutuo che copre dal 41% al 60% (28,1%). Bassissima è la percentuale di chi ha scelto un finanziamento che va dal 41% al 60% del valore del bene acquistato. Non risulta-

GRAFICO 12
PRINCIPALI MOTIVAZIONI PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE
FACENDO RICORSO A UN MUTUO
(val.%)

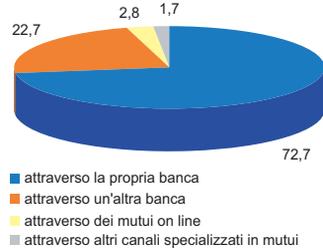


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI Tecnoborsa

no, infine, mutui che coprono oltre il 60% del prezzo pagato, dato coerente con le politiche restrittive adottate dagli istituti di credito negli ultimi anni (graf.13).

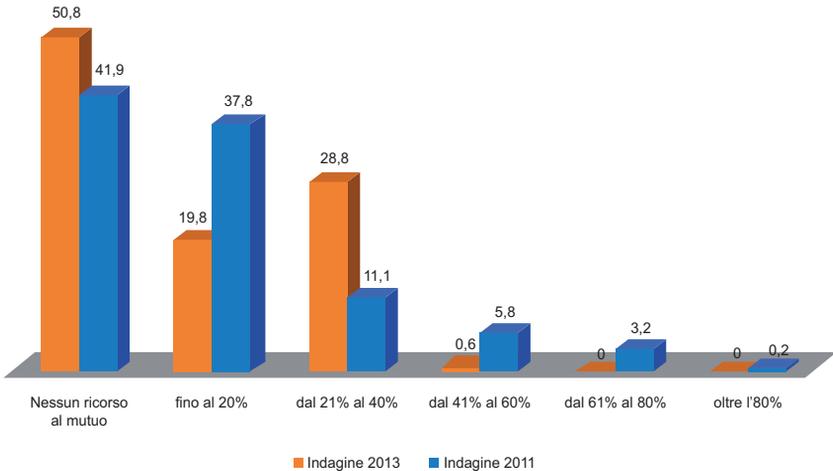
Quanto ai canali utilizzati per reperire il finanziamento, dalle risposte fornite dal campione intervistato è risultato che il 72,7% si è recato presso la propria banca, a dimostrazione di un elevatissimo grado di fidelizzazione del rapporto bancario; il 22,7% si è rivolto ad altri istituti di credito; il restante 4,5% ha ottenuto il mutuo tramite ulteriori canali specializzati, come canali on-line, *broker*, finanziarie, etc. (graf. 14).

GRAFICO 14
CANALI PRESCELTI
PER SOTTOSCRIVERE UN MUTUO
(val.%)



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

GRAFICO 13
PERCENTUALE DEL PREZZO DELL'IMMOBILE PAGATO ATTRAVERSO IL MUTUO
(val.%)



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

**Va segnalato
che continua il trend
fortemente decrescente
delle famiglie
che fanno ricorso
a una forma
di finanziamento per
comprare un'abitazione**

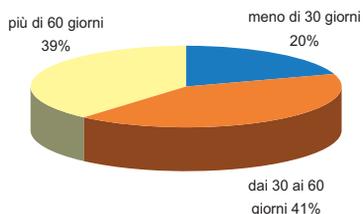
Gli istituti di credito hanno impiegato – dal momento della richiesta – dai 30 ai 60 giorni per la fase istruttoria del finanziamento nel 41% dei casi; per il 39% hanno impiegato più di 60 giorni e per un ulteriore 20% meno di 30 giorni (graf.15).

Circa l'86% delle famiglie che hanno acceso un mutuo negli ultimi due anni ha impegnato fino al 40% del proprio reddito annuo per il pagamento delle rate, il che denota una certa prudenza sia da parte degli istituti che erogano il finan-

ziamento¹ sia da parte delle famiglie; il 13% ha impegnato per la rata dal 40% al 50% del proprio reddito; solo l'1,1% oltre il 50% (graf. 16).

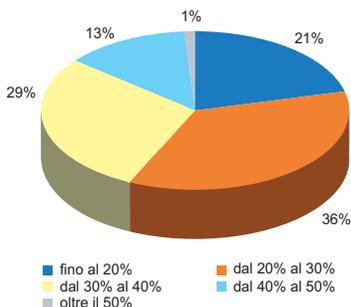
⁽¹⁾ Cfr. "Rapporto immobiliare 2013 - Il settore residenziale - Affordability Index", Agenzia del Territorio con la collaborazione di Abi: "l'indice di accessibilità viene calcolato utilizzando (...) il costo finanziario connesso con l'ammortamento di un mutuo di durata T e *loan-to value* LTV% necessario a coprire le spese di acquisto di un'abitazione: l'idea sottostante, ad un tempo semplice e ragionevole, è che il bene casa sia effettivamente accessibile se la somma del suddetto costo più la quota di ammortamento del capitale, e quindi la rata del mutuo necessario a finanziare l'acquisto della casa, non supera una determinata quota del reddito disponibile convenzionalmente individuata al 30% del reddito disponibile".

GRAFICO 15
TEMPI DI EROGAZIONE
PER ACCENDERE UN MUTUO
(val.%)



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

GRAFICO 16
QUOTA DEL REDDITO
DEL NUCLEO FAMILIARE UTILIZZATA
PER PAGARE IL MUTUO
(val.%)



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

3.1. Le garanzie richieste

Dall'analisi delle garanzie richieste dagli istituti di credito a tutela del prestito erogato, nel 32% dei casi, oltre all'ipoteca sul bene acquistato, è stata richiesta dalla banca una garanzia aggiuntiva al fine di poter accedere al mutuo: un 19,6% di costoro ha dovuto fornire un'ulteriore garanzia ipotecando anche un secondo bene; un 30,4% è ricorso alla fidejussione bancaria di un terzo; infine, ben il 62,5% ha dovuto sottoscrivere una polizza assicurativa a copertura di parte del capitale erogato (graf.17).

L'1,8% dichiara di avere intenzione di acquistare un'abitazione nel biennio 2013-2014

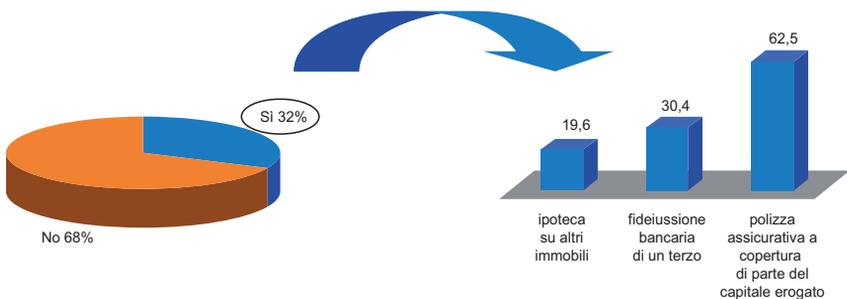
4. Le transazioni immobiliari previste² nei prossimi due anni

4.1. Le compravendite previste

Prendendo in esame il solo comparto delle compravendite, l'1,8% degli intervistati dichiara di avere intenzione di acquistare un'abitazione nel biennio 2013-2014. Dalla comparazione con le precedenti Indagini sulle sei grandi città si evidenzia quanto già registrato per le transazioni nel loro complesso, confermandosi un *trend* decrescente

² 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.

GRAFICO 17
GARANZIE AGGIUNTIVE RICHIESTE OLTRE ALL'IPOTECA SUL BENE ACQUISTATO (val.%)

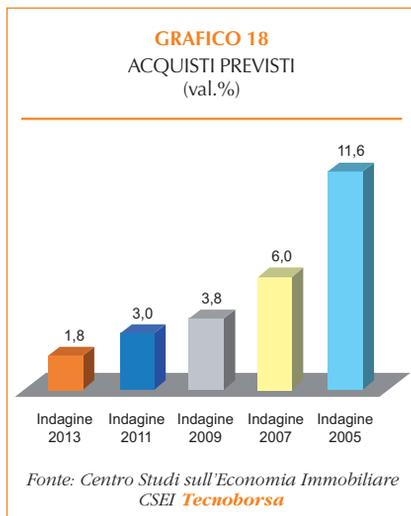


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI *Tecnoborsa*

di acquisti anche nelle intenzioni (*graf.18*).

Analizzando il profilo degli acquirenti è emerso che le figure su cui si concentrano aspettative più positive sono le coppie giovani senza figli, il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 25 e i 44 anni, con un reddito medio-alto. Le città più attive ci si attende possano essere Napoli e Milano.

Come per chi ha già comprato una casa, chi pensa di farlo è spinto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale (56,2%), quindi, chi acquisterà nel prossimo futuro lo farà prevalentemente per la necessità di avere una casa propria o per migliorare le proprie condi-



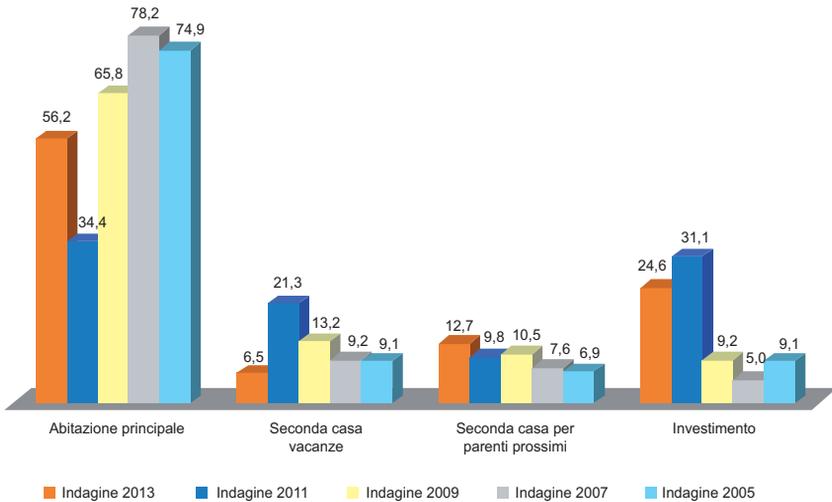
*Tempio d'Iside in Campo Marzio,
Giuseppe Gatteschi*

Rispetto all'indagine 2011 è emerso che è scesa notevolmente la quota di chi vorrebbe prendere una seconda casa per vacanze

zioni abitative; al secondo posto, con un notevole divario, si trova chi pensa di acquistare per investire il proprio capitale (24,6%), seguiti da coloro che intendono acquistare una seconda casa per parenti prossimi (12,7%); infine, coloro

che vorrebbero acquistare la seconda casa per le vacanze (6,5%). Rispetto all'Indagine 2011 è emerso che è scesa notevolmente la quota di chi vorrebbe prendere una seconda casa per vacanze ed è stato registrato un calo anche tra chi pensa di prenderne una per investimento; viceversa, è salita la quota di chi pensa di acquistare un'abitazione principale o per parenti prossimi (*graf. 19*). Spostando l'analisi dalla parte delle previsioni di offerta da parte dei privati cittadini emerge che nel biennio 2013-2014 solo l'1,8% delle famiglie intervistate ha intenzione di vendere un immobile e si

GRAFICO 19
PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE DA ACQUISTARE
(val.%)

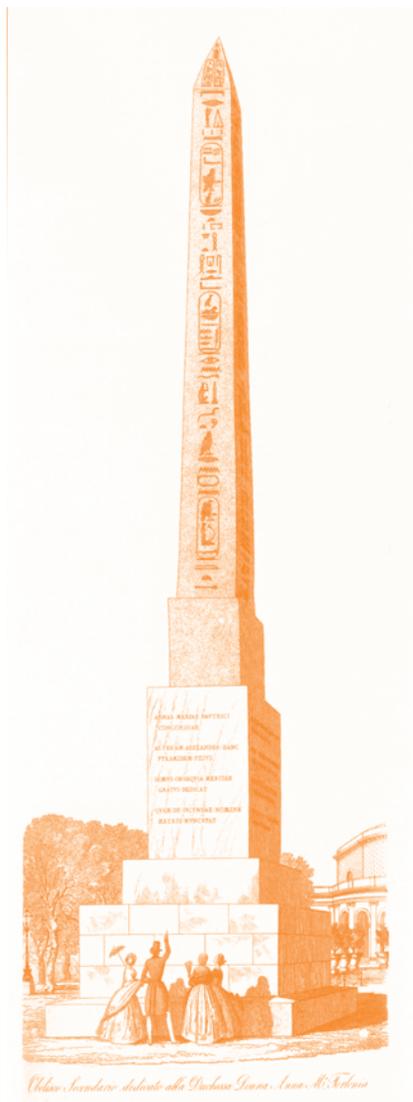
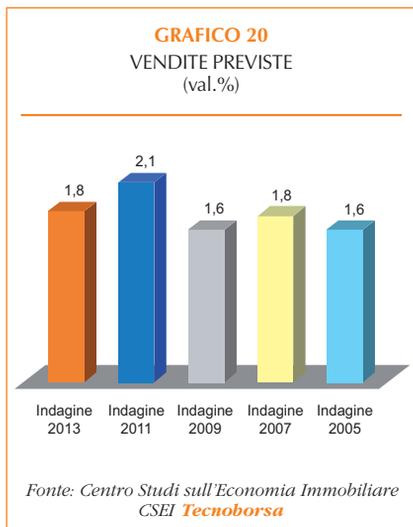


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI *Tecnoborsa*

tratta prevalentemente di coppie mature con figli grandi; le città in cui ci saranno più offerte di vendita dovrebbero essere Roma e Torino (*graf.20*).

In termini di intenzioni, il mercato delle compravendite immobiliari sembra stia raggiungendo un punto di equilibrio; infatti, la percentuale di famiglie che hanno dichiarato le intenzioni di acquisto uguaglia le intenzioni di vendita, mentre nel 2011 il *gap* era di 2,2 punti percentuali, nel 2007 di 4,2 punti e nel 2005 di 10 punti.

La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione è l'esigenza di acquistare un'altra abitazione principale (48,3%); al secondo posto c'è chi pensa di vendere per bisogno di liquidità (32,3%); al terzo posto si trova chi intende vendere per fare altri investimenti immobiliari (9,7%); al quarto



Obelisco di Villa Torlonia in via Nomentana, Francesco Gasparoni

La percentuale di famiglie che hanno dichiarato le intenzioni di acquisto uguaglia le intenzioni di vendita

posto, a parità di punteggio, c'è chi pensa di cedere un'abitazione per fare investimenti finanziari (6,5%) seguito da chi vorrebbe acquistare una seconda casa per parenti prossimi (3,1%); infine, nessuno prevede di vendere per prendere una seconda casa vacanze.

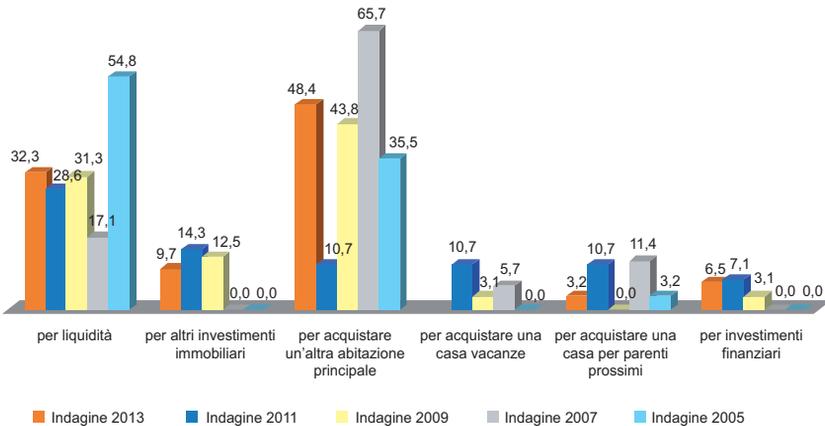
In base al confronto con l'ultima Indagine, è scesa notevolmente la quota di

chi intende vendere per fare altri investimenti immobiliari o per acquistare una seconda casa per parenti prossimi e/o vacanze; sale, invece, la percentuale di chi pensa di vendere per sostituire l'abitazione principale; per le altre motivazioni compaiono variazioni non significative (graf. 21).

4.2. Le locazioni previste

Andando a vedere il mercato delle locazioni, è risultato che l'1,2% degli intervistati pensa di prendere in affitto un immobile nel prossimo biennio e le figure più attive si attende possano essere i *single* tra i 25 e i 34 anni che risiedono a Napoli e Milano.

GRAFICO 21
PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA
(val.%)



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

Mettendo a confronto l'Indagine 2011 con quella 2013, sale leggermente la quota di coloro che pensano di prendere in locazione un'abitazione, ritornando ai valori del 2009, questo a conferma di una ripresa del mercato delle locazioni, seppur lieve (*graf.22*).

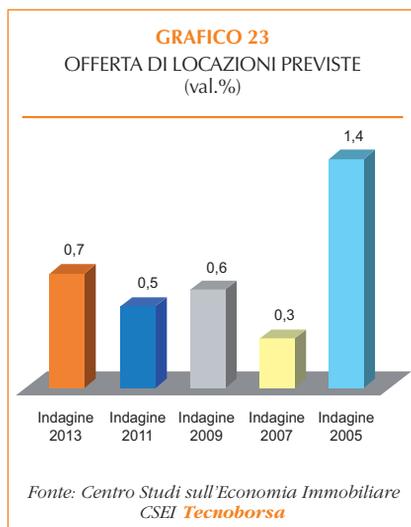
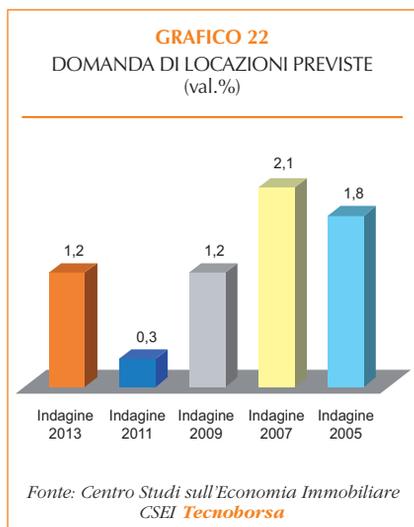
Spostandosi sul lato dell'offerta, è emerso che solo lo 0,7% degli intervistati pensa di concedere in locazione un bene nel biennio 2013-2014, valore allineato a quello rilevato nelle due Indagini precedenti (*graf.23*).

Andando ad analizzare il profilo socio-demografico, si riscontra che le case verranno offerte in locazione prevalentemente da coppie con figli grandi il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 45 e i 54 anni che vedono nella gestione locativa una buona forma di investimento. La città più attiva dovrebbe essere Palermo.

5. Conclusioni

Dal confronto dell'Indagine **Tecnoborsa** 2013 sulle sei grandi città italiane con quella precedente eseguita nel 2011 emerge che nel settore delle compravendite immobiliari c'è stato un calo di 0,3 punti percentuali sia nella domanda che nell'offerta, riprendendo quel *trend* decrescente che sembrava essersi arrestato nel 2011. Tale risultato evidenzia come il mercato immobiliare non stia ancora uscendo dal periodo di crisi iniziato nel 2007, sia in termini di scambi che di valori, come confermato anche dai dati pubblicati dalle maggiori fonti istituzionali. Nell'Indagine attuale il *gap* tra domanda e offerta, nel mercato delle compravendite, è risultato di 1,6 punti percentuali, valore uguale a quello rilevato nel 2011.

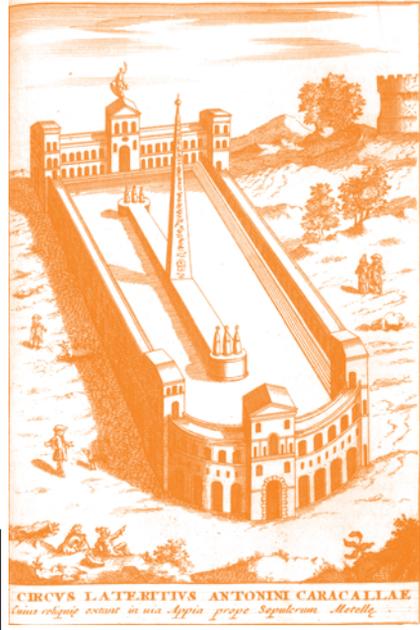
Per quanto concerne l'utilizzo dell'im-



mobile acquistato, al primo posto continua a prevalere l'acquisto dell'abitazione principale che sale toccando il valore più alto registrato dal 2005 ad oggi. È stazionario l'acquisto di abitazioni destinate a investimento o tenute a disposizione delle famiglie per le vacanze, mentre subisce un discreto calo l'acquisto di case per parenti prossimi. Dall'analisi sull'offerta è emerso che vengono vendute prevalentemente abitazioni principali, soprattutto per sostituire l'abitazione principale con una più adatta alle esigenze della famiglia e, in secondo luogo, per bisogno di liquidità. Al secondo posto c'è la vendita di case destinate a parenti prossimi e, in questo caso, la motivazione principale è il bisogno di liquidità. Sono pochi coloro che hanno venduto case tenute per investimento, ma coloro che lo hanno fatto sono stati spinti dalla necessità di smobilizzare ricchezza. Quindi, i due motivi principali che hanno spinto le famiglie a vendere una casa di proprietà sono la necessità di sostituire la prima casa o il bisogno di liquidità.

Rispetto allo stato dell'immobile i meno richiesti sono stati quelli nuovi o già ristrutturati, molto probabilmente a causa dei costi più elevati.

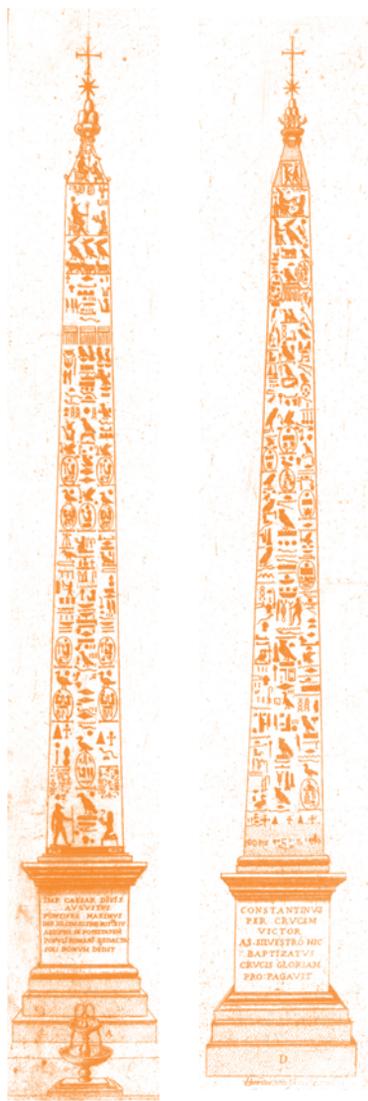
Come in passato, emerge un buon grado di soddisfazione per le caratteristiche dell'immobile acquistato, in modo particolare per le dimensioni e il contesto residenziale e tale risultato è coerente con il fatto che sono state le caratteristiche che, in base alle dichiarazioni degli intervistati, hanno pesato maggiormente nella scelta.



*Circo di Caracalla,
Alessandro Donati*

Diversamente da quanto riscontrato per le compravendite, si è registrata una ripresa del settore delle locazioni sia per la domanda che l'offerta.

Per quanto riguarda il ricorso a un mutuo o a un finanziamento si è visto che ne hanno acceso uno circa la metà di coloro che hanno acquistato una casa e tale valore continua la sua discesa iniziata nel 2009. Come emerso anche dalle Indagini precedenti, usufruiscono di un mutuo/finanziamento prevalentemente coloro che hanno acquistato un'abitazione principale; viceversa, risulta bassa la richiesta di un prestito per l'acquisto di



Obelisco del Circo Massimo e
Obelisco di Santa Maria Maggiore,
anonimo

una casa per parenti prossimi, di una seconda casa vacanze o per investimento. Quindi, le famiglie italiane in un periodo di incertezza quale quello attuale si indebitano solo se spinte da un'evidente necessità. Inoltre, anche chi si indebita non richiede (o non ottiene) mai finanziamenti che superano il 40% del prezzo del bene acquistato e solo il 14% impiega più del 40% del reddito annuo del nucleo familiare. Quindi, l'indebitamento delle famiglie non tocca mai importi troppo alti rispetto alle effettive disponibilità economiche del nucleo familiare; in un terzo dei casi gli istituti di credito hanno richiesto delle garanzie aggiuntive, nella maggior parte dei casi polizze assicurative a copertura del capitale erogato oppure, anche se in percentuali minori, fidejussioni bancarie di terzi o ipoteche su altri beni.

Dal confronto della presente Indagine previsionale con quelle precedenti emerge un calo delle compravendite previste; quindi, nel prossimo futuro, nelle sei grandi città non si riscontrano segnali di ripresa. Anche se in termini di intenzioni, il mercato delle compravendite immobiliari sembra stia raggiungendo un punto di equilibrio; infatti, la percentuale di famiglie che hanno dichiarato le intenzioni di acquisto uguaglia le intenzioni di vendita.

Come chi ha già comprato una casa, così anche chi pensa di farlo è spinto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale; al secondo posto, con un notevole divario, si trovano coloro che pensano di acquistare per investire il proprio capitale, seguiti da chi intende acquistare una seconda casa per parenti prossimi;

infine, compare la motivazione come seconda casa per le vacanze.

Le motivazioni che sono alla base della intenzioni di vendita sono le stesse che hanno spinto le famiglie a vendere nel biennio precedente e cioè la necessità di acquistare un'altra abitazione principale e il bisogno di liquidità, seguiti da una piccola percentuale di coloro che desiderano fare altri investimenti. Sono pochissimi coloro che progettano di acquistare una seconda casa da tenere a disposizione della famiglia, viste le alte tassazioni che gravano oggi sugli immobili.

Per quanto riguarda il mercato delle locazioni nel biennio 2013-2014 ci dovrebbe essere una ripresa dal lato dell'offerta e, in modo più significativo, da quello della domanda, confermando la crescita già registrata nel biennio appena trascorso. •

Nota metodologica

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

muni con oltre 500.000 abitanti (Roma, Milano, Torino, Genova, Napoli, Palermo); caratteristiche del nucleo familiare (famiglie unipersonali, coppie con figli, coppie senza figli).

Numerosità campionaria complessiva: 2.200 interviste (1.724 interviste + 476 interviste a coloro che per certo hanno acquistato/venduto almeno un'abitazione). Anagrafiche: "non reperibili" 1.012 (24,3%); "rifiuti" 897 (21,5%); "sostituzioni" 1.909 (45,8%).

Intervallo di confidenza 95% (Errore $\pm 2,1\%$).

Fonte delle anagrafiche delle famiglie: abbonati agli elenchi telefonici. I dati dell'indagine sono stati successivamente riportati all'universo della popolazione italiana residente nei sei Grandi Comuni (N/n) con calibrazione dei risultati campionari in funzione di una "grandezza nota", nella fattispecie il Numero delle Transazioni Normalizzate (NTN).

Metodo di contatto: tecnica delle interviste telefoniche con sistema Cati (*Computer assisted telephone interview*).

Periodo di effettuazione delle interviste: dal 29 aprile al 14 maggio 2013.

II - L'INDAGINE TECNOBORSA 2013: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE NELLE SEI GRANDI CITTÀ INTERMEDIAZIONE E VALUTAZIONE

a cura di Alice Ciani

Centro Studi sull'Economia Immobiliare **Tecnoborsa** - CSEI

I canali prescelti dalle famiglie
nelle transazioni immobiliari effettuate e previste
e l'utilizzo di uno specialista per far valutare
un immobile oggetto di compravendita



*Chiesa di Sant'Ignazio,
Giacomo Rossi*

1. Introduzione

In un periodo di crisi come quello attuale in cui il mercato immobiliare non evidenzia ancora segni di ripresa - sia per quanto riguarda i valori che per i volumi delle transazioni - l'attività degli operatori professionali assume connotati di maggiore complessità. Infatti, in un simile scenario l'attività di un agente immobiliare non si può limitare alla mediazione tra domanda e offerta, che oggi avviene anche *on-line*, ma deve soddisfare un complesso insieme di adempimenti d'impresa imposti dalla legge e richiesti dal mercato. Inoltre, l'accentuarsi della competizione è sempre più forte a causa della diminuzione delle transazioni e della concorrenza degli altri canali di vendita; pertanto, l'agente immobiliare deve sempre più specializzarsi in chiave professionale per essere in grado di offrire ai propri clienti una pluralità di servizi di alta qualità in tutti gli ambiti che riguardano la vendita, l'acquisto o la locazione di un immobile, al fine di coprire per quanto possibile tutta la filiera in modo di fornire alla clientela la tranquillità di portare a termine una transazione immobiliare in modo sicuro e trasparente.

Infatti, l'agente immobiliare professionalizzato già fornisce consulenze di tipo tecnico e legale su mutui, assicurazioni, *leasing* o servizi come indagini ipotecarie, relazioni sullo stato degli impianti tecnici dell'immobile (certificazione energetica), etc, poiché l'istanza di aumentare e migliorare la varietà dei servizi offerti viene sia dagli acquirenti che dai venditori.



Obelisco Vaticano,
anonimo

Alla luce di ciò, anche la valutazione immobiliare - da tempo monitorata da **Tecnoborsa** - riveste una notevole rilevanza poiché concorre in maniera determinante a stabilire il valore di mercato di un immobile e, in una mediazione immobiliare, il valutatore è la figura

Il 60,9% delle famiglie che hanno acquistato o tentato di acquistare un immobile nel biennio 2011-2012 sono ricorse all'aiuto di un'agenzia immobiliare e/o altri consulenti per effettuare la transazione

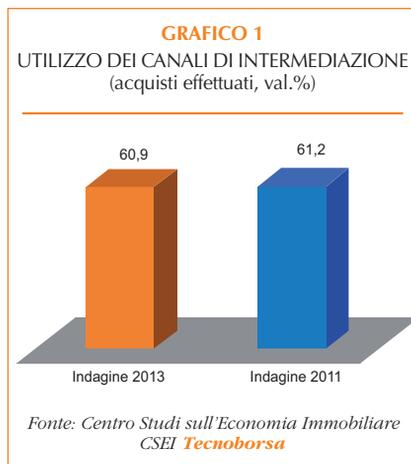
che garantisce entrambe le parti in modo tale che i contraenti vendano e/o comprino a un prezzo considerato ragionevole sul mercato, facendo sì che l'acquirente non paghi un prezzo più alto di quello richiesto dal mercato e il venditore sia motivato a vendere l'immobile al miglior prezzo ottenibile. Pertanto, i clienti richiedono sempre più che a stabilire il valore di mercato degli immobili debba essere una figura specializzata, qualificata e certificata, in grado di applicare *standard* valutativi internazionali e nazionali e per questo motivo molti agenti immobiliari incrementano le proprie competenze attraverso appositi e periodici percorsi formativi.

2. L'intermediazione

2.1. I canali prescelti nelle transazioni immobiliari effettuate

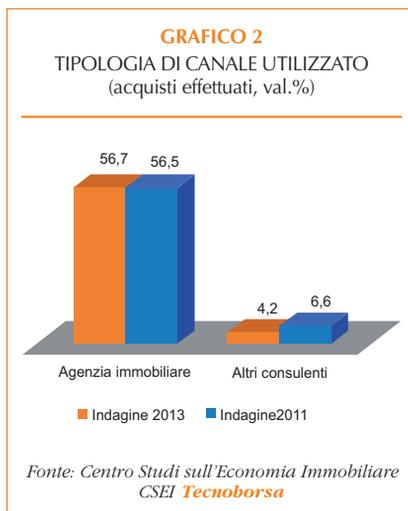
Il 60,9% delle famiglie che hanno acquistato o tentato di acquistare un immobile, nel biennio 2011-2012, sono ricorse all'aiuto di un'agenzia immobiliare e/o altri consulenti per effettuare la transazione. Rispetto a quanto rilevato nell'Indagine precedente effettuata da **Tecnoborsa** si è riscontrato che non c'è stata nessuna variazione sostanziale nell'utilizzo delle figure di intermediazione professionale (graf. 1).

Tra coloro che si sono serviti di una qualsiasi forma di intermediazione per acquistare un'abitazione, prevalgono i nuclei familiari il cui capofamiglia ha fra i 35 e i 45 anni, con un titolo di studio medio-basso e che vivono a Roma, Milano e Genova.



Come sempre, l'agenzia immobiliare rimane il canale più utilizzato (56,7% di chi ha acquistato), seguita con un notevole distacco dal ricorso al supporto di altri consulenti (4,2%). Per quando riguarda il confronto con l'Indagine 2011 non si riscontrano variazioni rilevanti (graf.2). L'agenzia immobiliare viene scelta prevalentemente da coppie giovani e la città in cui si è rilevata la quota più alta di utilizzo è stata Genova; rispetto alla professione e al titolo di studio il fenomeno è abbastanza trasversale.

Tra i principali motivi del mancato ricorso all'agenzia da parte di chi ha acquistato un immobile si trovano, in ordine decrescente: il costo troppo eleva-



Obelisco della Minerva in Santa Maria sopra Minerva,
Jacques François

scenti e custodi di stabili, etc.; per il 22,1% hanno funzionato i cartelli vendesi; per il 10,6% Internet; per il 2,5% è valsa la consultazione di riviste specializzate e solo per l'1,7% l'individuazione del bene è avvenuta tramite la lettura di quotidiani (graf. 4).

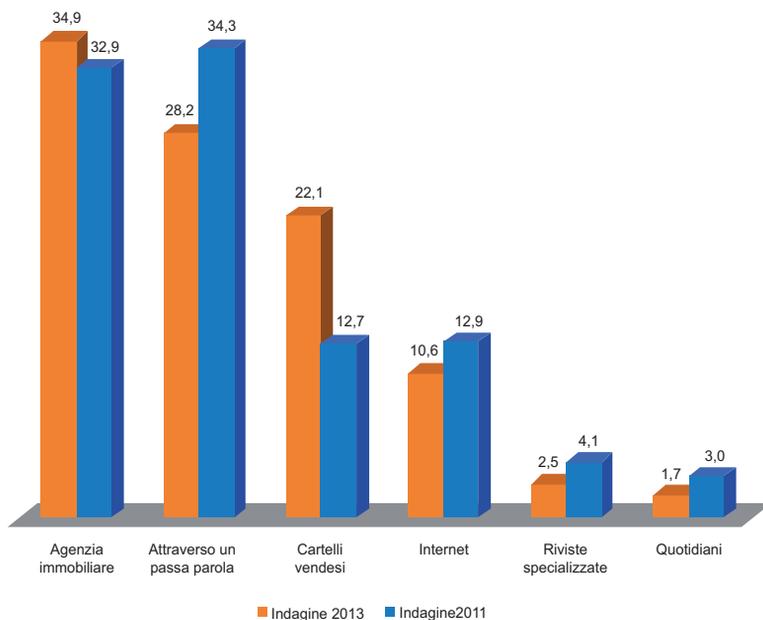
Da un *focus* solo su coloro che hanno acquistato l'abitazione con il supporto di un'agenzia immobiliare è emerso che circa il 39,1% è venuto a conoscenza del bene attraverso altri canali ma poi è sta-

to costretto a 'passare' per un'agenzia perché la vendita dell'immobile era stata affidata a questa, e ciò spiega il divario che c'è tra chi ha acquistato un immobile con l'intermediazione di un agente e chi ne è venuto a conoscenza attraverso questo canale.

Spostando l'analisi dal lato dell'offerta si nota che il 73,5% di coloro che hanno ceduto un'abitazione hanno usufruito del servizio di un canale di vendita; tale valore è più alto di quello rilevato nel 2011

GRAFICO 4

CANALI INFORMATIVI ATTRAVERSO I QUALI SI E' VENUTI A CONOSCENZA DEL BENE ACQUISTATO (val.%)



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

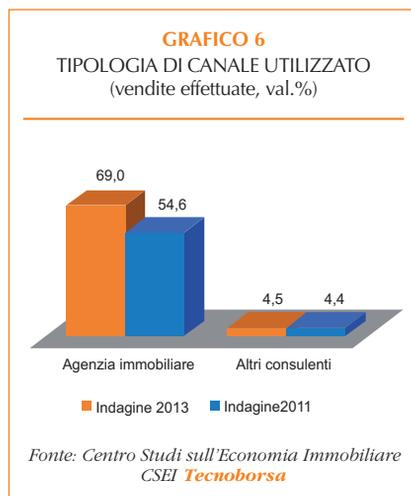
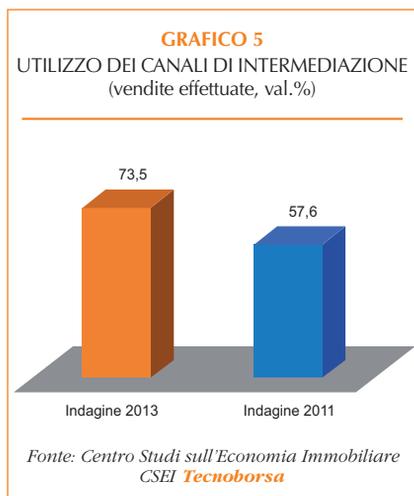
di 15,9 punti percentuali, a dimostrazione di come la pluralità di canali di vendita oggi abbia ormai sostanzialmente sostituito il più tradizionale 'fai da te' (graf. 5). Il profilo demografico di chi ha utilizzato un qualsiasi canale per vendere un immobile denota che il fenomeno è abbastanza trasversale.

L'agenzia immobiliare è cresciuta di 14,4 punti percentuali rispetto al 2011

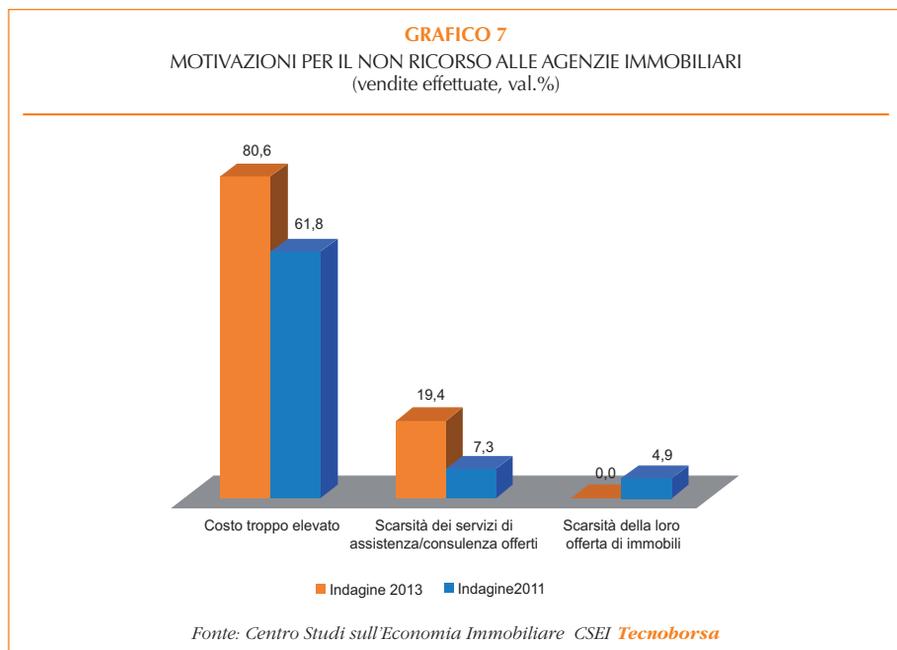
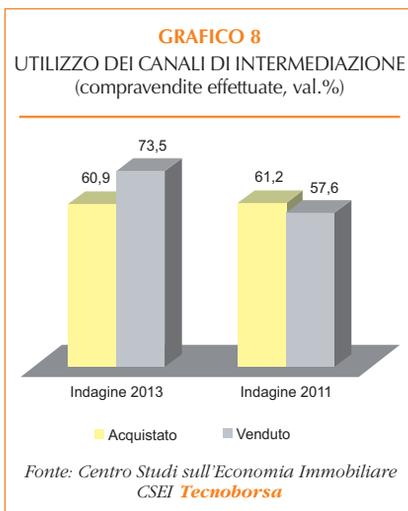
C'è da notare che il grado di preferenza nei confronti delle diverse figure di intermediari da parte delle famiglie che hanno venduto è cambiato rispetto agli anni passati; infatti, il canale preferito rimane l'agenzia immobiliare (69%), e la

quota di famiglie che l'hanno scelta è cresciuta di 14,4 punti percentuali rispetto al 2011. Le altre figure professionali sono state utilizzate solo dal 4,5% di coloro che hanno ceduto un immobile e, in questo caso, la quota di coloro che vi hanno fatto ricorso è rimasta stabile rispetto a quanto rilevato nell'Indagine precedente (graf.6).

Andando ad analizzare le motivazioni che hanno spinto coloro che hanno venduto a non utilizzare l'agenzia immobiliare, al primo posto si trova il costo troppo elevato (80,6%), così come è avvenuto per chi ha acquistato; a seguire, ma con un fortissimo divario, vi sono coloro che hanno motivato la scelta affermando che la causa del non ricorso è stata la scarsità dei servizi di consulenza/assistenza offerti (19,4%), mentre nessuno ha indicato la scarsità delle offerte immobiliari.



Dal confronto con l'Indagine 2011 è emerso che, rispetto ai motivi di non ricorso alle agenzie immobiliari, sono cresciute le percentuali di coloro che hanno dichiarato di non essere ricorsi all'agenzia per vendere perché hanno ritenuto che i costi fossero troppo elevati (+18,8 punti), o che la rosa dei servizi offerti fosse scarsa (+12,1 punti) (graf.7). Mettendo a confronto la domanda con l'offerta emerge che il ricorso all'aiuto di un intermediario è risultato essere, al contrario di quanto rilevato nella precedente Indagine, più basso tra chi ha acquistato rispetto a chi ha venduto con una differenza di quasi 13 punti percentuali (graf.8).



Analizzando i singoli canali di intermediazione emerge che l'agenzia immobiliare viene preferita sia da chi vende che da chi acquista, anche se vi ricorre maggiormente chi ha ceduto un immobile con una differenza di circa 12 punti percentuali (graf.9).

3. La valutazione

3.1. L'utilizzo di uno specialista per la valutazione dell'immobile nelle transazioni effettuate

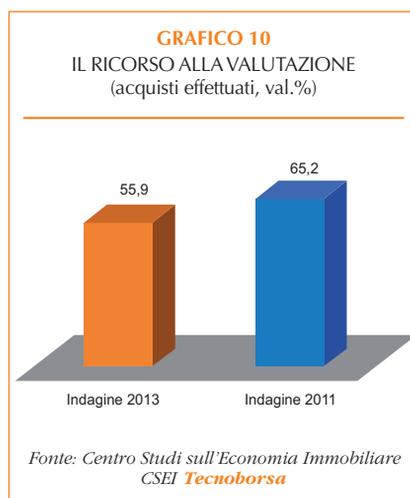
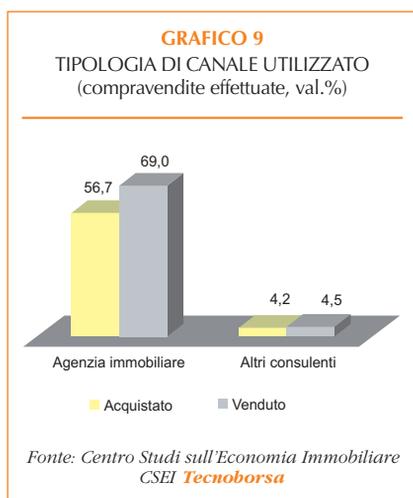
Dall'Indagine 2013 è emerso che si sono serviti di uno specialista per la valutazione di un bene immobiliare il 55,9% di coloro che hanno acquistato, valore inferiore di 9,3 punti percentuali rispetto a quanto rilevato nel 2011 (graf. 10).

Tra coloro che hanno acquistato un bene dopo averlo fatto valutare preval-

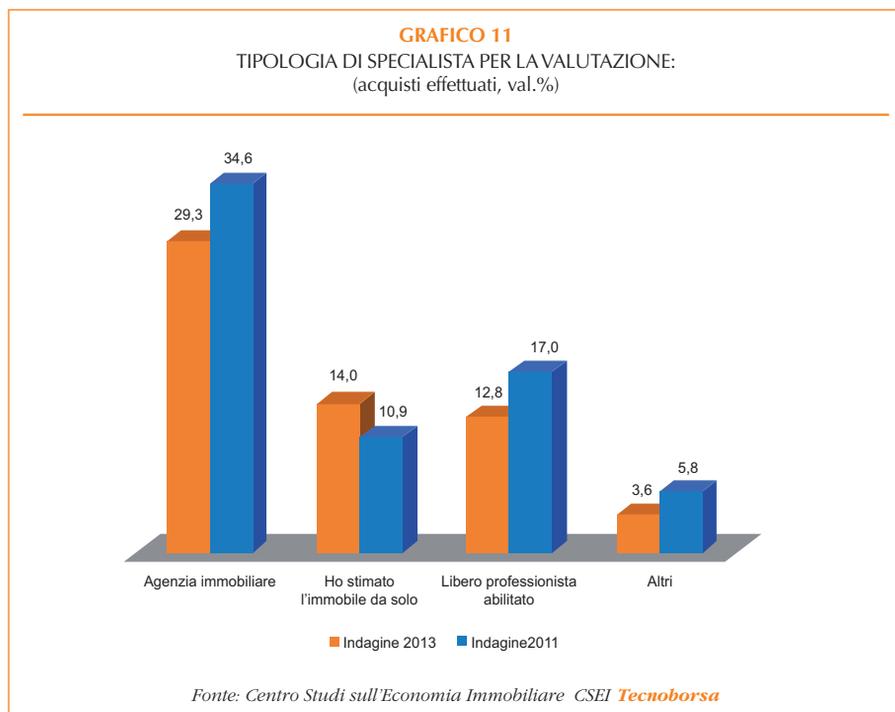
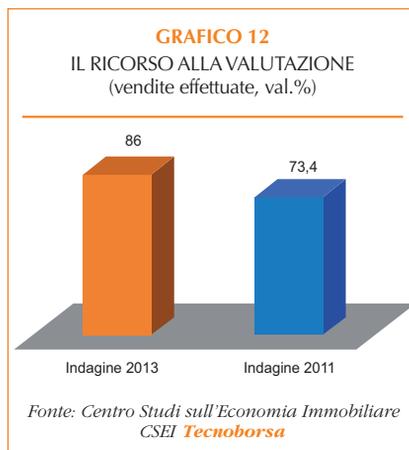
È salita la quota di chi ha affermato di aver stimato l'immobile da solo

gono gli intervistati il cui capofamiglia è una persona matura, con età compresa tra i 55 e i 64 anni.

Andando ad analizzare, nello specifico, i canali utilizzati per valutare il bene, si evidenzia che le famiglie che acquistano un bene preferiscono perlopiù l'agenzia immobiliare (29,3%), seguita, con un notevole divario, dal libero professionista (12,8%), e da altri canali non meglio specificati (3,6%); mentre il 12,8% ha dichiarato di aver stimato il bene da solo con l'aiuto di listini, ricerche di mercato e altro. Rispetto a quanto riscontrato nell'Indagine effettuata nel 2011, si è riscontrato un importante calo nel ricor-



so all'agenzia immobiliare (-5,3 punti); è da segnalare anche il calo del ricorso al libero professionista (-4,2 punti); mentre è salita la quota di chi ha affermato di aver stimato l'immobile da solo (+3,1 punti percentuali) (graf. 11). Dall'analisi dell'offerta è emerso che ben l'86% di chi è riuscito a vendere un immobile, nel biennio preso in esame, lo ha fatto valutare prima di immetterlo sul mercato e, rispetto alla rilevazione precedente – ma contrariamente a quanto rilevato per la domanda – c'è stato un incremento di ben 12,6 punti percentuali (graf. 12).

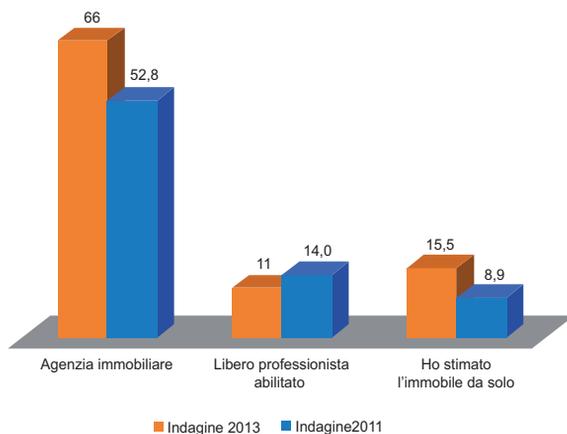


Andando a studiare le figure professionali, è stato riscontrato che anche in questo caso la più utilizzata è stata quella dell'agente immobiliare (66%); l'11% ha fatto ricorso all'aiuto di un libero professionista e ben il 15,5% ha stimato da solo il bene. Rispetto a quanto visto in passato va sottolineato un incremento rilevante del ricorso alle agenzie immobiliari (+13,2 punti percentuali), e di chi ha scelto di valutare da solo il bene venduto (+6,6 punti), mentre è sceso l'utilizzo dei liberi professionisti (-3 punti) (graf. 13).

Mettendo a confronto l'utilizzo dello specialista per la valutazione immobiliare

nella domanda e nell'offerta emerge che – come nel 2011 – ricorrono di più alla valutazione coloro che vendono rispetto a chi acquista; un fenomeno che dipende molto probabilmente dal fatto che una famiglia prima di vendere deve essere sicura del valore del bene che si accinge a immettere sul mercato; chi acquista, viceversa, conosce in partenza la *budget* che ha a disposizione e, in secondo luogo, prima di acquistare una casa sicuramente ne ha visitate molte altre e, quindi, ha dei termini di confronto che gli permettono di stabilire se quella determinata casa vale il prezzo richiesto (graf. 14).

GRAFICO 13
 TIPOLOGIA DI CANALE UTILIZZATO PER LA VALUTAZIONE
 (vendite effettuate, val.%)



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

Infine, per quanto concerne il tipo di figura professionale utilizzata per stimare i beni oggetto delle compravendite, nell'Indagine 2013 emerge che l'agenzia immobiliare è preferita sia da chi acquista che da chi vende e, tra questi ultimi, il divario tra le due figure di valutatori prese in esame è molto più sensibile (36,7 punti percentuali) (graf. 15).

4. Conclusioni

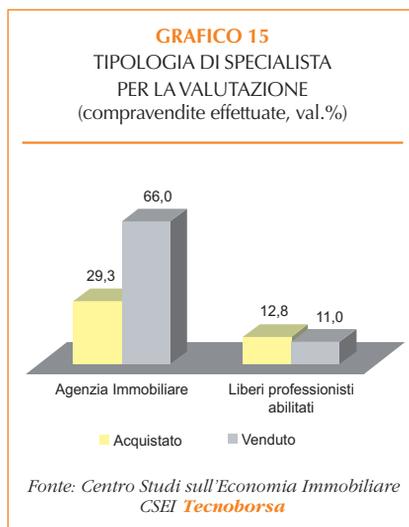
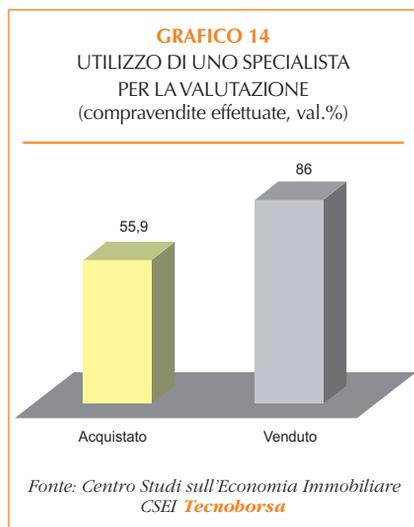
Più della metà degli acquirenti residenti nelle sei maggiori città italiane ha fatto ricorso a un intermediario per una transazione immobiliare, e la percentuale è rimasta pressoché immutata rispetto a quanto rilevato nel 2011. Come sempre l'agenzia immobiliare rimane il canale più utilizzato; tuttavia, circa il 40% di chi vi ha fatto ricorso ha dichiarato che è ve-

Rispetto a quanto visto in passato va sottolineato un incremento rilevante del ricorso alle agenzie immobiliari

nuto a conoscenza dell'immobile attraverso altri canali.

Dall'analisi su coloro che non hanno usufruito delle agenzie immobiliari è emerso che la causa prevalente è il costo troppo elevato, pur se rispetto all'Indagine precedente sono salite le quote di chi ha indicato come causa del mancato ricorso anche la scarsità dei servizi e degli immobili offerti.

Il ricorso a un canale di intermediazione è molto più alto tra coloro che han-





Obelisco della Minerva,
Bonaventura Van Overbeke

no venduto, con uno scarto di quasi 13 punti percentuali. Anche in questo caso il canale preferito rimane l'agenzia immobiliare ma va evidenziato che, a differenza di quanto rilevato per la domanda, c'è stato un aumento di coloro che vi hanno fatto ricorso. Tuttavia, la motivazione prevalente del mancato ricorso è sempre la stessa: il costo troppo elevato, pur se una discreta percentuale ha indicato espressamente anche la scarsità dei servizi offerti.

Il ricorso alla figura professionale di un valutatore da parte di chi ha acquistato è diminuito rispetto al 2011 di quasi 10 punti percentuali e l'agenzia immobiliare rimane il canale più utilizzato, anche se c'è stato un decremento della quota di famiglie che vi hanno fatto ricorso.

Dall'analisi dell'offerta è emerso un incremento di chi ha fatto valutare il bene prima di venderlo mentre, diversamente da quanto riscontrato per la domanda, è salito il numero di famiglie che sono ricorse all'aiuto degli agenti immobiliari ed è scesa la quota di quelle che hanno utilizzato un libero professionista.

Infine, dal confronto tra domanda e offerta è emerso che il ricorso alla valutazione è molto più alto tra chi vende, infatti c'è un *gap* di quasi 30 punti percentuali.

Concludendo, l'utilizzazione dell'agenzia sia per la professionalità dell'intermediatore che di quella del valutatore è più alta tra chi vende, e la stessa situazione emerge considerando il ricorso all'agenzia immobiliare. •

Nota metodologica

L'indagine è stata basata su un campione proporzionale statisticamente rappresentativo dell'universo di interesse, stratificato secondo i seguenti criteri: Comuni con oltre 500.000 abitanti (Roma, Milano, Torino, Genova, Napoli, Palermo); caratteristiche del nucleo familiare (famiglie unipersonali, coppie con figli, coppie senza figli).

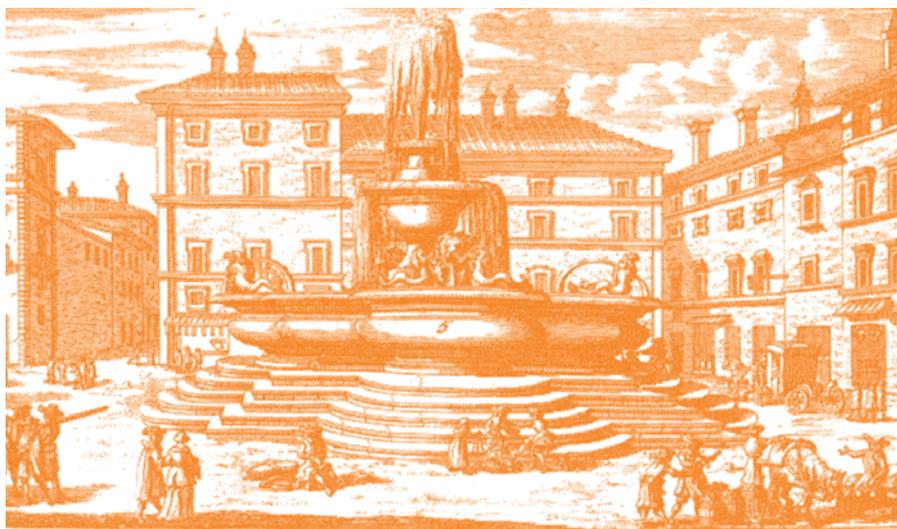
Numerosità campionaria complessiva: 2.200 interviste (1.724 interviste + 476 interviste a coloro che per certo hanno acquistato/venduto almeno un'abitazione). Anagrafiche: "non reperibili" 1.012 (24,3%); "rifiuti" 897 (21,5%); "sostituzioni" 1.909 (45,8%).

Intervallo di confidenza 95% (Errore $\pm 2,1\%$).

Fonte delle anagrafiche delle famiglie: abbonati agli elenchi telefonici. I dati dell'indagine sono stati successivamente riportati all'universo della popolazione italiana residente nei sei Grandi Comuni (N/n) con calibrazione dei risultati campionari in funzione di una "grandezza nota", nella fattispecie il Numero delle Transazioni Normalizzate (NTN).

Metodo di contatto: tecnica delle interviste telefoniche con sistema Cati (*Computer assisted telephone interview*).

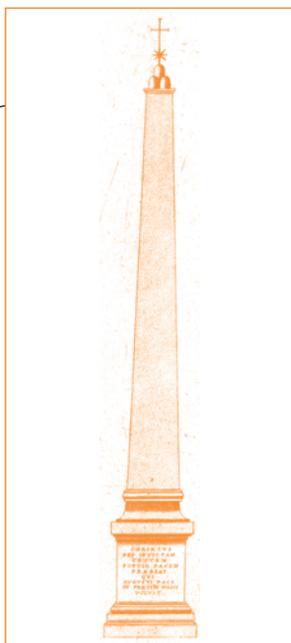
Periodo di effettuazione delle interviste: dal 29 aprile al 14 maggio 2013.



Fontana nella Piazza della Rotonda,
Jacques François

III - L'INDAGINE TECNOBORSA 2013: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE NELLE SEI GRANDI CITTÀ RISTRUTTURAZIONI

a cura di Alice Ciani e Lucilla Scelba,
Tecnoborsa



Agevolazioni fiscali per le famiglie
che desiderano rinnovare la propria abitazione,
un'opportunità sempre più favorevole
e da non perdere

*Obelisco di San Giovanni in Laterano,
anonimo*

1. Introduzione

A distanza di sette anni **Tecnoborsa** torna sul tema delle ristrutturazioni¹ che dal 1998 godono – in diverse forme e modalità – di detrazioni fiscali e che tanto successo hanno riscosso nell'ultimo quindicennio presso le famiglie italiane. Inoltre, l'intervento statale nel corso degli anni è stato ampliato e semplificato e, recentemente, il *bonus* fiscale è stato esteso all'ambito dell'arredo; le agevolazioni più significative si sono sostanziate nel passaggio da un'aliquota base di detrazione del 36% a quella del 50%, che oggi può arrivare anche al 65% per il solo risparmio energetico e, soprattutto, è stato raddoppiato l'importo massimo del *plafond*, passato dai 48.000 euro iniziali ai 96.000 euro attuali. Anche l'Iva agevolata al 10% contribuisce a incentivare i lavori tra le mura domestiche e copre tanto la manutenzione ordinaria quanto quella straordinaria. Certamente, una spinta rilevante all'utilizzazione degli incentivi viene dal fatto che lo *stock* abitativo del nostro Paese è ormai alquanto obsoleto e, pertanto, necessita spesso di essere rinnovato in alcune sue parti se non addirittura completamente restaurato. Infatti, circa il 60% di questo patrimonio risale a prima del

1971 – fermo restando il fatto che il *boom* edilizio vero e proprio in Italia si è verificato tra il 1962 e il 1971, quando è stato costruito circa il 20% delle abitazioni².

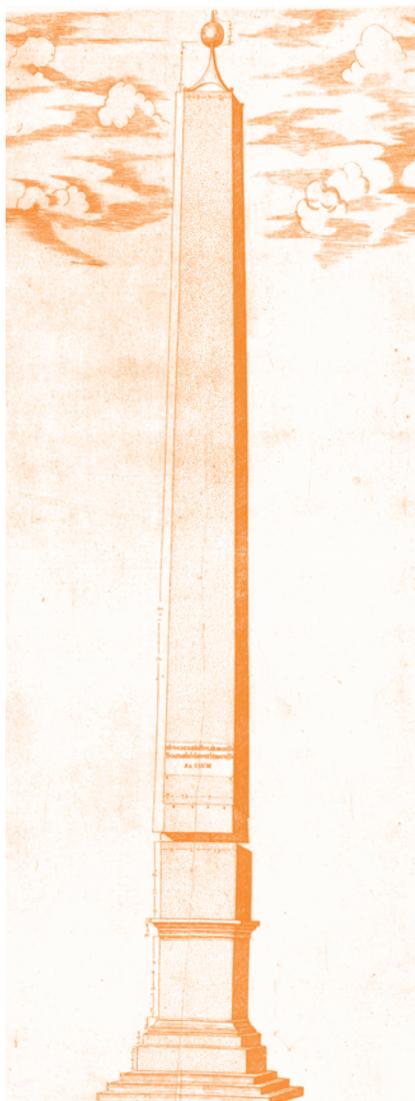
**Dalla presente
Indagine 2013
emerge che il 5,9%
delle famiglie
residenti nelle sei
maggiori città italiane
ha effettuato
lavori di ristrutturazione
nel biennio
2011-2012**

Inoltre, i nuovi bisogni del moderno abitare – ma anche le difficoltà di acquistare una nuova abitazione – dettano esigenze di maggiore razionalizzazione per sfruttare meglio lo spazio a disposizione e rendere comunque l'abitazione più confortevole e adatta alle necessità del nucleo familiare che vi risiede, senza dimenticare le istanze avanzate della domotica e/o del *green building*.

Anche le imprese edili, in questo ciclo di crisi gravissima, hanno trovato un nuovo mercato nell'ampio campo delle ristrutturazioni e gli istituti di credito concedono più favorevolmente prestiti contenuti per lavori di rinnovo delle abitazioni, piuttosto che mutui per importi maggiori quali sarebbero quelli richiesti per l'acquisto.

⁽¹⁾ Cfr. "QEI – Quaderni di Economia Immobiliare – Periodico semestrale di **Tecnoborsa**", N. 6, Gennaio/Giugno 2006, Cap. II, L'Indagine **Tecnoborsa** 2006: Le famiglie italiane e il mercato immobiliare – Ristrutturazioni.

⁽²⁾ Istat "Censimenti della popolazione e delle abitazioni", anni 2001-2011 (dati provvisori).



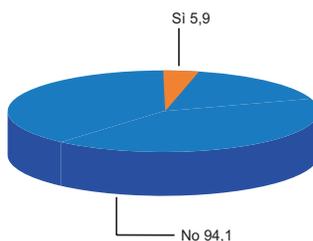
Obelisco Vaticano,
anonimo

2. Ristrutturazioni interne di un'abitazione

Dalla presente Indagine 2013 emerge che il 5,9% delle famiglie residenti nelle sei maggiori città italiane ha effettuato lavori di ristrutturazione nel biennio 2011-2012; in particolare: il 4,5% ha ristrutturato l'abitazione principale; lo 0,7% un altro immobile (casa in affitto, in comproprietà, di parenti prossimi, etc.); lo 0,5% una seconda casa e il restante 0,2% una seconda casa insieme a un altro immobile. Chi ha ristrutturato la prima casa non ha effettuato ulteriori lavori, evidentemente perché già assai invasivi e impegnativi anche economicamente (graf. 1).

C'è da considerare che, rispetto alla percentuale delle famiglie che hanno acquistato nel periodo considerato – il

GRAFICO 1
RISTRUTTURAZIONI INTERNE
DI UN'ABITAZIONE
(val.%)



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

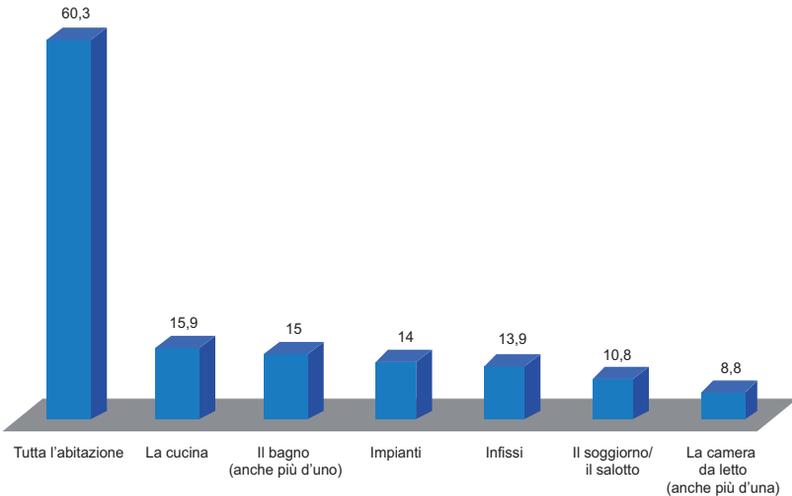
4,4%³ – la quota delle ristrutturazioni supera tale valore e, in particolare, circa il 20% di chi ha comprato casa l'ha anche restaurata. E' interessante notare, inoltre, che hanno eseguito lavori nella propria abitazione per lo più coppie giovani con figli piccoli e con una buona situazione economica. Le città più attive sotto questo profilo sono state Genova, Napoli e Palermo. Per quanto riguarda le parti dell'abita-

zione che sono state rinnovate, il 60,3% di coloro che hanno ristrutturato hanno eseguito lavori radicali in tutta la casa; a seguire, ma con notevole divario, gli interventi parziali hanno riguardato: per il 15,9% la cucina, per il 15% i bagni, per il 14% gli impianti, per il 13,9% gli infissi, per il 10,8% gli ambienti di soggiorno e, infine, per l'8,8% le camere da letto (*graf.2*).

Per quanto riguarda le motivazioni che hanno indotto le famiglie a intervenire nelle proprie case, al primo posto c'è il rinnovo strutturale, con l'82%; a seguire, ma anche in questo caso con note-

⁽³⁾ Cfr. Cap. I del presente volume, Indagine **Tecnoborsa** 2013 – Transazioni e mutui.

GRAFICO 2
LE PARTI RISTRUTTURATE
(val.%)



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

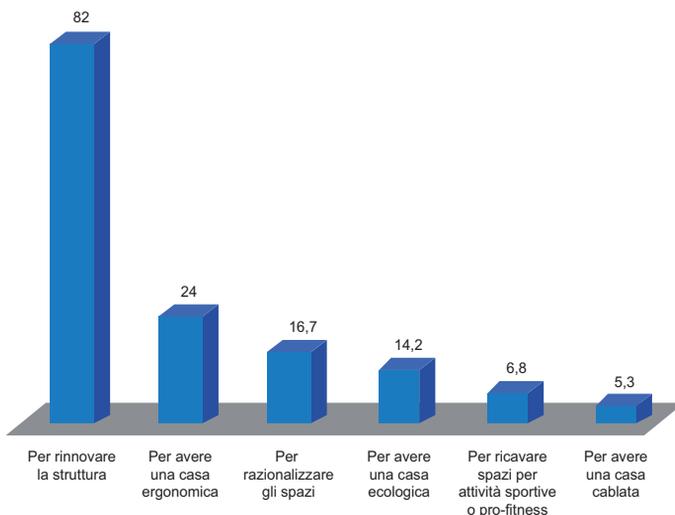
vole distacco, c'è l'esigenza di una maggiore ergonomia dettata dal desiderio di maggior *comfort* e praticità al tempo stesso (24%); il 16,7% lo ha fatto per razionalizzare gli spazi; il 14,2% per avere una casa ecologica, nel caso di nuclei familiari particolarmente sensibili all'ambiente; il 6,8% per ricavare spazi per attività sportive o *pro-fitness*; infine, il 5,3% per avere una casa cablata (*graf. 3*).

Da un *focus* sul 16,7% di coloro che hanno eseguito lavori per migliorare lo sfruttamento e la funzionalità dello spazio a disposizione, è risultato che il 35,8%

Dall'Indagine 2013 è emerso che ha usufruito degli incentivi fiscali circa il 23% di chi ha ristrutturato

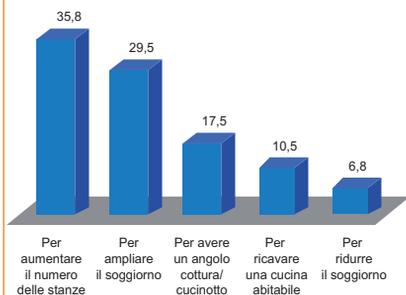
di essi lo ha fatto per aumentare il numero delle stanze; il 29,5% per ampliare il soggiorno; il 17,5% per ricavare un angolo cottura/cucinotto; viceversa, il 10,5% per ricavare una cucina abitabile; infine, il 6,8% per ridurre il soggiorno a vantaggio di altri ambienti (*graf. 4*).

GRAFICO 3
PERCHE' RISTRUTTURARE
(val.%)



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

GRAFICO 4
RAZIONALIZZARE GLI SPAZI
(acquisti effettuati, val.%)

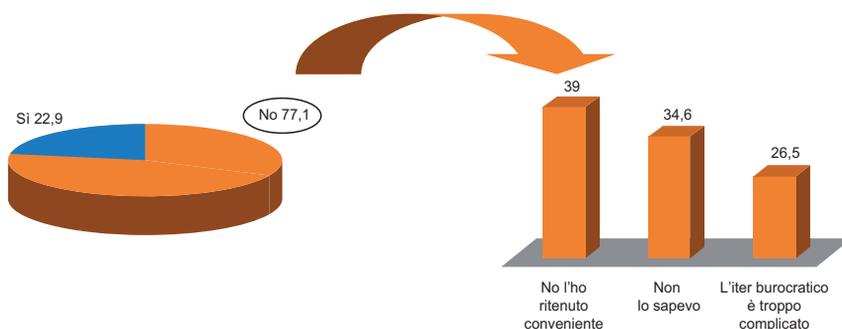


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare
CSEI **Tecnoborsa**

3. Gli incentivi fiscali

Dall'Indagine 2013 è emerso che ha usufruito degli incentivi fiscali circa il 23% di chi ha ristrutturato. Chi, viceversa, vi ha rinunciato, nel 39% dei casi non lo ha ritenuto conveniente ma, in questo caso, non si può non pensare a un effetto dell'economia sommersa; il 34,6% ha dichiarato di non essere a conoscenza dei *bonus* statali; infine, il restante 26,5% ha affermato che l'*iter* burocratico è troppo complicato, benché nel tempo sia stato semplificato e non siano più necessarie la raccomandata al Centro Operativo di Pescara né la comunicazione alla Asl competente; tuttavia, è rimasto in vigore l'obbligo dei pagamenti tramite bonifico bancario o postale, sempre nell'ottica di combattere l'evasione fiscale (graf. 5).

GRAFICO 5
CHI HA USUFRUITO O MENO DEGLI INCENTIVI FISCALI
(val.%)



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

4. Il risparmio nella gestione/manutenzione della casa

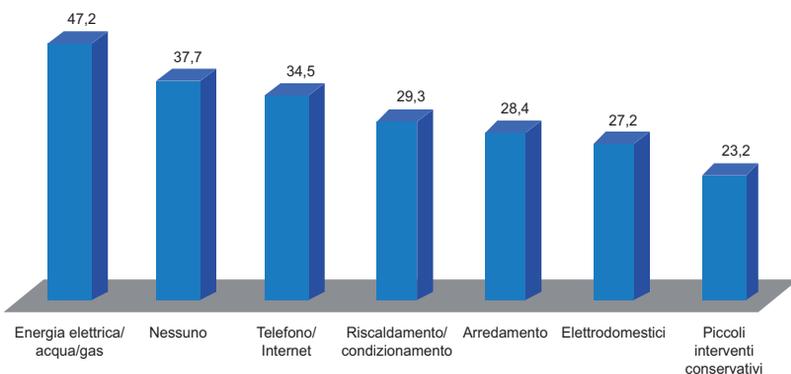
Le famiglie, in generale, cercano naturalmente anche di ottimizzare le spese di gestione e/o manutenzione della propria abitazione per difendersi dal caro-vita e **Tecnoborsa** è andata a indagare pure su questo aspetto. Nell'ultimo anno, il 47,2% ha cercato di risparmiare sulle principali utenze; il 34,5% ha economizzato su telefono e connessione Internet; il 29,3% ha rivolto la propria attenzione alle spese di riscaldamento e/o condizionamento; il 28,4% ha risparmiato sul rinnovo dell'arredo; il 27,2% su quello degli elettrodomestici; infine, il 23,2% ha rinunciato ai piccoli interventi conservativi; tuttavia, biso-

gna sottolineare che al secondo posto si è manifestato un consistente 37,7% di famiglie che non si è neanche preoccupato 'di fare economia in casa' (*graf. 6*).

5. Conclusioni

Recentemente, circa il 6% delle famiglie italiane ha rinnovato la propria abitazione, soprattutto la prima casa, mentre nella precedente Indagine **Tecnoborsa** 2006 il valore toccava quasi il 10%. Stante il periodo di crisi è comunque una percentuale ragguardevole, sostenuta anche dall'esigenza di eseguire lavori per guadagnare spazio o comunque migliorare e rendere più funzionale la casa dove già vive il nucleo familiare. La differenza sostanziale rispetto a sette anni fa – pur a parità di tipologia di ambien-

GRAFICO 6
RISPARMIO NELLA GESTIONE/MANUTENZIONE DELLA CASA
(val.%)



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

ti ristrutturati – risiede nel fatto che è salita notevolmente la percentuale di coloro che sono intervenuti sull'intero immobile. C'è da notare che, per quanto riguarda le motivazioni di oggi, emerge nettamente che oltre i tre quarti di chi ha ristrutturato ha eseguito i lavori per rinnovare la struttura, mentre in passato era più agevole cambiare direttamente immobile. Tuttavia, in linea con quanto riscontrato precedentemente, le altre motivazioni sono gerarchicamente ordinate allo stesso modo sia pure con valori ben diversi; infatti, rispetto al passato, il desiderio di una casa ergonomica, cablata e/o *pro-fitness*, si è dimezzato e un po' tutte le percentuali si sono abbassate. Questo è avvenuto non tanto perché il fascino della modernità e del massimo della tecnologia siano venuti meno, bensì, indubbiamente, per gli elevati costi che queste soluzioni comportano – benché ugualmente coperte dagli incentivi fiscali – e le famiglie preferiscono impiegare il proprio *budget* a vantaggio di interventi primari come infissi e/o impianti.

Andando a esaminare da vicino coloro che, in particolare, hanno voluto razionalizzare gli spazi domestici, si può constatare che, come in passato, predomina la necessità di aumentare il numero delle stanze, mentre si è ribaltata la vivibilità della cucina: oggi prevale una tendenza a diminuirne le dimensioni o a integrarla in un ambiente unico col soggiorno. Per quanto riguarda il ricorso alle detrazioni fiscali, dal 2006 ad oggi è qua-

si raddoppiata la quota delle famiglie che ne ha usufruito, una delle ragioni per cui il Governo ha ritenuto opportuno ampliarle e prorogarle. •

Nota metodologica

L'indagine è stata basata su un campione proporzionale statisticamente rappresentativo dell'universo di interesse, stratificato secondo i seguenti criteri: Comuni con oltre 500.000 abitanti (Roma, Milano, Torino, Genova, Napoli, Palermo); caratteristiche del nucleo familiare (famiglie unipersonali, coppie con figli, coppie senza figli).

Numerosità campionaria complessiva: 2.200 interviste (1.724 interviste + 476 interviste a coloro che per certo hanno acquistato/venduto almeno un'abitazione). Anagrafiche: “non reperibili” 1.012 (24,3%); “rifiuti” 897 (21,5%); “sostituzioni” 1.909 (45,8%).

Intervallo di confidenza 95% (Errore $\pm 2,1\%$).

Fonte delle anagrafiche delle famiglie: abbonati agli elenchi telefonici. I dati dell'indagine sono stati successivamente riportati all'universo della popolazione italiana residente nei sei Grandi Comuni (N/n) con calibrazione dei risultati campionari in funzione di una “grandezza nota”, nella fattispecie il Numero delle Transazioni Normalizzate (NTN).

Metodo di contatto: tecnica delle interviste telefoniche con sistema Cati (*Computer assisted telephone interview*).

Periodo di effettuazione delle interviste: dal 29 aprile al 14 maggio 2013.

IV - SUL RAPPORTO STRUMENTALE DI DURATA τ

a cura di Maurizio d'Amato

FRICS - Royal Institution of Chartered Surveyors

Professore Associato di Estimo DICATECh Politecnico di Bari

*Membro del Comitato degli Esperti di **Tecnoborsa***

**La variabile tempo nelle valutazioni immobiliari:
l'applicazione di un metodo empirico
per la determinazione dei tempi
in presenza di un numero ridotto
di dati e informazioni**



*Canopo egizio,
Etienne Dupérac*

1. Introduzione

Uno dei problemi ricorrenti nella formulazione del giudizio di valore è la determinazione del tempo. La variabile tempo ha una rilevanza in molti problemi di carattere estimativo e richiede un approfondimento che spesso in ambito professionale viene omissivo, invocando la natura previsionale e, per taluni, la soggettività del giudizio estimativo. Per finalità valutative è necessario misurare il tempo di collocamento delle unità immobiliari prodotte nell'ambito di un investimento immobiliare o per effettuare una previsione di quando un suolo edificatorio diventerà a suscettività immediata edificatoria. Rileva la misura del tempo per conoscere la durata dell'*iter* di una vendita giudiziale o quale potrebbe essere il tempo necessario a collocare unità immobiliari (*Time on Market*) che derivano dalla trasformazione di un suolo a suscettività edificatoria oggetto di stima.

In letteratura, il tempo di collocamento è normalmente considerato un utile indicatore congiunturale per l'individuazione delle fasi di mercato. È intuitivo che un basso tempo di collocamento significhi una fase del mercato espansiva, mentre tempi di collocamento più lunghi siano da associare a una fase del ciclo recessiva. (Roulac, 1996; Roulac et al., 1999).

In presenza di un numero cospicuo di informazioni immobiliari la stima dei tempi di collocamento può essere effettuata con metodi statistici individuando una relazione che leghi le caratteristiche di un bene ai suoi tempi di collocamento. In questo caso la variabile

dipendente sarebbe il tempo mentre le variabili indipendenti sarebbero le caratteristiche dei beni del campione.

Tuttavia, la disomogeneità delle informazioni immobiliari le quali sono reperibili spesso in maniera non uniforme, la non ripetibilità della informazione immobiliare e la tendenza delle predette informazioni immobiliari a suddividersi in sottomercati, può creare una carenza di dati disponibili per impostare un modello statistico.

In mancanza di informazioni abbondanti, la determinazione della variabile tempo prescinde da un'attività di rilevazione dati, affidandosi per lo più all'*expertise* dell'estimatore o alla sistematica raccolta di opinioni presso agenti immobiliari che offrono informazioni aggregate, spesso riferite a segmenti di mercato eterogenei.

Il problema affrontato in questo studio è l'applicazione di un metodo empirico che consenta la determinazione dei tempi in presenza di un numero ridotto di dati e informazioni. In questo caso l'attività di determinazione del tempo può essere effettuata facendo riferimento a un rapporto di durata che si configura come un rapporto strumentale nella letteratura estimativa (Simonotti, 1997).

Il contributo è organizzato come segue: nel paragrafo successivo il problema è inquadrato alla luce degli Standard di Valutazione Internazionale e della letteratura nazionale ed internazionale; a seguire vi è un paragrafo dedicato al rapporto di durata e ai suoi risvolti applicativi per finalità estimative; le conclusioni sono offerte nel paragrafo finale.

2. Tempo, Valutazione e Standard di Valutazione

Il ruolo del tempo è strategico ed è richiamato dagli Standard Internazionali di Valutazione in svariati problemi.

Gli Standard Europei di Valutazione dedicano uno spazio ai tempi nell'ambito della valutazione per la vendita forzata e contemplanò nelle assunzioni che *"...The valuation instruction may require the valuer to make an assumption as, for example, on the time allowed for marketing in the context of a forced sale valuation..."* (EVS 2012; EVS1 *Market Value*, 5.10.1 *Assumption*).

Sempre ai fini della determinazione del valore in condizioni di vendita forzata oggetto di recenti linee guida, gli standard RICS (*Red Book*) nel VS 2.3 (Limitazione alla Commercializzazione e Vendite Forzate Standard RICS 2012), sono illuminanti. Essi affermano che *"le vendite forzate hanno luogo nel caso in cui un particolare venditore sia costretto a vendere in uno specifico momento, per esempio a causa del bisogno di procurarsi denaro o di estinguere un debito entro una data determinata. Il fatto che una vendita sia "forzata" significa che il venditore è soggetto a fattori esterni di natura legale o commerciale e, perciò, la limitazione di tempo non è una mera preferenza del venditore. La natura di questi fattori esterni e le conseguenze della mancata conclusione di una vendita sono altrettanto importanti nella determinazione del prezzo che si può realizzare, così come il lasso di tempo a disposizione"*.

Il ruolo dei tempi assume una rilevanza

anche ai fini della valutazione immobiliare. Gli USPAP definiscono il tempo di esposizione sul mercato: *"...the estimated length of time the property interest being appraised would have been offered on the market prior to the hypothetical consummation of a sale at market value on the effective date of the appraisal... a retrospective opinion based*



Rome ancienne et moderne,
Petri Mortier

on an analysis of past events assuming a competitive and open market". (Uniform Standards for Professional Appraisal Practice, 2012-2013 ed., The Appraisal Foundation, Washington, U-3). Al riguardo, sempre gli USPAP, specificano che quando "exposure time is a component of the definition for the value opinion being developed, the appraiser must also develop an opinion of reasonable exposure time linked to that value opinion". (Uniform Standards for Professional Appraisal Practice, 2012-2013 ed., The Appraisal Foundation, Washington, U-17). Conseguentemente: "When an opinion of reasonable exposure time has been developed in compliance with Standards Rule 1- 2(c), the opinion must be stated in the report". (Uniform Standards for Professional Appraisal Practice, 2012-2013 ed., The Appraisal Foundation, Washington, U-24).

Il tema della determinazione dei tempi assume rilevanza anche nella stima dei suoli a suscettività edificatoria ed esattamente nei tempi di vendita o di collocamento dei beni che derivano dalla avvenuta trasformazione.

In letteratura la determinazione di questi tempi in ambito di collocamento è definita come *Time on Market*. Al riguardo Hui *et al.* (2012: 378): "*TOM is influenced by both local and national economic conditions, as well as being subject to strong seasonal effects*". Esiste una estensiva letteratura sulla formazione del *Time on Market* (McGreal *et al.* 2009; Cheng *et al.* 2010; Carrillo, Pope 2012).

3. Il Rapporto Strumentale di Durata τ

Il rapporto di durata si utilizza generalmente per la definizione dei tempi medi che caratterizzano un determinato fenomeno statisticamente rilevante (M. d'Amato, 2002). Il rapporto di durata è indicato nella formula **1** che segue:

$$R_d = \frac{C_m}{\frac{1}{2}(E+U)} \quad (1)$$

Nella formula **1** il termine R_d indica il rapporto di durata, al numeratore vi è il termine C_m definibile come la consistenza media del fenomeno in un determinato intervallo di tempo. Al denominatore il termine E è indicato come il numero di unità immesse in qualità di input nel processo osservato, mentre U è il termine di unità uscite dal predetto processo.

In particolare, il termine C_m è individuato come una semisomma della consistenza alla fine C_t e all'inizio dell'intervallo ovvero C_o in cui è indagato il fenomeno considerato, come indicato nella formula **2** di seguito:

$$C_m = \frac{C_o + C_t}{2} \quad (2)$$

In termini estimativi il rapporto di durata può avere un'applicazione empirica ai problemi immobiliari precedentemente indicati se si considera la trasformazione di un suolo edificabile in beni edificati come un processo che ha degli input (beni immobili realizzandi) e degli output (beni immobili che vengono venduti).



*Obelischi in zona San Macuto,
Etienne Dupérac*

Similmente, il rapporto di durata può avere un'applicazione nel contesto della stima dei tempi delle vendite giudiziali se si ipotizza che la vendita giudiziale sia un processo con unità di input ovvero immobili che si apprestano ad essere venduti attraverso procedura esecutiva ed output ovvero immobili che terminano il predetto processo attraverso la vendita. Analogamente, la trasformazione di suoli agricoli in suoli edificati può essere interpretata come un processo con input (suoli agricoli) ed output (suoli edificati). In questo caso rivolgendo l'attenzione a una serie di suoli che rientrano nello stesso comparto si potrà ottenere una misura approssimativa di questi tempi. La stima è, ovviamente, indicativa considerando che una simile previsione risponde anche ad altre finalità che difficilmente lascerebbero prefigurare una espansione a ritmi costanti verso le aree non edificate. L'individuazione del tempo di collocamento offre un possibile indicatore per l'individuazione delle fasi di mercato.

Nella stessa maniera si potranno stimare i tempi di collocamento di immobili che sono in corso di produzione nel comprensorio in cui la valutazione di un suolo edificatorio o di un investimento è da effettuare. In questo caso il processo avrà un input costituito dai beni immobili immessi sul mercato e un output ovvero immobili che escono dal mercato in quanto opportunamente collocati. In tal caso potrebbe essere utile definire in maniera precisa il termine di vendita decidendo se riferirsi alla promessa di vendita oppure al rogito.

Con il termine di rapporto di durata si intende una media fra tempi anche eterogenei e la rilevazione deve rispettare, intuitivamente, i criteri di segmentazione del mercato immobiliare in sottomercati, i quali acquisiscono una dimensione temporale. Il rapporto attraverso un dato di giacenza media rende confrontabili anche interventi di trasformazione che presentino un profilo temporale differente, pur agendo nella stessa area territoriale e su identico segmento di mercato. In questo caso il rapporto rivela il profilo temporale di una giacenza media degli immobili. Il tempo medio di giacenza degli immobili è quindi riferito a un intervallo di tempo che potrebbe essere annuale o pluriennale in funzione dell'informazione richiesta e dei dati disponibili.

Il rapporto di durata può avere un'applicazione nel contesto della stima dei tempi delle vendite giudiziali

In letteratura il rapporto di durata che per le finalità di questo studio si propone come rapporto τ si può definire come un **rapporto strumentale** ovvero un rapporto non genuinamente rilevabile dal mercato come i rapporti mercantili superficiali (Simonotti, 1997) ma può essere desunto per le finalità precipue del valutatore dalla rilevazione di dati di mercato. Si configura come un **rapporto**

strumentale temporale diversamente dagli altri rapporti strumentali come il rapporto di complementarità ρ o il rapporto di posizione σ o il rapporto fra aree edificate ed aree edificabili λ normalmente utilizzato nella stima delle superfici condominiali. Tutti questi *ratios* rapportano quantità per avere per lo più misure percentuali basate su un ragionamento metodologico rigoroso.

Diversamente, il rapporto di durata, riorganizzando la formula 1, è una quantificazione temporale del fenomeno estimativo osservato nelle sue molteplici declinazioni indicate in precedenza e può essere definito nella formula 3:

$$\tau = \frac{C_m}{\frac{1}{2} (U_{input} + U_{output})} \quad (3)$$

Due applicazioni possono dare una maggiore chiarezza espositiva. La prima applicazione del rapporto di durata τ è stata effettuata in collaborazione con uno studio notarile di Bari su un piccolo campione di immobili soggetti a procedura esecutiva. La finalità perseguita è stata quella di accertare in un segmento del mercato residenziale di un ambito urbano, e in presenza di un ristretto numero di dati, quali fossero i tempi di collocamento di unità immobiliari sottoposte a procedure esecutive.

Giova precisare che una simile previsione temporale può essere utile nell'applicazione del MCA recentemente proposto per la determinazione del valore a base d'asta nelle vendite giudiziali nelle quali è utile la determinazione dei tempi di

collocamento medio per la determinazione degli aggiustamenti temporali.

Per la prima applicazione del rapporto τ sono stati rilevati nell'intervallo di tempo dal 2011 al 2013 beni immobili di dimensioni superficiali comprese fra 100-120 mq relativi al segmento di mercato residenziale di un quartiere semicentrale di Bari. La stima delle consistenze è stata effettuata facendo riferimento all'archivio del notaio per determinare un rapporto di durata temporale e il tempo medio di collocamento dei beni interessati dalla procedura esecutiva.

Nella tabella 1 che segue vi è una prima applicazione del rapporto di durata τ .

In essa, il primo rigo C_0 è costituito dal numero di immobili a destinazione residenziale in collocamento al momento della rilevazione nel quartiere oggetto di

indagine. Il secondo rigo C_t individua la consistenza finale del fenomeno, ovvero gli immobili interessati da vendita giudiziale a destinazione residenziale nel quartiere barese. Il terzo rigo rappresenta la media fra i due termini precedentemente indicati.

A questo punto vengono rilevate le unità immobiliari coinvolte nella procedura esecutiva. Le unità di input, indicate nel quarto rigo, sono quelle entrate nella procedura esecutiva nell'intervallo di tempo e sono 4. Le unità di output, indicate nel quinto rigo, sono quelle che nell'intervallo di tempo sono uscite dalla procedura esecutiva attraverso la vendita. Nel caso specifico il rapporto di durata τ è di quattro anni.

Lo sviluppo è facilmente intuibile ed è riportato nella formula 4 che segue:

$$C_m = \frac{C_0 + C_t}{2} = \frac{11 + 9}{2} = 10 ; \tau = \frac{C_m}{\frac{1}{2}(U_{input} + U_{output})} = \frac{10}{\frac{1}{2}(4 + 1)} = 4 \quad (4)$$

TABELLA 1
PRIMA APPLICAZIONE DEL RAPPORTO STRUMENTALE τ DI DURATA
(anni 2011-2013)

C_0	Consistenza iniziale del fenomeno	11,00
C_t	Consistenza finale del fenomeno	9,00
C_m	Consistenza media del fenomeno	10,00
U_{input}	Consistenza iniziale del fenomeno	4,00
U_{output}	Consistenza iniziale del fenomeno	1,00
τ	rapporto strumentale di durata	4,00

Ne consegue che nello specifico segmento di mercato indagato senza ricorrere a modelli che richiedono un numero superiore di informazioni si è arrivati a una stima approssimativa dei tempi di collocamento di vendita giudiziale.

Una seconda applicazione è costituita dalla stima dei tempi di collocamento o *Time on Market* finalizzati alla determinazione del valore dei suoli edificabili. Come è noto in letteratura fra i metodi per la stima dei suoli edificabili vi è l'*extraction method* (Ciuna, 2010), il quale prevede la differenza fra il valore del bene successivo alla trasformazione e il costo necessario a effettuare la trasformazione secondo la formula 5 riportata di sotto:

$$V = V_{bt} - K_t \quad (5)$$

I due termini resi omogenei sotto il profilo finanziario presentano il problema non indifferente di una motivata stima dei tempi di collocamento delle unità im-

mobiliari a prodursi. A tal fine la seconda applicazione si riferisce all'attività di raccolta dati finalizzata, attraverso il rapporto strumentale τ , alla stima dei tempi di collocamento delle unità immobiliari. Infatti, conoscendo il tempo di collocamento (*Time on Market*) in zona delle unità prodotte è possibile formulare una previsione nell'ipotesi di permanenza delle condizioni.

Anche in questo caso si è fatto riferimento a una piccola indagine su un ambito periferico di un Comune della Provincia di Bari dove erano in essere tre interventi nel triennio che va dal 2010 al 2013. I dati sono stati offerti da un'agenzia immobiliare dello stesso paese.

In essa, il primo rigo C_0 è costituito dal numero di immobili a destinazione residenziale in collocamento al momento della rilevazione nell'area di indagine. Il secondo rigo C_t individua gli immobili invenduti alla fine della rilevazione. Il terzo rigo rappresenta la media fra i due ter-

TABELLA 2
SECONDA APPLICAZIONE DEL RAPPORTO STRUMENTALE τ DI DURATA
(anni 2010-2013)

C_0	Consistenza iniziale del fenomeno	20,00
C_t	Consistenza finale del fenomeno	7,00
C_m	Consistenza media del fenomeno	13,50
U_{input}	Consistenza iniziale del fenomeno	10,00
U_{output}	Consistenza iniziale del fenomeno	8,00
τ	rapporto strumentale di durata	1,50

mini precedentemente indicati. A questo punto vengono rilevate le unità immobiliari prodotte nel triennio 2011 e 2013 o unità di input. Le unità di output, indicate nel quinto rigo, sono quelle che nell'intervallo di tempo sono 'uscite' dal processo di produzione attraverso la vendita. Il rapporto di durata nel caso specifico è di 1,5 anni.

Lo sviluppo è facilmente intuibile ed è riportato nella formula 6 che segue:

$$C_m = \frac{C_o + C_t}{2} = \frac{20 + 7}{2} = 13,5; \tau = \frac{C_m}{\frac{1}{2}(U_{input} + U_{output})} = \frac{13,5}{\frac{1}{2}(10 + 8)} = 1,5 \quad (6)$$

Si parla di unità e non di prezzi

In questo caso il tempo di collocamento delle unità a realizzarsi sul suolo oggetto di stima dovrebbe essere attualizzato tenendo presente un piano di collocamento che consideri almeno una durata del collocamento di 1,5 anni dalla effettiva immissione sul mercato delle unità prodotte.



Particolare dell'Obeliscus Pamphilius,
Athanasius Kircher

4. Conclusioni

Il rapporto strumentale τ di durata rappresenta un utile riferimento per la quantificazione dei fenomeni temporali. La sua applicazione, come si è visto, può spaziare dalla determinazione dei tempi di collocamento delle unità prodotte nell'ambito di un processo di produzione edilizia fino alla determinazione dei tempi necessari al collocamento delle unità nell'ambito delle vendite giudiziali.

L'efficacia del metodo è condizionata dal permanere delle condizioni osservate nel passato. Il vantaggio è che la sua applicazione si prospetta anche in quei casi in cui siano disponibili poche osservazioni nello specifico segmento di mercato. Un ulteriore vantaggio è costituito dalla semplicità della elaborazione che può essere effettuata facilmente. Altrettanto semplici sono i dati da reperire in quanto si parla di unità e non di prezzi. Il rapporto strumentale di durata può avere applicazione anche nella formazione di indicatori congiunturali sulle fasi del ciclo di mercato immobiliare attraversate. •

Bibliografia

- Carrillo, P. and Pope, J. (2012) “*Are homes hot or cold potatoes? The distribution of marketing time in the housing market*”, *Regional Science and Urban Economics*, 42(1), pp. 189–197.
- Cheng, P., Lin, Z. and Liu, Y. (2010) “*Illiquidity, transaction cost and optimal holding period for real estate: Theory and application*”, *Journal of Housing Economics*, 19(2), pp. 109-118.
- Ciuna M. (2010) “*L'Allocation Method nella Stima di Aree Edificabili*”, *Aestimum*, 57 pp.171-184.
- d'Amato M. (2002) “*Su Alcuni Rapporti Statistici di Rilevanza Estimativa*”, *Economia Immobiliare*, 23, 1 sem. 2002, pp.76-79.
- Hui, E. and Yu, K. (2012) “*The impact of pricing strategies on time-on-market under various economic conditions*”, *International Journal of Strategic Property Management*, 16(1), pp. 56–70.
- McGreal, S., Adair, A., Brown, L. and Webb, J. (2009) “*Pricing and time on the market for residential properties in a major UK city*”, *Journal of Real Estate Research*, 31(2), pp. 209–233.
- Roulac S.E. (1996), “*Real Estate Market Cycles, Transformation Forces and Structural Change*”, *The Journal of Real Estate Portfolio Management*, vol. 2, n. 1, pp. 1-17.
- Roulac S.E., S.A.Pyhr, W.L.Born (1999), “*Real Estate Market Cycles and Their Strategic Implications for Investors and Portfolio Managers in the Global Economy*”, *Journal of Real Estate Research*, vol.18 n.1.
- RICS (2012) “*Standard Professionali di Valutazione*”, Marzo 2012.
- Simonotti M. (1997) “*La Stima Immobiliare*”, Utet Libreria.
- TeGOVA (2012) “*European Valuation Standards*”, 7th Edition.
- “*Uniform Standards for Professional Appraisal Practice*”, 2012-2013 ed. The Appraisal Foundation, Washington.

QEI

Quaderni

di ECONOMIA IMMOBILIARE

PERIODICO
SEMESTRALE DI
TECNOBORSA

I NUMERI PUBBLICATI

► **QEI N° 18 - 2013**

Indagine Tecnoborsa 2013

Mercato immobiliare e imprese italiane

Indagine Tecnoborsa 2013

Mercato immobiliare e imprese - *Focus* Lazio

Confedilizia

La riforma del Condominio

Valorizzazione e dismissione

Patrimonio immobiliare pubblico

Valutatore immobiliare

Certificazione UNI CEI EN ISO

► **QEI N° 17 - 2012**
Indagine Tecnoborsa 2012
Transazioni e Mutui

Indagine Tecnoborsa 2012
Intermediazione e Valutazione

E-Valuations
Valutazione Patrimonio Immobiliare Pubblico

Fiaip
Politiche abitative

► **QEI N° 16 - 2012**
Indagine Tecnoborsa
Mercato Immobiliare e Imprese Italiane

Indagine Tecnoborsa 2011
Intermediazione e Valutazione

Dottrina estimativa
Codice delle Valutazioni Immobiliari **Tecnoborsa**

Listino Ufficiale
Borsa Immobiliare di Roma

► **QEI N° 15 - 2011**
Indagine conoscitiva
Camera Deputati

Governo del Territorio
Riflessioni e proposte

Indagine Tecnoborsa 2011
Transazioni effettuate e previste

Indagine Tecnoborsa 2011
Mutui

- ▶ **QEI N° 14 - 2010**
Evoluzione Dottrina Estimativa
Cause e Implicazioni

Linee Guida per la Valutazione
ABI

Qualità Certificata
Borsa Immobiliare Roma - BIR

Indagine Tecnoborsa 2010
Mutui

Manutenzione Urbana
Sviluppo in Qualità

- ▶ **QEI N° 13 - 2010**
Indagine Tecnoborsa 2010
Transazioni effettuate e previste

Agenzia del Territorio
Catasto e Fabbricati Fantasma

Direttiva Servizi
Agenti Immobiliari

Diritti dell'Uomo
Violazione Diritto di Proprietà

Policy Framework
Linee Guida strutturali

- ▶ **QEI N° 12 - 2009**
Banca d'Italia e Tecnoborsa
Quattro sondaggi congiunturali
sul mercato delle abitazioni in Italia - 2009

- ▶ **QEI N° 11 - 2009**
Forum Unece Wpla Rem
Guidelines

Indagine Tecnoborsa 2009
Transazioni e Mutui

Patrimonio Pubblico
Il Chiasmo dei Territori

Sistema Borse Immobiliari
Borsa Immobiliare di Bari

- ▶ **QEI N° 10 - 2008**
La Borsa Immobiliare Italiana
Il sistema delle Borse Immobiliari Italiane

Indagine Tecnoborsa 2008
Intermediazione e Valutazione

Le Famiglie Italiane
Risparmio Energetico

Estimo e Valutazione Economica dei Progetti
Studi e Professione

- ▶ **QEI N. 9 - 2008**
Indagine Tecnoborsa 2008
Transazioni effettuate e mutui

Indagine Tecnoborsa 2008
Transazioni previste

Finanziaria 2008
Norme sulla casa

Banca d'Italia
Mutui e cicli immobiliari

► **QEI N. 8 - 2007**

Tecnoborsa

Risparmio energetico

Indagine Tecnoborsa 2007

Transazioni e mutui

Tecnoborsa

Vivere la casa

Confedilizia

Fiscalità e nuovo Catasto

► **QEI N. 7 - 2007**

**Tecnoborsa Observer del Working Party
on Land Administration dell'Unece**

Le attività di Cooperazione con le Nazioni Unite

Protocollo di Kyoto

Scenari e Opportunità

Indagine Tecnoborsa 2006

Transazioni e Mutui

Indagine Tecnoborsa 2006

Intermediazione e Valutazione

► **QEI N. 6 - 2006**

Codice delle Valutazioni Immobiliari

La qualità del processo e del servizio

Indagine Tecnoborsa 2006

Ristrutturazioni e incentivi fiscali

Un trentennio Istat

La nuova casa degli italiani

Arbitrato e Conciliazione

Forme di giustizia alternativa

► **QEI N. 5 - 2005**

Borsa Immobiliare Italiana

Dalla Borsa Immobiliare locale alla BII:
la sfida per la realizzazione di un progetto di sistema

Centro Studi Tecnoborsa

L'Indagine 2005 sulle famiglie italiane:
Transazioni effettuate e previste

Tecnoborsa

La casa dei desideri

Banca d'Italia

Un confronto internazionale su mercati immobiliari,
famiglie e strumenti finanziari

► **QEI N. 4 - 2005**

Centro Studi Tecnoborsa

L'Indagine 2004 sulle famiglie italiane: Transazioni
L'Indagine 2004 sulle famiglie italiane:
Intermediazione e Valutazione

Istat

Il Censimento 2001: edifici e abitazioni

**I diritti di proprietà per i poveri:
una prospettiva globale**

Il Terzo Forum Internazionale
sull'Economia Immobiliare

► **QEI N. 3 - 2004**

Speciale Forum Roma 2003

**Atti del Secondo Forum Europeo
sull'Economia Immobiliare**

Terra per lo Sviluppo

Finanziamenti e Infrastrutture per il Mercato

Rome Forum 2003 Special

Land for Development

The Second European Real Estate Forum

Proceedings

Financing and Marketing Infrastructures

► **QEI N. 2 - 2004**

Centro Studi Tecnoborsa

L'Indagine 2004 sulle famiglie italiane
Aste e Mutui

Banca d'Italia

I prestiti bancari
per l'acquisto di abitazioni

Associazione Bancaria Italiana

Un panorama sulle obbligazioni garantite

Confindustria

Il rapporto tra banca
e impresa in Italia

► **QEI N. 1 - 2003**

Financing & Market Infrastructure

Il Secondo Forum Europeo
sull'Economia Immobiliare

Osservatorio Tecnoborsa

Il patrimonio immobiliare
e delle famiglie in Europa e USA

Standard Internazionali

La misurazione del valore degli immobili

Cartolarizzazioni

Nuovi strumenti di finanza alternativa

► **QEI Speciale - 2003**

Speciale Summit Roma 2002

Terra per lo Sviluppo:

**Atti del Primo Summit Europeo
sull'Economia Immobiliare**

Rome Summit 2002 Special

Land for Development:

The First European Real

Estate Summit Proceedings

► **QEI N. 0 - 2003**

Esecuzioni Immobiliari

Un panorama completo sulle aste

Osservatorio Tecnoborsa

Le famiglie italiane e il mercato immobiliare

Fondi Comuni d'Investimento Immobiliare

Nuove opportunità per il risparmio

Land for Development - Terra per lo Sviluppo

Il 1° Summit Europeo sull'Economia Immobiliare

Finito di stampare
Dicembre 2013



Per lo Sviluppo e la Regolazione
dell'Economia Immobiliare

Sede legale:

Via de' Burrò 147 - 00186 Roma (Italia)

Sede operativa:

Viale delle Terme di Caracalla, 69/71 - 00153 Roma

Tel. +390657300710 - Fax +390657301832

info@tecnoborsa.com - www.tecnoborsa.it