

QEI

Quaderni

di ECONOMIA IMMOBILIARE

2005

PERIODICO
SEMESTRALE DI
TECNOBORSA

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**

4

QEI

***Senza valori
e obblighi morali
comunemente
condivisi e
ampiamenti
radicati,
né la legge,
né il governo
democratico,
nemmeno
l'economia
di mercato
funzioneranno
correttamente***

*Vaclav Havel
scrittore,
già Presidente
della Cecoslovacchia
e primo Presidente
della Repubblica Ceca*



Gennaio/Giugno 2005
N. 4 - Anno III

QEI - QUADERNI DI ECONOMIA IMMOBILIARE PERIODICO SEMESTRALE DI TECNOBORSA

DIRETTORE RESPONSABILE

Maria Annunziata Scelba

COMITATO EDITORIALE

Giampiero Bambagioni

Giovanni Chessa

Ettore Troiani

DIREZIONE, REDAZIONE E AMMINISTRAZIONE

TECNOBORSA S.C.p.A.

Sede legale: Via de' Burrò 147 - 00186 Roma

Sede operativa: Via dell'Umiltà 48 - 00187 Roma

Telefono (+39) 066780119

Telefax (+39) 0669380180

info@tecnoborsa.com

www.tecnoborsa.it

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

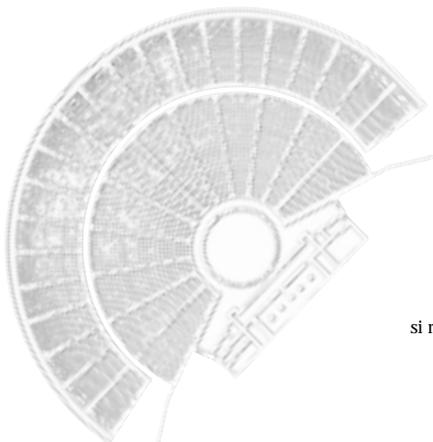
*Ogni diritto è riservato. La riproduzione degli articoli,
anche parziale, è permessa solamente citando la fonte.*

*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



PROGETTO GRAFICO E IMPAGINAZIONE

ATON Immagine e Comunicazione S.r.l. - Roma

Monica Macchiaioli

STAMPA

Ige S.r.l. - Roma

Per le fotografie alle pagine 17 e 25
si ringrazia il Centro Studi Consiglio Nazionale degli Ingegneri



Sin dal 1997 **Tecnoborsa** – società consortile per azioni di emanazione camerale – opera per contribuire allo sviluppo, alla regolazione, alla trasparenza e alla ricerca nel campo dell'economia immobiliare italiana e internazionale.

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 atte 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 delle Camere di Commercio e degli enti camerali tra i più attivi in ambito immobiliare, unitamente ad altri organismi:

- Camere di Commercio di:
Ancona, Ascoli Piceno, Bari, Brescia, Brindisi, Como, Cosenza, Macerata, Matera, Milano, Novara, Perugia, Pescara, Pisa, Ravenna, Rieti, Rimini, Roma, Terni
- Confedilizia
- FIAIP - Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali
- Immobilicredit Srl
- Progetto Europa Associates Srl
- Regione Lazio
- Unioncamere Regionale Lazio
- Unioncamere Molise

In linea con la propria *mission* e per consolidare le funzioni di analisi e approfondimento proprie di **Tecnoborsa** e del suo Osservatorio sul Mercato Immobiliare – ONMI, è stato creato un nuovo organismo preposto alla ricerca, il 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.

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.

COMITATO TECNICO-SCIENTIFICO TECNOBORSA

- ▶ ABI - Associazione Bancaria Italiana
- ▶ Agenzia del Territorio - Ministero dell'Economia e delle Finanze
- ▶ CENSIS - Centro Studi Investimenti Sociali
- ▶ CONFEDILIZIA - Confederazione Italiana della Proprietà Edilizia
- ▶ Consiglio Nazionale Architetti, Pianificatori, Paesaggisti e Conservatori
- ▶ Consiglio Nazionale dei Geometri
- ▶ Consiglio Nazionale degli Ingegneri
- ▶ Consiglio Nazionale dei Periti Industriali
- ▶ FIAIP - Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali
- ▶ Geo.Val - Geometri Valutatori Esperti
- ▶ INU - Istituto Nazionale di Urbanistica
- ▶ ISMEA - Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare
- ▶ Ministero delle Attività Produttive
- ▶ Ministero dell'Economia e delle Finanze Dipartimento del Tesoro
- ▶ UNI - Ente Nazionale Italiano di Unificazione
- ▶ UNIONCAMERE - Unione Italiana delle Camere di Commercio
- ▶ Università Commerciale Luigi Bocconi - Newfin
- ▶ Università Luiss Guido Carli

SOMMARIO

PRESENTAZIONE	8
I - L'INDAGINE TECNOBORSA 2004: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE - TRANSAZIONI	
1. Introduzione	11
2. Le transazioni immobiliari effettuate negli ultimi due anni	12
2.1. Le compravendite effettuate	12
2.2. Le locazioni effettuate	16
3. Le transazioni immobiliari previste nei prossimi due anni	17
3.1. Le compravendite previste	18
3.2. Le locazioni previste	19
4. Dati a confronto 2002-2004	19
II - L'INDAGINE TECNOBORSA 2004: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE - INTERMEDIAZIONE E VALUTAZIONE	
1. Introduzione	25
2. L'intermediazione	26
2.1. L'utilizzo dell'intermediario nelle transazioni immobiliari effettuate	26
2.2. L'utilizzo dell'intermediario nelle transazioni immobiliari previste	31
3. La valutazione	37
3.1. L'utilizzo di uno specialista per la valutazione dell'immobile nelle transazioni effettuate	37
4. Dati a confronto 2002-2004	41
5. Conclusioni	45

III - IL 14° CENSIMENTO GENERALE DELLA POPOLAZIONE
E DELLE ABITAZIONI - UN FOCUS SU EDIFICI E ABITAZIONI

1. Introduzione	47
2. Edifici e complessi di edifici	50
2.1. Distribuzione territoriale	50
2.2. Densità territoriale	53
2.3. Caratteristiche del patrimonio immobiliare italiano	54
2.3.1. Epoca di costruzione	55
2.3.2. Stato di conservazione	56
2.3.3. Contiguità con altre costruzioni	57
2.3.4. Numero di piani fuori terra e numero di interni	58
3. Abitazioni	59
3.1. Distribuzione territoriale	60
3.1.1. Titolo di godimento e proprietà delle abitazioni occupate	62
3.2. Caratteristiche costruttive delle abitazioni occupate	62
3.2.1. Abitazioni per classe di superficie, superficie media e superficie per persona residente	63
3.2.2. Stanze: numero e superficie	65
3.2.3. Servizi	65
3.2.4. Impianti di riscaldamento	67
3.2.5. Opere e interventi sulle abitazioni	68
4. Conclusioni	69
APPENDICE - GLOSSARIO	70

IV - THE 3rd LAND FOR DEVELOPMENT PROGRAMME -
LFDPP FORUM "PROPERTY RIGHTS FOR THE POOR: A GLOBAL PERSPECTIVE"
IL 3° FORUM INTERNAZIONALE SULL'ECONOMIA IMMOBILIARE - TERRA PER
LO SVILUPPO "I DIRITTI DI PROPRIETÀ PER I POVERI: UNA PROSPETTIVA GLOBALE"

1. Introduzione	73
2. Diritti di proprietà per i poveri: una prospettiva globale	75
3. Una sfida mondiale	76
4. I contenuti del Forum 2004	77
5. La prima Indagine sul patrimonio abitativo europeo dell'IPREO	79
6. Sintesi della <i>Final Declaration</i>	85
6.1. Sintesi del Piano di Azione	85
6.2. Ruolo di Tecnoborsa	86

Presentazione

a cura di Aldo De Marco
Presidente Tecnoborsa



*Aldo De Marco,
 Presidente Tecnoborsa*

Con il 14° Censimento generale delle abitazioni e degli edifici del 2001 l'Istat ha rilevato, in linea con le analisi precedenti, la consistenza numerica e le caratteristiche delle abitazioni occupate e non; inoltre, per la prima volta ha censito gli edifici ad uso abitativo e, limitatamente ai centri abitati, quelli destinati ad un uso non abitativo.

Proprio per questa importante novità, che finalmente consente di avere una fotografia puntuale del patrimonio abitativo italiano, **Tecnoborsa** ha richiesto un contributo all'Istituto Nazionale di Statistica da pubblicare nel presente QEI, in cui vengono riportati i principali risultati del Censimento.

In Italia vi sono più abitazioni che famiglie: le prime sono circa 27 milioni mentre le seconde sono circa 22 milioni ed entrambe sono cresciute del 9% proprio nel corso dell'ultimo decennio. Com'è evidente, non tutte le famiglie italiane sono proprietarie di una casa: infatti, l'Istat ci dice che le case abitate dai proprietari sono circa il 71% delle abitazioni occupate, mentre risultano in affitto il 20%, e sono occupate ad altro titolo circa il 9%.

Il Censimento 2001 ha registrato la crescita dello stock edilizio italiano: l'analisi degli edifici per epoca di costruzione evidenzia come fin dagli anni 60 il nostro paese era stato edificato per il 45% di quanto lo è oggi; nel solo ventennio tra il 1962 e il 1981 è stato realizzato un ulteriore 35% che ha segnato, oltre al benessere raggiunto, l'insorgere di numerosi problemi di regolazione del fenomeno: ne è un esempio la Legge Bucalossi del 1977⁽¹⁾. Infine, il trend dell'ultimo ventennio, caratterizzato anche da cicliche crisi del comparto dell'edilizia, in epoca recente ha registrato un lungo periodo di espansione e manifesta ora un andamento decrescente, inferiore al 20%.

Come il lettore coglierà dal contributo dell'Istat, gli spunti che emergono sono numerosi e stimolanti, ragion per cui **Tecnoborsa** e Istat continueranno a collaborare insieme su temi settoriali di interesse generale, sempre dalle pagine di questi Quaderni.

Inoltre, come Centro Studi sull'Economia Immobiliare - CSEI, **Tecnoborsa** pubblica sul presente numero la prima parte dell'Indagine 2004 sulle famiglie italiane e il mercato immobiliare⁽²⁾, riguardante le transazioni, cioè tutte le compravendite e le locazioni trattate fra il 2002 e il 2004 con previsioni per il prossimo biennio. Ma l'ulteriore novità di questo numero è che viene pubblicata anche la parte dell'Indagine riguardante l'intermediazione e la valutazione, da cui emerge la centralità dei servizi immobiliari.

Infine, si riporta una sintesi delle risultanze del Forum Internazionale sull'Economia Immobiliare che **Tecnoborsa** per il terzo anno consecutivo ha promosso e organizzato a Roma, in cooperazione con le Nazioni Unite di Ginevra, nell'ambito del Programma Terra per lo Sviluppo - LFDP dell'UNECE/REAG. L'edizione 2004 ha segnato il passaggio dalla dimensione europea alla dimensione mondiale, avendo affrontato il tema della povertà nel mondo che le Nazioni Unite si prefiggono di ridurre del 50% entro il 2015.

Infatti, i temi della gestione del territorio, dello sviluppo dei diritti di proprietà e dei sistemi economico-immobiliari quali fonte centrale di sviluppo delle economie, sono stati alla base del LFDP; in tal senso, il Forum 2004 ha dato il proprio significativo contributo, la cui portata potrà essere valutata appieno con la futura pubblicazione degli atti. •



Il Forum LFDP 2004 ha segnato il passaggio dalla dimensione europea alla dimensione mondiale, avendo affrontato il tema della povertà nel mondo che le Nazioni Unite propongono di ridurre del 50% entro il 2015

⁽¹⁾ Legge 28 Gennaio 1977, N. 10 - (c.d. Bucalossi), Norme per la edificabilità dei suoli.

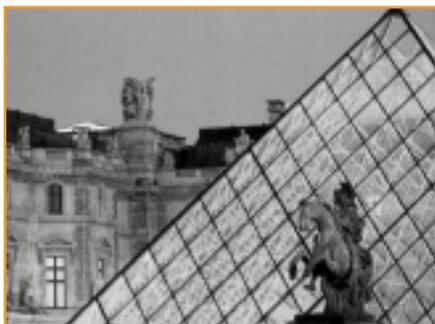
⁽²⁾ Si ricorda che l'Indagine si compone di tre parti: Transazioni, Aste e Mutui, Intermediazione e Valutazione. Per Aste e Mutui cfr. "QEI - Quaderni di Economia Immobiliare - Periodico semestrale di **Tecnoborsa**", N° 2, Gennaio/Giugno 2004.

I - L'INDAGINE TECNOBORSA 2004: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE - TRANSAZIONI

a cura di Alice Ciani

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

A distanza di due anni dalla precedente Indagine il nuovo trend delle transazioni immobiliari in Italia con un confronto 2002-2004 e le previsioni 2004-2006

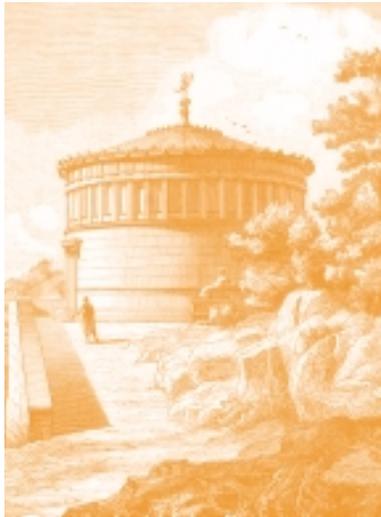


*Ming Pei,
la Piramide
del Louvre,
Parigi (1989)*

1. Introduzione

Con la seconda indagine sul mercato immobiliare⁽¹⁾, effettuata a marzo 2004 su un campione consistente di famiglie italiane, il Centro Studi sull'Economia Immobiliare di **Tecnoborsa** prosegue la propria attività di monitoraggio su un aspetto fondamentale del mercato in questione, ovvero le transazioni immobiliari riconducibili alle famiglie. Infatti, l'interesse degli italiani per il mattone non si arresta neanche di fronte ai notevoli incrementi dei prezzi che lo hanno contraddistinto dal 1998 ad oggi, visto il peso rilevante che continuano ad avere le transazioni effettuate dalle famiglie all'interno del mercato immobiliare. Le famiglie rappresentano ancora il soggetto di riferimento non solo nelle compravendite ma anche nelle locazioni, di cui detengono una quota di gran lunga superiore rispetto a quella degli investitori economici ed istituzionali (non considerati nella presente indagine).

I fattori che condizionano l'orientamento degli investitori sono molteplici e, tra i principali, possiamo senz'altro citarne tre: l'andamento del mercato azionario che continua ad infliggere duri colpi ai risparmiatori⁽²⁾; il basso rendimento dei prodotti finanziari meno rischiosi offerti alla clientela privata dagli istituti bancari e finanziari; il basso livello dei tassi di interesse relativo ai mutui⁽³⁾.



Infatti, i dati forniti dagli istituti creditizi e dalla Banca d'Italia confermano quest'ultimo aspetto che ha comportato un ulteriore aumento nella richiesta dei prestiti finalizzati all'acquisto della casa: più 22% a fine gennaio 2004, secondo le stime elaborate dall'Abi, per un ammontare totale di 155 mld di euro.

Anche in questa nuova indagine sono state analizzate le transazioni in termini di compravendita e di locazione effettuate

dalle famiglie nei due anni precedenti all'indagine, nonché la propensione delle famiglie ad intraprendere una qualsiasi transazione immobiliare nei 24 mesi successivi, con una specifica attenzione alle motivazioni che hanno spinto o che spingono una famiglia ad acquistare, vendere, prendere o dare in locazione un'abitazione. Con questa seconda edizione dell'indagine sarà possibile, non solo dare un dimensionamento al fenomeno in

questione, ma anche verificarne le variazioni intercorse nel breve periodo.

⁽¹⁾ La prima indagine è stata effettuata nel 2002, cfr. "QEI - Quaderni di Economia Immobiliare - Periodico semestrale di **Tecnoborsa**", N. 0, Gennaio/Giugno 2003.

⁽²⁾ Altri studi recenti effettuati da autorevoli istituti affermano che il 25,5% degli italiani investe in case per sfiducia nei mercati finanziari.

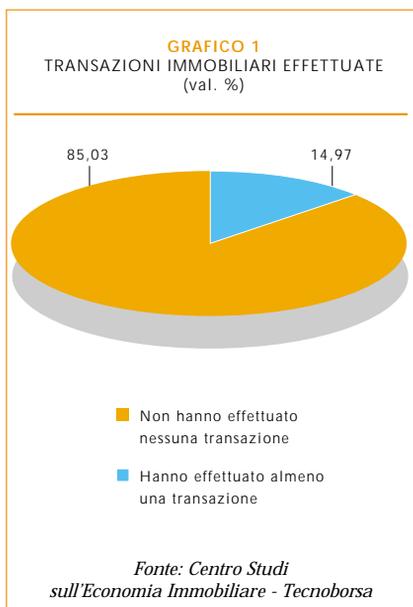
⁽³⁾ Cfr. "QEI - Quaderni di Economia Immobiliare - Periodico semestrale di **Tecnoborsa**", N. 2, Luglio/Dicembre 2004.

2. Le transazioni immobiliari effettuate negli ultimi due anni

La casa continua ad occupare un posto di primo piano nella vita economica, oltre che sociale, degli italiani: dall'analisi delle informazioni raccolte nell'indagine è emerso, infatti, che circa il 15% degli intervistati ha effettuato almeno una transazione immobiliare negli ultimi due anni (*graf. 1*).

Le famiglie più attive in tal senso sono state quelle che risiedono nei grandi centri, mentre non si riscontrano notevoli differenze tra le quattro aree geografiche, fatta eccezione per un lieve picco nel Centro Italia. Una lettura del fenomeno attraverso l'età del capofamiglia, il livello di istruzione, l'attività professionale e la tipologia familiare rivela, invece, differenze significative anche se in qualche misura abbastanza scontate: in-

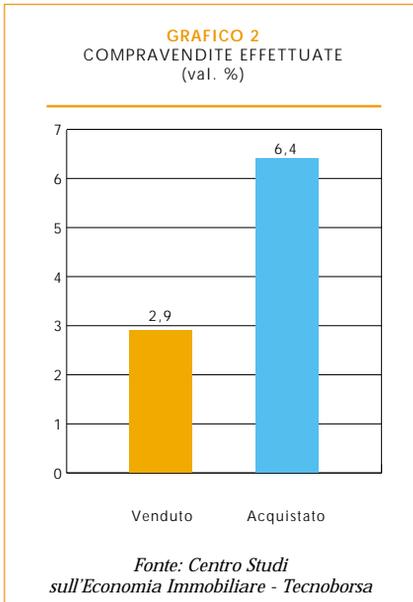
Il maggior numero di transazioni avvengono da parte di famiglie giovani (il cui capofamiglia non supera i 44 anni) con o senza figli, con un livello di istruzione alto ed uno status economico elevato



fatti, il maggior numero di transazioni avvengono tra famiglie giovani (il cui capofamiglia non supera i 44 anni) con o senza figli, con un livello di istruzione alto ed uno status economico elevato (dirigenti, funzionari e quadri).

2.1. Le compravendite effettuate

Andando ad analizzare le compravendite è emerso che il 6,4% delle famiglie intervistate ha acquistato un immobile nel periodo in esame, mentre solo il 2,9% ha effettuato una vendita immobiliare (*graf. 2*). Mettendo a confronto i risultati delle due indagini 2002 e 2004⁽⁴⁾ emerge che, pur continuando a permanere un certo divario tra domanda e offerta, vi è stato un calo di entrambe; infatti, confrontando i valori medi annui, la prima è scesa di 0,3 punti percentuali e la seconda di 0,4⁽⁵⁾.



Uno dei fattori che ha contribuito alla diminuzione della domanda è la riduzione delle capacità di risparmio delle famiglie italiane che si è verificata negli ultimi anni, oltre al fatto che la quota delle famiglie italiane che vive in proprietà è ormai prossima all'80%.

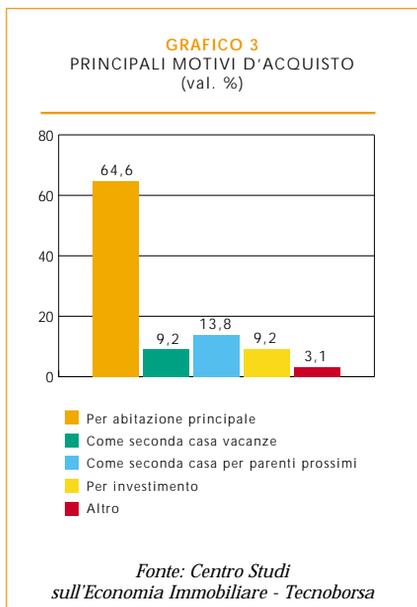
In linea con quanto già riscontrato nella precedente indagine hanno comprato casa famiglie giovani, con un livello culturale alto e medio alto, con una buona situazione economica, appartenenti a nuclei familiari in crescita oppure ancora in casa con i genitori ma con l'intenzione di crearsi una propria indipendenza abitativa. Dall'analisi è emerso, inoltre, che l'acquisto di un immobile è legato all'ampiezza del Comune di residenza: le famiglie più attive, infatti, sono quelle che risiedono nei grandi centri con più di 30mila abitanti. Tale

dato, in certi casi, è parzialmente influenzato dal fenomeno delle dimissioni degli immobili di proprietà degli enti previdenziali, degli enti pubblici e di altri enti che ha riguardato migliaia di famiglie residenti, per lo più, nei grandi centri urbani: Roma, Milano, Firenze e Napoli; ciò ha comportato la vendita delle unità immobiliari ai titolari del contratto di locazione ovvero ai conduttori, con una percentuale di sconto che oscilla tra il 30 e il 40 per cento⁽⁴⁾. Tra le motivazioni prevale l'acquisto dell'abitazione principale (64,6% delle famiglie che hanno acquistato un immobile). Al secondo posto troviamo la motivazione come seconda casa per parenti prossimi (13,8%). Le restanti due motivazioni come seconda casa per le vacanze e per investimento si equivalgono con un 9,2% (graf. 3).

⁽⁴⁾ È bene tener presente che nell'indagine 2002 si teneva conto delle transazioni effettuate nel triennio precedente l'indagine.

⁽⁵⁾ Segnali di rallentamento delle compravendite vengono evidenziati da fonti ufficiali, che affermano che il 2003 si è chiuso con un lieve calo generale del numero delle transazioni.

⁽⁶⁾ Cfr. "QEI - Quaderni di Economia Immobiliare - Periodico semestrale di Tecnoborsa", N. 1, Luglio/Dicembre 2003, pp. 59-62.



Mettendo a confronto i dati delle due indagini svolte da **Tecnoborsa** emerge che le motivazioni che hanno subito delle variazioni positive sono quelle legate all'acquisto della seconda casa (in modo più rilevante quella per parenti prossimi), mentre sono diminuite le percentuali delle famiglie che hanno acquistato un'abitazione principale e/o un'abitazione per investimento.

Il profilo delle famiglie che hanno acquistato un'abitazione per risiedervi è rimasto sostanzialmente invariato rispetto all'indagine precedente: sono individui che vivono da soli o con altre persone e nuclei familiari giovani senza figli o con figli piccoli. L'acquisto della prima casa prevale, rispetto alle altre motivazioni, tra le persone economicamente più deboli, ossia giovani coppie, operai, commessi, agricoltori dipenden-

ti, impiegati ed insegnanti. Geograficamente, il territorio più dinamico si conferma il Nord Est.

Tra coloro che hanno acquistato un'abitazione per parenti prossimi è significativa la presenza di persone anziane (oltre i 64 anni), in pensione, con figli grandi che risiedono in piccoli Comuni (fino a 5 mila abitanti) del Sud e delle Isole, che molto probabilmente hanno deciso di aiutare i figli ad ottenere una propria indipendenza utilizzando i loro risparmi e/o le risorse ottenute attraverso il trattamento di fine rapporto di lavoro (liquidazione).

Le seconde case per vacanza negli ultimi due anni sono state acquistate da persone con una situazione economica relativamente più favorevole (per lo più imprenditori e liberi professionisti), di età compresa tra i 45 e i 64 anni, con figli grandi.

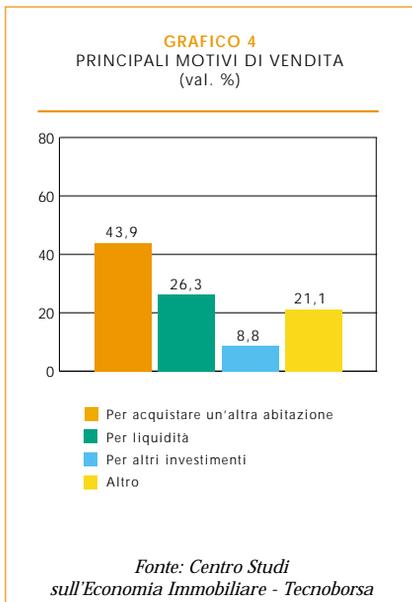
A differenza di quanto si era riscontrato nell'indagine precedente, dove prevaleva la quota di coloro che risiedevano nel Centro e nel Sud Italia, l'area più attiva è risultata il Nord Ovest.

Infine, tra coloro che hanno acquistato una casa per effettuare un investimento è significativa la presenza di persone mature (55-64 anni) con un livello di istruzione medio o medio basso che, pur avendo una certa disponibilità economica (sovente trattasi di lavoratori in proprio), preferiscono investire nel mattone invece che spingersi verso forme di investimento finanziario più complesse ma meno conosciute, anche se altrettanto redditizie (ad esempio, i fondi immobiliari).

Andando ad analizzare il profilo demografico delle famiglie che hanno venduto una casa negli ultimi due anni, emer-

ge che non ci sono stati cambiamenti rilevanti rispetto ai risultati riscontrati nel 2002: sono in prevalenza individui con più di 55 anni, con un titolo di studio alto o medio alto e con diverse situazioni professionali (pensionati, dirigenti/quadri/funzionari). Geograficamente, il quadro è leggermente mutato in quanto l'area in cui si è registrata la quota di vendite più alta è il Nord Ovest, mentre nella precedente indagine era il Centro; il Sud rimane la zona meno attiva.

Tra i motivi che hanno spinto le famiglie a vendere troviamo al primo posto l'acquisto di un'altra abitazione (43,9%); al secondo posto, anche se con un rilievo decisamente inferiore, c'è la necessità di vendere per avere una maggiore liquidità (26,3%); l'8,8% delle vendite sono state motivate, invece, con il desiderio di fare altri investimenti (graf. 4).



Mettendo a confronto i risultati della presente indagine con quelli dell'indagine effettuata nel 2002 si nota che la quota di chi ha venduto per acquistare un'altra abitazione è rimasta sostanzialmente immutata, mentre è salita di 10 punti la percentuale di chi ha venduto per bisogno di liquidità e, viceversa, è scesa di ben 20 punti la quota di coloro che hanno venduto per effettuare altri investimenti. Tali dati, indicativi di un bisogno di vendere per realizzare, sono coerenti con l'attuale fase di crisi economica e di contrazione del reddito reale delle famiglie. Viceversa, chi già possiede un patrimonio immobiliare e non è spinto da specifiche necessità non vende in quanto, al momento, nessun'altra forma d'investimento appare altrettanto sicura e redditizia.

Il profilo demografico di coloro che vendono per acquistare un'altra abitazione è molto simile a quello di coloro che hanno acquistato negli ultimi due anni l'abitazione principale: principalmente si tratta di coppie (con il capofamiglia tra i 25 ed i 44 anni), ancora senza figli o con figli piccoli che, non avendo una disponibilità economica consolidata, vendono la casa di loro proprietà per acquistarne una più adatta (in termini di spazio e ubicazione) alle esigenze di una famiglia in crescita o per avvicinarsi al luogo di lavoro. A differenza di quanto riscontrato nella precedente indagine sono pochi gli intervistati con età superiore ai 54 anni che vendono per comprare un'altra abitazione.

Hanno venduto, invece, per liquidità le persone economicamente più deboli, ossia pensionati che vivono in nuclei familiari senza figli e con un basso titolo di studio.

Spostando l'analisi su coloro che hanno venduto per effettuare un altro investi-



Le aree geografiche più attive sono il Centro e il Sud del paese; rispetto all'indagine condotta due anni fa è scesa la quota di famiglie numerose e residenti nel Nord Italia che hanno preso in affitto un'abitazione

mento – una quota piuttosto bassa ma significativa – sono risultati essere individui maturi (45-64 anni), con un livello culturale alto (laureati), che molto verosimilmente preferiscono diversificare i propri investimenti.

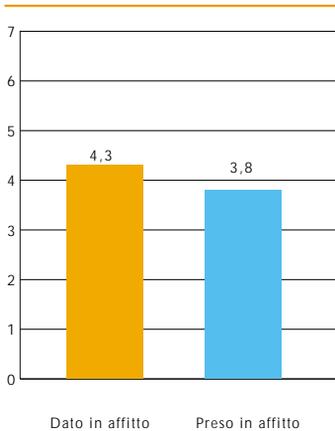
2.2. Le locazioni effettuate

Andando ad analizzare il mercato delle locazioni, è risultato che il 3,8% degli intervistati ha preso in affitto un immobile negli ultimi due anni, mentre il 4,3% lo ha dato in affitto (*graf. 5*).

Il divario tra domanda e offerta può dipendere dal fatto che alcuni affittano le proprie abitazioni ad uso ufficio o per studi professionali.

Tra coloro che hanno preso in affitto un'abitazione è forte la presenza di persone giovani (18-34 anni) che hanno lasciato la famiglia per motivi di studio/la-

GRAFICO 5
LOCAZIONI EFFETTUATE
 (val. %)



Fonte: Centro Studi
 sull'Economia Immobiliare - Tecnoborsa

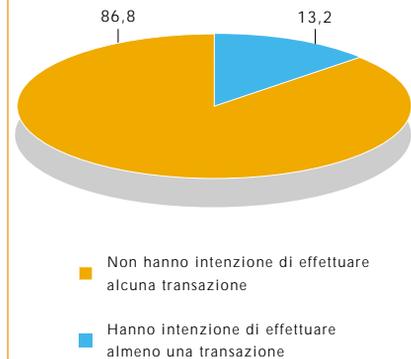
voro; infatti, dal punto di vista dell'attività svolta, è rilevante la percentuale di studenti fuori sede, ma sono molti anche i dirigenti/funzionari/quadri che vivono da soli. Molto alta è anche la quota di persone che hanno affittato casa per creare un nuovo nucleo familiare (coppie giovani senza figli). Le aree geografiche più attive sono il Centro e il Sud del paese; rispetto all'indagine condotta due anni fa è scesa la quota di famiglie numerose e residenti nel Nord Italia che hanno preso in affitto un'abitazione. Spostandoci dal lato dell'offerta, è emerso che il fenomeno è abbastanza trasversale su tutto il territorio italiano; infatti, non si rilevano aree in cui la percentuale di chi ha dato in affitto un'abitazione superi il valore medio nazionale. Hanno locato un'abitazione negli ultimi due anni prevalentemente persone mature tra i 55 ed i 64 an-

ni, proprio la fascia di età in cui è risultata più elevata la percentuale di coloro che avevano acquistato un immobile al fine di effettuare un investimento. Rispetto alla tipologia familiare è invece rilevante la quota di coloro che vivono con altre persone: tale risultato può essere motivato dal fatto che sono individui che, pur avendo un'abitazione propria, non sono più in grado di vivere da soli per problemi economici e/o di salute e, quindi, hanno deciso di darla in locazione, avendo trovato una diversa soluzione abitativa.

3. Le transazioni immobiliari previste nei prossimi due anni

Dall'indagine 2004 è emerso che il 13,2% delle famiglie intervistate prevede di effettuare almeno una transazione nei prossimi due anni (graf. 6). Tale valore

GRAFICO 6
TRANSAZIONI PREVISTE
 (val. %)



Fonte: Centro Studi
 sull'Economia Immobiliare - Tecnoborsa

risulta nettamente inferiore a quello emerso nella precedente indagine (25,5%)⁽⁷⁾ e conferma l'attuale difficile congiuntura economica che si rispecchia direttamente anche nelle disponibilità e nelle scelte delle famiglie italiane.

Andando ad analizzare il profilo socio-demografico degli individui che prevedono di effettuare una qualsiasi transazione immobiliare in un prossimo futuro, si riscontra una sostanziale omogeneità con chi ha già effettuato almeno una transazione negli ultimi due anni. Si tratta di individui giovani che vivono con i genitori, i quali desiderano mettere su casa per conto proprio oppure giovani coppie in crescita (senza figli o con figli piccoli); la loro situazione economica è buona, in quanto sono prevalentemente dirigenti, quadri o impiegati con un livello di istruzione medio alto o alto; geograficamente, il fenomeno si distribuisce in modo piuttosto trasversale.

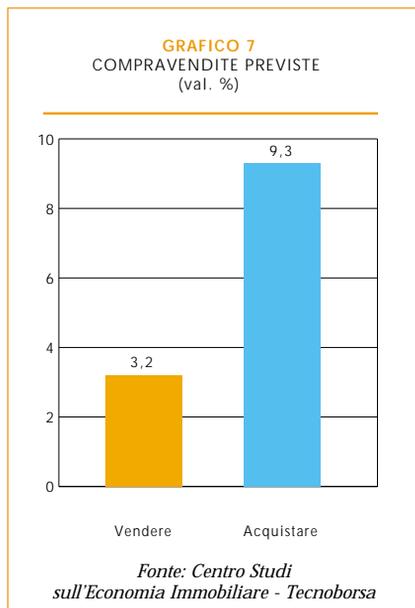
3.1. Le compravendite previste

Andando ad analizzare le dichiarazioni rilevate, attinenti le sole compravendite, si riscontra che il 9,3% degli intervistati prevede di acquistare una casa ed il 3,2% di vendere un'unità immobiliare (graf. 7).

Confrontando i valori medi annui risulta che, rispetto all'indagine del 2002, è diminuita sia la percentuale di chi pensa di acquistare, sia quella di chi ha intenzione di vendere, anche se il primo orientamento rilevato risulta ben più marcato del secondo.

Quindi, il forte divario tra domanda e of-

⁽⁷⁾ Nell'indagine effettuata nel 2002 si rilevavano le transazioni previste nell'anno successivo.

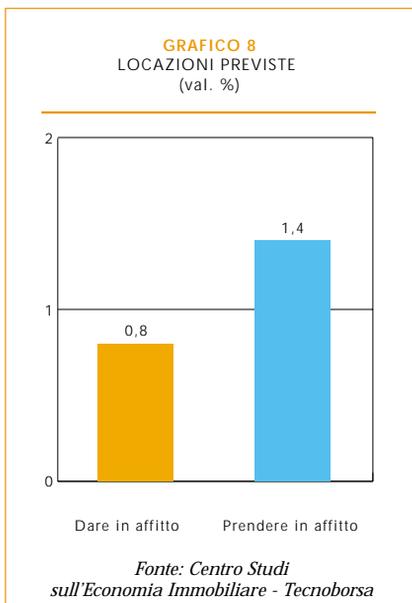


ferta dovrebbe scendere nei prossimi anni e questo dovrebbe comportare anche un rallentamento della crescita dei prezzi. Hanno intenzione di acquistare, similmente a quanto riscontrato per coloro che lo hanno già fatto negli ultimi due anni, nuclei familiari giovani con più di 3 componenti, con un buon livello culturale ed una buona situazione economica (dipendenti e lavoratori autonomi di alto livello), ma anche impiegati ed insegnanti. Mettendo a confronto le due indagini si rileva che il profilo di coloro che hanno intenzione di acquistare è rimasto sostanzialmente invariato. Spostando l'analisi dalla parte dell'offerta futura emerge che in questo caso non si riscontra un innalzamento della fascia di età rispetto a chi intende acquistare, a differenza di quanto è avvenuto per coloro che hanno venduto negli ultimi

due anni e/o coloro che avevano manifestato l'intenzione di vendere nella precedente indagine. Dall'incrocio dei dati relativi al titolo di studio, alla professione e all'ampiezza del nucleo familiare, emerge un profilo del tutto simile a quello di coloro che prevedono di acquistare, e ciò porta a pensare che si tratti di famiglie che vogliono vendere per ottimizzare le proprie condizioni abitative o per adeguare gli spazi alle nuove esigenze della famiglia.

3.2. Le locazioni previste

Andando ad esaminare il fronte delle locazioni si è riscontrato che l'1,4% degli intervistati ha dichiarato l'intenzione di prendere in affitto un immobile nei prossimi due anni, mentre solo lo 0,8% pensa di concedere in locazione una casa (graf. 8).



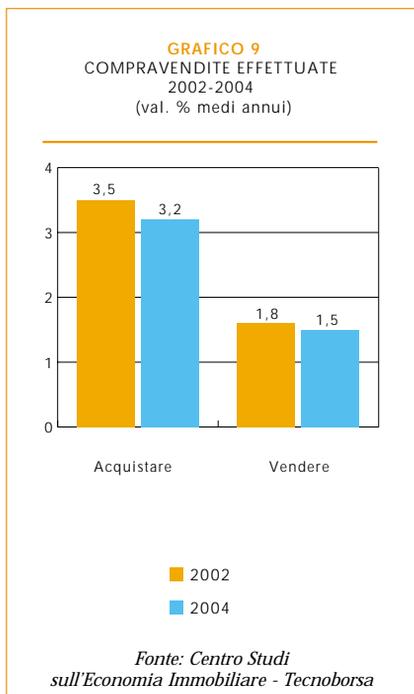
Le percentuali medie annue sono inferiori a quelle rilevate nell'indagine 2002. Il profilo socio-economico di coloro che prevedono di prendere in locazione una casa è molto simile a quello di chi ha già effettuato questo tipo di transazione negli ultimi due anni; infatti, sono sempre giovani (18-34 anni), studenti o imprenditori/liberi professionisti che vivono ancora con i genitori e risiedono nei grandi Comuni del Sud e delle Isole.

Per quanto riguarda coloro che pensano di dare in locazione un'abitazione si è riscontrato che appartengono alla stessa fascia di età (55-64 anni) sia di coloro che hanno affittato una casa negli ultimi due anni, sia di coloro che hanno comprato per effettuare un investimento. Tuttavia, si rileva anche una buona percentuale di giovani (25-34 anni), lavoratori autonomi o dipendenti di alto livello (imprenditori/liberi professionisti, dirigenti/quadri/funzionari) che, probabilmente per motivi di lavoro, sono costretti a spostarsi e, quindi, danno in affitto la loro casa per prenderne un'altra. Si prevede che da questo punto di vista i territori più attivi dovrebbero essere i grandi Comuni del Nord Ovest.

4. Dati a confronto 2002-2004

In questa sezione si vuole approfondire ulteriormente il confronto tra i risultati relativi alle indagini 2002 e 2004 per quanto concerne le transazioni effettuate.

Come si è già evidenziato nei paragrafi precedenti, il mercato immobiliare nel 2004 risulta essere meno attivo sia dal lato della domanda che dell'offerta (graf. 9).



Aumentano considerevolmente gli acquisti legati alla seconda casa; infatti, la quota di individui che ne hanno acquistato una passa dal 7,3% del 2002 al 23% del 2004. Tra le principali motivazioni legate alla seconda casa, quella relativa all'acquisto per parenti prossimi è quella che ha avuto una crescita maggiore

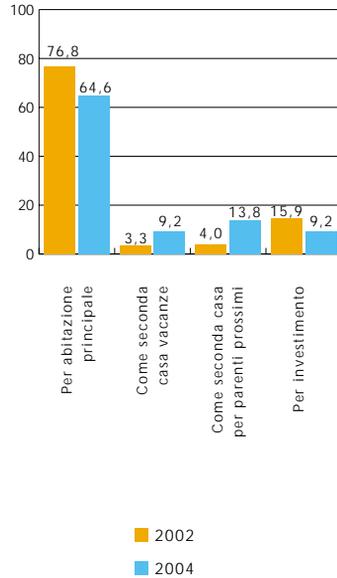
Infatti, è scesa leggermente sia la quota di famiglie che hanno acquistato, sia la quota di quelle che hanno venduto (per le prime si riscontra una riduzione del valore medio annuo di 0,3 punti percentuali e per le seconde di 0,4). Tuttavia, il divario tra domanda ed offerta si è ridotto, in quanto nel 2002 il *gap* era pari a 5,2 punti percentuali, mentre nel 2004 è di soli 3,5 punti.

Anche per quanto riguarda le motivazioni che hanno spinto le famiglie a comprare casa si riscontrano delle variazioni. Il motivo principale continua a rimanere l'acquisto della prima casa, anche se negli ultimi due anni si è riscontrato un calo di 12,2 punti percentuali. Una diminuzione di 6,7 punti si è avuta tra coloro

che hanno acquistato per effettuare un altro investimento; tale risultato dipende dal fatto che, visto il caro vita, gli italiani non sono più un popolo di risparmiatori e, quindi, anche gli investimenti hanno subito un forte calo. Invece, aumentano considerevolmente gli acquisti legati alla seconda casa; infatti, la quota di individui che ne hanno acquistato una passa dal 7,3% del 2002 al 23% del 2004. Delle due motivazioni legate alla seconda casa quella relativa all'acquisto per parenti prossimi è quella che ha avuto una crescita maggiore, con un aumento di ben 9,8 punti percentuali, mentre la quota di famiglie che hanno acquistato una casa per le vacanze è cresciuta di 5,9 punti (*graf. 10*).



GRAFICO 10
PRINCIPALI MOTIVI DI
ACQUISTO 2002-2004
 (val. % medi annui)



Fonte: Centro Studi
 sull'Economia Immobiliare - Tecnoborsa

Spostando il confronto tra i principali motivi di vendita, si evidenzia che la quota di coloro che hanno venduto per acquistare un'altra abitazione non subisce grandi variazioni; infatti, continua ad essere il principale motivo di vendita e sale di soli 2,1 punti percentuali. Viceversa, le altre due motivazioni, nell'intervallo temporale che intercorre tra le due indagini, subiscono delle variazioni abbastanza rilevanti, anche se di segno opposto: sale di ben 9 punti la percentuale di coloro che vendono per bisogno di liquidità e, come già detto

precedentemente, tale fenomeno dipende in buona parte dall'impoverimento delle famiglie italiane che si è verificato negli ultimi anni. Dall'altro lato, assistiamo ad un calo rilevante della quota di coloro che vendono per effettuare altri investimenti (-19,6 punti); ciò è giustificato dal fatto che ad oggi il mattone è la forma di investimento più sicura e redditizia, anche in termini di *capital gain*, visto l'incremento dei prezzi che hanno subito dal 1998 ad oggi i beni immobili (*graf. 11*).

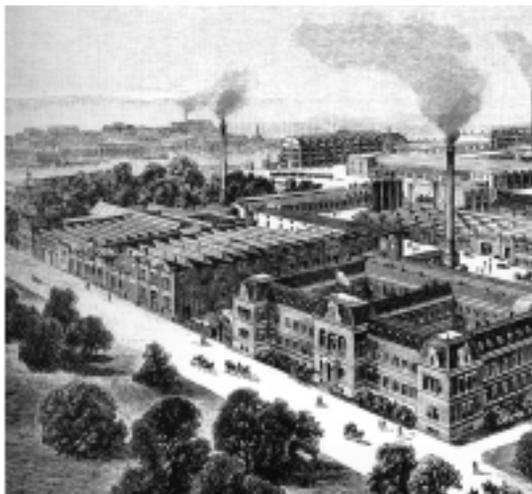
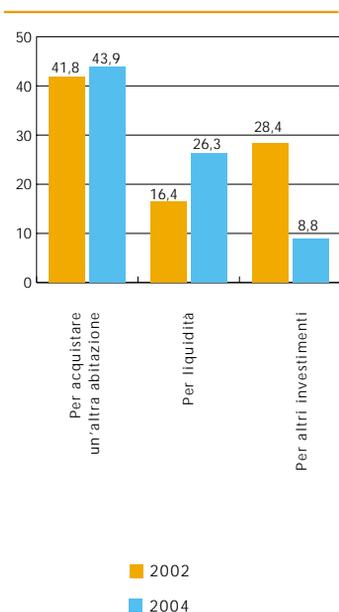
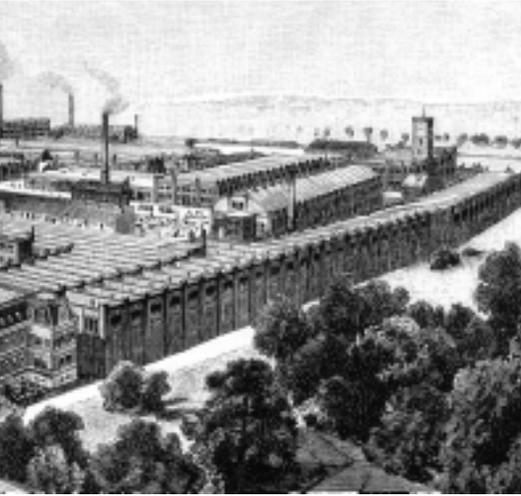


GRAFICO 11
PRINCIPALI MOTIVI
DI VENDITA 2002-2004
(val. %)



Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare - Tecnoborsa

Il panorama del mercato immobiliare italiano, per quanto riguarda l'ambito familiare, evidenzia segnali di rallentamento; infatti, le transazioni sono scese in tre comparti su quattro – comprare, vendere e affittare – mentre chi in un passato recente ha dovuto e/o potuto trattare compravendite immobiliari ha beneficiato delle condizioni abbastanza favorevoli per i bassi tassi dei mutui applicati dal sistema bancario

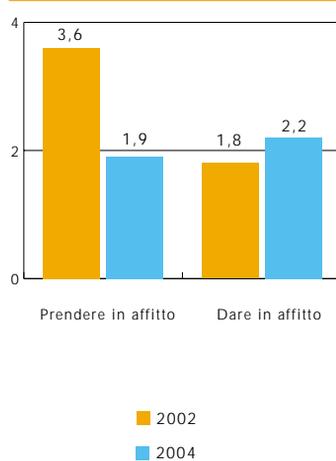


Andando a confrontare le due indagini sul versante delle locazioni si riscontra che, anche in questo caso, la domanda è stata meno vivace, mentre dal lato dell'offerta il mercato è stato più attivo. Infatti, la quota media annua di coloro che hanno concesso in locazione un immobile è salita di 0,3 punti percentuali, mentre quella relativa a chi ha preso in affitto una casa è diminuita di 1,7 punti (*graf. 12*).

Ma il fatto più rilevante è l'inversione di tendenza nel comparto: nel 2002 la differenza tra domanda e offerta era pari a 5,4 punti percentuali, mentre nel 2004 risulta di soli -0,5 punti, ossia l'offerta di alloggi in locazione è, di fatto in linea con la domanda. Se si pensa che negli ultimi venti anni in Italia si è passati dal 40% di famiglie locatarie all'attuale 20%, ciò significa che nel nostro paese la propensione all'acquisto è sempre stata molto forte – tant'è vero che circa l'80% delle famiglie è ormai proprietaria – pertanto, in una fase in cui i prezzi di locazione sono molto alti ed i tassi dei mutui ragionevolmente bassi, la domanda di alloggi in locazione si è contratta.

Inoltre, come già detto, il divario tra offerta e domanda dipende anche dal fat-

GRAFICO 12
LOCAZIONI 2002-2004
 (val. % medi annui)



Fonte: Centro Studi
 sull'Economia Immobiliare - Tecnoborsa

to che la prima contempla sia gli appartamenti ad uso abitativo sia quelli con potenziale destinazione ad uso ufficio, mentre la seconda – nel caso dell'indagine **Tecnoborsa** – tiene conto solo delle abitazioni.

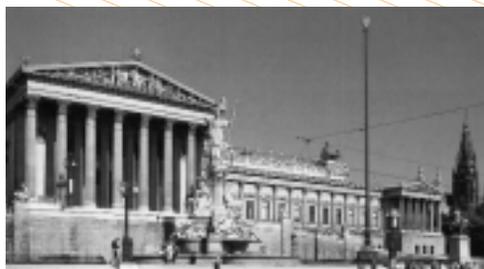
Concludendo, il panorama del mercato immobiliare italiano, per quanto riguarda l'ambito familiare, evidenzia segnali di rallentamento con una contenuta compressione delle transazioni che sono scese in tre comparti su quattro – comprare, vendere e affittare – mentre chi in un passato recente ha dovuto e/o potuto trattare compravendite immobiliari ha beneficiato delle condizioni abbastanza favorevoli per i bassi tassi dei mutui applicati dal sistema bancario. •

II - L'INDAGINE TECNOBORSA 2004: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE - INTERMEDIAZIONE E VALUTAZIONE

a cura di Alice Ciani

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

**Il rapporto tra qualità e prezzo
dei servizi immobiliari visti con
l'ottica del consumatore**



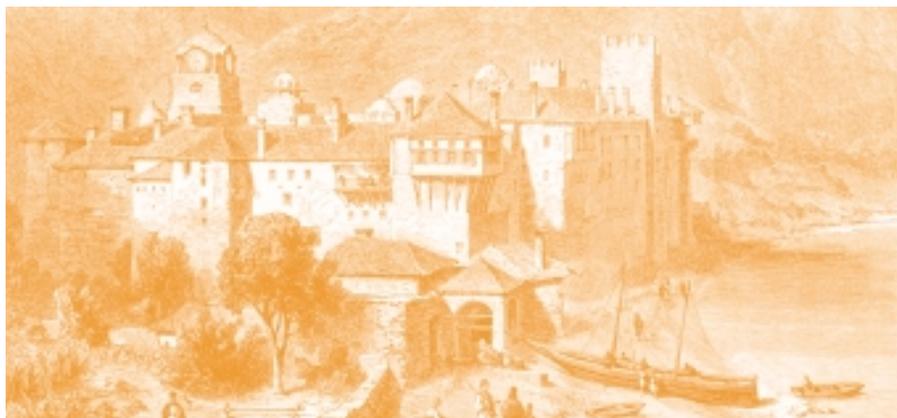
*Il Palazzo
del Parlamento,
Vienna
(1873-1883)*

1. Introduzione

Il Centro Studi sull'Economia Immobiliare di **Tecnoborsa** con la terza sezione dell'Indagine 2004 sulle famiglie italiane e il mercato immobiliare ha voluto continuare ad analizzare, in linea con l'indagine precedente, l'utilizzo da parte delle famiglie dell'intermediario immobiliare e/o dello specialista delle valutazioni immobiliari. Tuttavia, a differenza di quanto avvenuto nel 2002, in questa nuova indagine si è ritenuto opportuno studiare in modo più approfondito le agenzie im-

mobiliari. In termini di valore, nel 2002 il mercato dei servizi immobiliari ha registrato un fatturato di circa 4.000 milioni di euro, con una crescita dell'8,6% rispetto all'anno precedente. Il 55% del valore totale del mercato è rappresentato dalle commissioni dovute per le compravendite e il restante 45% da quelle dovute per le locazioni⁽¹⁾.

Nella maggior parte delle province italiane, la provvigione dovuta da ciascuna delle parti è in misura percentuale al valore del bene, in caso di compravendita,



mobiliari, il canale di intermediazione più utilizzato rispetto ad altri (liberi professionisti, amici, conoscenti e parenti). In particolare, si è deciso di indagare sulle motivazioni per cui non tutti coloro che hanno effettuato o intendono effettuare una transazione nei due anni antecedenti e nei due successivi l'indagine hanno fatto o pensano di fare ricorso all'uso dell'agenzia immobiliare.

Secondo i dati delle Camere di Commercio, complessivamente gli agenti immobiliari iscritti al Ruolo in Italia sono circa

in rapporto al canone di affitto, in caso di locazione. Questo fa sì che i compensi a favore degli operatori del mercato non siano correlati ai costi dei servizi offerti; infatti, spesso l'entità del compenso delle agenzie immobiliari varia nel tempo al variare del prezzo dell'immobile o del canone di locazione, indipendentemente dalla qualità e dalla quantità dei servizi erogati.

⁽¹⁾ *Databank, "Il mercato dell'intermediazione", Novembre 2003.*

2. L'intermediazione

2.1. L'utilizzo dell'intermediario nelle transazioni immobiliari effettuate

Dall'analisi dei dati è emerso che circa il 51,5% delle famiglie che hanno acquistato o tentato di acquistare un immobile ed il 53,4% di coloro che hanno venduto, nel biennio in esame, hanno fatto ricorso alla figura dell'intermediario immobiliare (*graf. 1*).

Mettendo a confronto i risultati delle due indagini 2002 e 2004 emerge che vi è stato un minor ricorso ad una qualsiasi figura di intermediazione da parte di coloro che hanno effettuato una compravendita negli ultimi due anni.

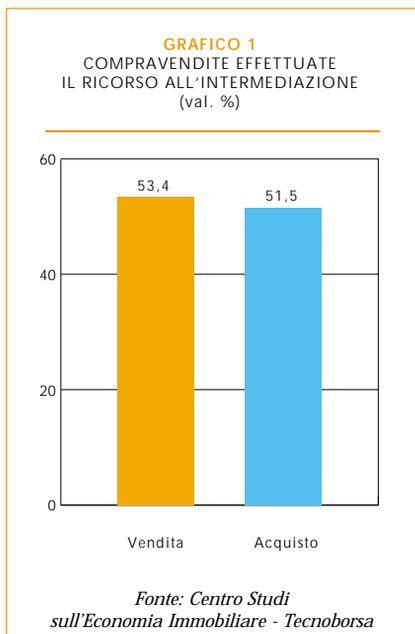
Tra coloro che si sono serviti di un intermediario immobiliare per acquistare un'a-

bitazione prevalgono le persone anziane (con più di 64 anni), gli artigiani/esercienti/commercianti/agricoltori autonomi ed i pensionati; le percentuali sono più basse tra gli imprenditori e i liberi professionisti intervistati, i quali, forse per il tipo di attività professionale che svolgono, hanno maggiori occasioni di venire a conoscenza di eventuali opportunità presenti sul mercato. Il fenomeno è abbastanza trasversale rispetto al titolo di studio e alla tipologia del nucleo familiare. In linea con quanto già accertato nella precedente indagine si evidenzia una minore concentrazione del fenomeno tra i residenti del Sud Italia.

Andando ad analizzare la forma di intermediazione emerge che l'agenzia immobiliare, coerentemente con quanto riscontrato nell'indagine 2002, è la più utilizzata (36,9% di chi ha acquistato). Al secondo posto troviamo il ricorso all'aiuto di amici, parenti e conoscenti (11,5%). Infine, solo il 3,8% di chi ha acquistato si è avvalso della consulenza di un libero professionista.

Coloro che hanno utilizzato l'agenzia immobiliare per acquistare un'abitazione sono prevalentemente: persone che risiedono nel Nord e nel Centro del paese, individui che sono fuori dal mondo del lavoro, impiegati/insegnanti, artigiani/esercienti/commercianti/agricoltori in proprio, coppie giovani o figli che sino a quel momento hanno abitato con i genitori.

È interessante notare che il profilo di chi si è rivolto all'agenzia è molto simile a quello di coloro che hanno acquistato un'abitazione principale negli ultimi due anni⁽²⁾, ciò dipende dal fatto che chi



⁽²⁾ Cfr. Indagine **Tecnoborsa 2004: le famiglie italiane e il mercato immobiliare - transazioni**, www.tecnoborsa.com.

acquista un'abitazione per viverci, e quindi per necessità diretta, desidera accorciare i tempi di ricerca ma, al tempo stesso, avere una maggiore possibilità di scelta.

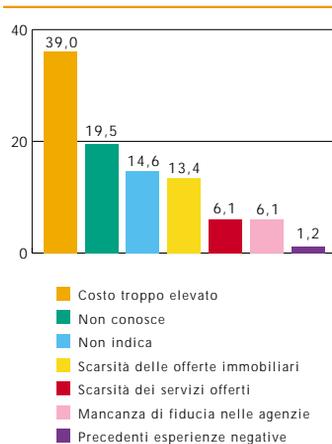
Tra i principali motivi del mancato ricorso alle agenzie immobiliari da parte di chi ha acquistato un immobile troviamo, in ordine decrescente: il costo troppo elevato (39%); la mancanza di conoscenza (19,5%); la scarsità delle offerte immobiliari (13,4%); la scarsità dei servizi offerti e la mancanza di fiducia, che si equivalgono (6,1%); precedenti esperienze negative (1,2%). Mentre ben il 14,6% non sa indicare un motivo a riguardo (graf. 2).

Il costo troppo elevato viene indicato, in particolar modo, dalle fasce economica-



Giuseppe Mengoni,
il Grande Arco,
Galleria Vittorio
Emanuele,
Milano
(1861)

GRAFICO 2
MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO
ALLE AGENZIE IMMOBILIARI
(acquisti effettuati, val. %)



Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare - Tecnoborsa

mente più deboli, ossia giovani (25-34 anni), impiegati/insegnanti e operai/comMESSI/agricoltori dipendenti.

Per quanto riguarda le vendite, il profilo demografico di chi ha utilizzato una qualsiasi figura di intermediario immobiliare per vendere è del tutto uguale a quello di chi vi è ricorso per acquistare.

Il grado di preferenza nei confronti delle diverse figure di intermediari da parte delle famiglie che hanno venduto è molto simile a quello di coloro che hanno acquistato; infatti, al primo posto troviamo l'agenzia immobiliare (41,4%), seguita, anche se con un forte divario, dal ricorso all'aiuto di amici e conoscenti (6,9%) ed, infine, dal libero professionista (5,2%), anche se nel caso della vendita rispetto all'acquisto è più alta la percentuale di chi ricorre all'agenzia immobiliare e al libero professionista, mentre è più basso il ricor-

so all'aiuto di amici/parenti/conoscen-
ti (graf. 3).

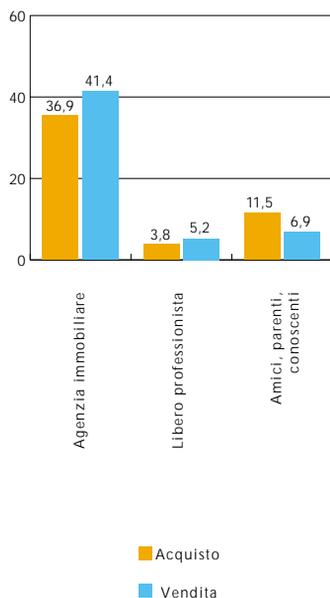
Sono ricorsi prevalentemente all'agenzia immobiliare per vendere un loro immobile soprattutto coloro che vivono nel Nord Ovest, con un livello di istruzione medio (licenza media e diploma), mentre il fenomeno è abbastanza trasversale rispetto all'età.

Andando ad analizzare le motivazioni che hanno spinto coloro che hanno venduto a non utilizzare l'agenzia immobiliare, emerge che il costo troppo elevato

continua ad essere il motivo più ricor-
rente (44,1%); seguito dal fatto di non conoscere agenzie (17,6%); mentre, al terzo posto, si equivalgono con un 8,8% la scarsità delle offerte immobiliari, la scarsità dei servizi offerti, la mancanza di fiducia e il gruppo di coloro che semplicemente non danno indicazioni; infine, anche in questo caso troviamo, all'ultimo posto, coloro che hanno avuto precedenti esperienze negative (2,9%) (graf. 4).

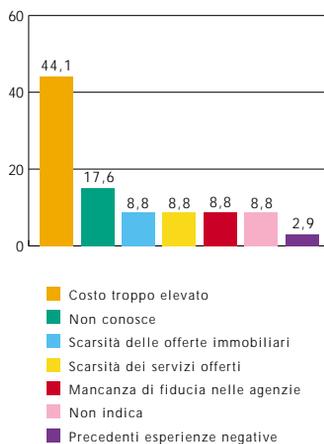
Tra coloro che hanno acquistato e venduto un immobile nel biennio considera-
to il 48% ha utilizzato un intermediario per effettuare entrambe le transazioni, il 20% solo per acquistare, il 12% solo per vendere, mentre il restante 20% non si è rivolto affatto ad alcun canale.

GRAFICO 3
TIPOLOGIA DI
INTERMEDIARIO IMMOBILIARE
(compravendite effettuate, val. %)



Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare - Tecnoborsa

GRAFICO 4
MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO
ALLE AGENZIE IMMOBILIARI
(vendite effettuate, val. %)



Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare - Tecnoborsa

Spostando l'analisi sul mercato delle locazioni emerge che solo il 42,9% di coloro che hanno preso in affitto ed il 37,2% di chi ha dato in affitto un immobile è ricorso all'aiuto di un intermediario (*graf. 5*). Tra coloro che si sono serviti di un intermediario per prendere in affitto un'abitazione è alta la quota dei soggetti che risiedono nel Nord Ovest.

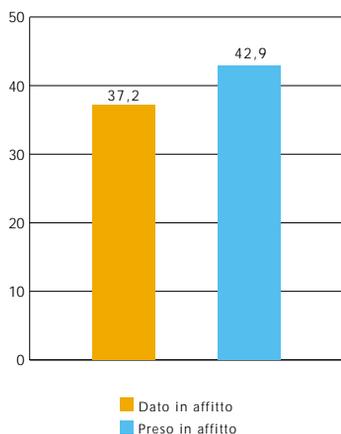
Andando ad analizzare la figura di intermediario utilizzata troviamo al primo posto figure non professionali e non qualificate, quali amici, parenti e conoscenti (27,3%), al secondo posto l'agenzia immobiliare (14,3%) ed al terzo posto il libero professionista (1,3%).

Tra i motivi che hanno spinto a non utilizzare l'agenzia immobiliare prevale il

costo troppo elevato (42,4%), seguito, anche se con un notevole scarto, dal fatto di non conoscerne (27,3%), il 7,6 % ha dichiarato di non aver fiducia nelle agenzie immobiliari, il 6,1% ritiene che le offerte immobiliari siano scarse, mentre il restante 4,5% non è soddisfatto dei servizi offerti; anche qui c'è il 12,1% che non sa esplicitare (*graf. 6*).

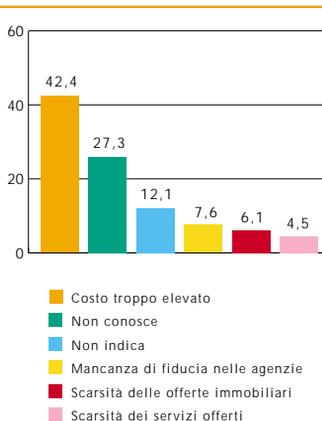
Spostando l'analisi su coloro che hanno dato in locazione un'abitazione è emerso che il 30,2% si è servito dell'agenzia immobiliare, il 5,8% è ricorso all'aiuto di amici, parenti e conoscenti, mentre solo l'1,2% si è rivolto al libero professionista. Mettendo a confronto i dati della domanda e dell'offerta, per quanto riguarda le locazioni, si evidenzia che l'inter-

GRAFICO 5
LOCAZIONI EFFETTUATE
IL RICORSO ALL'INTERMEDIAZIONE
(val. %)



Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare - Tecnoborsa

GRAFICO 6
MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO
ALLE AGENZIE IMMOBILIARI
(domanda di locazioni effettuate,
val. %)



Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare - Tecnoborsa

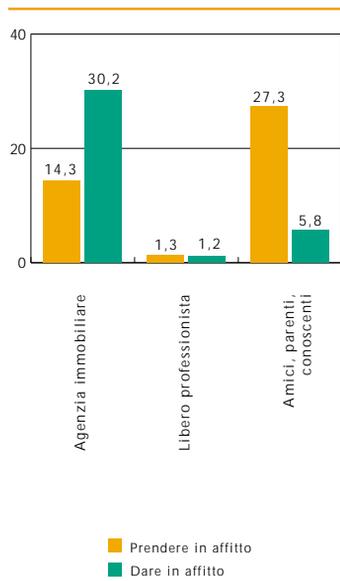
mediario più utilizzato da parte di chi dà in locazione una casa è l'agenzia immobiliare, coerentemente con quanto avviene anche nel comparto della compravendita, mentre per quanto riguarda chi ha preso in affitto un'immobile, negli ultimi due anni, il canale più utilizzato è quello informale, ossia amici, conoscenti e parenti (graf. 7).

Per quanto riguarda le motivazioni di non utilizzo dell'agenzia immobiliare da parte di coloro che hanno dato in locazione un loro bene, si è rilevato che il 43,3% ritiene che il costo sia troppo ele-

vato, il 25% non conosce alcuna agenzia, il 18,3% non è in grado di dare una motivazione, il 5% non ha fiducia in questa figura di intermediario; un ulteriore 5% ritiene che le offerte immobiliari siano scarse ed il restante 3,3% che i servizi offerti siano carenti (graf. 8).

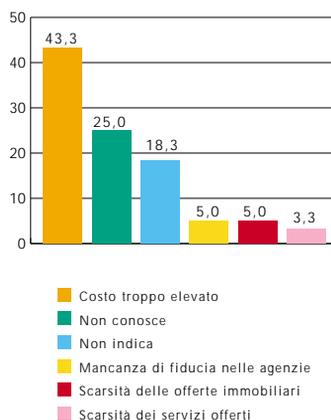
Confrontando le motivazioni di non utilizzo dell'agenzia immobiliare da parte di chi ha effettuato una qualsiasi transazione negli ultimi due anni emerge che in tutti e quattro i casi la causa di non ricorso più indicata è il costo troppo elevato, seguita, anche se con un gap piuttosto rilevante, dal fatto di non conoscere alcuna agenzia di fiducia; questo indica che le persone sono inclinate nel rivolgersi ad una qualsiasi agenzia – sovente anche nei confronti

GRAFICO 7
TIPOLOGIA DI INTERMEDIARIO IMMOBILIARE
(locazioni effettuate, val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare - Tecnoborsa

GRAFICO 8
MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO ALLE AGENZIE IMMOBILIARI
(offerta di locazioni effettuate, val. %)

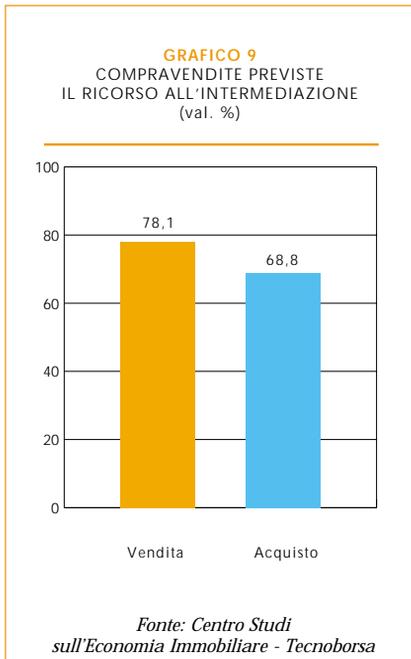


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare - Tecnoborsa

di quelle con un marchio affermato sul mercato – soprattutto se non conoscono personalmente o tramite terzi l'agente che la gestisce. Piuttosto rilevante è la quota di coloro che non sono in grado di indicare il motivo del non ricorso alla figura professionale dell'agente, mentre agli ultimi quattro posti si alternano in graduatoria le restanti motivazioni.

2.2. L'utilizzo dell'intermediario nelle transazioni immobiliari previste

Il 68,8% di chi pensa di acquistare un immobile nei prossimi due anni e il 78,1% di chi suppone di vendere ritengono che faranno ricorso ad una figura di intermediario (graf. 9).



Se si mettono a confronto questi dati con quelli di chi ha già effettuato lo stesso tipo di transazione nei due anni precedenti l'indagine si evidenzia che il ricorso effettivo ad un intermediario è decisamente inferiore a quello previsto (scende di circa 17 punti percentuali per coloro che acquistano e di quasi 25 punti per quelli che vendono); le motivazioni possono essere molteplici, sicuramente per quanto attiene la tipologia di offerta del "prodotto immobiliare", ma anche – molto probabilmente – per il fatto che, quando si entra in contatto con i canali di intermediazione, ci si rende conto che la qualità dei servizi offerti non sempre giustifica i prezzi richiesti.

Andando ad analizzare il profilo di chi pensa di rivolgersi ad un intermediario per l'acquisto futuro di un immobile si riscontra che è del tutto simile a quello di chi vi si è già rivolto; infatti, sono individui che risiedono nel Nord Ovest del paese, pensionati e artigiani/esercanti/commercianti/agricoltori autonomi.

Anche in questo caso emerge che la percentuale più bassa si ha tra gli imprenditori e i liberi professionisti.

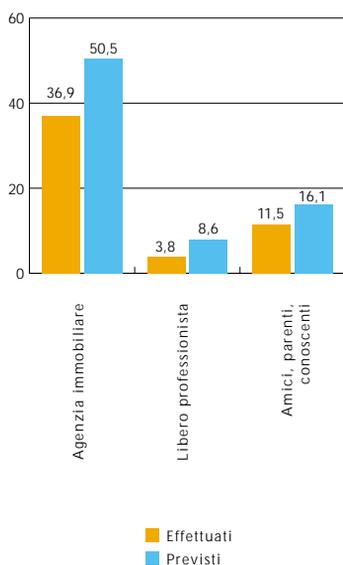
Non c'è dubbio che comunque l'intermediario a cui ricorreranno maggiormente le famiglie che pensano di acquistare un immobile nei prossimi due anni sarà l'agenzia immobiliare (50,5%), seguita, con un notevole distacco, dagli amici/parenti (16,1%) e dal libero professionista (8,6%). Le percentuali delle intenzioni di ricorso alle diverse figure di intermediari sono tutte più elevate di quelle relative all'utilizzo effettivo e il divario più rilevante lo troviamo proprio per quanto

riguarda le agenzie immobiliari (ben 13,6 punti percentuali) (graf. 10). Analizzando in dettaglio le motivazioni che spingono chi pensa di acquistare una casa senza ricorrere all'agenzia si riscontra che: il 57,6% pensa che il costo sia troppo elevato, il 18,5% dichiara di non conoscerne, l'8,7 non ha fiducia nelle agenzie, il 5,4% pensa che le offerte siano scarse, il 4,3% che siano carenti i servizi, il 3,3% ha avuto esperienze negative in passato, mentre solo il restante 2,2% non sa indicare il

motivo (graf. 11).

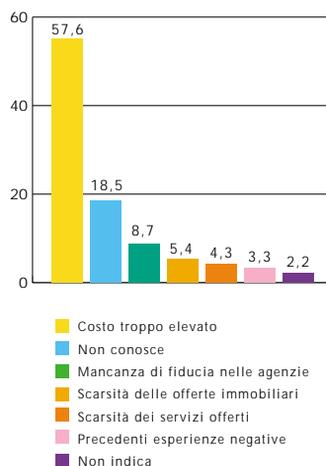
Dall'analisi sul profilo socio-demografico degli intervistati che prevedono di rivolgersi ad un intermediario per vendere una loro proprietà emerge che, a differenza di quanto evidenziato per chi ha già venduto, è alta l'intenzione al far ricorso ad un intermediario tra i residenti del Sud e delle Isole, mentre, in linea con quanto già riscontrato, è molto bassa l'intenzione a ricorrere all'aiuto di terzi tra gli imprenditori e i liberi professionisti. Se si analizza la forma di intermedia-

GRAFICO 10
TIPOLOGIA DI
INTERMEDIARIO IMMOBILIARE
(acquisti effettuati e previsti, val. %)



Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare - Tecnoborsa

GRAFICO 11
MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO
ALLE AGENZIE IMMOBILIARI
(acquisti previsti, val. %)



Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare - Tecnoborsa

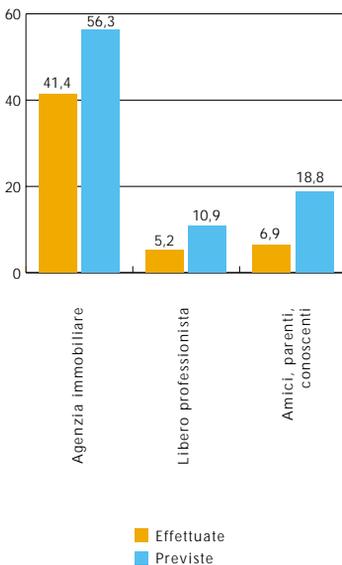
zione che si intende utilizzare si riscontra la seguente situazione: il 56,3% prevede di utilizzare l'agenzia immobiliare, il 18,8% prevede di ricorrere all'aiuto di amici, conoscenti e parenti e solo il 10,9% pensa di rivolgersi ad un libero professionista.

Per tutte e tre le figure di intermediari evidenziate, come è avvenuto sul fronte della domanda, la quota di chi intende rivolgersi ad un intermediario è più alta di quella di coloro che vi si sono effettivamente rivolti (*graf. 12*).

Mettendo, invece, a confronto la domanda e l'offerta previste rispetto alla tipologia di intermediario che prevedono di utilizzare gli intervistati emergono che le percentuali, pur seguendo lo stesso andamento, sono leggermente più alte tra coloro che vorrebbero vendere un immobile (*graf. 13*).

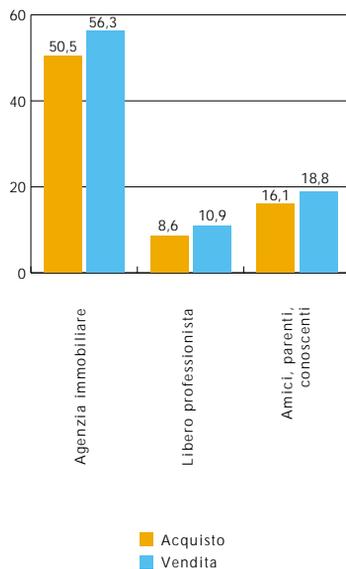
Per quanto riguarda le motivazioni per il mancato ricorso alle agenzie immobiliari, sempre da parte di chi intende vendere, è emerso che ben il 64,3% ha sostenuto che il costo è troppo elevato

GRAFICO 12
TIPOLOGIA DI
INTERMEDIARIO IMMOBILIARE
(vendite effettuate e previste, val. %)



Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare - Tecnoborsa

GRAFICO 13
TIPOLOGIA DI INTERMEDIARIO
IMMOBILIARE
(compravendite previste, val. %)



Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare - Tecnoborsa

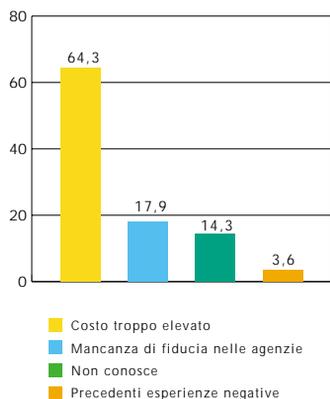
(ovvero non correlato al servizio offerto), il 17,9% che non ha fiducia nelle agenzie, il 14,3% che non ne conosce ed il 3,6% che ha avuto esperienze negative in passato, mentre nessuno degli intervistati ha dichiarato di ritenere che gli immobili e/o i servizi offerti siano scarsi (graf. 14). Andando ad analizzare il comparto delle locazioni previste è emerso che il ricorso a un intermediario immobiliare è maggiore da parte di chi pensa di prendere in affitto un immobile rispetto a chi pensa di darlo in locazione: il

67,9% dei primi contro il 47,1% dei secondi (graf. 15).

Questo, sovente, dipende dal fatto che la domanda è maggiore dell'offerta, quindi chi cerca un'abitazione, avendo difficoltà a trovarla, è quasi costretto a rivolgersi ad un intermediario nella speranza di ridurre i tempi di ricerca.

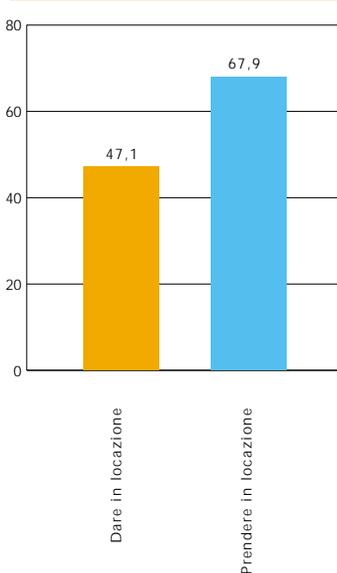
Anche in questo caso, come nelle compravendite, è molto più alta la percentuale di chi pensa di rivolgersi ad un intermediario rispetto a quella di chi ci si è già rivolto. Analizzando la figura dell'in-

GRAFICO 14
MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO
ALLE AGENZIE IMMOBILIARI
(vendite previste, val. %)



Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare - Tecnoborsa

GRAFICO 15
LOCAZIONI PREVISTE
IL RICORSO ALL'INTERMEDIAZIONE
(val. %)

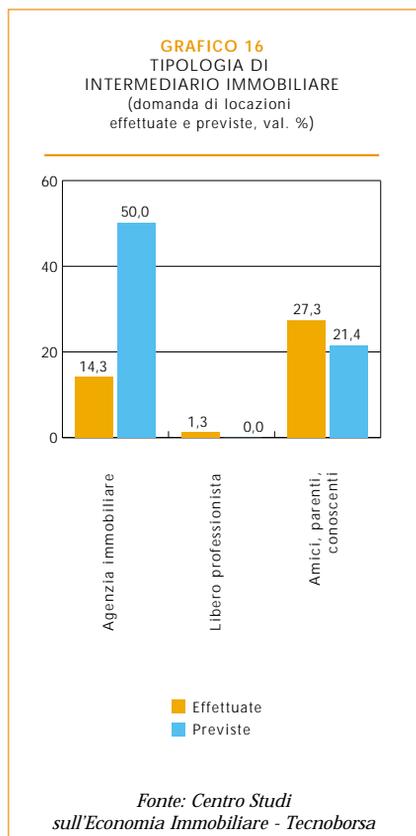


Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare - Tecnoborsa



termediario che verrà utilizzata da parte di chi prenderà in affitto un bene emerge che: il 50% si rivolgerà ad una agenzia immobiliare, il 21,4% a parenti, amici e conoscenti, mentre nessuno prevede di ricorrere ad un libero professionista.

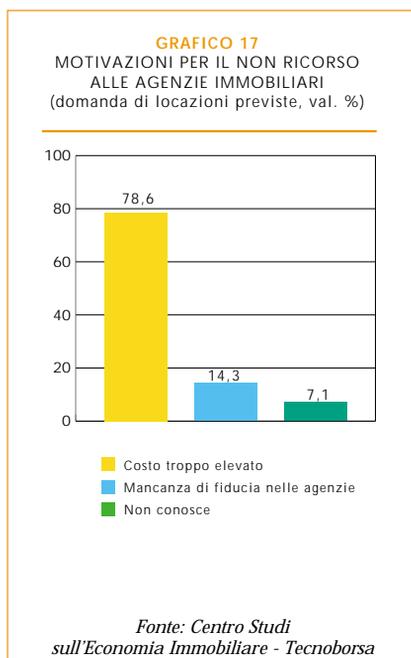
La percentuale di chi pensa di rivolgersi all'agenzia è molto più alta di quella di chi vi ha fatto ricorso per prendere una casa in locazione; viceversa è più bassa la quota di chi pensa di poter affittare una casa con l'aiuto di amici, parenti e conoscenti (graf. 16).



Per quanto concerne i motivi di non utilizzo dell'agenzia immobiliare da parte di chi vorrebbe prendere in locazione un immobile è emerso quanto segue: il 78,6% ritiene che il costo sia troppo elevato, il 14,3% ha poca fiducia nelle agenzie, mentre il 7,1% non ne conosce (graf. 17).

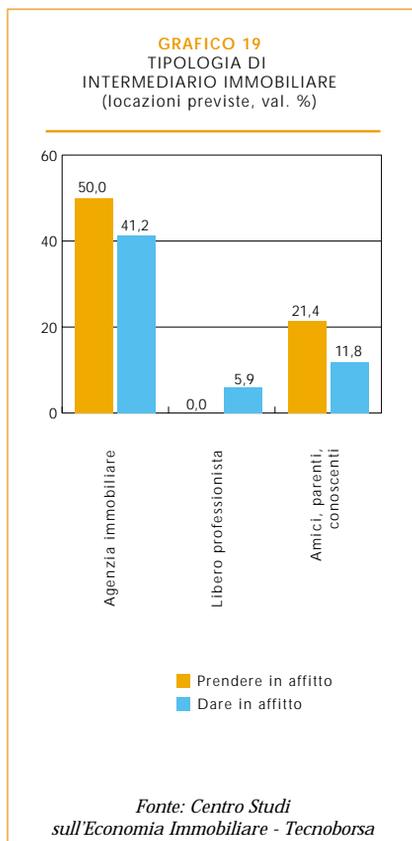
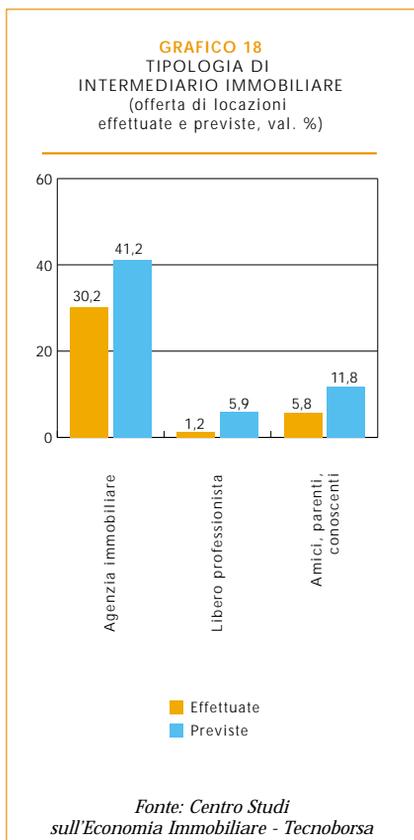
Spostando l'analisi su chi pensa di dare in locazione un immobile nel prossimo futuro si evidenzia che, come in tutti gli altri tipi di transazioni immobiliari esaminati in questa indagine, il canale preferito rimane l'agenzia immobiliare (41,2%), seguito dal ricorso all'aiuto di amici, parenti e conoscenti (11,8%) ed, infine, il libero professionista (5,9%).

Anche in questo caso le percentuali relative alle intenzioni di utilizzo delle



tre figure di “intermediari”⁽³⁾ considerate sono più alte rispetto a quelle di chi ha già effettuato le medesime transazioni nei due anni precedenti l’indagine (graf. 18).

Confrontando invece la domanda e l’offerta previste nel settore delle locazioni emerge che le percentuali di coloro che vogliono rivolgersi all’agenzia e/o agli amici e conoscenti per prendere in locazione un’abitazione sono più alte della quota di coloro che intendono utilizzarle per dare in affitto un immobile (graf. 19).

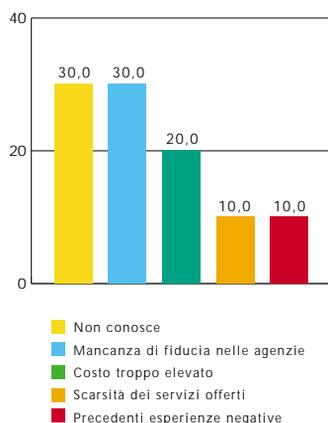


⁽³⁾ La legge 39/1989 e successive modifiche/integrazioni attribuisce soltanto agli operatori iscritti la possibilità di effettuare servizi professionali remunerati.



Tra i motivi di non ricorso all'agenzia immobiliare da parte di coloro che prevedono di dare in locazione un'abitazione prevalgono, con uguale percentuale (30%), la mancanza di fiducia e il fatto di non conoscere alcuna agenzia, mentre, solo il 20% ritiene che il costo sia troppo alto contrariamente alle percentuali elevate sin qui riscontrate; infine, troviamo con uguale percentuale (10%) il giudizio di coloro che dichiarano di avere avuto esperienze negative in passato e di ritenere scarsi i servizi offerti (*graf. 20*).

GRAFICO 20
MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO
ALLE AGENZIE IMMOBILIARI
(offerta di locazioni previste, val. %)



Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare - Tecnoborsa

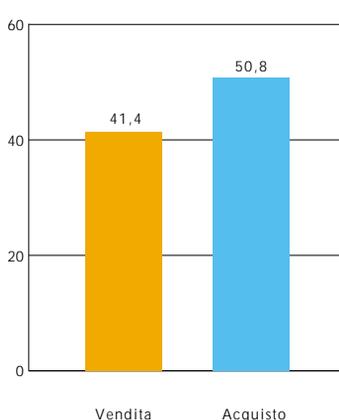
3. La valutazione

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

Dall'indagine 2004, per quanto riguarda il comparto delle compravendite, è emerso che si sono serviti di uno specialista per la valutazione il 50,8% di coloro che hanno acquistato e il 41,4% di chi ha venduto (*graf. 21*).

A differenza di quanto si è riscontrato per l'utilizzo dell'intermediario, per quanto riguarda l'esperto valutatore è emerso che la percentuale di ricorso è più alta tra coloro che acquistano. Ciò dipende dal fatto che chi acquista, visto il costo considerevole che l'operazione

GRAFICO 21
COMPRAVENDITE EFFETTUATE:
IL RICORSO ALLA VALUTAZIONE
(val. %)



Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare - Tecnoborsa



Per quanto riguarda l'esperto valutatore è emerso che la percentuale di ricorso è più alta tra coloro che acquistano. Ciò dipende dal fatto che chi acquista, visto il costo considerevole che l'operazione comporta, trattandosi di un bene duraturo, patrimonialmente significativo e trasmissibile e volendosi cautelare ulteriormente, vuole verificare il reale valore dell'immobile

comporta, trattandosi di un bene duraturo, patrimonialmente significativo e trasmissibile e volendosi cautelare ulteriormente, vuole verificare il reale valore dell'immobile. Comunque, sia per la domanda che per l'offerta, vi è un maggior ricorso alla figura dell'intermediario rispetto a quella del valutatore, pur nella consapevolezza che, spesso, l'intermediario professionale è abilitato a fornire anche tale servizio autonomo.

Tra coloro che hanno venduto per poi riacquistare nei due anni antecedenti l'indagine è emerso che: una quota sensibile, il 44%, si è rivolto ad un professionista del settore per far valutare sia l'immobile che ha venduto, sia quello che ha acquistato; l'8% ha fatto valutare solo il bene che ha venduto; l'8% solo quello che ha acquistato; mentre, il 40% non ha fatto ricorso all'aiuto di alcuno specialista per la valutazione.

Il 22,3% di coloro che hanno acquistato negli ultimi due anni si è rivolto all'agenzia immobiliare per far valutare l'immobile; un ulteriore 22,3% si è rivolto direttamente al valutatore libero professionista (geometra, architetto, ingegnere, perito); naturalmente, è piuttosto basso il ricorso al parere di parenti, amici e conoscenti (6,2%). Mettendo a confronto questi ultimi dati con quelli pertinenti la fruizione dell'intermediario⁽⁴⁾ si riscontra che la maggior parte delle persone ricorrono all'agenzia immobiliare o all'aiuto di parenti, conoscenti ed amici soprattutto per venire a conoscenza delle opportunità presenti sul mercato ma, per quanto riguarda la valutazione del bene da acquistare, sono consapevoli che esistono

⁽⁴⁾ Cfr. par. 2.1.

canali specifici e specializzati (infatti, le prime due percentuali scendono rispettivamente di 14,6 e di 5,3 punti percentuali; viceversa la figura più professionalizzata è superiore a quella relativa all'intermediazione di ben 18,5 punti).

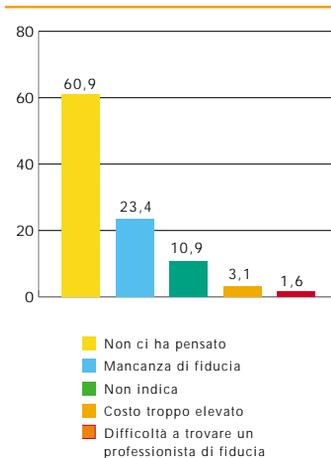
Tra coloro che risiedono nel Sud e nelle Isole continua ad esserci una minore propensione alla fruizione dei servizi dell'agenzia immobiliare, analogamente a quanto riscontrato nell'indagine 2002.

Andando a studiare i motivi per cui non si è fatto ricorso all'agenzia immobiliare da parte di chi ha acquistato, si è rilevato che la motivazione più ricorrente non è più il costo troppo elevato del servizio, a differenza di quanto si è riscontrato nel caso in cui l'agenzia veniva vista come un semplice intermediario; questo dipende dal fatto che, qualora si decida di far valutare un immobile, ci si rende conto che occorre far ricorso ad un professionista specializzato che non sempre coincide con l'agenzia immobiliare e, quindi, il costo richiesto è giustificato dal tipo di servizio offerto. In questo caso più della metà (60,9%) di coloro che non hanno fatto ricorso all'agenzia hanno dichiarato di non averlo fatto perché non ci hanno pensato; mentre il 23,4% non lo ha fatto per mancanza di fiducia; il 3,1% ritiene che il costo sia troppo elevato; solo l'1,6% ha avuto difficoltà a trovarne una di fiducia; infine, ben il 10,9% non sa indicare il perché (graf. 22).

Spostando l'analisi dal lato dell'offerta è emerso che il canale preferito da chi ha venduto un'abitazione è, invece, l'agenzia immobiliare: infatti, vi si sono rivolti il 29,3% di coloro che hanno venduto, mentre l'8,6% si sono rivolti direttamente ad un libero professionista e solo il 3,4% ha fatto ricorso all'aiuto di amici, parenti e cono-

scenti. Mettendo a confronto l'utilizzo dei diversi canali rispetto alla domanda e all'offerta, si è riscontrato che chi vende si affida principalmente all'agenzia immobiliare per far valutare il bene, mentre chi acquista preferisce sentire il parere di un valutatore libero professionista di fiducia. Comunque, in entrambi i casi sono pochi coloro che si basano solo sul parere di amici e conoscenti: tale risultato è abbastanza ovvio in quanto l'aiuto di coloro che non operano nel settore può andar bene per cogliere l'opportunità di un affare immobiliare, ma non è più appropriato quando si deve stabilire esattamente il va-

GRAFICO 22
MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO
ALLE AGENZIE IMMOBILIARI
(acquisti effettuati, val. %)

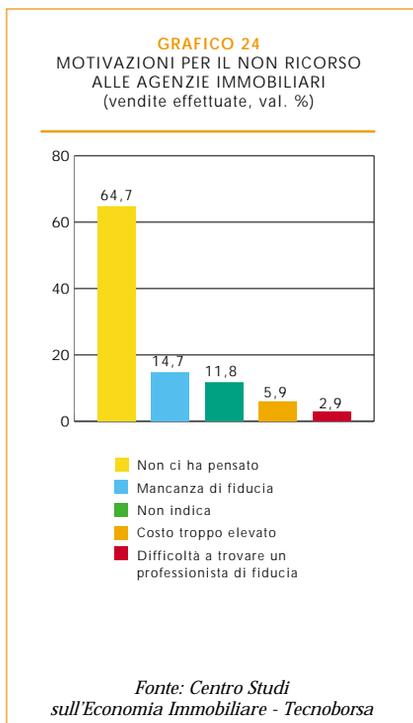
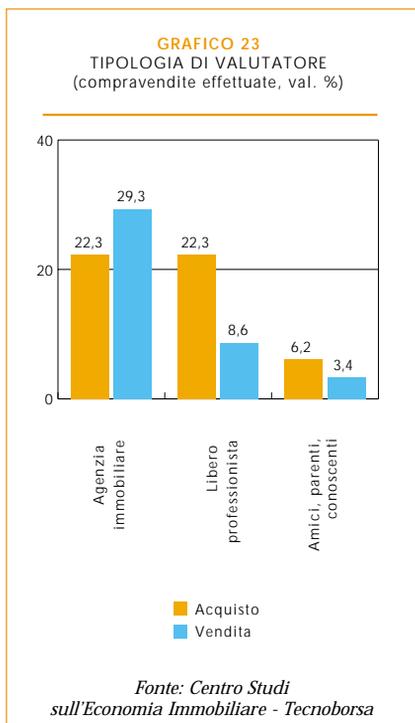


Fonte: Centro Studi
sull'Economia Immobiliare - Tecnoborsa

lore del bene che dipende da moltissimi parametri (graf. 23).

Tra coloro che hanno venduto è emerso che si sono rivolti maggiormente a canali amicali per il comparto dell'intermediazione, mentre per l'aspetto della valutazione preferiscono rivolgersi ad un esperto valutatore specializzato di fiducia. Infatti, la quota delle famiglie che si sono rivolte al libero professionista per far valutare un immobile è maggiore di 3,4 punti percentuali rispetto a quella di coloro che lo hanno utilizzato come intermediario; viceversa, per quanto riguarda il ricorso all'aiuto di amici, conoscenti e parenti, la percentuale scende di 3,5 punti percentuali.

Per quanto concerne i motivi del mancato ricorso all'agenzia immobiliare per far valutare il bene da vendere, dall'indagine 2004 è emerso, così come già riscontrato per la domanda, che la motivazione più ricorrente è il non averci pensato (64,7%), seguita, con un notevole divario, dal fatto che le famiglie non si fidano di terzi (14,7%), mentre al terzo e al quarto posto, con percentuali decisamente basse, lamentano il costo troppo elevato della valutazione (5,9%) e la difficoltà a trovare un professionista di fiducia (2,9%); anche in questo caso è consistente (11,8%) la quota di famiglie che non sono in grado di dire il perchè (graf. 24).



4. Dati a confronto 2002-2004

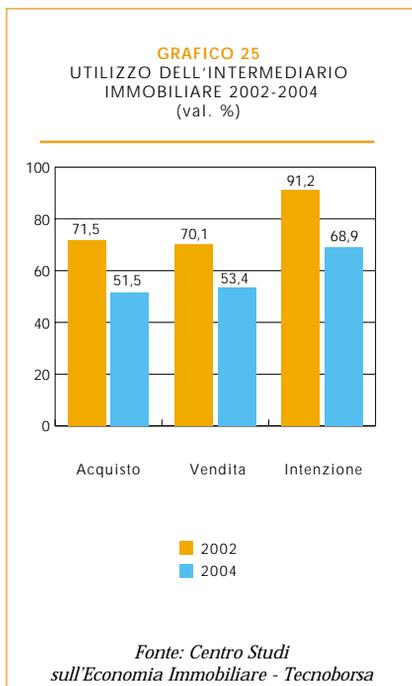
In questa sezione si vogliono mettere a confronto i risultati relativi alle indagini **Tecnoborsa** 2002 e 2004.

Dall'analisi è emerso che recentemente vi è stato un notevole calo del ricorso alla figura dell'intermediario, sia per quanto riguarda le compravendite effettuate che per quelle previste. Infatti, la quota delle famiglie che sono ricorse ad un intermediario per acquistare un'abitazione è scesa di ben 20 punti percentuali; quella di chi ha venduto di 16,7 punti e, per quanto riguarda coloro che pensano di effettuare una qualsiasi transazione nei due anni successivi l'indagine, si è riscontrata una diminuzione di 22,3 punti percentuali. Comunque, sia per quanto riguarda l'indagine 2002 che per quanto riguarda quella 2004 la quota di coloro che pensano di rivolgersi ad un'agenzia per effettuare transazioni nel prossimo futuro è sempre maggiore di quella relativa a coloro che hanno già operato sul mercato immobiliare (*graf. 25*).

Tuttavia, è bene ribadire 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.

Andando ad analizzare le diverse figure di intermediari (siano essi operatori abilitati o solo conoscenti informatori) a cui hanno fatto ricorso coloro che hanno acquistato un bene immobile, emerge che l'agenzia immobiliare continua ad essere la più utilizzata; tuttavia, la percentuale di coloro che hanno dichiarato di avervi fatto ricorso è scesa di circa 13 punti per-

centuali. La quota di coloro che si sono rivolti al libero professionista così come quella di chi ha fatto ricorso all'aiuto di

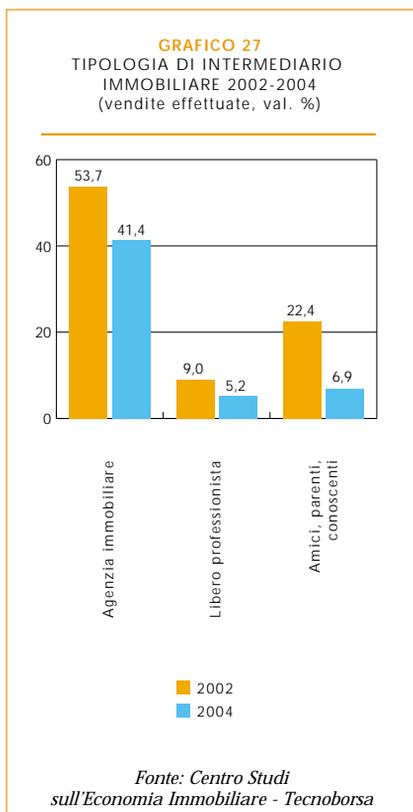
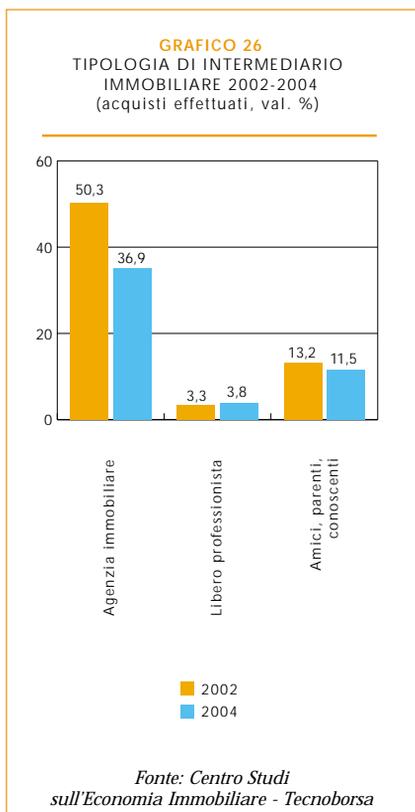


parenti e amici invece, è rimasta sostanzialmente stabile (la prima è salita di 0,5 punti percentuali, mentre la seconda è scesa di 1,7 punti) (*graf. 26*).

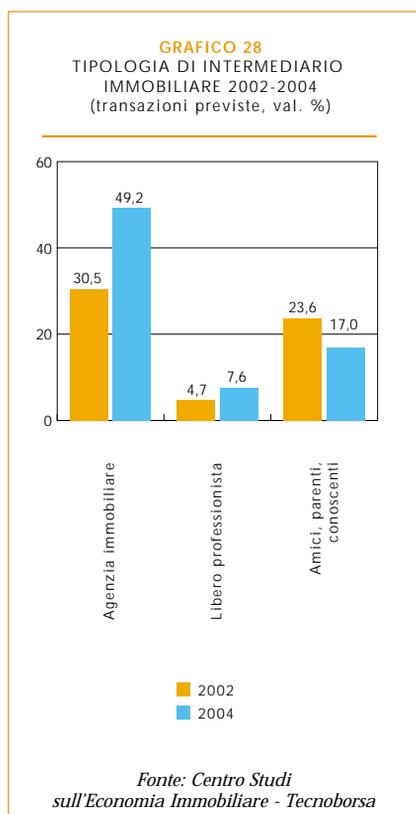
Mettendo a confronto i risultati delle due indagini rispetto alla tipologia di “intermediario” utilizzata da parte di coloro che hanno venduto, si è riscontrato che in questo caso un calo generale delle quote di coloro che sono ricorsi alle diverse figure è stato abbastanza trasversale. Infatti, la quota di coloro che si sono rivolti alle agenzie è diminuita di 12,3 punti percentuali, quella di coloro che hanno uti-

lizzato un libero professionista di 3,8 punti e, infine, la percentuale di chi ha fatto ricorso all’aiuto di amici, parenti e conoscenti di ben 15,5 punti (*graf. 27*).

Spostando il confronto su coloro che hanno intenzione di utilizzare un intermediario professionale per le transazioni future, emerge che la quota di coloro che intendono rivolgersi ad un’agenzia oppure ad un semplice consulente libero professionista è più elevata nell’indagine 2004 (la prima è salita di 18,7 punti percentuali e la seconda di 2,9), mentre la quota di coloro che prevedono di ricor-

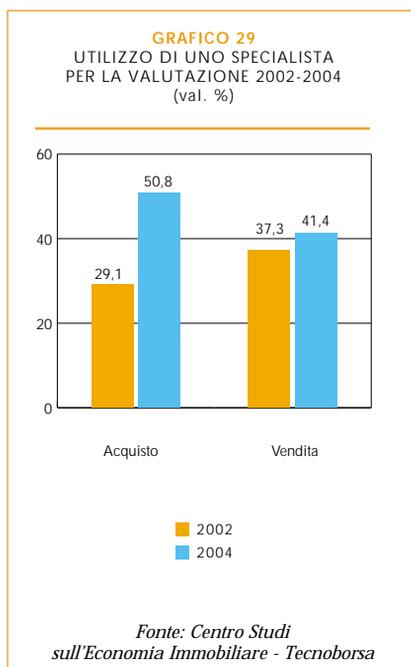


rere all'aiuto di parenti e amici è scesa di 6,6 punti percentuali. Tuttavia, è bene tener presente che nel 2002 è stata molto alta la quota di coloro che, pur avendo dichiarato di volersi rivolgere ad un intermediario per le transazioni future, non sono stati poi in grado di dire a quale tipologia si sarebbero rivolti; questo spiega il fatto che la percentuale di coloro che intendono rivolgersi ad un qualsiasi intermediario è più alta nel 2002 rispetto al 2004, mentre, quando si confronta il ricorso alle singole figure, la situazione è diametralmente opposta (*graf. 28*).



Mettendo a confronto i risultati delle due indagini rispetto al grado di utilizzo del valutatore abilitato, emerge un risultato totalmente diverso da quello riscontrato analizzando il ricorso all'intermediario. Infatti, in questo ultimo caso, come si è già evidenziato, si è assistito ad un calo anche abbastanza consistente della percentuale di coloro che si sono serviti dell'intermediario immobiliare; viceversa, sono cresciute le quote di chi ha fatto valutare un bene prima di acquistarlo o di venderlo (la prima è salita di circa 22 punti percentuali, mentre la seconda di circa 4) (*graf. 29*).

Questo è dipeso senza dubbio dal fatto che i prezzi degli immobili negli ultimi anni sono cresciuti in modo sostenuto e, quindi, a maggior ragione chi ha acquistato ha sentito la necessità di farsi con-

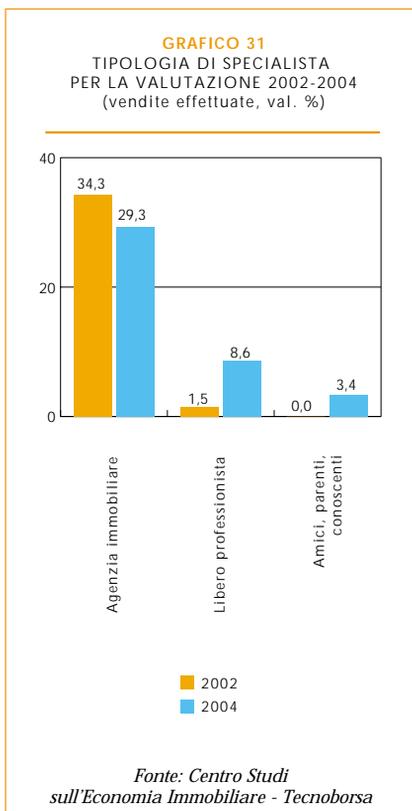
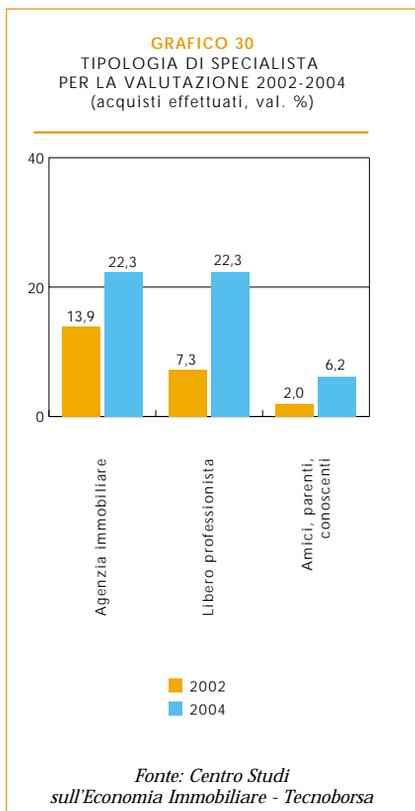


fermare dagli esperti del settore se il prezzo richiesto per il bene, in certi casi determinato in maniera soggettiva e non realistica dal proprietario/venditore, corrispondesse o meno al suo valore reale corrente.

Per quanto riguarda le singole figure a cui sono ricorsi coloro che hanno acquistato un bene, quella che ha avuto un incremento maggiore negli ultimi due anni è quella del valutatore libero professionista (la quota è salita di ben 15 punti percentuali); un buon incremento si è rilevato anche per l'agenzia immobiliare

(8,4 punti percentuali), mentre la quota di chi è ricorso all'aiuto di amici e conoscenti rimane sempre la più bassa (pur avendo subito un aumento di 4,2 punti) (*graf. 30*).

Per quanto riguarda le vendite, invece, si è riscontrato che il ricorso all'agenzia immobiliare ha subito una lieve flessione (è scesa di 5 punti percentuali), mentre le quote di coloro che sono ricorsi al valutatore libero professionista e all'aiuto di amici e conoscenti hanno subito un incremento (la prima di 7,1 punti percentuali e la seconda di 3,4) (*graf. 31*).





*Nobili
palazzi
di Bruges,
Belgio*

5. Conclusioni

Dall'indagine **Tecnoborsa** sull'intermediazione e sulla valutazione in ambito immobiliare emergono chiaramente alcuni elementi-chiave assai utili per indirizzare l'attività futura degli operatori del settore che dovrà essere sempre più orientata verso la *customer satisfaction*, nella prospettiva di qualificare maggiormente il proprio ruolo, l'affidabilità che il consumatore-cliente richiede e la qualità dei servizi offerti. Infatti, l'utilità delle agenzie immobiliari è ben presente per coloro che si accingono ad effettuare una transazione immobiliare; però, c'è una constatazione negativa troppo spesso ricorrente: proprio per gli elevati valori commerciali raggiunti dagli immobili negli ultimi anni, la maggior parte di coloro che non si sono rivolti e/o non intendono rivolgersi all'agenzia per effettuare una qualsiasi transazione giudicano il rapporto prezzo dell'immobile e relativa provvigione "troppo caro" (il 39% di coloro che hanno acquistato, il 44,1% di chi ha venduto, il 42,4% di chi ha preso in affitto, il 43,3% di chi ha dato

in locazione, il 57,6% di chi prevede di acquistare, il 64,3% di chi pensa di vendere e ben il 78,6% di chi prevede di prendere in locazione un immobile). Diverso l'atteggiamento nel giudicare il rapporto prezzo-qualità del servizio offerto qualora si intenda far valutare un immobile: in questo caso le famiglie italiane ritengono che occorre far ricorso ad un professionista esperto e, quindi, il corrispettivo risulta essere maggiormente giustificato dal servizio offerto.

C'è poi un doppio dato che risalta nel confronto tra le indagini 2002 e 2004: per quanto riguarda l'intermediazione, c'è una tendenziale contrazione della richiesta del servizio dell'intermediario immobiliare (la quota delle famiglie che sono ricorse ad un intermediario per acquistare un'abitazione è scesa – per una serie di motivazioni che meritano uno specifico approfondimento – di ben 20 punti percentuali; quella di chi ha venduto di 16,7 punti e, per quanto riguarda coloro che pensano di effettuare una qualsiasi transazione nei due anni successivi l'indagine, si è riscontrata una diminuzione di 22,3 punti percentuali); di contro, nel settore della valutazione, cresce il numero delle famiglie che dichiara di aver fatto valutare il proprio immobile prima di acquistarlo o venderlo (la prima è salita di circa 22 punti percentuali, mentre la seconda di circa 4).

Nella sostanza, si può affermare che il punto nevralgico che incide sensibilmente sulla propensione delle famiglie a richiedere o meno i servizi delle agenzie immobiliari è costituito proprio dal rapporto prezzo/qualità dei servizi offerti. •

III - IL 14° CENSIMENTO GENERALE DELLA POPOLAZIONE E DELLE ABITAZIONI - UN FOCUS SU EDIFICI E ABITAZIONI

a cura di Roberta Vivio
Istituto Nazionale di Statistica - ISTAT
Direzione Centrale Censimento della Popolazione, Territorio e Ambiente

**Una prima lettura all'indomani della diffusione dei dati definitivi relativi
a edifici e abitazioni con alcuni confronti 2001-1991**



*Sede
centrale
dell'ISTAT*

1. Introduzione

Nel presente articolo si fa riferimento al 14° Censimento generale della popolazione e delle abitazioni svolto in Italia dall'Istat nel 2001.

In particolare, dopo una veloce panoramica sull'indagine, sulle innovazioni statistiche introdotte nel 2001 e sul contesto giuridico, nella prima parte si presentano alcuni risultati sulla rilevazione degli edifici⁽¹⁾ e nella seconda su quella delle abitazioni⁽²⁾.

le⁽⁴⁾) e le sue principali caratteristiche demografiche ed abitative. Poiché i censimenti sono indagini decennali, il lavoro di *upgrade* è particolarmente oneroso, perché relativo a tutte le componenti: strumenti, metodi e processi. In un decennio, infatti, si registra inevitabilmente una non trascurabile evoluzione della società, della tecnologia e degli approcci metodologici; per esempio, accade che le tecnologie introdotte ed usate in un censimento, in quello successivo risulti-



I censimenti sono in assoluto le indagini statistiche più capillari: esse sono esaustive e le informazioni associate ad ogni unità di rilevazione sono raccolte su base geografica uniforme e georeferenziata sul territorio fino alla sezione di censimento⁽³⁾ mediante una chiave territoriale univoca. Questo fa sì che i dati censuari siano la base privilegiata per studi, politiche e leggi a livello locale come pure, a maggior ragione, centrale.

L'obiettivo principale del censimento è quello di definire la consistenza numerica della popolazione (popolazione lega-

no obsolete, o che una informazione non sia più attuale, o che ci siano nuove necessità informative. Le innovazioni e le varianti che si introducono fanno sì che ciascun censimento sia il primo e al contempo l'ultimo di una serie.

Il primo censimento della popolazione italiana è stato quello del 1861 e, da quel momento si è proseguito con cadenza decennale, fatte salve alcune eccezioni.

⁽¹⁾ Cfr. *Glossario*.

⁽²⁾ *Ibidem*.

⁽³⁾ *Ibidem*.

⁽⁴⁾ *Ibidem*.

Il primo censimento delle abitazioni risale al 1951, mentre il primo censimento degli edifici, contestualmente alla modifica del concetto di abitazione occupata per il censimento delle abitazioni, risale al 2001. Il 14° Censimento generale della popolazione e delle abitazioni 2001 ha come data di riferimento il 21 ottobre 2001 per la popolazione e le abitazioni, e la settimana tra il 3 ed il 10 ottobre 2001 per gli edifici.

La rilevazione degli edifici costituisce una novità rispetto ai censimenti precedenti: essa è oggi una vera e propria indagine all'interno del Censimento, ha riguardato 13 milioni di unità e completa il quadro statistico sulle condizioni abitative delle famiglie. Fino al 2001 l'edificio non era contemplato tra le unità di rilevazione del censimento che riguardava solo persone, famiglie e abitazioni. Sol tanto nel 1981 e nel 1991 alcune informazioni sugli edifici erano state raccolte come caratteristiche delle abitazioni in essi contenute, ma non come caratteristiche dell'edificio stesso.

Questa impostazione aveva il grosso limite di non poter fornire informazioni direttamente riferibili all'edificio, mentre nel corso degli anni erano diventate particolarmente pressanti le necessità di ulteriore conoscenza su di essi motivate da ricerche territoriali, da pianificazioni urbane, dal governo locale del territorio, da studi sulla qualità della vita nelle città, ecc.. Far diventare l'edificio unità di rilevazione ha implicato mettere in piedi *ex novo* una intera indagine, cosa che ha comportato per l'Istat uno sforzo organizzativo ingente. Sono stati progettati, sperimentati ed implementati tutti gli strumenti, i metodi e i processi necessari: il piano di rilevazione, i questionari, le

definizioni, i contenuti informativi, i controlli, le correzioni, le tavole di spoglio. All'interno della rilevazione delle abitazioni è stato modificato un concetto di base: quello di "abitazione occupata", e sono state introdotte nuove variabili e aggiornate quelle preesistenti. Per le abitazioni, la definizione di "abitazione occupata" e "abitazione non occupata", pur mantenendo la stessa dizione utilizzata nel Censimento 1991, se ne discosta in maniera rilevante nella sostanza. Nel 1991, infatti, sia le abitazioni vuote che quelle occupate da non residenti venivano classificate come "non occupate". Solo le abitazioni occupate da residenti erano classificate come "occupate".

Nel 2001, essendo stata introdotta la rilevazione della popolazione che utilizza il territorio⁽⁵⁾, si è passati ad una classificazione più articolata del concetto di "occupato": si ha dunque "l'abitazione occupata da persone residenti" e "l'abitazione occupata solo da persone non residenti", per chiudere con "l'abitazione non occupata", cioè vuota. Tenuto conto che tutte le variabili sono state comunque riviste, le variabili nuove riguardano il tipo delle opere e degli interventi di manutenzione, restauro e ristrutturazione fatti sull'abitazione nel decennio intercensuario; il tipo e la disponibilità del posto auto.

Per quanto riguarda il contesto legislativo, è molto articolato. Per il Censimento del 2001 è costituito dalla Legge 144 del 17 maggio 1999 (art. 37) per quanto riguarda gli aspetti generali dell'esecuzione dei censimenti, e dal Regolamento di esecuzione per la fissazione delle regole per gli aspetti tecnici ed organizzativi; oltre a questi due capisaldi, il censimento

⁽⁵⁾ Cfr. *Glossario*.



Il primo censimento delle abitazioni risale al 1951, mentre il primo censimento degli edifici, contestualmente alla modifica del concetto di abitazione occupata per il censimento delle abitazioni, risale al 2001

fa riferimento anche al Regolamento Anagrafico della popolazione residente. Completano il contesto legislativo (come per ogni altra indagine dell'Istat) la Legge sul trattamento dei dati personali e il Regolamento del Sistan - Sistema Statistico Nazionale.

Per quanto relativo alla diffusione dei risultati, per il Censimento 2001 si è introdotta una importante innovazione rispetto ai censimenti precedenti, ovvero la diffusione dei risultati su *web*: la banca dati è accessibile via Internet sia dal sito dell'Istat (www.istat.it) sia da quello dedicato ai censimenti (<http://censimenti.it>), il che permette agli utenti di effettuare elaborazioni personalizzate fino al dettaglio comunale e di trasferirle direttamente sul proprio PC.



*Case a
graticcio
nella
medioevale
Plumereau,
Castelli della
Loira,
Francia*

2. Edifici e complessi di edifici

Il Censimento 2001 ha raccolto su tutto il territorio nazionale informazioni sugli edifici ad uso abitativo e contato, (nei soli centri e nuclei abitati), la consistenza numerica degli edifici e dei complessi di edifici ad uso non abitativo o non utilizzati.

2.1. Distribuzione territoriale

In Italia gli edifici sono circa 13 milioni: sono stati censiti 12.774.131 edifici e 38.397 complessi di edifici, per un totale di 12.812.528 unità. Quasi un quarto degli edifici (il 24,2%) si concentra in sole due regioni: la Sicilia e la Lombardia. Esse ne contano più di 1,5 milioni ciascuna; un altro 24,1% è da attribuirsi a Veneto, Puglia e Piemonte che si attestano su 1 milione circa di edifici ciascuna; la Valle d'Aosta, con 50.734 edifici (0,4%), è la regione con il minor numero di essi.

La quantità degli edifici in ogni regione è strettamente legata a fattori geografici, primo fra tutti l'estensione territoriale. Influiscono anche le diverse modalità di

urbanizzazione, come una diversa concentrazione di persone per edificio, di abitazioni per chilometro quadrato, di abitazioni per edificio, ecc. La combinazione di questi fattori si traduce poi in città più o meno "verticali", più o meno ampie, in territori più o meno congestionati, ecc., in una parola, in diverse modalità di insediamenti abitativi: per esempio, la Lombardia e la Sicilia hanno una quota simile di edifici ma, come si vedrà più avanti, non di abitazioni (*graf. 1*).

In Calabria e Toscana, in cui il numero di edifici è simile (692.456 e 754.326, rispettivamente pari al 5,4% e al 5,9% nella distribuzione nazionale), si riscontrano valori differenti della densità territoriale degli edifici (rispettivamente 46,0 contro 32,9 edifici per chilometro quadrato) e della incidenza delle abitazioni e delle persone residenti (3,3% contro 6,4% per le abitazioni; 3,5% contro 6,1% per la popolazione). In Toscana, per esempio, ci sono edifici mediamente più grandi e più popolati di quanto avviene in Calabria (3,4 persone per edificio in Calabria, contro le 5,2 della To-

scana; 1,9 abitazioni per edificio in Calabria, 2,5 in Toscana).

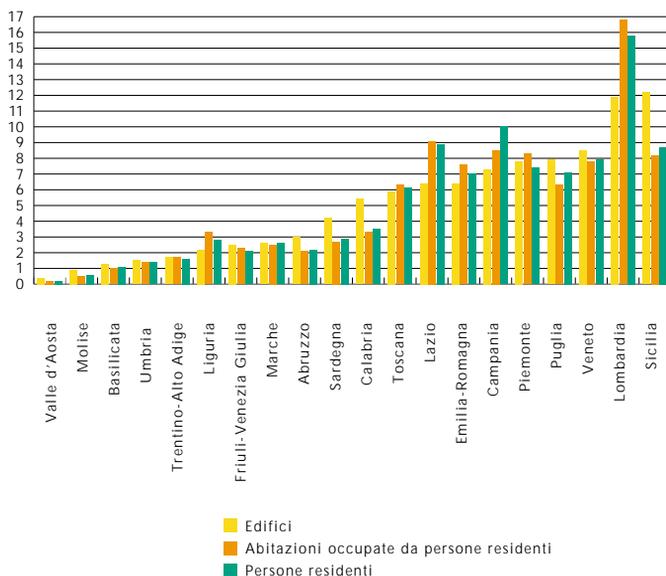
Tra le diverse caratteristiche degli edifici analizzate in occasione del censimento, rivestono particolare rilevanza l'utilizzazione (per abitazione, ufficio, commercio, ecc.) e il motivo della non utilizzazione (in costruzione, in ristrutturazione). Gli edifici ed i complessi di edifici utilizzati sono 12.086.592 (il 94,3% del totale). La tipologia di utilizzo è la seguente: 11.226.595 sono per abitazione (92,9% degli utilizzati), 441.070 (3,6% degli utilizzati) per alberghi, uffici,

commercio e industria, comunicazioni e trasporti, mentre sono 418.927 (3,5% degli utilizzati) per attività ricreative e sportive, scuole, ospedali, chiese, ecc.

Gli edifici e i complessi di edifici non utilizzati sono 725.936 (5,7% del totale): nel 41,1% dei casi non sono utilizzati perché in costruzione, ricostruzione o in fase di consolidamento; nel rimanente 58,9% dei casi per motivi legati allo stato di decadenza, rovina o demolizione della costruzione.

L'Italia Nord-Orientale con il 95,9% e

GRAFICO 1
EDIFICI, ABITAZIONI OCCUPATE DA PERSONE RESIDENTI
E PERSONE RESIDENTI PER REGIONE
(val. % sul totale nazionale)



Fonte: Istat, Censimento 2001

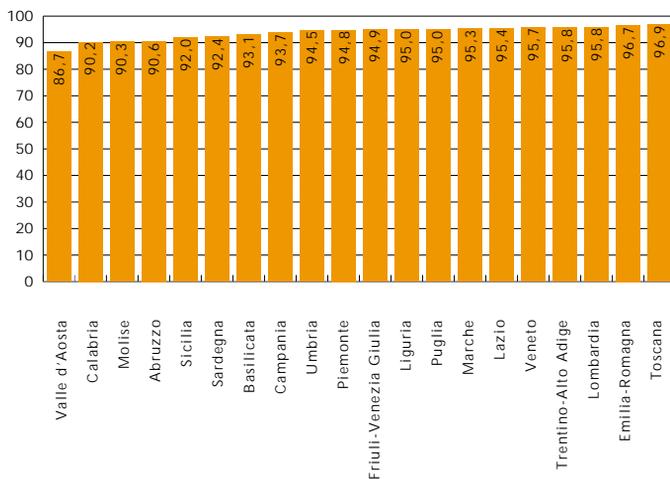
quella Centrale con il 95,8%, presentano una percentuale di edifici e complessi di edifici utilizzati (sul totale degli edifici e complessi di edifici) superiore al valore medio nazionale.

Le regioni in cui l'utilizzo del patrimonio degli edifici è più alto sono la Lombardia (95,8%), l'Emilia Romagna (96,7%) e la Toscana (96,9%). La media nazionale è di 94,3 edifici utilizzati ogni 100. Nel Sud (92,9%) e nelle Isole (92,1%) la quota di utilizzo degli edifici scende sotto il valore nazionale. In Abruzzo (90,6%) e in Molise (90,3%) ci sono circa 10 edifici non utilizzati ogni 100 edifici (*graf. 2*).

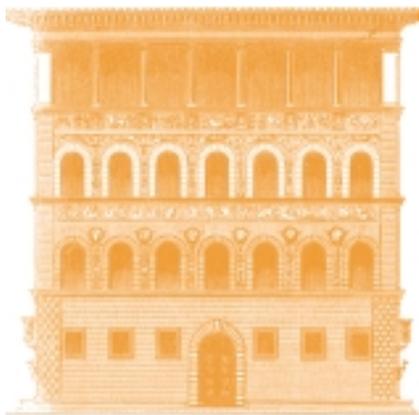
In generale, nelle regioni in cui la proporzione degli edifici utilizzati è più al-

Sul territorio italiano la densità degli edifici e dei complessi di edifici è pari a 42,5 unità per chilometro quadrato

GRAFICO 2
EDIFICI E COMPLESSI DI EDIFICI UTILIZZATI PER REGIONE
(val. % sul totale regionale)



Fonte: Istat, Censimento 2001



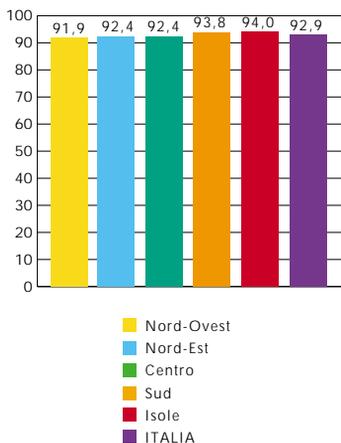
ta nella graduatoria regionale (poiché emergono le varie tipologie d'uso), la proporzione degli edifici utilizzati per abitazione risulta più bassa. Si ha, infatti, 94,1% per la Sicilia, 93,1% per l'Abruzzo, 94,8% per il Molise, ma solo 91,0% per la Toscana e 92,2% per l'Emilia Romagna.

Nelle due ripartizioni del Sud e delle Isole gli edifici ad uso abitativo sono presenti con percentuali superiori al valore medio nazionale (rispettivamente con il 93,8% e il 94,0%) (graf. 3).

Nei comuni con oltre 250.000 residenti⁽⁶⁾, in cui risiedono oltre 9 milioni di persone (15,9% del totale nazionale) sono stati rilevati 586.420 edifici e complessi di edifici (4,6%).

Nei grandi comuni gli edifici ed i complessi di edifici utilizzati sono 563.499 e, di questi, l'88,6% (498.919) è ad uso abitativo, percentuale inferiore al valore nazionale (92,9%). Le percentuali di edifici ad uso abitativo assumono, invece, valori superiori al dato nazionale nelle città di Palermo (94,3%) e Napoli (93,4%). Le percentuali più basse si riscontrano a Firenze (67,4%), Bologna (78,6%) e Milano (83,1%).

GRAFICO 3
EDIFICI AD USO ABITATIVO
PER RIPARTIZIONE
(val. % sul totale degli edifici e
complessi utilizzati dalla ripartizione)



Fonte: Istat, Censimento 2001

2.2. Densità territoriale

Sul territorio italiano la densità degli edifici e dei complessi di edifici è pari a 42,5 unità per chilometro quadrato. Le regioni più densamente edificate sono la Campania con 68,4 edifici e complessi di edifici per chilometro quadrato, la Lombardia con 64,2 e la Sicilia con 60,8. I valori minimi della densità si registra-

⁽⁶⁾ Roma, Milano, Napoli, Torino, Palermo, Genova, Bologna, Firenze, Bari, Catania, Venezia, Verona e Messina.

no in Valle d'Aosta e in Trentino-Alto Adige (entrambe 15,6), seguite dalla Basilicata (17,0) (graf. 4).

2.3. Caratteristiche del patrimonio immobiliare italiano

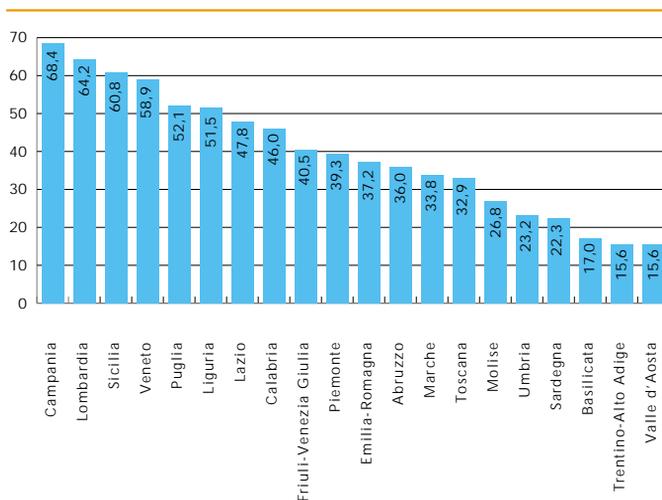
La rilevazione degli edifici ha consentito di acquisire informazioni sugli edifici ad uso abitativo: il rilevatore, osservandoli dall'esterno, o interpellando l'amministratore o il proprietario dell'edificio, ha compilato i questionari.

Le informazioni raccolte, oltre alla tipologia dell'utilizzo e alla tipologia d'uso sono:

- la contiguità con altre costruzioni;
- il tipo di materiale per la struttura portante;
- l'epoca di costruzione;

La rilevazione degli edifici ha consentito di acquisire informazioni sugli edifici ad uso abitativo: il rilevatore, osservandoli dall'esterno, o interpellando l'amministratore o il proprietario dell'edificio, ha compilato i questionari

GRAFICO 4
DENSITA' DEGLI EDIFICI E DEI COMPLESSI DI EDIFICI
(per chilometro quadrato per regione, val. %)



Fonte: Istat, Censimento 2001

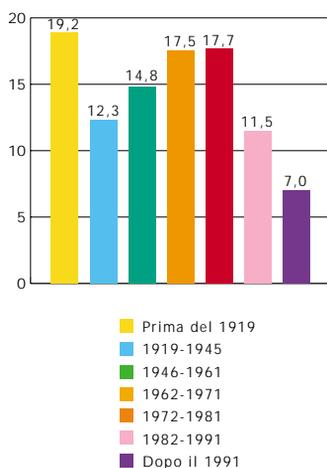
- la presenza di ascensore;
- lo stato di conservazione;
- il numero di piani fuori terra;
- il numero di scale;
- il numero di interni.

In questo articolo si è scelto di commentarne soltanto alcune.

2.3.1. Epoca di costruzione

Al Censimento 2001 risulta che in Italia il 19,2% degli edifici (2.150.259) è stato costruito prima del 1919; il 12,3% (1.383.815) tra il 1919 e il 1945; il 14,8% tra il 1946 e il 1961 (1.659.829); il 17,5% nel periodo 1962-1971 (1.967.957); il 17,7% nel 1972-81 (1.983.206); l'11,5% dal 1982 al 1991 (1.290.502) e solo il 7,0% dopo il 1991 (791.027) (*graf. 5*).

GRAFICO 5
EDIFICI AD USO ABITATIVO
PER EPOCA DI COSTRUZIONE
(val. % sul totale nazionale)



Fonte: Istat, Censimento 2001



A livello regionale, la Liguria ha l'incidenza più alta di edifici ad uso abitativo costruiti prima del 1919 (36,4%); il Molise (17,7%) quella per il periodo 1919-1945; l'Emilia con 18,4% per il 1946-61; il Veneto con 21,4% per il 1962-71; il Lazio con 22,1% per il 1972-81; la Campania con 18,1% per il 1982-91 (Italia 11,5%); La Sardegna con 11,4% per il post 1991 (*graf. 6*).

2.3.2. Stato di conservazione

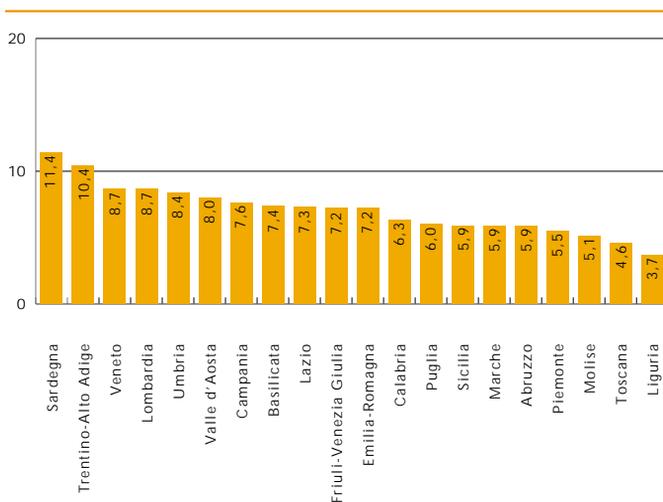
Una delle caratteristiche rilevate solo per gli edifici ad uso abitativo è lo stato di conservazione. L'attribuzione all'una o all'altra delle quattro modalità previste

(ottimo, buono, mediocre, pessimo) è stata fatta dal rilevatore in base al suo giudizio e ad alcuni criteri dati e non in base a misurazioni quantitative.

Dai risultati emerge che lo stato di conservazione dei nostri edifici è ottimo nel 25,6% dei casi (2.874.837), buono nel 51,8% (5.816.339), mediocre nel 20,3% (2.277.478) e pessimo solo nel 2,3% di essi (257.941).

La variabilità territoriale è come sempre molto presente: gli edifici ad uso abitativo con le migliori condizioni di conservazione si trovano nell'Italia Settentrionale. Sia il Nord Ovest che il

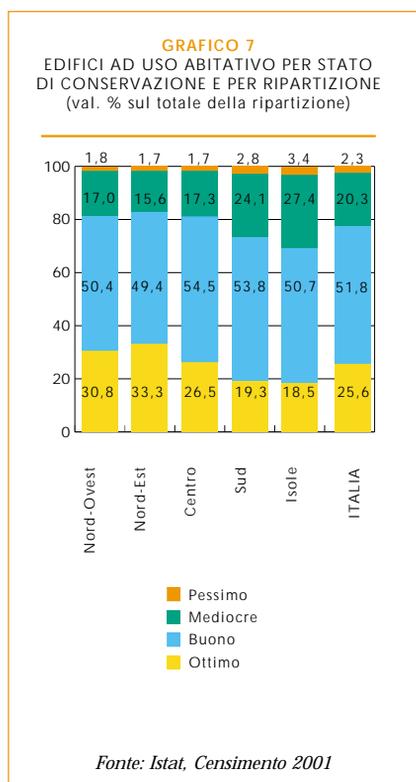
GRAFICO 6
EDIFICI AD USO ABITATIVO COSTRUITI DOPO IL 1991 PER REGIONE
(val. % sul totale regionale)



Fonte: Istat, Censimento 2001

Nord Est sono molto al di sopra del valore nazionale per quanto riguarda gli edifici in ottimo stato (30,8% e 33,3%). Spetta invece al Sud e alle Isole il primato per gli edifici in uno stato di conservazione mediocre (24,1% e 27,4%) o pessimo (2,8% e 3,4%) (*graf. 7*).

L'analisi regionale evidenzia che la maggior incidenza di edifici ad uso abitativo in ottimo stato di conservazione (35,8%) è in Friuli Venezia Giulia; quella di edifici in buono stato (56,4%) nel Lazio; quella di edifici in mediocre e pessimo stato di conservazione (rispettivamente, 30,1% e 3,9%) in Sicilia.



2.3.3. Contiguità con altre costruzioni

Per gli edifici ad uso abitativo è stata rilevata anche la eventuale contiguità con altre costruzioni. I risultati della rilevazione mostrano che in Italia il 53,0% (5.955.086) degli edifici ad uso abitativo è isolato da altre costruzioni; il 25,9% (2.902.057) ha almeno due lati di contiguità; il rimanente 21,1% (2.369.452) ha un solo lato di contiguità. Analizzando l'incidenza degli edifici ad uso abitativo con un solo lato di contiguità con altre costruzioni non si trovano significative differenze tra le ripartizioni. A livello regionale, si posizionano al di sopra del valore nazionale (21,2%) la Calabria (27,5%), il Piemonte (26,8%), la Valle d'Aosta (26,2%), la Sardegna (26,1%), la Campania (25,8%), la Basilicata (25,6%), il Molise (24,6%), l'Abruzzo (22,8%), la Toscana (22,6%) ed il Friuli Venezia Giulia (21,2%). In queste regioni si contano 1.088.940 edifici con un solo lato di contiguità, sui 2.369.452 presenti in tutta Italia. Le regioni con la maggiore incidenza di edifici contigui su due o più lati sono la Puglia (53,1%), la Sicilia (48,5%), il Molise (41,0%), la Sardegna (36,6%), la Calabria (33,4%), la Basilicata (32,6%) e la Campania (27,6%). Su 2.902.057 edifici con più di due lati di contiguità, 1.813.570 si trovano in queste sette regioni, mentre al Sud (37,0%) e nelle Isole (45,4%) si registra un tipo di urbanizzazione che vede predominare gli edifici addossati su due o più lati.

Infine, le ripartizioni in cui la maggior parte degli edifici risulta essere isolata sono il Nord Est (71,0%) ed il Centro (62,6%): l'omologo valore per l'Italia è di 53 edifici abitativi ogni 100. In Emilia-Romagna e in Veneto la quota di edifici non contigui è, rispettivamente, 72,5% e 71,6% (*graf. 8*).

2.3.4. Numero di piani fuori terra e numero di interni

In Italia è risultato che il 75,5% degli edifici ad uso abitativo ha un'altezza massima di due piani: in particolare, il 22,6% (2.534.186) ha un solo piano e il 52,9% (5.944.043) ne ha due. Soltanto il 17,3% (1.939.962) ha tre piani e un residuo 7,2% (808.404) ne ha quattro o più.

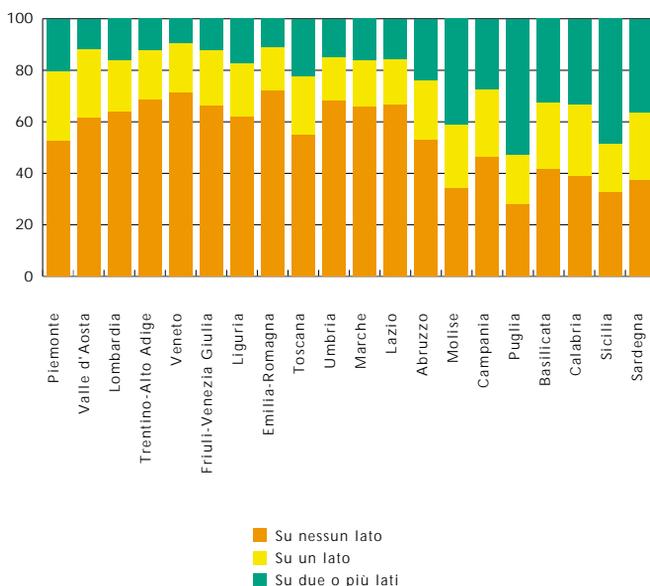
Le regioni che presentano un'incidenza superiore al valore medio nazionale degli edifici ad uso abitativo con un solo

piano sono: la Puglia (51,6%), la Sardegna (33,8%), la Basilicata (31,8%), la Sicilia (31,7%), la Calabria (25,8%), il Lazio (24,7%) e la Campania (23,5%).

In queste regioni, su un totale di 5.002.091 di edifici ad uso abitativo, se ne contano 1.619.553.

Le regioni che spiccano, invece, per l'incidenza di edifici ad uso abitativo con 4 piani e più sono: la Liguria (16,5%), il Lazio (11,2%), il Trentino (10,5%), la Valle d'Aosta (9,7%), le Marche (8,7%), la

GRAFICO 8
EDIFICI AD USO ABITATIVO PER CONTIGUITA' E PER REGIONE
(val. % sul totale regionale)



Fonte: Istat, Censimento 2001

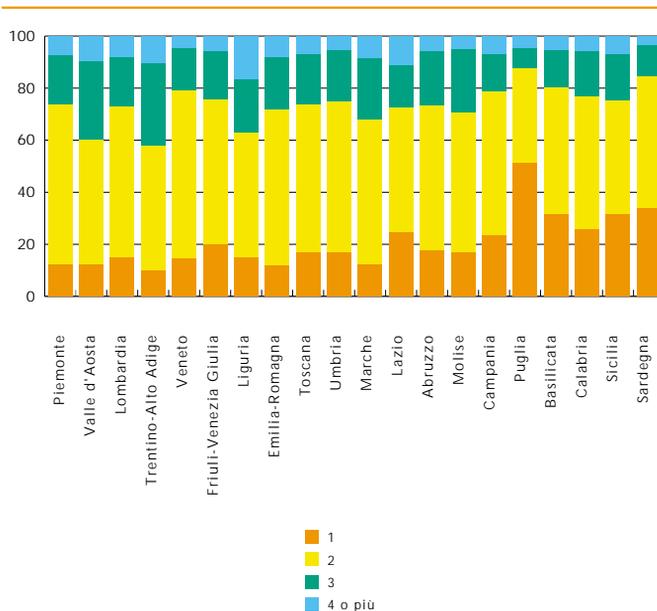
Lombardia (8,4%), l'Emilia Romagna (8,2%) e il Piemonte (7,5%). Su 4.632.762 di edifici nelle regioni citate, quelli di quattro e più piani sono 409.656 (graf. 9).

Una ulteriore variabile della rilevazione è il numero di interni degli edifici ad uso abitativo. Il risultato è che in Italia più della metà (58,0%) di essi ha un solo interno, il 21,6% ne ha due, il 10,4% ne ha 3 o 4, il 5,1% tra i 5 e gli 8, il 2,7% tra i 9 e i 15; infine, solo il 2,2% ha più di 15 interni.

3. Abitazioni

Il Censimento delle abitazioni ha rilevato, oltre la consistenza numerica degli alloggi e delle situazioni abitative non classificabili come tali, anche le principali caratteristiche delle abitazioni in modo da poter definire le condizioni abitative della popolazione. Le caratteristiche rilevate sono strutturali (numero di stanze, metri quadrati, servizi installati, etc.) e non (proprietà, manutenzione e/o ristrutturazione, etc.).

GRAFICO 9
EDIFICI AD USO ABITATIVO PER NUMERO DI PIANI FUORI TERRA E PER REGIONE
(val. % sul totale regionale)



Fonte: Istat, Censimento 2001

3.1. Distribuzione territoriale

Le abitazioni censite sono 27.291.993, il 9,0% in più rispetto al 1991 (25.028.522). A livello regionale si passa dai 4.143.870 di abitazioni della Lombardia (15,1%) alle 100.540 unità della Valle d'Aosta (0,4%).

L'incremento tra i due censimenti è stato diverso nelle regioni e nelle ripartizioni: il Nord Est (+11,7%), il Sud (+9,4%) e le Isole (+10,1%) hanno fatto registrare insieme un aumento di 1.379.470 di abitazioni (quasi il 61% della variazione intercensuaria).

Le variazioni più marcate si sono regi-

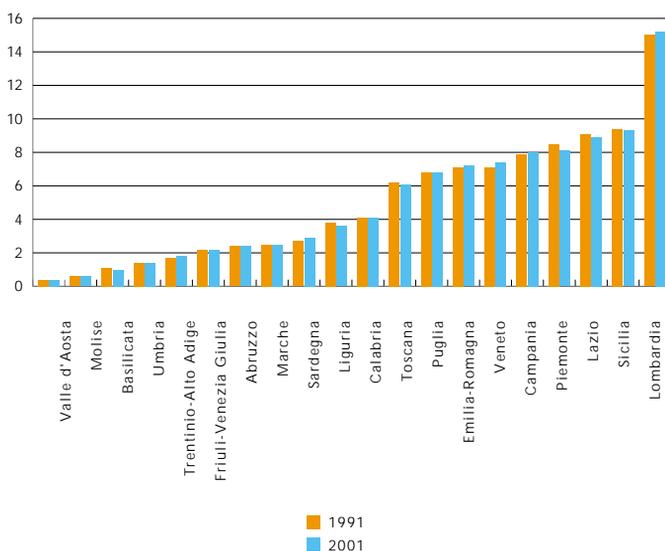
strate in Sardegna (+17,1%), in Trentino - Alto Adige (+15,6%), in Veneto (+13,4%) e in Campania (+10,8%). La differenza rispetto al 1991 è pari al 28% del totale (+636.420 abitazioni) (graf. 10).

Di tutte le abitazioni, il 79,3% (21.653.288) risulta occupato da persone residenti, con un incremento del 9,7% rispetto al 1991 (quando erano 19.735.913).

Gli altri tipi di alloggio (roulotte, tende, camper, container, baracche, etc.) occupati alla data del censimento da persone residenti sono 23.336 unità (erano 20.765 nel 1991).

L'incidenza delle abitazioni occupate da

GRAFICO 10
ABITAZIONI IN ITALIA
(val. % sul totale nazionale)



Fonte: Istat, Censimenti 1991 e 2001

residenti sul complesso delle abitazioni, a livello regionale, mostra un campo di variazione piuttosto ampio intorno al valore medio Italia. Nell'intervallo tra 87,7% e 80,5% si trovano (in ordine decrescente) le seguenti regioni: Lombardia, Campania, Veneto, Umbria, Emilia-Romagna, Toscana, Friuli-Venezia Giulia, Marche, Piemonte e Lazio; nell'intervallo tra 75,4% e 52,8% si trovano (in ordine decrescente): Basilicata, Puglia, Trentino-Alto Adige, Sardegna, Liguria, Sicilia, Abruzzo, Molise, Calabria e Valle d'Aosta (graf. 11).

Nel complesso, le abitazioni non occu-

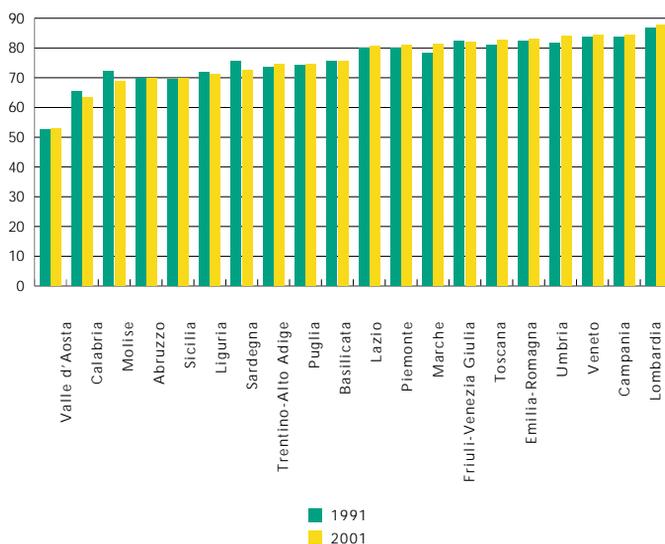
pate (vuote o occupate da persone non residenti) restano, con 5.638.705 unità, ai livelli del 1991 (346.096 in più).

Se si considerano i tredici grandi comuni, in cinque di essi si concentra il 10,5% delle abitazioni italiane: a Roma se ne contano 1.151.736 (4,2%), a Milano 633.145 (2,3%), a Torino 426.756 (1,6%), a Napoli 362.213 (1,3%) e a Genova 304.759 (1,1%).

Nei grandi comuni le abitazioni occupate da persone residenti, con l'89,4%, fanno registrare un valore superiore all'analogo valore nazionale.

In sei comuni su tredici la percentuale

GRAFICO 11
ABITAZIONI OCCUPATE DA PERSONE RESIDENTI
(val. % sul totale regionale)



Fonte: Istat, Censimenti 1991 e 2001

supera il 90%: Napoli (92,8%), Verona (92,7%), Milano (92,1%), Torino (91,8%), Firenze (90,7%), Venezia (90,4%). L'incidenza più bassa si registra invece a Messina e Catania con, rispettivamente, l'82,9% e l'81,6%.

3.1.1. Titolo di godimento e proprietà delle abitazioni occupate

Come detto in precedenza, su circa 27 milioni di abitazioni il 79,3% (21.653.288) risulta occupato da persone residenti; di queste, le abitazioni occupate in proprietà sono 15.453.656, pari al 71,4% del totale delle abitazioni occupate (nel 1991 erano il 68,0%). Risultano in affitto 4.327.618 abitazioni (20,0%), e occupate ad altro titolo il rimanente 1.872.014 di abitazioni (8,6%).

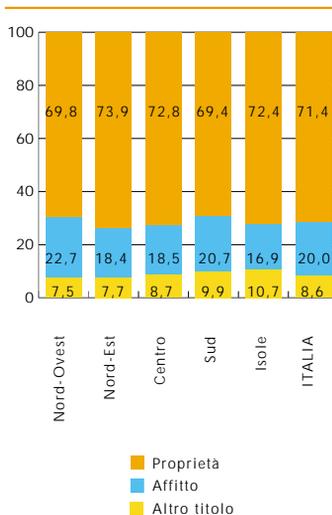
Nelle abitazioni occupate in proprietà vive il 72,3% delle persone residenti in Italia: poco meno di 41 milioni. Le persone residenti in affitto sono 11.038.156 (19,5%) e quelle che godono di una abitazione ad altro titolo sono 4.625.862 (8,2%).

È nel Nord Est (73,9%), nel Centro (72,8%), e nelle Isole (72,4%) che si registra la proporzione maggiore di abitazioni occupate da residenti in proprietà. E, a livello regionale, spiccano il Molise (78,8%), la Sardegna (78,2%), le Marche (76,7%), il Friuli-Venezia Giulia e l'Umbria (76,5%).

Per l'affitto emergono il Nord Ovest (22,7%) e il Sud (20,7%). Al loro interno le regioni in cui si registrano le percentuali più alte sono la Campania (27,6%) e la Liguria (23,8%) (graf. 12).

Le persone fisiche detengono il 91,7% (19.862.736) delle abitazioni occupate da persone residenti, contro l'1,4% (289.671) posseduto dallo Stato, dalle Regioni, dalle

GRAFICO 12
ABITAZIONI OCCUPATE DA
PERSONE RESIDENTI PER TITOLO DI
GODIMENTO E RIPARTIZIONE
(val. %)



Fonte: Istat, Censimento 2001

Province e dai Comuni. Il rimanente 6,9% (1.500.881) è di proprietà di altre figure giuridiche (cooperative edilizie, imprese o società, enti previdenziali, ecc.). Nel 1991 le analoghe quote erano rispettivamente 90,0%, 1,6% e 8,4%.

3.2. Caratteristiche costruttive delle abitazioni occupate

Il censimento delle abitazioni ha consentito di rilevare, oltre alla consistenza numerica, alla proprietà e al titolo di godimento, anche le caratteristiche riguardanti:

- la struttura (superficie, numero di stanze, numero e tipo di cucine);
- la disponibilità di acqua potabile e di impianti igienico-sanitari;

- la disponibilità e la tipologia dell'impianto di riscaldamento e il combustibile utilizzato;
- le opere/interventi agli impianti e agli elementi strutturali e non strutturali;
- la disponibilità e la tipologia del posto auto;
- la disponibilità di linea telefonica fissa attiva.

In questo articolo si è scelto di commentarne soltanto alcune.

3.2.1. Abitazioni per classe di superficie, superficie media e superficie per persona residente

Le abitazioni in Italia hanno una superficie media di 96,0 metri quadrati (era di 94,1 metri quadrati nel 1991).

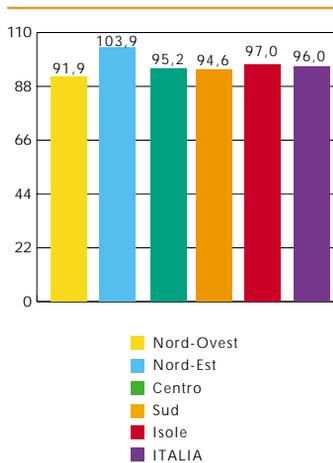
L'Italia Nord-Occidentale, con 91,9 metri quadrati, si attesta al di sotto della media nazionale. Si registrano i valori minimi regionali in Valle d'Aosta (82,1) ed in Liguria (82,6).

L'Italia Nord-Orientale, al contrario, risulta sensibilmente al di sopra del dato medio nazionale, con una superficie media di 103,9 metri quadrati. In questa ripartizione viene anche toccato il valore massimo a livello regionale, nel Veneto (110,6).

Nelle ripartizioni Centro, Sud ed Isole, sebbene la superficie media delle abitazioni si mantenga prossima al valore medio nazionale, emergono alcune differenze: si passa dagli 86,2 metri quadrati della Basilicata ai 104,3 della Sardegna (*graf. 13*).

Nella distribuzione delle abitazioni classificate per classi di superficie si trova che il 26,1% di esse (5.648.248) è nella classe 80-99 metri quadrati, il 20,7% (4.492.284) e il 17,8% (3.848.577) nelle due classi contigue dei 60-79 metri qua-

GRAFICO 13
SUPERFICIE MEDIA DELLE ABITAZIONI OCCUPATE DA PERSONE RESIDENTI PER RIPARTIZIONE (val. %)



Fonte: Istat, Censimento 2001

Le abitazioni in Italia hanno una superficie media di 96 metri quadrati. Si registrano i valori minimi regionali in Valle d'Aosta (82,1) e in Liguria (82,6), quello massimo nel Veneto (110,6)

drati e dei 100-119 metri quadrati.

Nelle abitazioni di grandezza media (80-99 mq) vivono 15.200.253 residenti (26,9%).

Nelle abitazioni più piccole tra quelle rilevate (al di sotto dei 40 metri quadrati), vivono 877.096 persone residenti (1,6% del totale complessivo): esse sono 550.205 unità (2,6% del totale).

La quota di quelle con un'ampia metratura, invece, è più consistente: le abitazioni con una superficie di almeno 120 metri quadrati sono 4.731.795 (21,9%). In esse vivono 14.281.695 residenti (25,3%) (graf. 14).

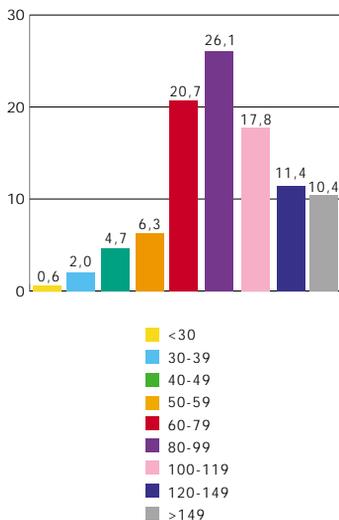
In Sardegna si trova la quota più consistente di case grandi: al di sopra dei 149

metri quadrati se ne conta ben il 17,3% contro il valore medio nazionale dell'11,4%. In Italia la superficie media delle abitazioni pro capite è di 36,8 metri quadrati (nel 1991 era di 33,0). La graduatoria delle ripartizioni è la seguente: Italia Nord-Orientale (41,5 metri quadrati per residente in abitazione); Italia Nord-Occidentale (38,4); Centro (37,0); Isole (34,9) e Sud (32,3).

La Campania, con una superficie media pro capite di 29,7 metri quadrati per persona residente, è la regione con le abitazioni meno ampie in rapporto ai residenti. Il Friuli-Venezia Giulia, con 42,8 metri quadrati, si colloca all'estremo opposto (graf. 15).

GRAFICO 14

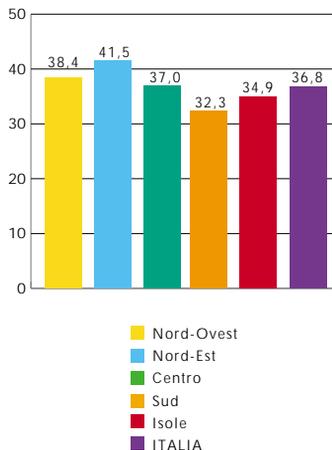
ABITAZIONI OCCUPATE DA PERSONE RESIDENTI PER CLASSI DI SUPERFICIE (val. %)



Fonte: Istat, Censimento 2001

GRAFICO 15

SUPERFICIE PER PERSONA RESIDENTE IN ABITAZIONE PER RIPARTIZIONE (m²)



Fonte: Istat, Censimento 2001

3.2.2. Stanze: numero e superficie

Una ulteriore variabile relativa alla struttura delle abitazioni è il numero di stanze. La rilevazione ha evidenziato che la maggior parte delle abitazioni – 11.969.214, pari al 55,3% del totale – ha 4-5 stanze.

Quasi un terzo (29,1%), pari a 6.306.428, sono quelle con 2 o 3 stanze. Una quota non trascurabile (14,0%), pari a 3.036.928, sono le abitazioni che possono vantare oltre 5 stanze; soltanto 340.718 sono le abitazioni di una sola stanza (1,6%) (graf. 16).

Il numero medio di stanze in Italia è pari a 4,2 (nel 1991 era pari a 4,3). A livello di ripartizione, si va dalle 4,0 stanze

dell'Italia Nord-Occidentale alle 4,4 dell'Italia Nord-Orientale. L'incidenza maggiore delle abitazioni con una sola stanza è in Valle d'Aosta (3,9%), regione che si contraddistingue anche per il più basso numero medio di stanze per abitazione in Italia (3,7).

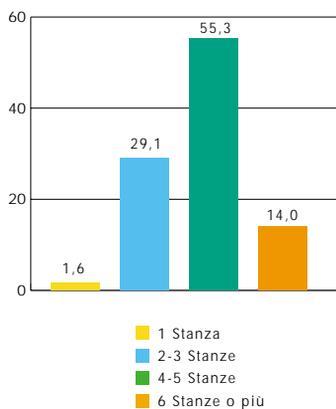
Le abitazioni con 6 o più stanze hanno la punta massima in Veneto (22,2%) (graf. 17).

3.2.3. Servizi

Nell'ambito della struttura delle abitazioni si è rilevato anche il tipo e la disponibilità della cucina. È risultato che in Italia il 75,5% (pari a 16.346.148) delle abitazioni occupate da persone resi-

GRAFICO 16

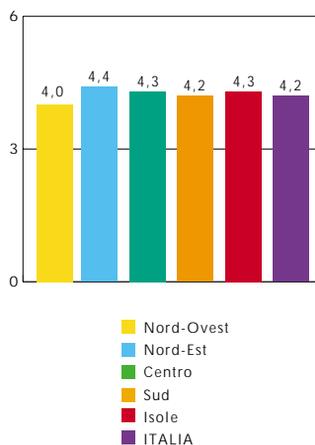
ABITAZIONI OCCUPATE DA PERSONE RESIDENTI PER NUMERO DI STANZE (val. %)



Fonte: Istat, Censimento 2001

GRAFICO 17

NUMERO MEDIO DI STANZE PER ABITAZIONE OCCUPATA DA PERSONE RESIDENTI PER RIPARTIZIONE (val. %)



Fonte: Istat, Censimento 2001

denti è provvisto di almeno una cucina con caratteristiche di stanza. Tale valore registra una forte diminuzione rispetto al 1991 (87,2%). In controtendenza l'incidenza delle abitazioni occupate da persone residenti fornite soltanto di un angolo cottura e/o di un cucinino: essa è pressoché raddoppiata nel decennio intercensuario, passando dall'11,9% (2.340.246) del 1991 al 23,6% (5.109.638) del 2001. L'Italia Nord-Occidentale è la ripartizione con la percentuale più bassa (71,5%) di abitazioni occupate da persone residenti dotate di almeno una cucina, e con quella più alta (27,6%) di abitazioni

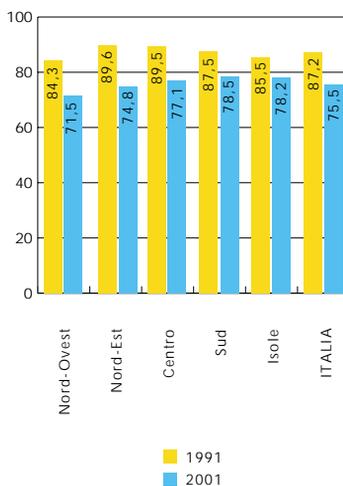
fornite solo di angolo cottura e/o cucinino (rispettivamente, l'84,3% e il 14,9% nel 1991).

Il Sud, al contrario, ha l'incidenza più alta (78,5%) di abitazioni occupate dotate di cucina, e la più bassa (20,5%) di abitazioni con angolo cottura e/o cucinino (rispettivamente, l'87,5% e l'11,0% nel 1991) (graf. 18).

Le regioni in cui la percentuale più alta del valore medio nazionale per le abitazioni dotate di almeno una cucina con caratteristiche di stanza sono: la Campania (81,8%), la Calabria (81,2%), il Molise (80,6%), la Sicilia (80,4%), il Lazio (79,3%), l'Abruzzo (79,2%), il Friuli-Ve-



GRAFICO 18
 ABITAZIONI OCCUPATE DA PERSONE RESIDENTI PER DISPONIBILITA' DI ALMENO UNA CUCINA PER RIPARTIZIONE (val. % sul totale delle abitazioni occupate da persone residenti)



Fonte: Istat, Censimenti 1991 e 2001

nezia Giulia (78,4%), la Liguria (77,6%), il Veneto (77,1%) e le Marche (75,9%).

Le regioni in cui l'incidenza delle abitazioni dotate del solo cucinino e/o dell'angolo cottura è più alta rispetto al valore medio Italia (23,6%) sono: la Valle d'Aosta (32,5%), il Piemonte (29,8%), la Basilicata (29,7%), l'Emilia-Romagna (28,0%), la Lombardia (27,5%), la Sardegna (27,4%), la Puglia (25,3%), l'Umbria (25,0%) e la Toscana (24,1%) (graf. 19).

Il 98,3% (21.282.140) delle abitazioni occupate da persone residenti in Italia dispone di acqua calda in cucina e/o in bagno.

L'incremento rispetto al 1991 è di circa 5 punti percentuali. La regione con la percentuale più alta di abitazioni dotate di acqua calda in cucina e/o in bagno è la Lombardia (99,3%); il valore più basso spetta alla Calabria (95,9%) (graf. 20).

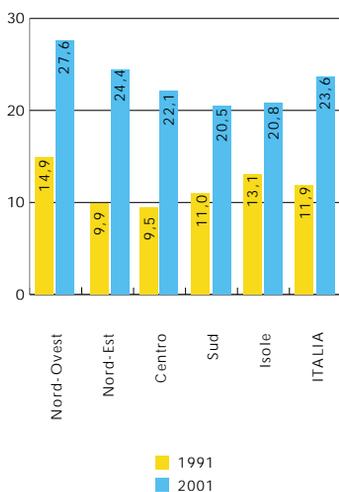
3.2.4. Impianto di riscaldamento

Il tipo di impianto di riscaldamento più diffuso in Italia nelle abitazioni occupate da persone residenti è, con il 58,4%, quello fisso autonomo.

Segue con il 20,2% l'impianto centralizzato. Una quota residuale di abitazioni è priva di qualsiasi impianto (5,6%).

GRAFICO 19

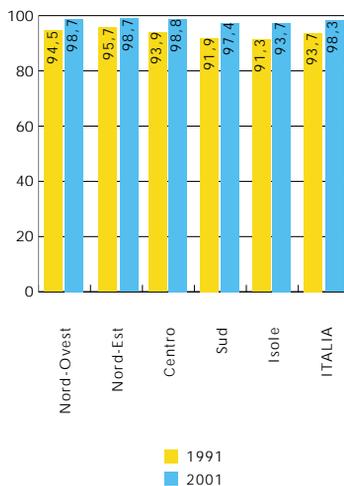
ABITAZIONI OCCUPATE DA PERSONE RESIDENTI PER DISPONIBILITA' DI SOLO CUCININO E/O ANGOLO COTTURA PER RIPARTIZIONE (val. % sul totale delle abitazioni occupate da persone residenti)



Fonte: Istat, Censimenti 1991 e 2001

GRAFICO 20

ABITAZIONI OCCUPATE DA PERSONE RESIDENTI CON DISPONIBILITA' DI ACQUA CALDA IN BAGNO E/O CUCINA PER RIPARTIZIONE (val. %)



Fonte: Istat, Censimenti 1991 e 2001

L'impianto fisso autonomo è prevalente nel Centro Italia, soprattutto nelle Marche (84,4%), in Umbria (79,1%) e in Abruzzo (78,5%).

È meno presente nel Sud e nelle Isole, in particolare in Sardegna (23,2%), Sicilia (30,2%) e Calabria (34,0%).

L'impianto fisso centralizzato ad uso di più abitazioni predomina in Valle d'Aosta (50,1%), in Piemonte (42,3%), in Trentino-Alto Adige (43,1%), in Liguria (33,5%), in Lombardia (34,3%) e nel Lazio (30,4%).

L'incidenza delle abitazioni prive di impianto di riscaldamento varia secondo la collocazione geografica: al Sud si registra la percentuale più alta, raggiungendo il massimo in Sicilia (35,3%), in Campania (13,7%) ed in Calabria (12,3%).

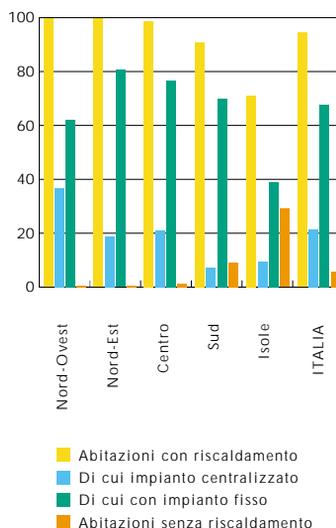
Tali casi sono invece rarissimi nel Nord Italia: al minimo si osserva in Lombardia (0,2%), Emilia Romagna (0,2%) e Valle d'Aosta (0,3%) (graf. 21).

3.2.5. Opere e interventi sulle abitazioni

Una delle nuove informazioni rilevate con il Censimento del 2001 è il tipo e la presenza di opere e interventi (di manutenzione, restauro, risanamento, ristrutturazione) effettuati sull'abitazione negli ultimi dieci anni.

Risulta così che quasi la metà delle abi-

GRAFICO 21
 ABITAZIONI OCCUPATE DA PERSONE RESIDENTI PER DISPONIBILITA' E TIPO DI IMPIANTO DI RISCALDAMENTO PER RIPARTIZIONE (val. %)⁽¹⁾



⁽¹⁾ La somma delle percentuali delle abitazioni con impianto centralizzato e fisso non totalizzano necessariamente la percentuale di abitazioni con riscaldamento, essendo il quesito multiresponse.

Fonte: Istat, Censimento 2001



tazioni occupate da persone residenti (10.287.309 unità, pari al 47,5% del totale) può annoverarne almeno uno. L'incidenza di queste abitazioni sul totale delle abitazioni occupate da persone residenti mostra una marcata variabilità a livello di ripartizione geografica, passando dal 53,7% dell'Italia Nord-Orientale (2.253.813 abitazioni) al 35,9% dell'Italia insulare (848.208 abitazioni).

Per quanto riguarda il tipo, nell'82,0% delle abitazioni è stato effettuato almeno un intervento agli impianti (88,4% in Emilia Romagna); nel 15,3% dei casi almeno agli elementi strutturali (22,4% in Trentino); nel 65,9% delle abitazioni almeno agli elementi non strutturali (74,5% in Campania).

Sinteticamente, le regioni in cui più alta è la percentuale di abitazioni in cui è stato effettuato almeno un intervento sono l'Emilia-Romagna (57,0%), il Friuli-Venezia Giulia (53,9%) e la Lombardia (52,9%) (*graf. 22*).

Nelle regioni del Sud e delle Isole – in particolare in Calabria (32,5%), in Sicilia (34,4%) e in Basilicata (37,7%) – il patrimonio abitativo, nell'ultimo decennio, ha subito interventi all'abitazione in percentuali minori.

4. Conclusioni

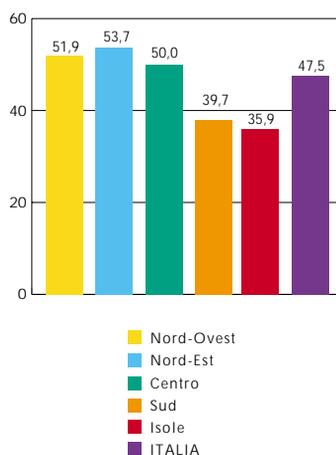
Nel presente articolo è stata effettuata una veloce panoramica dei dati definitivi del 14° Censimento generale della popolazione e delle abitazioni 2001, riguardanti gli edifici e le abitazioni.

L'analisi è stata svolta a livello di ripartizione geografica e di regione. Solo in alcuni casi si è fatto riferimento ai comuni la cui grandezza demografica è oltre i 250.000 abitanti.

I dati censuari sono tuttavia gli unici dati che possono consentire analisi a livello microterritoriale, proprio grazie alla capillarità della rilevazione.

Questo dettaglio informativo apre la strada a ricerche e studi di settore, che

GRAFICO 22
 ABITAZIONI OCCUPATE DA PERSONE RESIDENTI CHE HANNO SUBITO OPERE O INTERVENTI PER RIPARTIZIONE (val. % sul totale delle abitazioni occupate da persone residenti)



Fonte: Istat, Censimento 2001

daranno valore aggiunto alla rilevazione stessa e la possibilità di approfondire la conoscenza del nostro territorio. Inoltre, al fine di agevolare la lettura dei dati e la comprensione del testo, si è ritenuto opportuno allegare in Appendice un Glossario dei termini e delle definizioni qui usati. •

Appendice

GLOSSARIO

Abitazione

Alloggio costituito da un solo locale o da un insieme di locali (stanze e vani accessori):

- ▶ costruito con quei requisiti che lo rendono adatto ad essere dimora stabile di una o più persone, anche nel caso in cui una parte sia adibita ad ufficio (studio professionale, ecc.);
- ▶ dotato di almeno un accesso indipendente dall'esterno (strada, cortile, ecc.), che non comporti il passaggio attraverso altre abitazioni, o da spazi di disimpegno comune (pianerottoli, ballatoi, terrazze, ecc.);
- ▶ separato da altre unità abitative da pareti; inserito in un edificio.

Altro tipo di alloggio

Alloggio non classificabile come abitazione che, al momento del censimento, risulta occupato: da almeno una persona residente, anche se temporaneamente assente alla data del censimento; solo da persone non residenti. Ne sono esempi: le roulotte, le tende, i caravan, i camper, i container; le baracche, le capanne, le casupole; le grotte; le rimesse, i garage, le soffitte, le cantine; gli alloggi contenuti in costruzioni che non sono edifici.

Complesso di edifici

Si intende un insieme di costruzioni, edifici ed infrastrutture. Normalmente è ubicato in un'area limitata e non frammentata, finalizzato in modo esclusivo o principale all'attività di un unico organismo, ente, impresa o convivenza.

Edificio

Si intende per edificio una costruzione:

- ▶ di regola di concezione ed esecuzione unitaria;
- ▶ dotata di una propria struttura indipendente;
- ▶ contenente spazi utilizzabili stabilmente da persone per usi destinati all'abitazione e/o alla produzione di beni e/o di servizi, con le eventuali relative pertinenze;
- ▶ delimitata da pareti continue, esterne o divisorie, e da coperture;
- ▶ dotata di almeno un accesso dall'esterno.

Opere/interventi all'abitazione

Si intendono gli interventi di manutenzione, i restauri, i risanamenti, le ristrutturazioni e simili, apportati all'abitazione negli ultimi dieci anni da chi in questo periodo vi ha dimorato o vi dimora attualmente.

Popolazione che utilizza il territorio

È l'insieme di persone che a prescindere dalla residenza anagrafica dimorano abitualmente o temporaneamente in un dato territorio.

Popolazione legale

È la popolazione residente censita (DPR 22 maggio 2001, art 3, comma 2); per ciascun comune è costituita dalle persone aventi dimora abituale nel comune, anche se alla data del censimento sono assenti perché temporaneamente presenti in altro comune italiano o all'estero.

Sezione di censimento

Unità territoriale minima del Comune sulla cui base è organizzata la rilevazione censuaria. Il territorio comunale deve essere esaustivamente suddiviso in sezioni di censimento; la somma di tutte le sezioni di censimento ricostruisce l'intero territorio nazionale.

Stanza

Un locale che riceve aria e luce diretta dall'esterno ed ha dimensioni tali da consentire la collocazione di un letto per un adulto lasciando lo spazio utile per il movimento di una persona. Sono stanze le camere, il soggiorno ed anche la cucina se rispondono alle caratteristiche enunciate.

Stato di occupazione dell'abitazione

Una abitazione può essere: occupata da almeno una persona residente, anche se temporaneamente assente alla data del censimento; occupata solo da persone non residenti; non occupata.

Tipologia d'uso dell'edificio (o complesso di edifici)

Si intende la caratterizzazione costruttiva data ad un edificio in funzione della originaria destinazione d'uso per cui è nato e non necessariamente al suo contenuto: edifici ad uso abitativo, per esempio, possono contenere una quota, anche consistente, di uffici ed altre attività economiche che si sono stabilite nel tempo in una struttura nata per ospitare abitazioni; è possibile trovare altresì abitazioni in strutture nate per fini non abitativi, quali edifici per convivenza, alberghi, ecc..

I tipi d'uso di un edificio sono: "Per abitazione" (che include solo gli edifici costruiti a fini residenziali), "Per alberghi, uffici, commercio e industria, comunicazione e trasporti", "Per altro tipo di utilizzo" (che include gli edifici destinati ad ospitare convivenze – caserme, conventi, ecc. – attività ricreative e sportive, scuole, ospedali, chiese, ecc.).

Tipologia di utilizzo dell'edificio (o complesso di edifici)

Per edificio utilizzato si intende:

- ▶ un edificio adatto per essere utilizzato a fini abitativi e/o per la produzione di beni o di servizi;
- ▶ un edificio di fatto utilizzato a fini abitativi e/o per la produzione di beni o di servizi.

Per edificio non utilizzato si intende:

- ▶ un edificio non ancora adatto (neanche parzialmente) per essere utilizzato a fini abitativi e/o per la produzione di beni o di servizi, perché in costruzione o non ancora pronto per essere utilizzato;
- ▶ un edificio non più adatto per essere utilizzato perché cadente, in rovina e simili.

IV - THE 3rd LAND FOR DEVELOPMENT PROGRAMME - LFDP FORUM “PROPERTY RIGHTS FOR THE POOR: A GLOBAL PERSPECTIVE”

IL 3° FORUM INTERNAZIONALE SULL'ECONOMIA IMMOBILIARE - TERRA PER LO SVILUPPO “I DIRITTI DI PROPRIETÀ PER I POVERI: UNA PROSPETTIVA GLOBALE”

a cura di Lucilla Scelba, *Tecnoborsa*

Roma, 13-14 dicembre 2004 - Tempio di Adriano

I diritti di proprietà ed il finanziamento ai poveri
come parte integrante di un lavoro globale per
raggiungere gli obiettivi della *Millennium
Declaration* delle Nazioni Unite del 2000



*Tempio ionico
di Furtuna Virilis,
Roma (40 a.C.)*

1. Introduzione

Per il terzo anno consecutivo, **Tecnoborsa**, la Società consortile del sistema camerale per lo sviluppo, la regolazione, la trasparenza e la ricerca del mercato immobiliare, ha promosso e organizzato in cooperazione con il REAG – *Real Estate Advisory Group* dell'UN/ECE – *United Nations Economic Commission for Europe* di cui è socia, il Forum Internazionale sull'Economia Immobiliare, nell'ambito del Programma Terra per lo Sviluppo - *Land for Development Programme LFDP*⁽¹⁾.

La manifestazione si è tenuta a Roma il 13 e il 14 dicembre scorsi presso il Tem-

La novità dell'edizione 2004 è stata il lancio del tema della povertà nel mondo e della possibilità di abbatterla a partire dai diritti di proprietà ed il finanziamento ai più disagiati



⁽¹⁾ Il concetto di "territorio" nel LFDP è di ampia portata e viene considerato da diverse prospettive: capacità istituzionale, sviluppo territoriale ed agricolo, sviluppo dei mercati immobiliari, elaborazione di standard di valutazione e trasparenza, risoluzione di controversie sul territorio.

pio di Adriano, la sala convegni della Camera di Commercio di Roma, e ha visto la partecipazione di circa 130 esperti provenienti da quattro continenti – Europa, America, Africa e Asia. La novità dell'edizione 2004 è stata il lancio del tema della povertà nel mondo e della possibilità di abbatterla a partire dai diritti di proprietà ed il finanziamento ai più disagiati; infatti, il titolo del Forum di quest'anno è stato *"I diritti di proprietà per i poveri: una prospettiva globale"*. Già in occasione dei primi due Summit



Veduta
di Ginevra
e della
sua baia
con il famoso
Jet d'eau,
Svizzera

2002 e 2003 – di cui **Tecnoborsa** ha pubblicato gli Atti in due numeri speciali dei propri QEI⁽²⁾ – è stato riconosciuto che il fine principale del Programma Terra per lo Sviluppo lanciato dall'UNEP fosse proprio quello di agevolare lo sviluppo sostenibile e la riduzione della povertà fornendo assistenza tecnica per l'elaborazione di politiche efficienti per la gestione del territorio, i meccanismi istituzionali di tutela dei diritti di proprietà, il regime del commercio dei terreni e delle proprietà immobiliari.

Inoltre, quale ulteriore contributo alla conoscenza del mercato immobiliare, l'IPREO⁽³⁾ - *International Public Real Estate Observatory* gestito da **Tecnoborsa** e istituito a conclusione del Forum 2003, ha presentato i risultati della prima Indagine sul Patrimonio Abitativo Europeo appositamente condotta per l'edizione 2004.

I lavori del summit si sono conclusi con la *Final Declaration* che ha sancito l'importanza della trasformazione dei diritti di proprietà in capitale fruibile per la diminuzione della povertà e ha ribadito il ruolo centrale dell'*High Level Commission* presieduta da Hernando De Soto per catalizzare il sostegno di governi, organizzazioni internazionali e donatori al Programma LFDP.

⁽²⁾ **Tecnoborsa** ha pubblicato uno *Speciale Summit Roma 2002 - Terra per lo Sviluppo*: Atti del Primo Summit Europeo sull'Economia Immobiliare e uno *Speciale Summit Roma 2003 - Terra per lo Sviluppo*: Atti del Secondo Summit Europeo sull'Economia Immobiliare, sulla rivista "QEI - Quaderni di Economia Immobiliare - Periodico semestrale di **Tecnoborsa**".

⁽³⁾ Cfr. "QEI - Quaderni di Economia Immobiliare - Periodico semestrale di **Tecnoborsa**", *Speciale Summit Roma 2003 - Terra per lo Sviluppo*: Atti del Secondo Summit Europeo sull'Economia Immobiliare, pag. 36.

2. Diritti di Proprietà per i poveri: una prospettiva globale

Sintesi della dichiarazione di apertura di Brigita Schmögnerová, *Sottosegretario Generale delle Nazioni Unite e Segretario Esecutivo UNECE*

Attraverso la *Millennium Declaration* del 2000 e la correlata *Millennium Development Goals*, tutti i membri delle Nazioni Unite hanno convenuto nel dare alla povertà nel mondo un taglio netto di circa la metà entro il 2015.

A tal fine, le Nazioni Unite hanno concentrato le loro forze per attivare un processo che metta in movimento i governanti, il mondo degli affari e le organizzazioni della società civile nonché di altri enti internazionali, per formulare strategie, politiche e progetti a favore dei poveri e di costruire alleanze che rendano raggiungibile l'obiettivo finale.

Il Programma Terra per lo Sviluppo è un progetto UNECE basato sull'idea di rendere il territorio e la proprietà immobiliare operativi per lo sviluppo economico e la riduzione della povertà e per cercare di accrescere – attraverso una vera e propria campagna – la consapevolezza che il diritto di proprietà possa influenzare l'economia con i suoi benefici, rendendoli disponibili per tutti. Proprio attraverso questa campagna si intende contribuire al raggiungimento degli obiettivi della MDG. Il WLPA, il Gruppo di Lavoro sulla Gestione del Territorio dell'UNECE/REAG può costituire, grazie alle competenze e alle opportunità che offre, il segretario per le nuove iniziative quali:

- la Commissione ad Alto Livello – HLC;
- i progetti sul campo;
- il sostegno della famiglia delle Nazioni Unite.

Alla luce di questo triplice mandato e dei risultati positivi sin qui conseguiti, il Forum 2004 ha il compito di far sì che i partecipanti possano “consultarsi” tra loro allo scopo di identificare i progetti che potranno agevolare la divulgazione dell'iniziativa e incoraggiare i soci governativi ad unirvisi, nella consapevolezza che quanti più governanti appoggeranno il progetto tanto maggiori saranno i risultati della HLC.

Attraverso la Millennium Declaration del 2000 e la correlata Millennium Development Goals, tutti i membri delle Nazioni Unite hanno convenuto nel dare alla povertà nel mondo un taglio netto di circa la metà entro il 2015

3. Una sfida mondiale

Sintesi dell'intervento
di apertura di Aldo De Marco,
Presidente **Tecnoborsa**

I Forum del Programma Terra per lo Sviluppo sono l'unica iniziativa del genere a livello europeo e internazionale e l'UNECE con **Tecnoborsa** hanno lanciato quest'anno il grande tema mondiale della riduzione della povertà nel mondo che rientra nella *Millennium Development Goals* delle Nazioni Unite e che ne prevedono entro il 2015 un abbattimento del 50%.

Questi Forum sono nati nell'ambito del LFDI lanciato dall'UNECE e inizialmente sono stati dedicati allo studio dello sviluppo delle cosiddette Economie in Transizione, quei paesi europei di area ex-comunista che si stanno aprendo all'Europa e ad un'economia di mercato di cui il settore immobiliare rappresenta un aspetto cospicuo e fondamentale.

In molti di questi paesi, infatti, malgrado il recente sviluppo economico e sociale, il livello di povertà e ineguaglianza è aumentato e, per affrontare tali problemi, occorre garantire alle popolazioni un accesso senza discriminazioni verso un sistema di tutela dei diritti alla proprietà e di un'efficace gestione del territorio.

Alla luce di quanto emerso nei primi due anni di attività, la terza edizione ha segnato il passaggio verso un'attenzione globale per la povertà nel mondo, come evidenzia il titolo stesso del 2004.

Infatti, nuovi approcci saranno necessari per raggiungere l'obiettivo principale della *Millennium Development Goals* per la riduzione della povertà in molti paesi del mondo, prima di tutto il miglioramento e la mobilitazione delle risorse in-

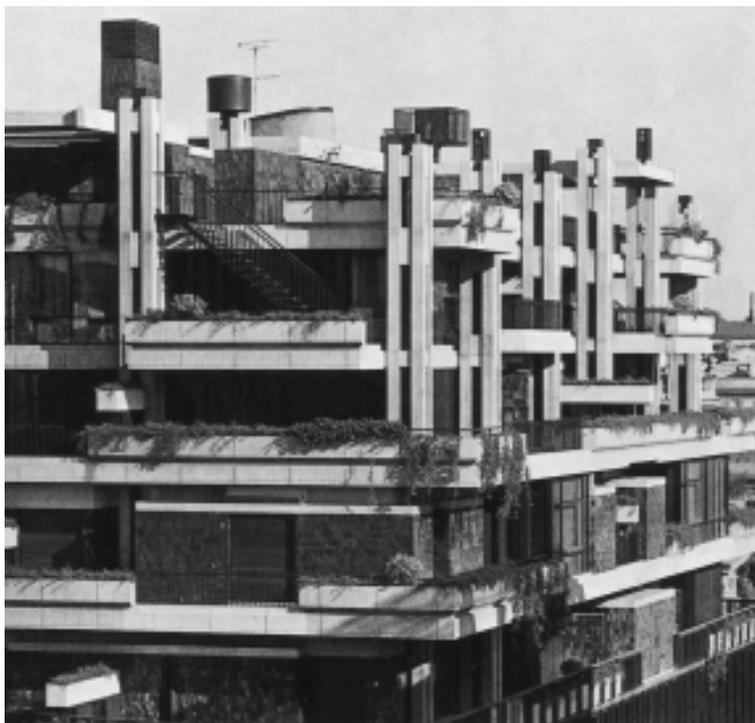
terne per i poveri e una maggiore attenzione ai diritti per i disagiati.

I pochi vantaggi detenuti dai poveri – terra, abitazioni, differenti tipi di attività economiche di piccola scala – non sono spesso garantiti: essi hanno case ma non titoli di proprietà, raccolti ma non registri, affari ma non documenti. Attraverso l'estensione dei diritti di proprietà ai poveri e dando loro la tutela legale su case, terre e attività economiche, essi potranno trasferire un certo benessere in forme legali che potranno, a loro volta, influire positivamente su capitali e crediti.

Kofi Annan, in un intervento durante l'Assemblea Generale ONU nel 2004, ha descritto in questo modo il cambiamento in atto: *“Il ruolo della legge comincia a casa. Ma in molti posti rimane vago. Un ricorso effettivo a tale mancanza vulnerabile e l'energica manipolazione delle leggi conserva potere e accumula ricchezza”*.

Dunque, fornire diritti sulla proprietà e facile accesso alla giustizia per i poveri è un concetto complesso e volto a un cambiamento globale da attuare concretamente. Inoltre, mentre i diritti di proprietà sono l'anello mancante nella catena dello sviluppo, vi sono altri aspetti che vanno collegati a questi, come l'accesso ai finanziamenti e programmi di supporto che tengano conto delle diverse realtà territoriali esistenti.

Per questo l'UNECE ha chiesto il sostegno di governi, associazioni non governative e settore privato e ha proposto di istituire una Commissione di Esperti ad Alto Livello - HLC coordinata dal Professor De Soto che anche quest'anno interviene in videoconferenza da Lima, al fine di predisporre un kit di strumenti per i politici che aiuterà ad accompagnare questo processo.



Lucio Passarelli,
edificio per
abitazioni
e uffici,
Roma (1963).

Infine, l'IPREO - *International Public Real Estate Observatory* gestito da **Tecnoborsa**, ha dato il proprio valido contributo ai lavori presentando i risultati della prima inedita Indagine sul patrimonio abitativo europeo.

4. I contenuti del Forum 2004

Riepilogando, i punti chiave del LFDP emersi sin qui sono stati:

- la necessità di sviluppare un sistema integrato di gestione del territorio attraverso un'adeguata e integrata ri-

forma delle politiche territoriali per uno sviluppo sostenibile, sulla base delle teorie elaborate dal Professore Hernando De Soto per il LFDP, secondo cui *“un mercato efficiente per il territorio dove i diritti di proprietà siano parte riconosciuta dell'economia ufficiale è un fattore chiave per la crescita economica”*;

- la necessità di dirimere le controversie insorte sul territorio, ora che il processo di restituzione delle proprietà è terminato, introducendo un meccanismo efficace per la loro riso-

luzione. Il Dipartimento per lo Sviluppo Internazionale – DfID del Regno Unito ha effettuato con il Gruppo di Esperti sul Mercato Immobiliare – REAG dell'UNECE, uno studio sui meccanismi del funzionamento delle Corti Arbitrali Terze – TPAC che è stato presentato lo scorso anno;

- l'esigenza di migliorare il capitale umano e il livello di competenza sui sistemi di gestione del territorio e di tutela dei diritti di proprietà, affrontando il problema della formazione dei professionisti nella tutela e nello sviluppo dei diritti di proprietà e di come sviluppare un insieme di standard di valutazione internazionale validi anche per le Economie in Transizione;
- il bisogno di accedere agevolmente ai finanziamenti, per rendere il mercato del credito più accessibile e per facilitare l'utilizzo delle proprietà quale garanzia bancaria.

Mentre gli obiettivi specifici del Terzo Forum LFDP sono stati:

- attuare scambi di punti di vista ed esperienze tra i rappresentanti governativi, le agenzie delle Nazioni Unite e le altre organizzazioni internazionali per estendere i diritti di proprietà tra rappresentanti, governi ed altre organizzazioni internazionali impegnate nella divulgazione dei diritti di proprietà ai disagiati;
- mettere in luce le questioni chiave e i piani di azione che saranno analizzati dalla Commissione De Soto sui diritti di proprietà per i poveri;
- consentire all'UNECE di ottimizzare i programmi e le attività per l'LFDP.



**Circa 130
esperti
provenienti
da quattro
continenti :
Europa,
America,
Africa
e Asia**

5. La prima Indagine sul patrimonio abitativo europeo dell'IPREO

In funzione del 3° Forum LFDP, **Tecnoborsa** ha deciso di svolgere un'indagine internazionale di tipo qualitativo sul patrimonio abitativo europeo, nel quadro delle attività dell'IPREO⁽⁴⁾.

Lo scopo generale di questa Indagine, in linea con quanto emerso nel corso dei precedenti Forum del Programma Terra per lo Sviluppo, è stato quello di ampliare la conoscenza delle dinamiche e delle regole locali dei singoli paesi europei, quale contributo allo sviluppo e alla crescita del mercato immobiliare europeo, al fine di tracciare le linee che potranno favorire l'integrazione dei singoli mercati, l'attrazione di capitali e la competitività internazionale, e di sottolineare le differenze e le similitudini di natura economica, legislativa e sociale tra i paesi in esame.

Il rapporto – che è stato incentrato su tre temi chiave: la regolazione e la trasparenza, l'andamento del mercato e il supporto bancario per l'acquisto di immobili – è stato presentato dal Vice Presidente di Tecnoborsa Giampiero Bambagioni e dalla ricercatrice Alice Ciani.

Per quanto riguarda la regolazione e la trasparenza, l'obiettivo è stato quello di analizzare e confrontare le principali regole e metodologie vigenti nei mercati europei, con un accenno ai relativi regimi fiscali vigenti, anche in funzione del fatto che gli investitori tendono a privilegiare quei paesi che offrono maggiori informazioni e garanzie.

Per quanto riguarda l'andamento del mercato, l'obiettivo è stato quello di monitorare il *trend* del mercato immobiliare dei vari paesi europei in termini di transazioni e prezzi, con una specifica attenzione alle cause determinanti e sul ruolo dello Stato nello sviluppo del mercato stesso.

Per quanto riguarda il supporto bancario per l'acquisto di immobili, l'obiettivo è stato quello di analizzare il sistema creditizio circa lo *status* o l'eventuale creazione di un supporto finanziario, atto a promuovere lo sviluppo edilizio e immobiliare per incrementare l'economia del paese.

Il questionario è stato sottoposto a un gruppo di esperti del mercato immobiliare - tra cui molti partecipanti ai Forum - provenienti da tutta Europa, oltre a quattro paesi dell'Asia Centrale (Armenia, Georgia, Kazakistan, Kirghizistan) che per storia e posizione geografica sono molto affini alle nazioni dell'Europa Orientale. Hanno contribuito all'indagine ben 27 paesi che, rispetto ai tre temi presi in esame, sono stati analizzati prima nella loro globalità poi, per chiarezza e semplicità di lettura, sono stati raggruppati in tre macroaree corrispondenti alla loro localizzazione geografica:

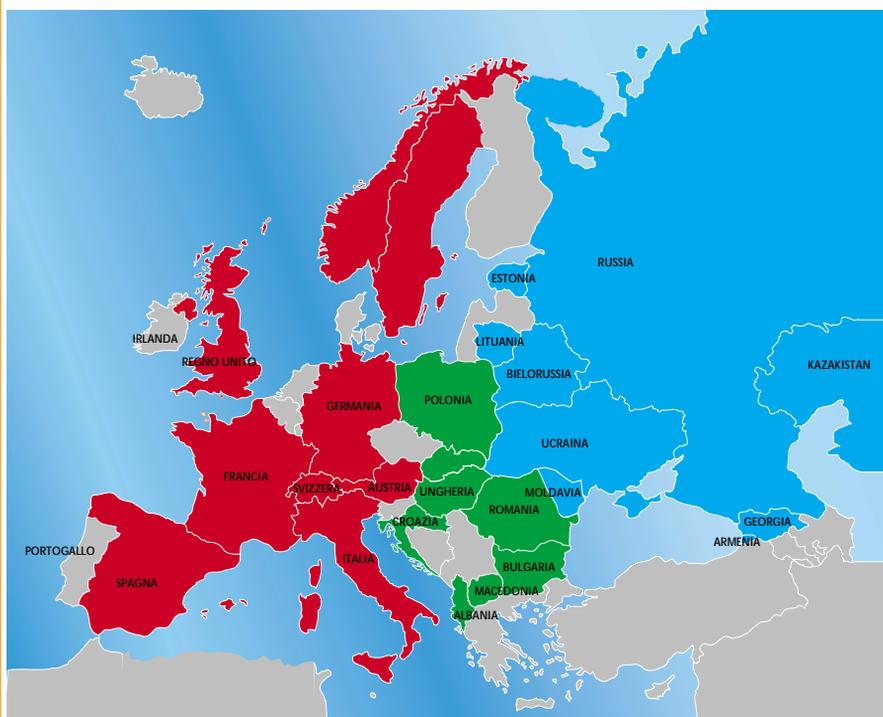
- Europa Occidentale (Austria, Francia, Germania, Italia, Norvegia, Regno Unito, Spagna, Svezia, Svizzera);

⁽⁴⁾ *Il presente paragrafo contiene una sintesi dei dati principali, mentre sul sito www.tecnoborsa.it è possibile trovare i dati presentati in occasione del 3° Forum LFDP 2004, in italiano e in inglese e la versione integrale dell'Indagine sul patrimonio abitativo europeo.*

- Europa Centrale (Albania, Bulgaria, Croazia, Polonia, Rep. di Macedonia, Romania, Slovacchia, Ungheria);
- Europa Orientale e Asia Centrale (Armenia, Bielorussia, Estonia, Georgia, Kazakistan, Kirghizistan, Lituania, Moldavia, Russia, Ucraina).

Bisogna comunque tener presente che questo tipo di suddivisione ha portato a costituire gruppi in cui vi sono paesi con realtà estremamente diverse: nell'Europa Occidentale vi sono 7 paesi che fanno parte dell'Unione Europea e 2 che per scelta ne sono rimasti fuori (Norvegia e

I PAESI DELL'INDAGINE EUROPEA IPREO: LE TRE MACROAREE



- Europa Occidentale
- Europa Centrale
- Europa Orientale/Asia Centrale
- Paesi non presenti nel campione

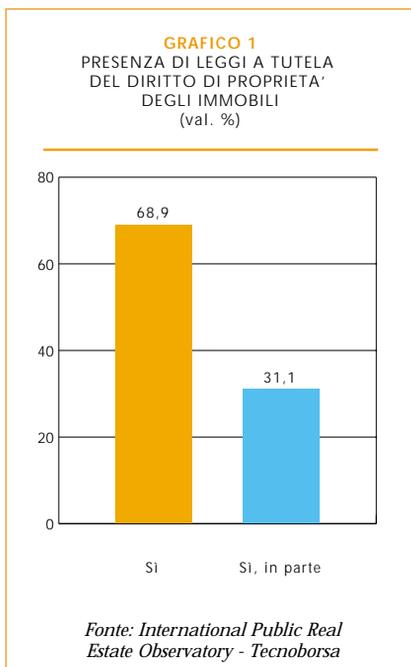
Svizzera); per quanto riguarda l'Europa Centrale troviamo 3 paesi che sono entrati recentemente nell'Unione Europea (Polonia, Slovacchia e Ungheria), 3 Paesi candidati (Bulgaria, Croazia e Romania) e 2 esterni (Albania, Repubblica di Macedonia). Infine, per quanto riguarda il terzo gruppo si hanno 2 paesi recentemente entrati nell'Unione Europea (Estonia e Lituania), 6 paesi ex-sovietici (Bielorusia, Kazakistan, Kirghizistan, Moldavia, Russia, Ucraina) e 2 paesi dell'area caucasica (Armenia e Georgia).

Per quanto riguarda la regolazione e la trasparenza, è emerso che il mercato immobiliare europeo è un mercato abbastanza regolamentato: dalle risposte degli esperti è risultato che il diritto di proprietà degli immobili è sufficientemente garantito e tutelato, dal momento che nessuno ritiene che le leggi vigenti nel proprio paese non siano in grado di tutelare appieno tale diritto; infatti, ben il 68,9% sostiene che sono totalmente sufficienti e il 31,1% ritiene che lo sono in parte (*graf. 1*).

In particolare, si passa dal 68,9% all'83,3% nell'Europa Occidentale e addirittura all'85,7% in quella Centrale.

Inoltre, vi è una certa attenzione nei confronti della professionalizzazione dei soggetti che operano nel mercato immo-

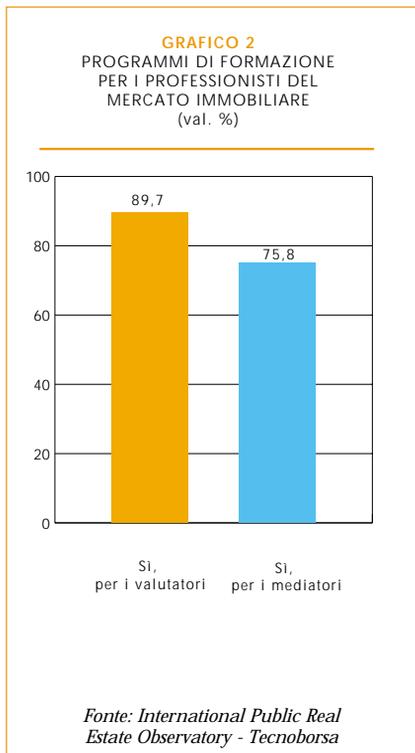
biliare: tra coloro che hanno dichiarato che nel proprio paese esiste la figura professionale del valutatore, l'89,7% ha sostenuto che vi sono programmi di formazione organizzati per questi, mentre il 75,8% di coloro che hanno affermato che esistono figure specializzate di mediatori



In occasione del 3° Forum LFDP, Tecnoborsa ha deciso di svolgere un'indagine internazionale di tipo qualitativo sul patrimonio abitativo europeo, nel quadro delle attività dell'IPREO

hanno dichiarato che sono stati istituiti anche dei corsi di formazione per tali figure (graf. 2).

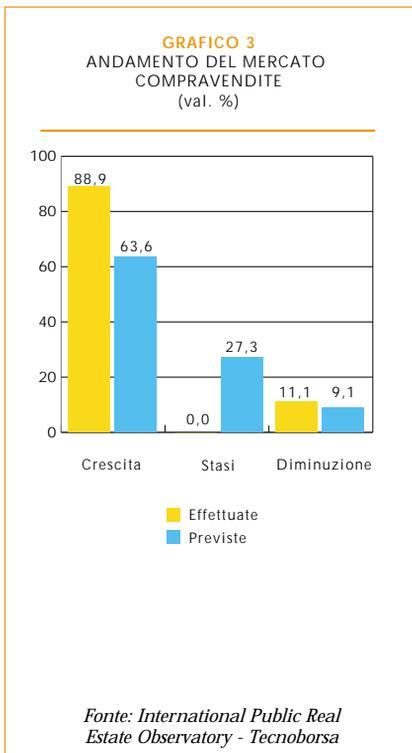
In questo caso è l'Europa Centrale la ma-



croarea più attiva, con un 92,9% che attesta l'esistenza di corsi di formazione per i valutatori e un 80% per i mediatori.

Per quanto concerne l'andamento del mercato, si è riscontrato che il mercato immobiliare europeo è stato e continuerà ad essere abbastanza attivo, anche se si percepiscono i primi cenni di rallentamento. Infatti, nella maggior parte dei paesi esaminati, negli ultimi due anni il mercato è cresciuto sia in termini di

transazioni che di prezzi e gli esperti prevedono che nei prossimi due anni continueranno a crescere, anche se con un andamento decrescente (graf. 3 e graf. 4).

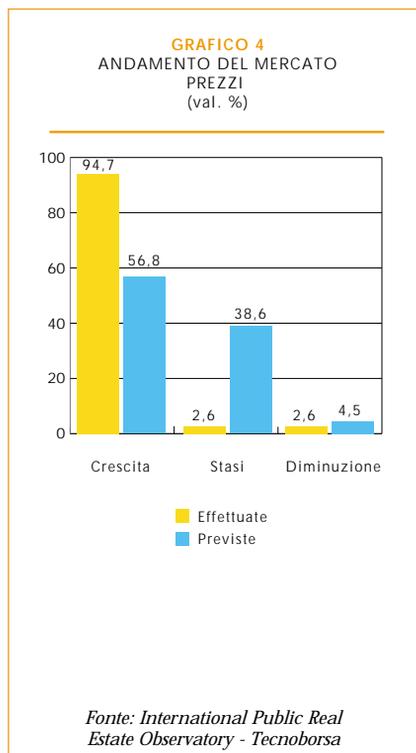


Spostando l'analisi a livello di macroaree è emerso che tutti gli esperti provenienti dall'Europa Orientale/Asia Centrale hanno dichiarato che nel loro paese il numero delle transazioni è aumentato, mentre nessun esperto dell'Europa Centrale prevede che il numero delle transazioni scenderà.

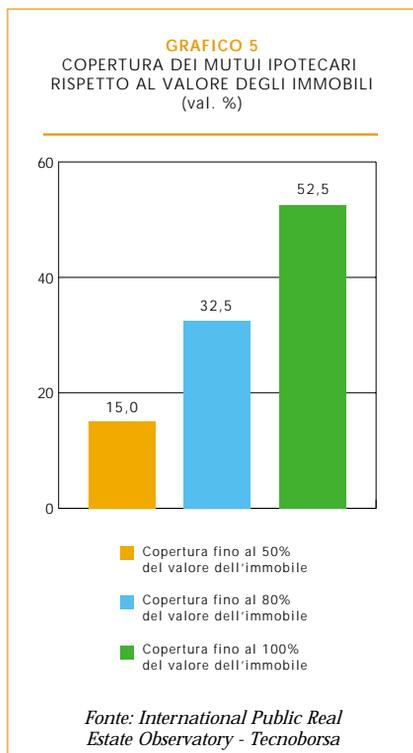
Circa i prezzi, tutti gli esperti dell'Europa Centrale e dell'Europa Orientale/Asia Centrale affermano che, negli ulti-

mi due anni, sono cresciuti; di questi ultimi, ben l'89,5% prevede che continueranno a crescere.

Quindi, i paesi più dinamici sono e



Nell'Europa Centrale, addirittura, il 64,3% ha dichiarato che vengono erogati mutui che coprono l'intero valore del bene.



continueranno ad essere in queste due aree.

Infine, per quanto riguarda il supporto bancario per l'acquisto di immobili, si riscontra da parte degli istituti di credito e dei governi una notevole attenzione a favore dello sviluppo del mercato immobiliare. Infatti, in molti paesi vengono erogati mutui in grado di coprire il valore totale degli immobili (graf. 5).





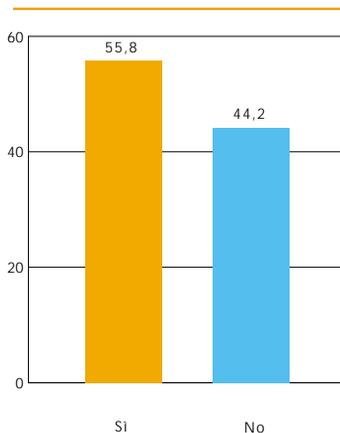
Castello di Chambord, Valle della Loira, Francia

Anche in futuro sono previste nuove condizioni per l'erogazione dei prestiti in grado di favorire la crescita del mercato nei paesi esaminati (graf. 6).

I maggiori incentivi in materia di credito ipotecario si riscontrano nell'area dell'Europa Orientale/Asia Centrale, dove il 70,6% degli esperti prevede che verranno definite nuove condizioni di erogazione dei prestiti.

Concludendo, l'area della vecchia Europa sembra aver raggiunto ormai livelli di stabilità, per quanto riguarda i tre aspetti esaminati, mentre l'area Centro-Orientale rivela una grande vitalità e promette una fase di sviluppo ulteriore.

GRAFICO 6
NUOVE AGEVOLAZIONI PREVISTE
PER L'EROGAZIONE DI PRESTITI
(val. %)



Fonte: International Public Real Estate Observatory - Tecnoborsa

6. Sintesi della *Final Declaration*

Le delegazioni presenti hanno concordato che i diritti di proprietà costituiscono un anello vitale per lo sviluppo economico ma molti paesi difettano di una cultura basata sul Diritto che vorrebbe dare rilievo all'integrazione dei poveri, di fatto esclusi dal sistema finanziario. In molti paesi c'è un bisogno costante di formalizzare i benefici della proprietà in regolamentazioni legali, creare un ambiente accessibile per prestiti sicuri, in modo da sviluppare diritti di proprietà più giusti ed equi. I partecipanti hanno approvato gli sforzi dell'ONU nel rendere i di-

L'indagine è stata incentrata su tre temi chiave: la regolazione e la trasparenza, l'andamento del mercato e il supporto bancario per l'acquisto di immobili

ritti di proprietà e il finanziamento ai poveri una parte integrante del lavoro globale per raggiungere gli obiettivi del *Millennium Development*.

Inoltre, le delegazioni hanno accolto con entusiasmo i progressi riportati personalmente dal Segretario Esecutivo Brigita Schmögnorová sull'istituzione della Commissione ad Alto Livello e hanno concordato sul fatto che la HLC giocherà un ruolo importante nell'incrementare progressivamente gli sforzi da parte delle varie organizzazioni, nell'assicurare i diritti di proprietà e nella crescita di un ruolo politico allo scopo di ottenere un impatto maggiore.

È stata confermata l'indicazione di Hernando De Soto quale coordinatore della HLC ed è stata espressa condivisione per le sue visioni e le sue idee durante il collegamento satellitare tra Roma e Lima nel corso del Forum.

Infine, le delegazioni si sono congratulate con il Segretario Esecutivo UNECE per aver ricevuto la medaglia d'argento conferita dal Presidente della Repubblica Italiana Carlo Azeglio Ciampi e consegnatale dalle mani del Presidente di **Tecnoborsa** Aldo De Marco, quale riconoscimento per il Programma Terra per lo Sviluppo promosso dall'UNECE/REAG in collaborazione con **Tecnoborsa** che si pone in linea con gli obiettivi dell'ONU.

6.1. Sintesi del Piano di Azione

La *Final Declaration* ha tracciato, inoltre, gli obiettivi futuri del Piano di Azione:

- realizzare un progetto completo per indirizzare la HLC ed elaborare un insieme di riforme da realizzare a livello mondiale, regionale e sub-regionale;



- sondare metodi e strumenti di approfondimento per l'interazione fra mercati finanziari ed economici, per definirne il ruolo, per assicurare i diritti di proprietà allo scopo di diminuire i costi delle transazioni d'affari e far sì che tale presa di coscienza sia trasferita ad altre aree del mondo;
- incoraggiare la comunità finanziaria e i governi a lavorare a stretto contatto allo scopo di istituire un ponte tra i servizi finanziari per l'industria e i poveri;
- portare le questioni *"Terra per lo Sviluppo"* e *"Diritti di Proprietà per i Poveri"* al massimo livello nazionale (Capi di Stato, Primi Ministri, Parlamenti);

- portare queste problematiche anche all'attenzione di ECOSOC (Sessione Sostanziale 2005) e UNGA (regolari sessioni 60 e 61, 2005 e 2006).

Attraverso:

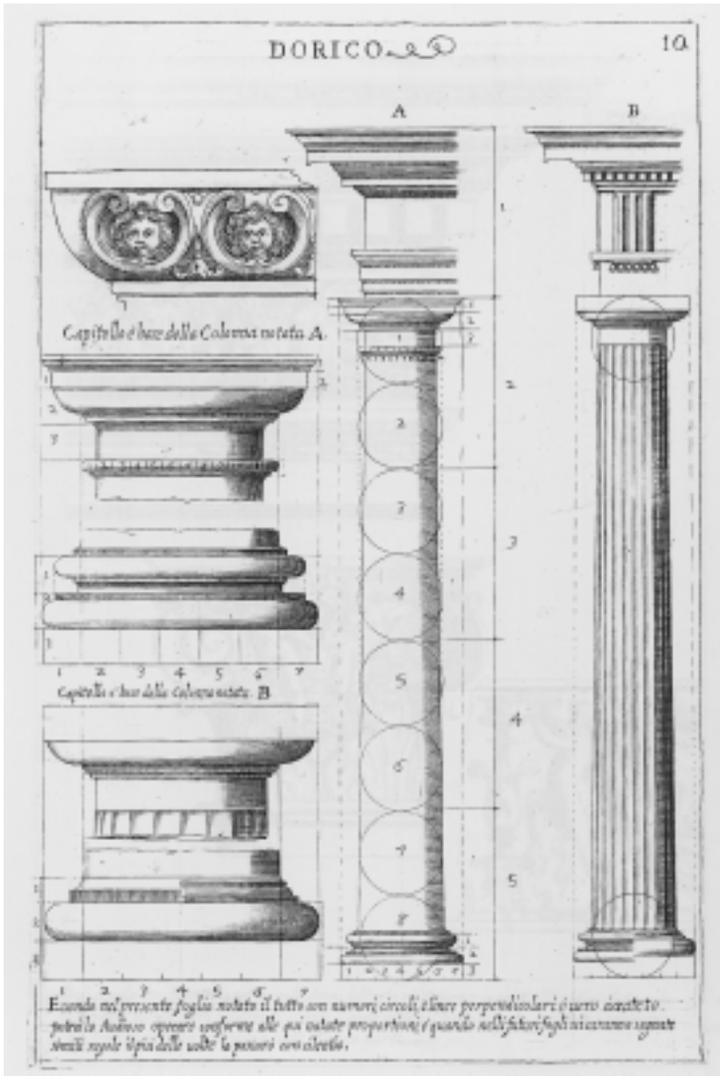
- l'organizzazione di un meeting tra i rappresentanti dell'UNECE/REAG e la Commissione Economica e Sociale per l'Asia occidentale con un *"occhio di riguardo"* per cercare di istituire un presidio REAG in quell'area;
- il contributo all'esecuzione dei programmi UNECE e ai progetti come quelli relativi al TPAC e alla collaborazione con la Federazione Russa (ad esempio, attraverso il progetto EU TASIS).

6.2. Ruolo di Tecnoborsa

Alla luce del notevole supporto fornito da **Tecnoborsa** in questi ultimi tre anni al Programma UNECE/REAG Terra per lo Sviluppo, grazie anche all'offerta di **Tecnoborsa** per continuare a promuovere le prossime edizioni del Forum LFDP a Roma, le delegazioni hanno concordato nel richiedere a **Tecnoborsa** di assumere la Vicepresidenza dell'UNECE/REAG.

Tecnoborsa già riveste e giocherà, inoltre, un ruolo attivo per quanto riguarda le attività tecniche della Commissione ad Alto Livello – HLC, inclusa la parte concernente l'essere un vero e proprio membro della Commissione, di cui fornirà e riconoscerà struttura e rappresentanza.

Il Governo Italiano viene incoraggiato a giocare un ruolo attivo nella HLC e a proporre un rappresentante per la stessa con il sostegno di **Tecnoborsa** che supporterà il membro italiano nella Commissione. •



Giovan
 Battista Montano,
 "Raccolta
 di disegni
 architettonici",
 Roma (1628)

Finito di stampare
marzo 2005