



BANCA D'ITALIA  
EUROSISTEMA

# Supplementi al Bollettino Statistico

Indagini campionarie

Sondaggio congiunturale  
sul mercato delle abitazioni in Italia

Giugno 2009

Nuova serie

Anno XIX - 26 Giugno 2009

Numero

32



## INDICE

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

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

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

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

# SONDAGGIO CONGIUNTURALE SUL MERCATO DELLE ABITAZIONI IN ITALIA

Giugno 2009

*Nel primo trimestre del 2009 ha trovato conferma la fase di debolezza del mercato immobiliare, con indicazioni di più frequenti riduzioni dei prezzi, anche in rapporto alle richieste iniziali dei venditori, oltre che del numero delle compravendite; gli incarichi a vendere ancora da evadere crescerebbero allo stesso ritmo del periodo precedente. Si attenua il pessimismo degli operatori circa le prospettive a breve termine del mercato di riferimento e di quello nazionale. Per il medio periodo, le attese degli agenti relative al mercato nazionale registrano un miglioramento rispetto alla precedente rilevazione.*

## 1. Introduzione

Tra il 22 aprile e il 26 maggio 2009 si sono svolte le interviste del Sondaggio congiunturale presso gli agenti immobiliari sul mercato delle abitazioni in Italia, condotto congiuntamente da Banca d'Italia e Tecnoborsa. Hanno partecipato 929 agenti (Tavola 1), che hanno fornito informazioni sull'attività di compravendita e sui prezzi nel trimestre di riferimento (gennaio-marzo 2009), nonché sulle prospettive del settore.

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

## 2. I principali risultati

**Prezzi delle abitazioni** – Nel primo trimestre del 2009 il saldo percentuale tra le indicazioni di aumento e riduzione dei prezzi è risultato negativo, in misura più accentuata rispetto a quanto già rilevato per l'ultimo trimestre del 2008 (-59,9 punti percentuali, contro -54,8; Tavola 2 e Figura 1). Come nelle precedenti rilevazioni, le valutazioni degli agenti segnalano una più diffusa tendenza al ribasso nelle regioni del Nord Est e, per tutte le ripartizioni geografiche, nelle aree urbane (con popolazione del centro principale superiore a 250.000 unità).

**Numero di compravendite** – Nel corso del primo trimestre del 2009 circa due terzi degli operatori hanno venduto almeno un immobile, una quota pressoché invariata rispetto alla fine dello scorso anno, con una incidenza che si conferma superiore nelle regioni del Nord Est (79,1 per cento, contro circa 60 nelle altre ripartizioni geografiche; Tavola 3). Nel complesso il numero delle compravendite effettuate tramite l'intermediazione degli agenti è stimabile intorno alle 135 mila unità, con un calo dell'ordine del 5 per cento rispetto al trimestre precedente.

**Incarichi a vendere** – Il saldo tra le risposte in aumento e in diminuzione del numero di incarichi a vendere ancora da evadere alla fine del trimestre è rimasto pressoché invariato rispetto alla precedente rilevazione (32,6 punti percentuali contro 34,7; Tavola 4). La percentuale di agenti che indicano un aumento congiunturale del numero di nuovi incarichi è salita al 42 per cento (38,5 nel quarto trimestre del 2008) a fronte dell'invarianza (al 24 per cento) della quota di coloro che ne riportano una flessione. L'assenza di proposte di acquisto a causa di prezzi di offerta ritenuti troppo elevati rimane la motivazione principale di cessazione dell'incarico a vendere (per il 65,9 per cento delle agenzie; Tavola 5), seguita da proposte di acquisto a prezzi ritenuti troppo bassi dal venditore (53,4 per cento) e da difficoltà dell'acquirente a reperire il mutuo (50,3 per cento).

**Trattative e tempi di vendita** – Nel primo trimestre del 2009 il prezzo effettivo di vendita è risultato inferiore dell'11,8 per cento alla richiesta iniziale del venditore (contro il 9,5 dell'inchiesta precedente); tale percentuale è lievemente più elevata nelle ripartizioni del Centro-Sud, in particolare per le transazioni effettuate all'interno delle aree urbane (Tavola 6). Rimangono stabili i tempi che intercorrono in media tra il conferimento dell'incarico e quello della vendita effettiva, pari a quasi 7 mesi (Tavola 7).

**Modalità di finanziamento degli acquisti** – L'acquisto di abitazioni è stato effettuato per il 70,4 per cento delle transazioni con accensione di un mutuo ipotecario; tale quota sale al 73,2 per cento nelle aree urbane e si riduce al 67,3 in quelle non urbane. A livello geografico, tale divario è massimo al Sud (73,4 contro 61,9 per cento) e trascurabile al Centro (Tavola 8). Il rapporto tra il prestito erogato e il valore dell'immobile è in media pari al 71 per cento (in linea con l'inchiesta precedente), senza rilevanti divari territoriali.

**Le prospettive del mercato in cui operano le agenzie** – Si attenua il pessimismo degli operatori circa le prospettive del proprio mercato. Con riferimento al trimestre in corso, oltre metà degli agenti segnala condizioni di mercato "normali" contro una quota del 18 per cento riscontrata nella precedente rilevazione; il saldo tra giudizi "sfavorevoli" e "favorevoli" sulla situazione del mercato si è ridotto a circa 7 punti percentuali (Tavola 9). La differenza tra attese di aumento e di riduzione del numero di nuovi incarichi a vendere rimane positiva, ancorché in diminuzione (11,8 punti percentuali contro 15,2); si è accresciuta l'incidenza delle attese di stabilità dei nuovi incarichi (al 55,6 dal 45,3 per cento). Sempre per il trimestre in corso, quasi il 48 per cento degli agenti anticipa un calo dei prezzi, mentre solo il 2,7 ne indica un aumento; il saldo tra le due risposte è tuttavia inferiore di quasi 15 punti percentuali a quello relativo alle variazioni dei prezzi nel primo trimestre. In tutte le ripartizioni geografiche, le attese di riduzione dei prezzi sono più marcate nelle aree urbane, quelle di stabilità nelle aree non urbane (Tavola 9).

**Le prospettive del mercato nazionale** – Si attenua il pessimismo sulle prospettive a breve del mercato immobiliare nazionale: il saldo tra attese di peggioramento e di miglioramento a tre mesi si riduce a 21 punti percentuali dai 56,2 del sondaggio precedente (Tavola 10). Le valutazioni si confermano positive nel medio termine (due anni): su questo orizzonte, la situazione generale è giudicata più favorevole dell'attuale dal 65,6 per cento degli agenti, contro il 12,4 che ne sconta un peggioramento (45,2 e 35 per cento, rispettivamente, nell'inchiesta di fine 2008).

## **A. Nota metodologica**

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

Dal mese di gennaio 2009 la Banca d'Italia, in collaborazione con Tecnoborsa<sup>1</sup>, conduce un sondaggio congiunturale trimestrale presso le agenzie immobiliari. Le rilevazioni sono effettuate dalla società Questlab Srl nel mese successivo alla fine del trimestre di calendario (quindi in gennaio, aprile, luglio, ottobre). Le interviste per questa edizione, riferita al primo trimestre del 2009, sono state condotte tra il 22 aprile e il 26 maggio 2009; su 3.319 agenti immobiliari intervistati, 929 hanno partecipato al sondaggio, con un tasso di risposta del 30,9 per cento<sup>2</sup>.

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

- a) dai 15 comuni italiani con popolazione pari o superiore a 250.000 abitanti<sup>3</sup>;
- b) dalle 15 aree intorno ai comuni del punto a), che ne formano i relativi hinterland<sup>4</sup>;
- c) dalle 4 macro-aree geografiche nazionali (Nord Ovest; Nord Est; Centro; Sud e Isole), con l'esclusione dei 30 strati dei punti a) e b).

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

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

L'universo di riferimento è costituito dalle agenzie immobiliari, intendendo con questo termine sia quelle operanti per conto proprio sia quelle che operano per conto terzi. Le informazioni sulla distribuzione della popolazione sono di fonte Istat<sup>5</sup>. Per ciascuna classe di addetti e per ciascuna provincia l'Istat rende disponibile il numero di imprese

---

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

<sup>2</sup> Percentuale che tiene conto degli errori di lista.

<sup>3</sup> Bari, Bologna, Catania, Firenze, Genova, Messina, Milano, Napoli, Padova, Palermo, Roma (inclusa Ostia Lido), Torino, Trieste, Venezia (inclusa Mestre), Verona.

<sup>4</sup> Definiamo come "area urbana" l'unione del comune con almeno 250.000 abitanti e del relativo hinterland. Chiamiamo "area metropolitana" l'area urbana in cui il comune più importante conta almeno 500.000 abitanti (Genova, Milano, Napoli, Palermo, Roma, Torino). Ogni area urbana o metropolitana corrisponde a un particolare Sistema Locale del Lavoro (Istat, I sistemi locali del lavoro 1991, Roma, 1997), definito come "l'unità territoriale identificata da un insieme di comuni contigui legati fra loro dai flussi degli spostamenti quotidiani per motivi di lavoro"; si tratta pertanto di aggregazioni di comuni che identificano mercati del lavoro omogenei. Non rilevando i vincoli amministrativi, un sistema locale può contenere, in casi residuali, comuni appartenenti a province o regioni diverse da quella del comune principale e viene individuato a partire da informazioni acquisite sul fenomeno del pendolarismo tramite il questionario del Censimento generale della popolazione.

<sup>5</sup> Si è utilizzato l'aggiornamento relativo al 2006.

attive e quello complessivo di addetti nelle classi di attività economica 7011 (“Attività immobiliari conto proprio: compravendita di beni immobili”) e 7031 (“Attività immobiliare per conto terzi: agenzie di mediazione immobiliare”); tali informazioni vengono diffuse anche a livello di capoluogo di provincia. Gli aggiornamenti sono utilizzati nel sondaggio non appena resi disponibili.

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

Le liste correntemente utilizzabili sono relative agli agenti immobiliari e alle agenzie. Poiché l’universo reso disponibile dall’Istat fa riferimento a queste ultime (in quanto imprese), nella fase di costruzione della lista di agenzie da includere nel campione è stata prestata particolare attenzione nel produrre una lista con un unico agente per agenzia. Le liste considerate per la costruzione del campione sono le seguenti:

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

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

### **A4. La ponderazione**

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

La procedura di ponderazione adottata è svolta in un’unica fase. Sia  $h$  la generica cella di strato e al suo interno  $N_h$  il numero di imprese della popolazione di interesse e  $n_h$  quello del campione<sup>6</sup>. Il peso per ogni impresa dello strato  $h$  è pertanto:

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

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

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

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

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

dove  $w_i$  è il peso associato alla singola unità del campione. Il peso può essere sia quello originario di disegno (vedi par. A4) sia quello ottenuto moltiplicando quest’ultimo per una

---

<sup>6</sup> Il simbolo  $n_h$  indica la numerosità campionaria effettiva. In questo modo si effettua implicitamente una correzione dei pesi per tenere conto delle mancate risposte totali.

variabile di scala che consenta di tener conto della diversa dimensione delle agenzie del campione (ad esempio il numero di case vendute)<sup>7</sup>.

## A6. Gli errori standard

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

**Tav. 1a - Errori standard delle principali stime**  
(valori percentuali e migliaia)

	Stime espresse come percentuali di agenzie										Numero di case vendute
	5% 95%	10% 90%	15% 85%	20% 80%	25% 75%	30% 70%	35% 65%	40% 60%	45% 55%	50% 50%	
<b>Per ripartizioni geografiche</b>											
Nord Ovest.....	1,3	1,7	2,1	2,3	2,5	2,6	2,8	2,8	2,9	2,9	7,5
di cui: aree urbane .....	1,5	2,1	2,5	2,8	3,1	3,2	3,4	3,5	3,5	3,5	5,7
aree non urbane....	2,2	3,0	3,6	4,0	4,3	4,6	4,8	4,9	5,0	5,0	5,0
Nord Est.....	1,5	2,0	2,4	2,7	2,9	3,1	3,2	3,3	3,3	3,4	6,8
di cui: aree urbane .....	1,8	2,5	2,9	3,3	3,6	3,8	3,9	4,0	4,1	4,1	2,2
aree non urbane....	2,5	3,4	4,1	4,6	4,9	5,2	5,5	5,6	5,7	5,7	6,4
Centro.....	1,6	2,1	2,5	2,9	3,1	3,3	3,4	3,5	3,5	3,6	4,3
di cui: aree urbane .....	1,9	2,6	3,1	3,4	3,7	3,9	4,1	4,2	4,3	4,3	2,7
aree non urbane....	2,8	3,8	4,5	5,1	5,5	5,8	6,0	6,2	6,3	6,3	3,3
Sud e Isole.....	1,4	2,0	2,4	2,7	2,9	3,0	3,2	3,3	3,3	3,3	4,0
di cui: aree urbane .....	2,0	2,7	3,2	3,6	3,9	4,1	4,3	4,4	4,5	4,5	3,8
aree non urbane....	2,2	3,0	3,5	4,0	4,3	4,5	4,7	4,8	4,9	4,9	1,1
<b>Per popolazione residente</b>											
Aree urbane (1).....	0,9	1,2	1,5	1,6	1,8	1,9	1,9	2,0	2,0	2,0	7,7
Aree non urbane.....	1,2	1,6	1,9	2,2	2,3	2,5	2,6	2,7	2,7	2,7	8,8
Aree metropolitane (2).....	1,1	1,5	1,8	2,1	2,2	2,4	2,5	2,5	2,6	2,6	6,2
Aree non metropolitane.....	0,9	1,3	1,5	1,7	1,8	1,9	2,0	2,1	2,1	2,1	9,9
<b>Totale.....</b>	<b>0,7</b>	<b>1,0</b>	<b>1,2</b>	<b>1,3</b>	<b>1,4</b>	<b>1,5</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>11,7</b>

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

Relativamente più complesso è il calcolo dell'errore standard relativo al numero totale di abitazioni vendute (tav. 3). Occorre considerare infatti che i dati sono stati imputati per quelle agenzie che hanno dichiarato di aver effettuato vendite nel trimestre di riferimento, senza tuttavia fornire informazioni quantitative complete (circa il 5 per cento del campione). Per il calcolo dell'errore standard è stata utilizzata la tecnica dell'imputazione multipla, che consente di tenere conto dell'imputazione delle mancate risposte parziali. Essa consiste nella replicazione indipendente di un certo numero di *dataset*

<sup>7</sup> Per tutti questi aspetti, incluse le tecniche di calcolo degli errori standard si veda ad esempio, Cicchitelli, F. A. Herzel e G.E. Montanari, *Il campionamento statistico*, Bologna, Il Mulino, 1994.

contenenti le osservazioni complete (nel caso specifico sono stati estratti 25 campioni di *bootstrap* dal campione originario) e nella replicazione per ognuno di essi del processo di imputazione della variabile. Se si indica con  $\hat{t}^*$  lo stimatore di interesse e con  $m$  il numero campioni replicati, la varianza di  $\hat{t}^*$  si stima con la seguente espressione<sup>8</sup>:

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

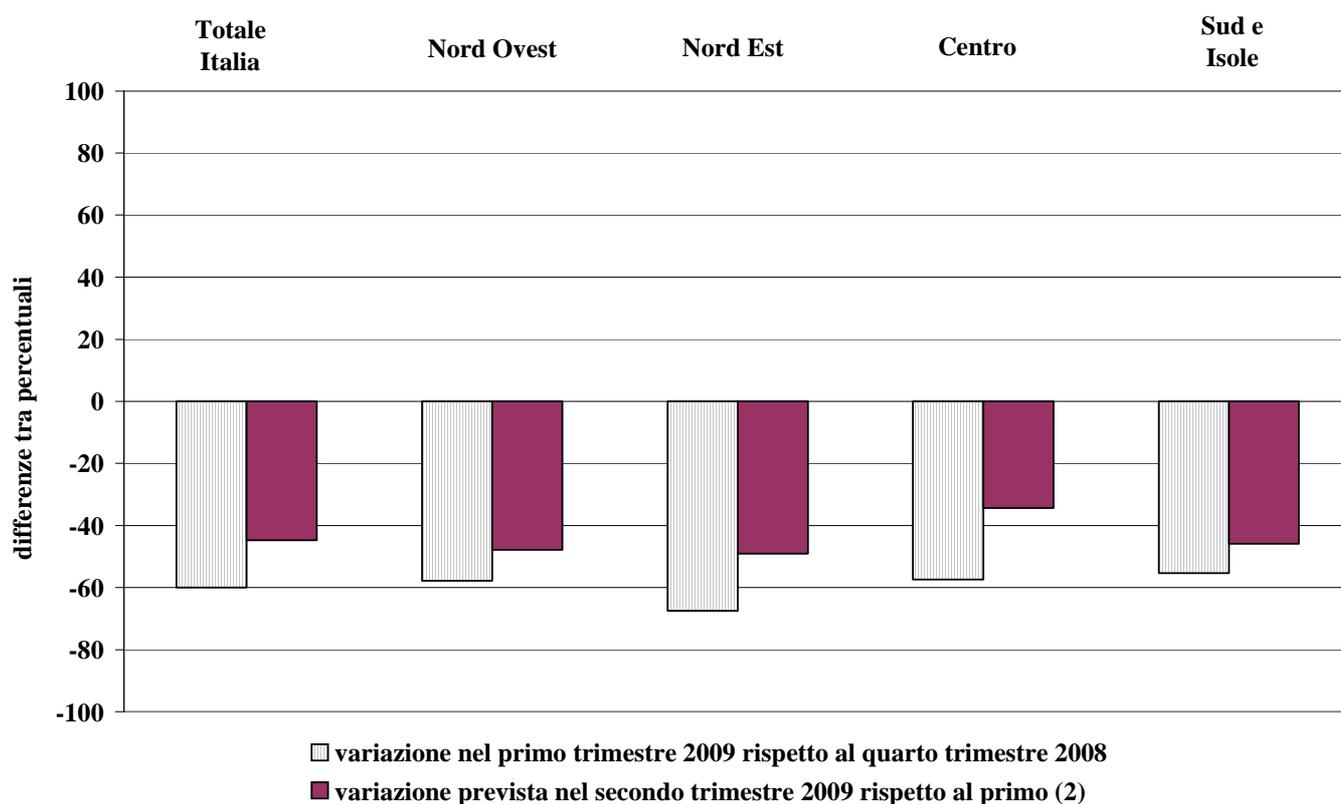
Il termine  $\hat{v}_{p(s)}(\hat{t}_j^*)$  indica la varianza stimata sul  $j$ -esimo campione replicato per lo stimatore  $\hat{t}$ , usando l'informazione del piano di campionamento  $p(s)$ . La prima sommatoria rappresenta la varianza media rispetto alle replicazioni (*within imputation variance*),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

---

<sup>8</sup> Cfr., ad esempio, il capitolo 4 di Lehtonen, H., Pahkinen, E., *Practical Methods for Design and Analysis of Complex Surveys*, New York, Wiley, 2004.

## B. Grafici e tavole

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



Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

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

**Tavola 1 – Distribuzione del campione e dell’universo**  
(unità, valori percentuali; trimestre di riferimento: gennaio-marzo 2009)

	<b>agenzie rilevate</b> <b>(a)</b>	<b>universo delle agenzie</b> <b>(b)</b>	<b>frazione sondata</b> <b>(a)/(b)</b> <i>(percentuale)</i>
<b>Per ripartizioni geografiche</b>			
Nord Ovest.....	297	24.956	1,2
di cui: aree urbane (1).....	197	12.371	1,6
aree non urbane.....	100	12.585	0,8
Nord Est.....	219	16.015	1,4
di cui: aree urbane (1).....	143	5.719	2,5
aree non urbane.....	76	10.296	0,7
Centro.....	194	14.015	1,4
di cui: aree urbane (1).....	132	6.333	2,1
aree non urbane.....	62	7.682	0,8
Sud e Isole.....	219	6.707	3,3
di cui: aree urbane (1).....	119	2.649	4,5
aree non urbane.....	100	4.058	2,5
<b>Per popolazione residente</b>			
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) (1).....	591	27.072	2,2
Aree non urbane (meno di 250 mila abitanti).....	338	34.621	1,0
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti) (2).....	371	18.560	2,0
Aree non metropolitane (meno di 500 mila abitanti).....	558	43.133	1,3
<b>Totale.....</b>	<b>929</b>	<b>61.693</b>	<b>1,5</b>

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

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

**Tavola 2 - Prezzi di vendita <sup>(1)</sup>**  
(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: gennaio-marzo 2009)

	andamento rispetto al periodo precedente		
	in diminuzione	stabile	in aumento
<b>Per ripartizioni geografiche</b>			
Nord Ovest.....	58,6	40,6	0,8
di cui: aree urbane (2).....	66,9	31,6	1,6
aree non urbane.....	50,5	49,5	.
Nord Est.....	69,3	28,9	1,8
di cui: aree urbane (2).....	74,1	25,6	0,2
aree non urbane.....	66,7	30,7	2,7
Centro.....	58,6	40,2	1,2
di cui: aree urbane (2).....	71,9	27,4	0,7
aree non urbane.....	47,5	50,8	1,6
Sud e Isole.....	59,1	37,1	3,8
di cui: aree urbane (2).....	75,1	23,0	1,9
aree non urbane.....	48,5	46,5	5,1
<b>Per popolazione residente</b>			
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) (2).....	70,4	28,5	1,1
Aree non urbane (meno di 250 mila abitanti).....	54,4	43,8	1,7
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti) (3).....	69,8	28,9	1,3
Aree non metropolitane (meno di 500 mila abitanti).....	57,8	40,7	1,6
<b>Totale.....</b>	<b>61,4</b>	<b>37,1</b>	<b>1,5</b>
<i>per memoria:</i>			
Quarto trimestre 2008.....	57,6	39,6	2,8

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

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

**Tavola 3 - Abitazioni vendute nel trimestre di riferimento e loro tipologia** <sup>(1)</sup>  
 (percentuali di agenzie, salvo diversa indicazione; trimestre di riferimento: gennaio-marzo 2009)

	Quota di agenzie che hanno venduto abitazioni	di cui:			numero totale di abitazioni vendute
		solo nuove	solo preesistenti	nuove e preesistenti	(migliaia)
<b>Per ripartizioni geografiche</b>					
Nord Ovest.....	61,5	4,1	37,8	19,7	55
di cui: aree urbane (2).....	65,2	5,2	42,7	17,3	32
aree non urbane.....	58,0	3,0	33,0	22,0	23
Nord Est.....	79,1	9,7	42,3	27,1	43
di cui: aree urbane (2).....	74,6	10,7	35,5	28,4	15
aree non urbane.....	81,6	9,2	46,1	26,3	28
Centro.....	60,1	3,0	43,5	13,6	24
di cui: aree urbane (2).....	64,4	2,7	47,2	14,5	13
aree non urbane.....	56,5	3,2	40,3	12,9	11
Sud e Isole.....	59,5	4,1	42,7	12,8	13
di cui: aree urbane (2).....	69,6	5,7	46,8	17,1	8
aree non urbane.....	53,0	3,0	40,0	10,0	5
<b>Per popolazione residente</b>					
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) (2).....	67,4	5,8	42,6	19,0	68
Aree non urbane (meno di 250 mila abitanti).....	64,1	4,9	39,3	19,9	68
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti) (3).....	64,6	4,8	44,7	15,2	44
Aree non metropolitane (meno di 500 mila abitanti).....	65,9	5,5	39,1	21,3	91
<b>Totale.....</b>	<b>65,5</b>	<b>5,3</b>	<b>40,8</b>	<b>19,5</b>	<b>135</b>
<i>per memoria:</i>					
Quarto trimestre 2008.....	66,6	7,2	38,0	21,4	143

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

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

**Tavola 4 - Incarichi a vendere**<sup>(1)</sup>  
(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: gennaio-marzo 2009)

	numero di incarichi da evadere alla fine del trimestre rispetto al periodo precedente			numero di nuovi incarichi ricevuti nel trimestre rispetto al periodo precedente		
	inferiore	uguale	superiore	inferiore	uguale	superiore
<b>Per ripartizioni geografiche</b>						
Nord Ovest.....	19,0	33,0	48,0	29,3	36,2	34,5
di cui: aree urbane (2).....	17,5	40,1	42,4	27,9	42,9	29,2
aree non urbane.....	20,6	25,8	53,6	30,6	29,6	39,8
Nord Est.....	13,9	35,7	50,4	24,6	35,1	40,4
di cui: aree urbane (2).....	10,2	40,0	49,8	16,5	39,1	44,4
aree non urbane.....	16,0	33,3	50,7	28,9	32,9	38,2
Centro.....	14,4	38,1	47,5	18,1	28,1	53,7
di cui: aree urbane (2).....	14,3	43,3	42,4	22,6	29,0	48,4
aree non urbane.....	14,5	33,9	51,6	14,5	27,4	58,1
Sud e Isole.....	12,5	39,0	48,5	18,4	32,8	48,8
di cui: aree urbane (2).....	15,8	39,4	44,8	17,9	32,1	50,0
aree non urbane.....	10,2	38,8	51,0	18,8	33,3	47,9
<b>Per popolazione residente</b>						
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) (2).....	15,1	40,8	44,2	23,3	37,8	39,0
Aree non urbane (meno di 250 mila abitanti).....	16,6	31,4	52,0	25,1	30,5	44,3
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti) (3).....	16,3	41,5	42,2	26,0	39,7	34,3
Aree non metropolitane (meno di 500 mila abitanti).....	15,8	32,9	51,3	23,6	31,1	45,3
<b>Totale.....</b>	<b>15,9</b>	<b>35,5</b>	<b>48,5</b>	<b>24,3</b>	<b>33,7</b>	<b>42,0</b>
<i>per memoria:</i>						
Quarto trimestre 2008.....	15,1	35,2	49,8	24,4	37,0	38,5

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

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

**Tavola 5 - Cause prevalenti di cessazione dell'incarico a vendere<sup>(1)</sup>***(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: gennaio-marzo 2009)*

	<b>proposte di acquisto a prezzi bassi per il venditore</b>	<b>attese di prezzi più favorevoli</b>	<b>assenza di proposte di acquisto causa prezzi troppo alti</b>	<b>troppo tempo trascorso dall'inizio dell'incarico</b>	<b>difficoltà nel reperimento del mutuo</b>	<b>sopraggiunte difficoltà per il venditore</b>	<b>altro</b>
<b>Per ripartizioni geografiche</b>							
Nord Ovest.....	55,2	23,7	65,2	16,9	49,5	2,8	7,3
di cui: aree urbane (2).....	56,9	27,4	61,5	16,5	53,7	4,6	9,7
aree non urbane.....	53,5	20,2	68,7	17,2	45,5	1,0	5,1
Nord Est.....	45,9	22,3	67,7	16,3	54,5	3,6	8,8
di cui: aree urbane (2).....	43,3	18,6	73,1	24,0	50,3	5,2	7,5
aree non urbane.....	47,3	24,3	64,9	12,2	56,8	2,7	9,5
Centro.....	52,2	30,4	65,3	23,0	48,2	0,3	6,6
di cui: aree urbane (2).....	58,8	34,1	68,1	19,6	42,1	0,7	2,8
aree non urbane.....	46,8	27,4	62,9	25,8	53,2	0,0	9,7
Sud e Isole.....	66,9	19,7	65,5	24,2	48,1	4,2	1,3
di cui: aree urbane (2).....	68,7	23,5	59,1	20,9	50,5	1,4	3,3
aree non urbane.....	65,7	17,2	69,7	26,3	46,5	6,1	0,0
<b>Per popolazione residente</b>							
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) (2).....	55,8	26,8	65,2	19,2	49,9	3,4	6,9
Aree non urbane (meno di 250 mila abitanti).....	51,6	22,7	66,4	18,7	50,6	1,9	6,8
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti)(3).....	58,7	28,9	62,9	16,8	48,8	3,3	7,4
Aree non metropolitane (meno di 500 mila abitanti).....	51,2	22,6	67,1	19,9	51,0	2,3	6,6
<b>Totale.....</b>	<b>53,4</b>	<b>24,5</b>	<b>65,9</b>	<b>18,9</b>	<b>50,3</b>	<b>2,6</b>	<b>6,8</b>
<i>per memoria:</i>							
Quarto trimestre 2008.....	52,3	18,4	64,7	16,8	47,0	3,9	7,1

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

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

**Tavola 6 - Rapporto tra prezzo pagato all'acquisto e prezzo inizialmente richiesto dal venditore** <sup>(1)</sup>

(percentuali di agenzie, salvo diversa indicazione; trimestre di riferimento: gennaio-marzo 2009)

	uguale o superiore	inferiore meno del 5%	inferiore tra il 5 e il 10%	inferiore tra il 10 e il 20%	inferiore tra il 20 e il 30%	inferiore di oltre il 30%	riduzione media (2)
<b>Per ripartizioni geografiche</b>							
Nord Ovest.....	3,6	5,7	37,9	43,1	9,0	0,6	11,9
di cui: aree urbane (3).....	0,5	6,1	40,6	45,6	6,0	1,2	12,0
aree non urbane.....	7,0	5,3	35,1	40,4	12,3	0,0	11,9
Nord Est.....	2,6	12,9	40,3	38,8	4,2	1,1	10,6
di cui: aree urbane (3).....	1,1	11,6	39,7	45,1	2,5	0,0	10,7
aree non urbane.....	3,4	13,6	40,7	35,6	5,1	1,7	10,6
Centro.....	5,6	9,9	30,1	37,8	16,7	0,0	12,3
di cui: aree urbane (3).....	2,1	4,8	33,8	40,5	18,8	0,0	13,4
aree non urbane.....	8,8	14,7	26,5	35,3	14,7	0,0	11,3
Sud e Isole.....	3,6	7,0	28,5	42,3	13,9	4,7	13,8
di cui: aree urbane (3).....	1,2	1,8	22,0	56,6	14,8	3,6	15,1
aree non urbane.....	5,7	11,3	34,0	30,2	13,2	5,7	12,6
<b>Per popolazione residente</b>							
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) (3).....	1,1	6,7	36,9	45,5	9,0	0,9	12,3
Aree non urbane (meno di 250 mila abitanti).....	5,9	10,8	35,4	36,6	10,2	1,2	11,4
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti) (4).....	1,1	4,6	36,9	46,2	10,3	1,0	12,7
Aree non metropolitane (meno di 500 mila abitanti).....	4,8	10,7	35,7	38,2	9,3	1,1	11,4
<b>Totale.....</b>	<b>3,7</b>	<b>8,9</b>	<b>36,1</b>	<b>40,6</b>	<b>9,6</b>	<b>1,1</b>	<b>11,8</b>
<i>per memoria:</i>							
Quarto trimestre 2008.....	6,1	14,2	44,6	30,5	4,0	0,6	9,5

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

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

**Tavola 7 - Tempi di vendita** <sup>(1)</sup>  
*(mesi, percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: gennaio-marzo 2009)*

	tempo medio intercorso tra l'affidamento dell'incarico e l'effettiva vendita <i>(mesi)</i>	variazione rispetto al trimestre precedente <i>(percentuali)</i>		
		inferiore	uguale	superiore
<b>Per ripartizioni geografiche</b>				
Nord Ovest.....	6,2	21,0	40,2	38,8
di cui: aree urbane (2).....	6,1	19,2	38,4	42,4
aree non urbane.....	6,4	23,1	42,3	34,6
Nord Est.....	7,1	23,5	46,0	30,5
di cui: aree urbane (2).....	6,7	23,2	40,3	36,5
aree non urbane.....	7,3	23,6	49,1	27,3
Centro.....	6,5	18,9	43,0	38,1
di cui: aree urbane (2).....	6,0	18,5	44,0	37,5
aree non urbane.....	7,0	19,4	41,9	38,7
Sud e Isole.....	6,5	27,4	35,7	36,9
di cui: aree urbane (2).....	6,4	21,3	34,2	44,5
aree non urbane.....	6,6	32,6	37,0	30,4
<b>Per popolazione residente</b>				
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) (2).....	6,3	20,2	39,7	40,1
Aree non urbane (meno di 250 mila abitanti).....	6,9	23,5	44,3	32,2
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti) (3).....	6,1	18,8	39,6	41,7
Aree non metropolitane (meno di 500 mila abitanti).....	6,8	23,3	43,3	33,4
<b>Totale.....</b>	<b>6,6</b>	<b>22,0</b>	<b>42,2</b>	<b>35,9</b>
<i>per memoria:</i>				
Quarto trimestre 2008.....	6,7	10,8	38,6	50,6

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

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

**Tavola 8 - Acquisti di abitazione e mutui ipotecari <sup>(1)</sup>**  
*(valori percentuali; trimestre di riferimento gennaio-marzo 2009)*

	<b>percentuale di acquisti finanziati con mutuo</b>	<b>rapporto tra prestito e valore dell'immobile</b>
<b>Per ripartizioni geografiche</b>		
Nord Ovest.....	71,1	71,4
di cui: aree urbane (2).....	72,8	71,1
aree non urbane.....	68,1	71,8
Nord Est.....	67,9	71,5
di cui: aree urbane (2).....	72,6	70,9
aree non urbane.....	65,1	71,9
Centro.....	74,0	69,0
di cui: aree urbane (2).....	74,8	65,9
aree non urbane.....	73,3	71,7
Sud e Isole.....	68,8	71,1
di cui: aree urbane (2).....	73,4	74,8
aree non urbane.....	61,9	65,4
<b>Per popolazione residente</b>		
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) (2).....	73,2	70,7
Aree non urbane (meno di 250 mila abitanti).....	67,3	71,3
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti)(3).....	72,9	70,3
Aree non metropolitane (meno di 500 mila abitanti).....	69,1	71,3
<b>Totale.....</b>	<b>70,4</b>	<b>71,0</b>
<i>per memoria:</i>		
Quarto trimestre 2008.....	69,1	68,6

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

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

**Tavola 9 - Prospettive del mercato in cui opera l'agenzia** <sup>(1)</sup>*(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: gennaio-marzo 2009)*

	condizioni del mercato in cui opera l'agenzia nel trimestre in corso (aprile-giugno 2009)			numero atteso di nuovi incarichi a vendere nel trimestre in corso (aprile-giugno 2009) rispetto a quello di riferimento			livello atteso dei prezzi nel trimestre in corso (aprile-giugno 2009) rispetto a quello di riferimento (2)		
	sfavorevoli	normali	favorevoli	inferiore	uguale	superiore	inferiore	uguale	superiore
<b>Per ripartizioni geografiche</b>									
Nord Ovest.....	29,1	48,8	22,1	18,7	51,0	30,3	49,9	47,9	2,2
di cui: aree urbane (3).....	21,6	53,3	25,1	20,2	53,7	26,1	52,5	47,2	0,3
aree non urbane.....	36,4	44,4	19,2	17,2	48,5	34,3	47,5	48,5	4,0
Nord Est.....	29,8	51,4	18,8	15,3	60,8	23,9	51,0	47,0	1,9
di cui: aree urbane (3).....	20,4	56,3	23,3	11,2	63,2	25,6	52,8	46,6	0,6
aree non urbane.....	35,1	48,6	16,2	17,6	59,5	23,0	50,0	47,3	2,7
Centro.....	21,6	58,2	20,3	11,8	63,1	25,1	38,2	57,9	3,9
di cui: aree urbane (3).....	21,9	63,1	15,0	14,2	56,1	29,6	53,8	45,5	0,7
aree non urbane.....	21,3	54,1	24,6	9,8	68,9	21,3	25,0	68,3	6,7
Sud e Isole.....	30,3	47,4	22,3	19,2	44,8	36,0	49,9	46,0	4,1
di cui: aree urbane (3).....	28,1	54,4	17,5	20,7	48,5	30,9	56,3	41,3	2,5
aree non urbane.....	31,6	42,9	25,5	18,2	42,4	39,4	45,9	49,0	5,1
<b>Per popolazione residente</b>									
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) (3).....	22,1	56,3	21,6	16,9	55,8	27,3	53,2	46,1	0,7
Aree non urbane (meno di 250 mila abitanti).....	32,1	47,6	20,3	15,8	55,5	28,7	43,1	52,5	4,3
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti) (4).....	22,6	56,9	20,5	20,2	52,8	27,0	53,8	45,5	0,6
Aree non metropolitane (meno di 500 mila abitanti).....	29,9	49,1	21,0	14,6	56,8	28,6	44,8	51,5	3,6
<b>Totale (5) .....</b>	<b>27,7</b>	<b>51,5</b>	<b>20,8</b>	<b>16,3</b>	<b>55,6</b>	<b>28,1</b>	<b>47,6</b>	<b>49,7</b>	<b>2,7</b>
<i>per memoria:</i>									
Quarto trimestre 2008.....	76,6	18,1	5,3	19,8	45,3	35,0	65,0	0,7	34,3

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

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

**Tavola 10 – Situazione generale del mercato immobiliare in Italia <sup>(1)</sup>**

(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: gennaio-marzo 2009)

	attese per il trimestre in corso rispetto a quello di riferimento			attese nei prossimi due anni rispetto al trimestre di riferimento		
	peggiore	uguale	migliore	peggiore	uguale	migliore
<b>Per ripartizioni geografiche</b>						
Nord Ovest.....	31,8	56,9	11,3	10,8	22,5	66,8
di cui: aree urbane (2).....	28,2	60,4	11,4	10,3	21,4	68,3
aree non urbane.....	35,4	53,5	11,1	11,2	23,5	65,3
Nord Est.....	36,7	51,2	12,1	13,5	26,7	59,8
di cui: aree urbane (2).....	21,6	59,5	18,9	8,1	19,9	72,0
aree non urbane.....	45,2	46,6	8,2	16,7	30,6	52,8
Centro.....	29,0	60,8	10,2	12,8	18,0	69,1
di cui: aree urbane (2).....	30,3	61,0	8,7	20,1	16,9	63,0
aree non urbane.....	27,9	60,7	11,5	6,9	19,0	74,1
Sud e Isole.....	31,2	56,4	12,5	14,6	17,4	68,1
di cui: aree urbane (2).....	24,5	67,3	8,2	14,8	13,9	71,3
aree non urbane.....	35,4	49,5	15,2	14,4	19,6	66,0
<b>Per popolazione residente</b>						
Aree urbane (più di 250 mila abitanti) (2).....	26,9	61,0	12,1	12,5	19,3	68,2
Aree non urbane (meno di 250 mila abitanti).....	36,6	52,6	10,8	12,3	24,1	63,6
Aree metropolitane (più di 500 mila abitanti) (3).....	29,1	60,8	10,1	13,8	20,0	66,2
Aree non metropolitane (meno di 500 mila abitanti).....	33,7	54,3	11,9	11,8	22,9	65,4
<b>Totale.....</b>	<b>32,4</b>	<b>56,3</b>	<b>11,4</b>	<b>12,4</b>	<b>22,0</b>	<b>65,6</b>
<i>per memoria:</i>						
Quarto trimestre 2008.....	60,8	34,6	4,6	35,0	19,8	45,2

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

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



## C. Questionario

SONDAGGIO CONGIUNTURALE BANCA D'ITALIA – TECNOBORSA  
PRESSO GLI AGENTI IMMOBILIARI SUL MERCATO DELLE ABITAZIONI IN ITALIA  
**APRILE 2009**

Nome del rispondente \_\_\_\_\_  
Telefono \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_ E-Mail \_\_\_\_\_

### 1. Presentazione

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

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

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

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

Il report contenente i risultati della trascorsa edizione del sondaggio è scaricabile all'indirizzo internet [http://www.bancaditalia.it/statistiche/indcamp/sondaggio\\_mercato\\_abitazioni](http://www.bancaditalia.it/statistiche/indcamp/sondaggio_mercato_abitazioni)

### 2. Indicazioni generali

- Quando sono richieste delle variazioni percentuali, nella prima casella a sinistra indicarne il segno (+ per gli aumenti; – per le diminuzioni).
- Le risposte devono essere riferite agli andamenti registrati nel trimestre gennaio-marzo 2009.
- Nelle risposte riferirsi **esclusivamente alle unità abitative**, escludendo altri tipi di unità (box, cantine etc.).

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

**Questlab Srl**, via Ospedale 27 30174 Venezia Mestre, telefono 0418105560, telefax 0418105561, e-mail: info@questlab.it

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

**Banca d'Italia**, via Nazionale 91 00184 Roma, telefono 0647923324-0647922190, telefax 0647929210, e-mail: studi.rms@bancaditalia.it

**Tecnoborsa**, via Capitan Bavastro 116 00154 Roma, telefono 0657300710 – Fax 0657301832, e-mail: osservatorio@tecnoborsa.com

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

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

**Denominazione dell'impresa:** \_\_\_\_\_

**Forma giuridica:**  SRL  SPA  SAS  SNC  Ditta individuale  Altro (specificare: \_\_\_\_\_)

**L'impresa è affiliata ad un gruppo?**  No  Sì, nome del gruppo: \_\_\_\_\_

*(per gruppo si intende un insieme di più imprese controllate direttamente o indirettamente attraverso una o più catene di controllo - per esempio franchising - dalle medesime persone fisiche o dal medesimo ente)*

**1. Consideri** la situazione del mercato immobiliare nel solo territorio in cui opera l'agenzia: come la giudica nel trimestre **gennaio-marzo 2009** rispetto a quello precedente?  Migliore  Uguale  Peggior

**2.** L'agenzia ha venduto abitazioni nel trimestre **gennaio-marzo 2009**?  Sì, solo abitazioni nuove  Sì, solo abitazioni preesistenti  Sì, abitazioni nuove ed preesistenti  No

**3.** Se sì, ci può indicare quante?   
 Abitazioni nuove | \_\_\_\_\_ |   
 Abitazioni preesistenti | \_\_\_\_\_ |

**4.** Quanti agenti operano attualmente per l'agenzia (Lei incluso)? | \_\_\_\_\_ |

**Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre di riferimento, salti alla domanda A3.**

**5.** Indicare il comune in cui l'agenzia ha effettuato la maggior parte delle compravendite nel trimestre di riferimento (**gennaio-marzo 2009**) (\*):   
 CAP | \_\_\_\_\_ | COMUNE | \_\_\_\_\_ |

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

### SEZIONE A – LE COMPRAVENDITE

In questa sezione si raccolgono informazioni sull'andamento delle compravendite effettuate dall'agenzia. Nella maggior parte dei casi Le sarà richiesto di riportare le informazioni relative al complesso del trimestre di riferimento, che per questa indagine è il periodo **gennaio-marzo 2009**.

	nel trimestre di riferimento (gennaio-marzo 2009)	nel trimestre precedente (ottobre-dicembre 2008)
<b>A1.</b> Pensando al complesso delle abitazioni vendute dall'agenzia nel trimestre di riferimento e in quello precedente, saprebbe indicare quanti mesi sono passati in media dall'affidamento dell'incarico all'effettiva vendita dell'immobile (firma del contratto preliminare di vendita)?	_____   mesi	_____   mesi
<b>A2.</b> Rispetto al trimestre precedente (ottobre-dicembre 2008) in quello di riferimento il numero di mesi da lei appena indicato per vendere un alloggio risulta:	<input type="checkbox"/> Molto inferiore <input type="checkbox"/> Inferiore <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Superiore <input type="checkbox"/> Molto superiore	
<b>A3.</b> Alla fine del trimestre di riferimento (gennaio-marzo 2009) saprebbe indicare se il <u>numero di incarichi</u> a vendere <u>ancora da evadere</u> risulta, rispetto alla fine del trimestre precedente (ottobre-dicembre 2008): <i>(riferire la risposta sia agli incarichi acquisiti prima del trimestre di riferimento, sia a quelli acquisiti durante)</i>	<input type="checkbox"/> Molto inferiore <input type="checkbox"/> Inferiore <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Superiore <input type="checkbox"/> Molto superiore	
<b>A4.</b> Il <u>numero di nuovi incarichi</u> a vendere ricevuti dall'agenzia nel corso del trimestre di riferimento risulta, rispetto a quelli acquisiti nel trimestre precedente (ottobre-dicembre 2008): <i>(riferire la risposta solo agli incarichi acquisiti durante il trimestre di riferimento, includendo anche quelli eventualmente già evasi)</i>	<input type="checkbox"/> Molto inferiore <input type="checkbox"/> Inferiore <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Superiore <input type="checkbox"/> Molto superiore	

<p><b>A5.</b> Parliamo ora degli incarichi che sono scaduti e/o non rinnovati nel trimestre di riferimento (gennaio-marzo 2009). Potrebbe indicare le determinanti più importanti di questo comportamento, tra quelle qui a fianco elencate? (sceglierne al massimo tre)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Le offerte ricevute sono state ritenute troppo basse dal venditore</li> <li><input type="checkbox"/> Aspettative di prezzi più elevati in futuro hanno indotto i proprietari ad attendere</li> <li><input type="checkbox"/> Non sono state ricevute offerte perché il prezzo è stato ritenuto troppo alto dall'acquirente</li> <li><input type="checkbox"/> E' trascorso troppo tempo da quando l'appartamento è stato collocato sul mercato</li> <li><input type="checkbox"/> Le provvigioni sono state ritenute troppo elevate dal venditore</li> <li><input type="checkbox"/> L'acquirente ha incontrato difficoltà nel reperire il mutuo</li> <li><input type="checkbox"/> Sono sopraggiunte difficoltà del venditore (pignoramenti, separazioni, ecc.)</li> <li><input type="checkbox"/> Altro (specificare: _____)</li> </ul>
--	---

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

<p><b>A6.</b> Pensi al complesso delle case vendute dall'agenzia nel trimestre di riferimento. In quanti dei casi di cui Lei è al corrente e per quale percentuale del prezzo l'acquirente ha fatto ricorso a un mutuo?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Percentuale del numero di contratti di compravendita assistiti da mutuo: _____%</li> <li>▪ Valore % del mutuo rispetto al prezzo pattuito: _____%</li> <li>▪ Non so rispondere _____</li> </ul>
---	--

### SEZIONE B – I PREZZI

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

<p><b>B1. (in caso l'agenzia abbia venduto immobili nel trimestre di riferimento)</b> Pensando alla tipologia prevalente di <b>immobili venduti dall'agenzia</b> nel trimestre di riferimento (gennaio-marzo 2009) il <b>prezzo di vendita al mq</b> risulta in media:</p> <p><b>B1. (in caso l'agenzia NON abbia venduto immobili nel trimestre di riferimento)</b> Pensi alla <b>zona di competenza</b> dell'agenzia: nel trimestre di riferimento (gennaio-marzo 2009) ritiene che i <b>prezzi di vendita al mq</b> siano in media:</p>	<p>Rispetto al trimestre precedente (ottobre-dicembre 2008)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> In forte diminuzione</li> <li><input type="checkbox"/> In diminuzione</li> <li><input type="checkbox"/> All'incirca stabile (tra -1% e +1%)</li> <li><input type="checkbox"/> In aumento</li> <li><input type="checkbox"/> In forte aumento</li> </ul>				
<p><b>B1.1</b> Saprebbe anche indicare di quanto è cambiato questo prezzo di vendita in percentuale? (indicare anche il segno della variazione)</p>	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;">           Rispetto al trimestre precedente (ottobre-dicembre 2008)         </td> <td style="width: 50%; text-align: center;">           Rispetto a un anno fa (gennaio-marzo 2008)         </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">            _ _ _ _  ,  _  %         </td> <td style="text-align: center;">            _ _ _ _  ,  _  %         </td> </tr> </table>	Rispetto al trimestre precedente (ottobre-dicembre 2008)	Rispetto a un anno fa (gennaio-marzo 2008)	_ _ _ _  ,  _  %	_ _ _ _  ,  _  %
Rispetto al trimestre precedente (ottobre-dicembre 2008)	Rispetto a un anno fa (gennaio-marzo 2008)				
_ _ _ _  ,  _  %	_ _ _ _  ,  _  %				

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

<p><b>B2.</b> Pensando alla tipologia prevalente di immobili venduti dall'agenzia nel trimestre di riferimento, il prezzo effettivamente ottenuto risulta, rispetto alla prima richiesta del venditore:</p>	<p>Inferiore di:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> oltre il 30%</li> <li><input type="checkbox"/> tra 20-30%</li> <li><input type="checkbox"/> tra 10-20%</li> <li><input type="checkbox"/> tra 5 e 10%</li> <li><input type="checkbox"/> meno del 5%</li> <li><input type="checkbox"/> Uguale (o superiore)</li> </ul>
---	---

### SEZIONE C – LE PROSPETTIVE

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

<p><b>C1.</b> Pensi alla tipologia di immobili usualmente più venduta dall'agenzia, a prescindere dall'andamento recente delle vendite. Come ritiene potranno variare i prezzi nel trimestre aprile-giugno 2009 rispetto al trimestre di riferimento (gennaio-marzo 2009)?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> In forte diminuzione</li> <li><input type="checkbox"/> In diminuzione</li> <li><input type="checkbox"/> All'incirca stabile (tra -1% e +1%)</li> <li><input type="checkbox"/> In aumento</li> <li><input type="checkbox"/> In forte aumento</li> </ul>
<p><b>C1.1.</b> Saprebbe anche indicare di quanto cambierà questo prezzo di vendita in percentuale? (indicare anche il segno della variazione)</p>	<p style="text-align: center;"> _ _ _ _  ,  _  %</p>

<p><b>C2.</b> Secondo le Sue aspettative, nel trimestre in corso (aprile-giugno 2009) ritiene che il numero dei <u>nuovi incarichi</u> a vendere ricevuti dall'agenzia sarà, rispetto al trimestre al precedente:</p>	<input type="checkbox"/> Molto inferiore <input type="checkbox"/> Inferiore <input type="checkbox"/> All'incirca lo stesso <input type="checkbox"/> Superiore <input type="checkbox"/> Molto superiore	
<p><b>C3. Consideri</b> la situazione del mercato immobiliare <b>nel solo territorio in cui opera l'agenzia</b>: come sarà l'andamento nel trimestre in corso (aprile-giugno 2009) rispetto al precedente?</p>	<input type="checkbox"/> più sfavorevole <input type="checkbox"/> invariato <input type="checkbox"/> più favorevole	
<p><b>C4. Consideri ora</b> la situazione generale del mercato immobiliare, riferita <b>all'intero territorio nazionale</b>: rispetto alla situazione attuale, come ritiene essa si presenterà?</p>	<p>nel trimestre in corso aprile-giugno 2009</p>	<p>nel prossimo biennio</p>
	<input type="checkbox"/> Peggior <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Migliore	<input type="checkbox"/> Peggior <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Migliore

## AVVERTENZE

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

## SUPPLEMENTI AL BOLLETTINO STATISTICO

**Moneta e banche** (mensile)

**Mercato finanziario** (mensile)

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

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

**Conti finanziari** (trimestrale)

**Sistema dei pagamenti** (semestrale)

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

**Debito delle Amministrazioni locali** (annuale)

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

**Indagini campionarie** (periodicità variabile)

**Note metodologiche** (periodicità variabile)

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

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

*Stampa su carta riciclata*

---

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