



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Supplementi al Bollettino Statistico

Indagini campionarie

Sondaggio congiunturale
sul mercato delle abitazioni in Italia
Gennaio 2013

Nuova serie

Anno XXIII - 26 Febbraio 2013

Numero

11

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 sul mercato delle abitazioni in Italia, condotta congiuntamente dalla Banca d'Italia, da Tecnoborsa e dall'Agenzia delle Entrate. I referenti sono, per la Banca d'Italia: Valentina Aprigliano, Leandro D'Aurizio, Stefano Iezzi, Raffaele Tartaglia Polcini (con la collaborazione di Pamela Minzera per la parte editoriale); per Tecnoborsa: Giampiero Bambagioni e Ettore Troiani; per l'Agenzia delle Entrate: Caterina Andreussi, Maurizio Festa e Gianni Guerrieri.

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

Gennaio 2013

Il sondaggio relativo all'ultimo trimestre del 2012 conferma la debolezza del mercato immobiliare. Secondo la maggior parte degli agenti intervistati, è proseguita la flessione dei prezzi delle abitazioni. Rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente sono aumentate le giacenze e i nuovi flussi di incarichi a vendere; trovano conferma le indicazioni di un divario tra i prezzi di domanda e quelli di offerta. Sul mercato delle locazioni, che entra nel questionario da questa rilevazione, prevalgono i giudizi di diminuzione dei canoni. Le attese a breve restano sfavorevoli in riferimento sia al mercato locale sia a quello nazionale. Per quest'ultimo, tuttavia, le valutazioni di un miglioramento nell'orizzonte di medio periodo (due anni) tornano a superare quelle di peggioramento per la prima volta da cinque trimestri.

1. Introduzione

Tra il 7 e il 28 gennaio 2013 si sono svolte le interviste della rilevazione relativa al quarto trimestre del 2012, cui hanno partecipato 1.515 agenzie immobiliari (Tavola 1), fornendo informazioni sull'attività di compravendita¹ e sui prezzi nel trimestre di riferimento (ottobre-dicembre 2012) nonché sulle prospettive del settore. In questa edizione sono state per la prima volta inserite alcune domande volte a indagare gli andamenti del mercato delle locazioni.

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

2. I principali risultati

Prezzi delle abitazioni – Nel quarto trimestre del 2012 i prezzi delle abitazioni hanno segnato un calo congiunturale secondo il 79,3 per cento degli agenti immobiliari (74,8 per cento nel sondaggio precedente; Tavola 2 e Figura 1); si conferma trascurabile la quota che ne indica un aumento. La maggiore incidenza delle indicazioni di riduzione è stata comune a tutte le macroaree, con l'eccezione del Nord Est dove è rimasta stabile.

Compravendite – La quota di agenti che dichiarano di aver venduto almeno un immobile si è attestata al 64,4 per cento; nel confronto con lo stesso periodo dell'anno precedente, che non risente della forte stagionalità che caratterizza l'attività nei mesi estivi, si riscontra una flessione di 8 punti percentuali, contro il calo di 10 punti nella rilevazione dello scorso ottobre (Tavola 3).

Incarichi a vendere – Nello scorcio del 2012 il saldo tra risposte di aumento e diminuzione delle giacenze degli incarichi a vendere è stato pari a 37,7 punti percentuali, in rialzo di circa 10 punti sempre su base annua (Tavola 5). Vi ha plausibilmente contribuito l'aumento del saldo dei nuovi incarichi (26,5 punti percentuali, da 10,3 nello stesso periodo del 2011) che potrebbe essere associato, come indicato dagli agenti nelle due scorse rilevazioni, agli effetti dell'inasprimento dell'imposta sulla proprietà. L'aumento dei nuovi incarichi appare concentrato al Sud e nelle Isole, mentre si mostra meno accentuato nel Nord Ovest.

¹ Sono oggetto di indagine le sole transazioni intermedie dagli agenti immobiliari, che si stima ammontino a circa la metà del totale.

Tra le cause di cessazione degli incarichi a vendere, trova conferma la maggiore rilevanza della mancanza di proposte di acquisto a causa di prezzi percepiti come troppo elevati (segnalata dal 63,6 per cento degli agenti; Tavola 6); è pressoché stabile (intorno al 49 per cento) la quota di chi riporta proposte di acquisto a prezzi valutati troppo bassi dal venditore. Per il terzo trimestre consecutivo diminuisce, pur rimanendo su livelli elevati, la quota di operatori che segnalano, fra le determinanti dell'estinzione degli incarichi a vendere, la difficoltà di reperire un mutuo da parte dei potenziali acquirenti (a 55,4 da 57,9 per cento). Aumenta leggermente il peso sia del protrarsi del periodo che intercorre tra il conferimento dell'incarico e l'effettiva transazione dell'immobile (a 24,8 da 22,6 per cento) sia delle attese, da parte dei venditori, di prezzi più elevati nel futuro (a 23,9 da 21,9 per cento).

Trattative e tempi di vendita – Nel quarto trimestre del 2012 raggiunge il 16 per cento lo sconto medio ottenuto dall'acquirente sul prezzo iniziale dell'immobile (15,4 per cento nella precedente segnalazione; Tavola 7), mentre il tempo medio impiegato per le trattative di vendita si attesta su 8,5 mesi (da 8,2; Tavola 8).

Modalità di finanziamento degli acquisti – Gli agenti segnalano che la quota di acquirenti che sceglie di contrarre un mutuo per l'acquisto dell'abitazione si è ridotta ulteriormente sia su base congiunturale (di circa 3 punti e mezzo, a 56,2 da 59,6 per cento; Tavola 8) sia su base annuale (di 7 punti e mezzo). Diminuisce per il secondo trimestre consecutivo il rapporto tra l'ammontare del prestito sottoscritto e il valore dell'immobile (a 57,8 per cento da 60,6 nella segnalazione di ottobre), raggiungendo il valore minimo riscontrato dall'avvio dell'indagine nel primo trimestre del 2009.

Le prospettive del mercato in cui operano le agenzie – Le aspettative a breve termine si confermano orientate al pessimismo. Si è acuito il saldo negativo tra le attese circa le condizioni del mercato di riferimento (-42,8 da -41,6 del precedente sondaggio; Tavola 9), riflettendo l'aumento delle risposte negative e di quelle di stazionarietà. L'aumento dei nuovi incarichi si accompagna alle attese di un nuovo calo dei prezzi da parte del 72,2 per cento delle agenzie, mentre la quota di coloro che prefigurano un aumento si mantiene trascurabile. Le indicazioni di un ribasso dei prezzi nel breve termine sono più diffuse nel Sud e nelle Isole e, in generale, nelle aree urbane.

Le prospettive del mercato nazionale – Torna a peggiorare il saldo percentuale sulle attese circa gli andamenti del mercato nazionale, raggiungendo i -57,4 punti percentuali dopo il parziale recupero del periodo luglio-settembre (Tavola 10). Il deterioramento del saldo è interamente attribuibile all'aumento della quota di agenti che esprimono valutazioni sfavorevoli, mentre rimane stabile, su livelli molto bassi, quella di chi riporta indicazioni favorevoli. Il pessimismo sulle tendenze a breve del mercato nazionale è più accentuato nel Nord Est. Sull'orizzonte di medio periodo (due anni) le attese tornano a segnalare un modesto ottimismo, per la prima volta dal terzo trimestre del 2010: per il complesso del Paese aumenta sensibilmente la quota di operatori che si attende condizioni più favorevoli (a 37,8 da 27,5 nella segnalazione precedente), contro una diminuzione della percentuale di quelli che riportano giudizi negativi (a 31,0 da 38,9). Il saldo torna quindi positivo per la prima volta dall'estate del 2010. L'ottimismo appare più diffuso al Sud e nelle Isole, mentre nel Nord Est il saldo rimane negativo.

Locazioni. Fra gli agenti operanti nel settore, più della metà ha indicato un calo congiunturale dei canoni di affitto nell'ultimo trimestre del 2012 (58,1 per cento), contro una percentuale di appena sopra il 2 per cento che ne ha riportato un aumento (Tavola 11). Tra gli agenti che hanno locato almeno un immobile nel trimestre di riferimento (78,8 per cento del totale) prevalgono nel breve periodo indicazioni di stabilità dei canoni (61,6 per cento, contro percentuali del 2,9 e del 35,4 per cento che indicano, rispettivamente, un aumento e una riduzione).

A. Nota metodologica

A1. Il campione e il disegno

Il Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia è stato avviato nel gennaio 2009 da Banca d'Italia e Tecnoborsa e prosegue, a partire dall'edizione di ottobre 2010, anche con la cooperazione dell'Agenzia del Territorio¹. 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 quarto trimestre del 2012, sono state condotte tra il 7 e il 28 gennaio 2013; su 3.888 agenti immobiliari contattati, 1.515 hanno partecipato al sondaggio, con un tasso di risposta del 42,0 per cento².

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 abitanti³;
- b) dalle 15 aree intorno ai comuni del punto a), che ne formano i relativi hinterland⁴;
- 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, disponibili al momento della formazione del campione, 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 che operano per conto terzi. Le informazioni sulla distribuzione della popolazione sono di fonte Istat, fornite per classe di addetti e provincia⁵.

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

1 Incorporata nell'Agenzia delle Entrate da dicembre 2012.

2 Percentuale che tiene conto degli errori di lista.

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

4 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.

5 Si è utilizzato l'aggiornamento relativo al 2010. Le imprese del campione operanti in conto proprio, che ammontano a circa il 6 per cento del campione, sono considerate autorappresentative.

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);
- c) agenti corrispondenti dell'Osservatorio sul Mercato Immobiliare (OMI) gestito dall'Agenzia delle Entrate (circa 600 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 utilizza anche 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 campione⁶. 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 variabile di scala che consenta di tener conto della diversa dimensione delle agenzie del campione⁷.

A6. Gli errori standard

Le stime delle percentuali, riferite al totale nazionale, presentano errori standard non superiori all'1,3 per cento, ovvero intervalli di confidenza (al 95 per cento) al massimo pari

⁶ 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.

⁷ 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.

a 2,5 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
(punti percentuali)

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

(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.

B. Grafici e Tavole

Figura 1

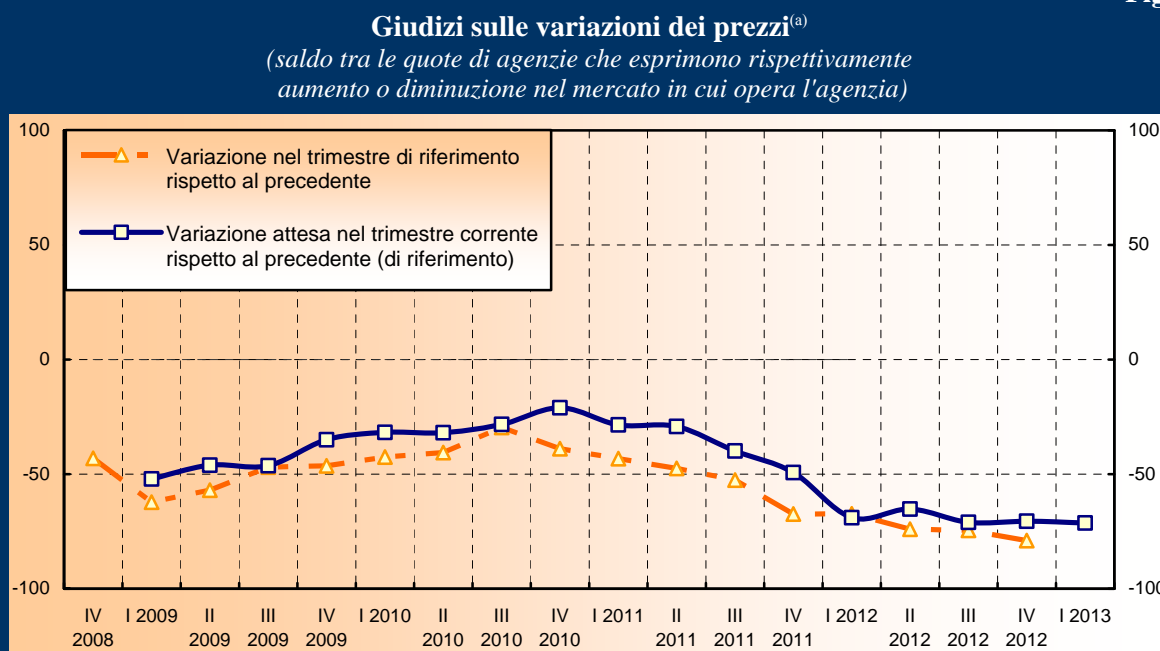
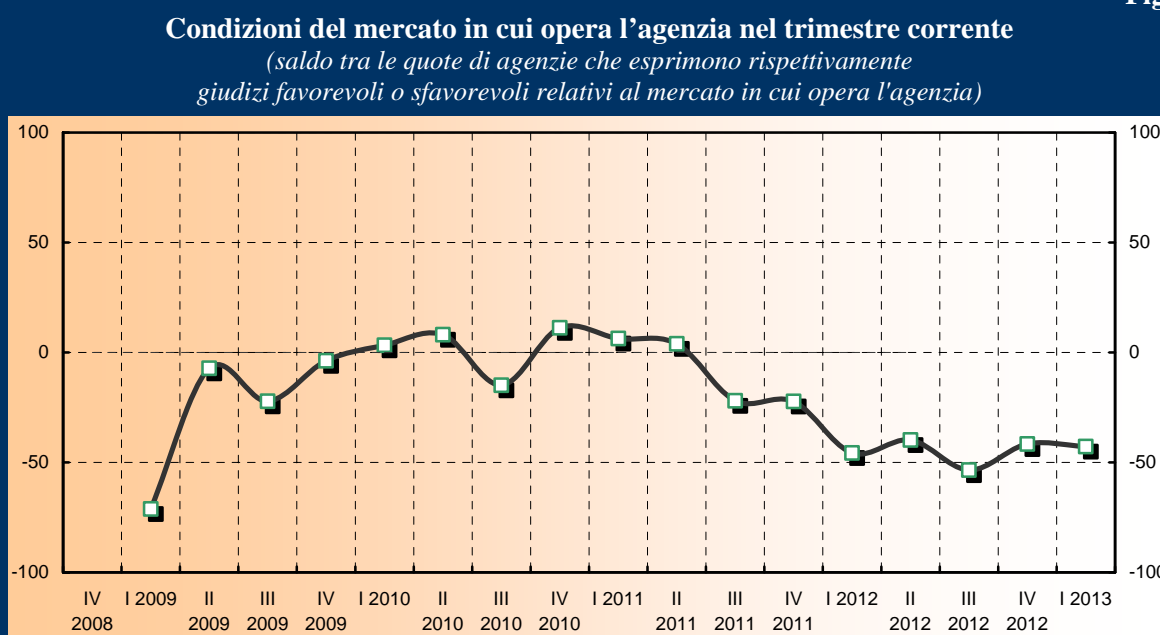


Figura 2



Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia del Territorio sul mercato delle abitazioni in Italia. – (a) Risposte delle agenzie che hanno dichiarato di avere effettuato vendite nel trimestre di riferimento.

Tavola 1 – Distribuzione del campione e dell'universo
(unità, valori percentuali; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2012)

	agenzie rilevate (a)	universo delle agenzie⁽¹⁾ (b)	frazione sondata (a)/(b) (percentuale)
Per ripartizioni geografiche			
Nord Ovest.....	460	11.934	3,9
di cui: aree urbane ⁽²⁾	293	5.460	5,4
aree non urbane.....	167	6.474	2,6
Nord Est.....	331	7.004	4,7
di cui: aree urbane ⁽²⁾	206	2.301	9,0
aree non urbane.....	125	4.703	2,7
Centro.....	328	8.000	4,1
di cui: aree urbane ⁽²⁾	199	3.525	5,6
aree non urbane.....	129	4.475	2,9
Sud e Isole.....	396	5.069	7,8
di cui: aree urbane ⁽²⁾	193	1.367	14,1
aree non urbane.....	203	3.702	5,5
Per popolazione residente			
Aree urbane (>250 mila abitanti) ⁽²⁾	891	12.653	7,0
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	624	19.354	3,2
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) ⁽³⁾	567	9.094	6,2
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti).....	948	22.913	4,1
Totale.....	1.515	32.007	4,7

Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia del Territorio sul mercato delle abitazioni in Italia. – (1) Istat-Asia (2010). La popolazione è composta dalle imprese operanti nell'intermediazione immobiliare per conto terzi. – (2) Comuni con oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): 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 oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

Tavola 2 – Giudizi sui prezzi di vendita ⁽¹⁾
(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2012)

	Andamento rispetto al periodo precedente		
	in diminuzione	stabile	in aumento
Per ripartizioni geografiche			
Nord Ovest.....	76,8	22,5	0,7
di cui: aree urbane ⁽²⁾	79,3	19,9	0,8
aree non urbane	74,8	24,6	0,7
Nord Est.....	79,1	20,7	0,1
di cui: aree urbane ⁽²⁾	88,1	11,5	0,4
aree non urbane	74,8	25,2	0,0
Centro.....	81,0	19,0	0,0
di cui: aree urbane ⁽²⁾	82,6	17,4	0,0
aree non urbane	79,7	20,3	0,0
Sud e Isole.....	82,8	16,9	0,3
di cui: aree urbane ⁽²⁾	82,9	16,0	1,1
aree non urbane	82,8	17,2	0,0
Per popolazione residente			
Aree urbane (>250 mila abitanti) ⁽²⁾	82,3	17,2	0,5
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	77,4	22,3	0,2
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) ⁽³⁾	80,8	18,7	0,5
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti).....	78,7	21,0	0,3
Totale.....	79,3	20,3	0,3
<i>per memoria:</i> Terzo trimestre 2012	74,8	24,9	0,3
Secondo trimestre 2012.....	74,4	25,2	0,4
Primo trimestre 2012.....	69,1	29,0	1,8
Quarto trimestre 2011	66,5	32,8	0,6

Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia del Territorio sul mercato delle abitazioni in Italia. – (1) Risposte delle agenzie che hanno dichiarato di avere effettuato vendite nel trimestre di riferimento. – (2) Comuni con oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): 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 oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

Tavola 3 – Vendita di abitazioni nel trimestre di riferimento*(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2012)*

	Quota di agenzie che hanno venduto abitazioni	di cui:		
		solo nuove	solo preesistenti	nuove e preesistenti
Per ripartizioni geografiche				
Nord Ovest	65,7	5,5	44,5	15,6
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	65,5	3,8	49,4	12,3
aree non urbane.....	65,8	7,0	40,5	18,3
Nord Est	70,6	8,4	36,5	25,7
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	66,4	9,4	39,6	17,4
aree non urbane.....	72,7	7,8	35,0	29,8
Centro.....	60,5	4,5	42,8	13,2
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	60,7	4,4	49,9	6,4
aree non urbane.....	60,3	4,6	37,2	18,5
Sud e Isole.....	58,8	4,5	45,9	8,3
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	57,9	2,6	46,8	8,5
aree non urbane.....	59,1	5,2	45,6	8,2
Per popolazione residente				
Aree urbane (>250 mila abitanti) ⁽¹⁾	63,5	4,9	47,5	11,2
Aree non urbane (≤250 mila abitanti)	64,9	6,3	39,4	19,2
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) ⁽²⁾	63,0	4,0	49,1	9,9
Aree non metropolitane (≤500 mila ab.)	64,9	6,4	40,0	18,5
Totale	64,4	5,7	42,6	16,0
<i>per memoria:</i> Terzo trimestre 2012.....				
Secondo trimestre 2012.....	55,7	4,1	36,6	15,0
Primo trimestre 2012.....	62,7	3,9	42,2	16,5
Quarto trimestre 2011.....	63,8	4,2	43,6	16,0
Quarto trimestre 2011.....	72,1	4,8	46,3	21,0

Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia del Territorio sul mercato delle abitazioni in Italia. – (1) Comuni con oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): 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 oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

Tavola 4 – Tipologia delle abitazioni vendute nel trimestre di riferimento

(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2012)

	Superficie dell'immobile venduto			Disponibilità dell'immobile venduto		
	meno di 80 mq	81-140 mq	oltre 140 mq	libero	affittato	nuda proprietà
Per ripartizioni geografiche						
Nord Ovest.....	50,5	45,8	3,7	98,9	0,8	0,2
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	56,4	38,7	4,9	97,7	1,9	0,5
aree non urbane.....	45,5	51,7	2,7	100,0	0,0	0,0
Nord Est.....	40,8	54,2	5,0	97,8	0,8	1,4
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	44,0	50,8	5,3	95,8	2,6	1,6
aree non urbane.....	39,3	55,7	5,0	98,7	0,0	1,3
Centro.....	50,6	42,9	6,4	96,6	2,9	0,5
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	45,6	45,8	8,6	97,7	1,2	1,2
aree non urbane.....	54,6	40,7	4,7	95,8	4,2	0,0
Sud e Isole.....	40,4	54,8	4,8	98,2	1,0	0,8
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	39,6	54,6	5,7	93,2	3,7	3,1
aree non urbane.....	40,7	54,9	4,4	100,0	0,0	0,0
Per popolazione residente						
Aree urbane (>250 mila abitanti) ⁽¹⁾	49,5	44,5	6,0	96,9	2,0	1,1
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	44,9	51,0	4,1	98,8	0,9	0,3
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) ⁽²⁾	52,0	42,1	5,9	97,0	2,0	1,0
Aree non metropolitane (≤500 mila ab.).....	44,7	50,9	4,4	98,4	1,1	0,5
Totale.....	46,7	48,5	4,8	98,0	1,3	0,6
<i>per memoria:</i> Quarto trimestre 2011.....	45,8	49,3	4,9	98,1	1,3	0,6
Quarto trimestre 2010.....	40,6	54,9	4,5	99,1	0,4	0,4

Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia del Territorio sul mercato delle abitazioni in Italia. – (1) Comuni con oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): 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 oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

Tavola 5 - Incarichi a vendere

(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2012)

	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
Per ripartizioni geografiche						
Nord Ovest	17,9	36,4	45,8	23,7	37,1	39,2
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	19,4	41,0	39,6	26,4	38,2	35,4
aree non urbane.....	16,6	32,5	50,9	21,3	36,2	42,5
Nord Est.....	14,2	31,4	54,4	16,1	37,7	46,3
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	9,3	32,6	58,2	14,1	41,6	44,3
aree non urbane.....	16,6	30,9	52,5	17,0	35,7	47,3
Centro	13,9	30,3	55,8	16,1	37,0	46,9
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	16,2	37,2	46,7	18,6	41,1	40,3
aree non urbane.....	12,1	25,0	62,9	14,2	33,8	52,1
Sud e Isole	11,5	26,0	62,5	14,8	30,4	54,8
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	13,6	32,3	54,1	17,8	36,3	45,9
aree non urbane.....	10,7	23,7	65,6	13,8	28,2	58,1
Per popolazione residente						
Aree urbane (>250 mila abitanti) ⁽¹⁾	16,0	37,4	46,6	21,1	39,4	39,5
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	14,4	28,7	56,9	17,2	33,9	48,9
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) ⁽²⁾	18,1	39,6	42,4	23,9	39,4	36,8
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti)	13,9	29,2	57,0	16,7	34,8	48,5
Totale	15,1	32,1	52,8	18,7	36,1	45,2
<i>per memoria:</i> Terzo trimestre 2012.....	12,7	32,5	54,9	17,9	37,1	45,0
Secondo trimestre 2012	15,0	29,3	55,8	18,4	33,7	47,8
Primo trimestre 2012	15,6	34,4	50,1	17,8	36,2	46,0
Quarto trimestre 2011.....	15,9	40,3	43,8	24,6	40,6	34,9

Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia del Territorio sul mercato delle abitazioni in Italia. – (1) Comuni con oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): 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 oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

Tavola 6 - Cause prevalenti di cessazione dell'incarico a vendere⁽¹⁾

(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2012)

	Proposte di acquisto a prezzi bassi per il venditore	Attese di prezzi più favorevoli	Assenza di proposte di acquisto causa prezzi troppo alti	Troppo tempo trascorso dall'inizio dell'incarico	Difficoltà nel reperimento del mutuo	Sopraggiunte difficoltà per il venditore	Altro
Per ripartizioni geografiche							
Nord Ovest.....	46,5	24,5	65,7	27,4	51,9	4,4	7,2
di cui: aree urbane ⁽²⁾	50,4	24,4	70,6	20,8	51,2	5,0	4,9
aree non urbane.....	43,2	24,6	61,5	33,1	52,4	3,9	9,2
Nord Est.....	45,5	20,4	62,8	24,4	60,4	4,4	4,9
di cui: aree urbane ⁽²⁾	45,4	22,6	65,2	28,1	57,2	3,3	3,2
aree non urbane.....	45,6	19,3	61,6	22,6	62,0	4,9	5,7
Centro.....	53,2	29,6	59,5	23,4	52,8	3,5	7,4
di cui: aree urbane ⁽²⁾	53,7	33,6	63,7	20,0	48,5	4,7	4,0
aree non urbane.....	52,7	26,5	56,3	26,1	56,1	2,5	10,0
Sud e Isole.....	53,3	18,4	66,3	21,8	60,8	6,1	3,7
di cui: aree urbane ⁽²⁾	55,4	22,4	65,6	25,0	60,6	7,0	1,9
aree non urbane.....	52,5	16,9	66,6	20,6	60,9	5,8	4,4
Per popolazione residente							
Aree urbane (>250 mila abitanti) ⁽²⁾	51,0	26,4	67,2	22,4	52,6	4,8	4,0
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	47,8	22,3	61,3	26,5	57,2	4,2	7,6
Aree metropolitane (>500 mila ab.) ⁽³⁾	52,4	26,7	68,1	21,0	51,6	4,6	4,3
Aree non metropolitane (≤500 mila ab.).....	47,7	22,8	61,8	26,4	56,9	4,4	6,9
Totale	49,1	23,9	63,6	24,8	55,4	4,4	6,2
<i>per memoria:</i> Terzo trimestre 2012.....	49,9	21,9	64,1	22,6	57,9	4,5	4,4
Secondo trimestre 2012.....	48,4	22,9	64,4	24,5	61,0	3,9	6,9
Primo trimestre 2012.....	53,1	20,6	60,7	22,6	63,8	3,9	6,8
Quarto trimestre 2011.....	50,9	19,6	64,2	23,1	62,3	3,8	5,7

Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia del Territorio sul mercato delle abitazioni in Italia. – (1) 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 oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): 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 oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

Tavola 7 - Rapporto tra prezzo pagato all'acquisto e prezzo inizialmente richiesto dal venditore⁽¹⁾
(percentuali di agenzie, salvo diversa indicazione; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2012)

	Inferiore di oltre il 30%	Inferiore tra il 20 e il 30%	Inferiore tra il 10 e il 20%	Inferiore tra il 5 e il 10%	Inferiore meno del 5%	Uguale o superiore	Totale	Riduzione media ⁽²⁾
Per ripartizioni geografiche								
Nord Ovest.....	5,0	22,4	47,7	19,1	4,5	1,3	100,0	16,0
di cui: aree urbane ⁽³⁾	5,1	21,9	48,4	19,9	4,1	0,6	100,0	16,1
aree non urbane.....	4,9	22,9	47,1	18,3	4,9	1,9	100,0	16,0
Nord Est.....	3,8	16,2	49,5	22,5	7,2	0,9	100,0	14,7
di cui: aree urbane ⁽³⁾	2,6	23,0	41,7	25,1	7,6	0,0	100,0	15,0
aree non urbane.....	4,3	13,1	53,0	21,3	7,0	1,3	100,0	14,5
Centro.....	2,7	29,6	43,6	16,3	6,3	1,6	100,0	16,2
di cui: aree urbane ⁽³⁾	4,2	25,4	46,7	15,2	6,5	2,0	100,0	16,1
aree non urbane.....	1,5	32,9	41,1	17,1	6,2	1,2	100,0	16,3
Sud e Isole.....	3,5	36,2	41,7	12,1	5,2	1,3	100,0	17,6
di cui: aree urbane ⁽³⁾	8,0	27,8	44,9	17,3	2,0	0,0	100,0	17,8
aree non urbane.....	1,8	39,3	40,6	10,1	6,4	1,8	100,0	17,5
Per popolazione residente								
Aree urbane (>250 mila abitanti) ⁽³⁾	4,7	23,6	46,3	19,4	5,2	0,8	100,0	16,1
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	3,5	25,2	46,3	17,5	6,0	1,6	100,0	15,9
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) ⁽⁴⁾	4,9	22,7	47,4	18,8	5,1	1,2	100,0	16,0
Aree non metropolitane (≤500 mila ab.).....	3,5	25,3	45,9	18,0	5,9	1,3	100,0	16,0
Totale	3,9	24,6	46,3	18,2	5,7	1,3	100,0	16,0
<i>per memoria:</i>								
Terzo trimestre 2012.....	3,7	21,8	45,7	21,5	5,3	1,9	100,0	15,4
Secondo trimestre 2012.....	4,0	20,8	47,1	22,3	4,3	1,5	100,0	15,4
Primo trimestre 2012.....	3,4	15,8	47,1	26,5	5,8	1,4	100,0	14,3
Quarto trimestre 2011.....	2,0	13,0	50,7	25,3	7,8	1,1	100,0	13,7

Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia del Territorio sul mercato delle abitazioni in Italia. – (1) Risposte delle agenzie che hanno dichiarato di aver effettuato vendite nel trimestre di riferimento. – (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 oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): 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 oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

Tavola 8 – Tempi di vendita e mutui ipotecari⁽¹⁾

(mesi, valori percentuali; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2012)

	Tempo tra affidamento dell'incarico e vendita (mesi)	Percentuale di acquisti finanziati con mutuo⁽²⁾	Rapporto tra prestito e valore dell'immobile
Per ripartizioni geografiche			
Nord Ovest	8,3	61,8	59,5
di cui: aree urbane ⁽³⁾	7,3	64,2	59,0
aree non urbane	9,1	59,4	60,0
Nord Est	9,0	53,9	61,3
di cui: aree urbane ⁽³⁾	8,7	56,1	59,0
aree non urbane	9,1	53,3	62,5
Centro	8,8	51,6	48,5
di cui: aree urbane ⁽³⁾	7,1	55,3	44,9
aree non urbane	10,0	47,7	51,8
Sud e Isole	7,9	49,7	61,4
di cui: aree urbane ⁽³⁾	7,1	58,1	56,8
aree non urbane	8,2	46,3	63,2
Per popolazione residente			
Aree urbane (>250 mila abitanti) ⁽³⁾	7,5	60,0	55,4
Aree non urbane (≤250 mila abitanti)	9,1	53,6	59,6
Aree metropolitane (≤500 mila abitanti) ⁽⁴⁾	7,2	61,3	54,6
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti)	9,0	53,9	59,2
Totale	8,5	56,2	57,8
<i>per memoria:</i> Terzo trimestre 2012	8,2	59,6	60,6
Secondo trimestre 2012	8,2	64,7	63,0
Primo trimestre 2012	7,7	60,4	61,5
Quarto trimestre 2011	7,6	63,7	66,9

Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia del Territorio sul mercato delle abitazioni in Italia. – (1) Risposte delle agenzie che hanno dichiarato di avere effettuato vendite nel trimestre di riferimento. – (2) Stime ponderate con il numero di case vendute dichiarato dai rispondenti. – (3) Comuni con oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): 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 oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

Tavola 9 - Prospettive del mercato in cui opera l'agenzia*(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2012; trimestre in corso: gennaio-marzo 2013)*

	Condizioni attese nel mercato in cui opera l'agenzia nel trimestre in corso			Numero atteso di nuovi incarichi a vendere nel trimestre in corso rispetto a quello di riferimento			Livello atteso dei prezzi nel trimestre in corso rispetto a quello di riferimento ⁽²⁾		
	sfavorevoli	normali	favorevoli	inferiore	uguale	superiore	inferiore	uguale	superiore
Per ripartizioni geografiche									
Nord Ovest	47,9	43,9	8,2	15,7	51,3	33,0	72,0	27,6	0,4
di cui: aree urbane ⁽²⁾	49,8	41,5	8,7	19,6	52,9	27,5	75,3	24,4	0,3
aree non urbane.....	46,4	45,8	7,8	12,5	49,9	37,6	69,2	30,2	0,6
Nord Est	56,4	40,0	3,6	14,1	52,0	33,9	70,5	28,4	1,1
di cui: aree urbane ⁽²⁾	48,8	47,1	4,1	13,1	53,5	33,5	74,8	25,2	0,0
aree non urbane.....	60,1	36,5	3,3	14,6	51,3	34,2	68,4	30,0	1,6
Centro	46,8	47,0	6,2	13,3	53,7	32,9	70,9	27,5	1,6
di cui: aree urbane ⁽²⁾	44,1	46,7	9,2	17,2	53,6	29,2	68,8	30,5	0,7
aree non urbane.....	48,9	47,2	3,9	10,4	53,9	35,7	72,6	25,2	2,3
Sud e Isole	46,9	45,4	7,8	11,9	47,4	40,7	76,8	22,6	0,6
di cui: aree urbane ⁽²⁾	41,7	47,4	10,9	16,6	45,9	37,6	74,5	24,9	0,6
aree non urbane.....	48,8	44,6	6,6	10,2	47,9	41,9	77,6	21,8	0,6
Per popolazione residente									
Aree urbane (>250 mila ab.) ⁽²⁾	47,2	44,6	8,2	17,4	52,4	30,2	73,3	26,3	0,4
Aree non urbane (≤250 mila ab.).....	50,8	43,7	5,6	12,1	50,8	37,2	71,4	27,4	1,2
Aree metropolitane (>500 mila ab.) ⁽³⁾	48,0	43,0	9,0	20,0	52,1	27,9	73,6	25,9	0,5
Aree non metropolitane (≤500 mila ab.)	49,9	44,4	5,7	11,9	51,2	37,0	71,6	27,4	1,0
Totale	49,4	44,0	6,6	14,2	51,4	34,4	72,2	27,0	0,9
<i>per memoria:</i> Terzo trimestre 2012	49,0	43,6	7,4	13,0	55,5	31,6	70,6	29,4	0,1
Secondo trimestre 2012.....	58,5	36,5	5,0	19,9	49,9	30,1	71,2	28,6	0,2
Primo trimestre 2012.....	48,8	42,3	9,0	13,1	50,7	36,2	66,6	32,0	1,4
Quarto trimestre 2011	55,0	35,7	9,3	18,8	51,2	30,0	68,0	31,1	0,9

Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia del Territorio sul mercato delle abitazioni in Italia. – (1) 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. – (2) Comuni con oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): 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 oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

Tavola 10 – Situazione generale del mercato immobiliare in Italia

(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2012; trimestre in corso: gennaio-marzo 2013)

	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
Per ripartizioni geografiche						
Nord Ovest.....	57,1	40,1	2,8	27,5	35,9	36,6
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	62,6	35,9	1,4	28,9	34,8	36,3
aree non urbane	52,6	43,5	3,9	26,4	36,8	36,8
Nord Est.....	68,3	30,2	1,5	37,0	31,2	31,8
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	69,0	28,8	2,1	35,5	28,5	36,1
aree non urbane	68,0	30,8	1,2	37,8	32,6	29,6
Centro	60,7	36,9	2,3	33,0	26,2	40,8
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	59,6	38,7	1,7	31,2	32,9	35,9
aree non urbane	61,6	35,6	2,8	34,3	21,1	44,6
Sud e Isole	54,4	41,0	4,5	28,2	27,7	44,1
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	52,4	41,8	5,8	26,1	26,1	47,7
aree non urbane	55,2	40,7	4,1	28,9	28,3	42,8
Per popolazione residente						
Aree urbane (>250 mila abitanti) ⁽¹⁾	61,8	36,1	2,1	30,5	32,1	37,4
Aree non urbane (≤250 mila abitanti)	58,9	38,0	3,0	31,4	30,5	38,1
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) ⁽²⁾	60,7	37,2	2,1	29,5	33,1	37,5
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti)	59,8	37,3	2,9	31,6	30,4	38,0
Totale	60,1	37,3	2,7	31,0	31,2	37,8
<i>per memoria:</i> Terzo trimestre 2012						
Secondo trimestre 2012	56,4	41,0	2,7	38,9	33,7	27,5
Primo trimestre 2012	64,0	34,3	1,8	47,8	26,3	25,8
Quarto trimestre 2011	57,0	40,4	2,6	40,7	30,4	28,8
Quarto trimestre 2011	61,0	35,3	3,7	40,2	29,6	30,2

Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia del Territorio sul mercato delle abitazioni in Italia. – (1) Comuni con oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): 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 oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

Tavola 11 – Giudizi sui canoni di locazione

(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2012; trimestre in corso: gennaio-marzo 2013)

	Quota di agenzie che hanno locato immobili	Andamento dei canoni nel trimestre di riferimento rispetto a quello precedente ⁽¹⁾			Livello atteso dei canoni nel trimestre in corso rispetto a quello precedente ⁽²⁾		
		in diminuzione	stabile	in aumento	in diminuzione	stabile	in aumento
Per ripartizioni geografiche							
Nord Ovest.....	80,6	57,9	40,2	1,8	35,6	61,1	3,3
di cui: aree urbane ⁽³⁾	79,5	67,5	31,4	1,1	37,4	59,0	3,6
aree non urbane.....	81,6	50,1	47,6	2,3	34,0	62,8	3,1
Nord Est.....	83,1	51,6	45,6	2,8	31,8	66,1	2,1
di cui: aree urbane ⁽³⁾	84,6	54,0	43,5	2,6	32,0	64,5	3,5
aree non urbane.....	82,4	50,2	46,8	3,0	31,6	67,0	1,3
Centro.....	75,1	66,0	33,4	0,6	40,6	58,2	1,2
di cui: aree urbane ⁽³⁾	83,6	74,2	25,8	0,0	42,4	56,8	0,8
aree non urbane.....	67,8	59,1	39,8	1,1	38,8	59,6	1,6
Sud e Isole.....	73,8	55,3	38,6	6,0	32,2	61,5	6,3
di cui: aree urbane ⁽³⁾	74,4	61,5	32,9	5,6	44,2	50,1	5,8
aree non urbane.....	73,5	52,9	40,9	6,2	27,2	66,2	6,6
Per popolazione residente							
Aree urbane (>250 mila abitanti) ⁽³⁾	81,1	66,1	32,4	1,6	38,5	58,6	3,0
Aree non urbane (fino a 250 mila abitanti).....	77,1	52,7	44,3	2,9	33,2	63,9	2,9
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) ⁽⁴⁾	80,5	70,1	28,9	1,0	41,1	56,0	2,9
Aree non metropolitane (fino a 500 mila abitanti)	78,0	53,3	43,8	2,9	33,0	64,0	3,0
Totale	78,8	58,1	39,5	2,4	35,4	61,6	2,9

Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia del Territorio sul mercato delle abitazioni in Italia. – (1) Risposte delle agenzie immobiliari che operano nel mercato delle locazioni. – (2) Risposte delle agenzie immobiliari che hanno locato almeno un immobile nel trimestre di riferimento. – (3) Comuni con oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): 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 oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

GENNAIO 2013

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**, di **Tecnoborsa** (Organizzazione del sistema delle Camere di Commercio per lo sviluppo e la regolazione dell'economia immobiliare) e dell'**Agenzia del Territorio**, 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 sezioni: (A) l'andamento delle compravendite di immobili residenziali; (B) i prezzi; (C) le prospettive a breve termine; (D) il mercato delle locazioni.

La maggior parte delle domande del questionario è di natura qualitativa; solo alcune richiederanno una valutazione numerica.

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

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 **ottobre-dicembre 2012**.
- 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 0415044370, telefax 0415044244, 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

Agenzia del Territorio largo Leopardi 5 00185 Roma – telefono 0647775270 – Fax 0647775440, e-mail: at_territorioinforma@agenziaterritorio.it

INFORMATIVA AI SENSI DEL D. LGS. 196/2003

Questa indagine è curata dalla Banca d'Italia, da Tecnoborsa e dall'Agenzia del Territorio 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, da Tecnoborsa e dall'Agenzia del Territorio per fini statistici. 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 Questlab S.r.l.: Giuseppe Castiello, Via Ospedale 27, 30174 VENEZIA – MESTRE; per la Banca d'Italia: Servizio Studi di Congiuntura e Politica Monetaria, Via Nazionale 91, 00184 ROMA; per Tecnoborsa SCPA: Ettore Troiani, Via Capitan Bavastro 116, 00154 ROMA; per l'Agenzia del Territorio: Direttore Centrale Osservatorio Mercato Immobiliare e Servizi Estimativi, Largo Leopardi 5, 00185 ROMA.

Denominazione dell'impresa:

Forma giuridica: SRL SPA SAS SNC Ditta individuale Altro
(specificare): _____

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):

Nel corso degli ultimi 12 mesi la sua agenzia ha operato prevalentemente in:	<input type="checkbox"/> Compravendita di beni immobili propri <input type="checkbox"/> Compravendita di beni immobili per conto terzi
---	---

NOTA GENERALE: Per *vendite* o *compravendite* si intendono gli incarichi a vendere portati a termine con successo dalla Sua agenzia, riferiti al momento dell'accettazione dell'offerta da parte del venditore ovvero alla stipula del contratto preliminare di vendita. 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 numero complessivo delle compravendite.

Nel corso degli ultimi 12 mesi la sua agenzia ha operato nella locazione di immobili?	<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Sì
--	---

1. Quanti agenti operano attualmente per l'agenzia (Lei incluso)?	_____
--	-------

2. Consideri la situazione del mercato immobiliare nel solo territorio in cui opera l'agenzia: come la giudica nel trimestre ottobre-dicembre 2012 rispetto a quello precedente?	<input type="checkbox"/> Peggioro <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Migliore
--	---

SEZIONE A – LE COMPRAVENDITE

In questa sezione si raccolgono informazioni sull'andamento delle compravendite effettuate dall'agenzia. Nella maggior parte dei casi Le sarà richiesto di riportare le informazioni relative al complesso del trimestre di riferimento, che per questa indagine è il periodo **ottobre-dicembre 2012**.

A1. Indicare il comune in cui l'agenzia ha effettuato la maggior parte delle compravendite nel trimestre ottobre-dicembre 2012:	CAP __ __ __ __ __	COMUNE _____
--	---------------------	---------------

A2. L'agenzia ha venduto abitazioni?	Nel trimestre ottobre-dicembre 2012	Nel trimestre precedente quello di riferimento (luglio-settembre 2012)
	Si, solo abitazioni nuove __	Si, solo abitazioni nuove __
	Si, solo abitazioni preesistenti __	Si, solo abitazioni preesistenti __
	Si, abitazioni nuove ed preesistenti __	Si, abitazioni nuove ed preesistenti __
	No __	No __

	Rispetto al trimestre luglio-settembre 2012	Rispetto al trimestre corrispondente dell'anno scorso (ottobre-dicembre 2011)
--	--	--

A3. Ci potrebbe dire se il numero di abitazioni vendute dalla sua agenzia nel trimestre ottobre-dicembre 2012 è...	<input type="checkbox"/> In diminuzione (oltre 10%) <input type="checkbox"/> Stabile (tra -10 e + 10%) <input type="checkbox"/> In aumento (oltre 10%)	<input type="checkbox"/> In diminuzione (oltre 10%) <input type="checkbox"/> Stabile (tra -10 e + 10%) <input type="checkbox"/> In aumento (oltre 10%)
--	--	--

Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre di riferimento (ottobre-dicembre 2012) , salti alla domanda A8.

A4. Quante abitazioni sono state vendute dall'agenzia?	Nel trimestre ottobre-dicembre 2012	Nel trimestre luglio-settembre 2012
	Nuove _____ Preesistenti _____	Nuove _____ Preesistenti _____

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

A5.1. La superficie (mq comm.li)	≤80 mq __	81-140 mq __	>140mq __
A5.2 La disponibilità dell'immobile	Libero __	Affittato __	Nuda proprietà, usufrutto o altro __

A6. Pensi al complesso delle case vendute dall'agenzia nel trimestre di riferimento. In quanti dei casi di cui Lei è al corrente e per quale percentuale del prezzo l'acquirente ha fatto ricorso a un mutuo?	_____ % del numero di contratti di compravendita assistiti da mutuo			
	_____ Valore % del mutuo rispetto al prezzo pattuito			
A7. Pensando al complesso delle abitazioni vendute dall'agenzia nel trimestre di riferimento e nel trimestre precedente, saprebbe indicare quanti mesi sono passati in media dall'affidamento dell'incarico all'effettiva vendita dell'immobile (firma del contratto preliminare di vendita)?	__ Non so rispondere			
	<table border="1"> <tr> <th>Nel trimestre di riferimento (ottobre-dicembre 2012)</th> <th>nel trimestre precedente quello di riferimento (luglio-settembre 2012)</th> </tr> <tr> <td> __ mesi</td> <td> __ mesi</td> </tr> </table>	Nel trimestre di riferimento (ottobre-dicembre 2012)	nel trimestre precedente quello di riferimento (luglio-settembre 2012)	__ mesi
Nel trimestre di riferimento (ottobre-dicembre 2012)	nel trimestre precedente quello di riferimento (luglio-settembre 2012)			
__ mesi	__ mesi			

A8. Sulla base dell'esperienza della sua agenzia, saprebbe indicare quanti mesi intercorrono, in media, tra accettazione dell'offerta di acquisto da parte del proprietario e stipula del rogito?	Numero di mesi __
A9. Alla fine del trimestre di riferimento (ottobre-dicembre 2012) saprebbe indicare se il numero di incarichi a vendere ancora da evadere risulta, rispetto alla fine del trimestre precedente (luglio-settembre 2012): <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
A10. Il numero di nuovi incarichi a vendere ricevuti dall'agenzia nel corso del trimestre di riferimento risulta, rispetto a quelli acquisiti nel trimestre precedente: <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
A11. Parliamo ora degli incarichi che sono scaduti e/o non rinnovati nel trimestre di riferimento. Potrebbe indicare le determinanti più importanti di questo comportamento, tra quelle qui a fianco elencate? <i>(sceglierne al massimo tre)</i>	<input type="checkbox"/> Le offerte ricevute sono state ritenute troppo basse dal venditore <input type="checkbox"/> Aspettative di prezzi più elevati in futuro hanno indotto i proprietari ad attendere <input type="checkbox"/> Non sono state ricevute offerte perché il prezzo è stato ritenuto troppo alto dall'acquirente <input type="checkbox"/> E' trascorso troppo tempo da quando l'appartamento è stato collocato sul mercato <input type="checkbox"/> L'acquirente ha incontrato difficoltà nel reperire il mutuo <input type="checkbox"/> Sono sopraggiunte difficoltà del venditore (pignoramenti, separazioni, ecc.) <input type="checkbox"/> Altro (specificare:) _____

SEZIONE B – I PREZZI

Questa sezione raccoglie informazioni sui prezzi di vendita registrati nel periodo di riferimento (ottobre-dicembre 2012).

	Rispetto al trimestre luglio-settembre 2012	Rispetto a un anno fa
B1. (in caso l'agenzia abbia venduto immobili nel trimestre di riferimento) Pensando alla tipologia prevalente di immobili venduti dall'agenzia nel trimestre di riferimento il prezzo di vendita (al mq) risulta in media: B1. (in caso l'agenzia NON abbia venduto immobili nel trimestre di riferimento) Pensi alla zona di competenza dell'agenzia: nel trimestre di riferimento ritiene che i prezzi di vendita (al mq) siano in media:	<input type="checkbox"/> In forte diminuzione <input type="checkbox"/> In diminuzione <input type="checkbox"/> All'incirca stabile <input type="checkbox"/> In aumento <input type="checkbox"/> In forte aumento	
B2. Saprebbe anche indicare di quanto è cambiato questo prezzo di vendita in percentuale? <i>(indicare anche il segno della variazione)</i>	+/- __ __ , __ %	+/- __ __ , __ %

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

B3. Con riferimento alla tipologia prevalente di immobili venduti dall'agenzia , potrebbe darci un'indicazione circa il prezzo minimo e massimo di vendita (al mq) osservato nel trimestre di riferimento?	minimo (€) _____ massimo (€) _____
B4. Pensando alla tipologia prevalente di immobili venduti dall'agenzia nel trimestre di riferimento, il prezzo effettivamente ottenuto risulta, rispetto alla prima richiesta del venditore:	Inferiore di: Oltre il 30% <input type="checkbox"/> Tra 20-30% <input type="checkbox"/> Tra 10-20% <input type="checkbox"/> Tra 5 e 10% <input type="checkbox"/> Meno del 5% <input type="checkbox"/> Uguale (o superiore) <input type="checkbox"/>

SEZIONE C – LE PROSPETTIVE

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

C1. Pensi alla tipologia di immobili usualmente più venduta dall'agenzia. Come ritiene potranno variare i prezzi nel trimestre gennaio-marzo 2013 rispetto al trimestre di riferimento (ottobre-dicembre 2012)?	<input type="checkbox"/> In forte diminuzione <input type="checkbox"/> In diminuzione <input type="checkbox"/> Circa stabile (tra -1% e +1%) <input type="checkbox"/> In aumento <input type="checkbox"/> In forte aumento
C1.1 Saprebbe anche indicare di quanto cambieranno questi prezzi di vendita in percentuale? (<i>indicare anche il segno della variazione</i>)	+/- __ __ , __ %
C2. Secondo le Sue aspettative, nel trimestre gennaio-marzo 2013 ritiene che il numero dei <u>nuovi incarichi</u> a vendere ricevuti dall'agenzia sarà, rispetto al trimestre di riferimento:	<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
C3. Consideri la situazione del mercato immobiliare del territorio in cui opera l'agenzia : come sarà l'andamento nel trimestre gennaio-marzo 2013 rispetto al precedente?	<input type="checkbox"/> Peggior <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Migliore
	Nel trimestre gennaio-marzo 2013:
C4. Consideri ora la situazione generale del mercato immobiliare, riferita all'intero territorio nazionale : rispetto alla situazione attuale, come ritiene essa si presenterà?	<input type="checkbox"/> Peggior <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Migliore
	Nel prossimo biennio:
<input type="checkbox"/> Peggior <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Migliore	<input type="checkbox"/> Peggior <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Migliore

SEZIONE D – IL MERCATO DELLE LOCAZIONI

In questa sezione si raccolgono informazioni sull'andamento del mercato degli affitti presso le agenzie che vi operano.

	Rispetto al trimestre luglio-settembre 2012	Rispetto al trimestre corrispondente dell'anno scorso (ottobre-dicembre 2011)
D1. Ci potrebbe dire se il numero di abitazioni locate dalla sua agenzia nel trimestre ottobre-dicembre 2012 è...	<input type="checkbox"/> In diminuzione (oltre 10%) <input type="checkbox"/> Stabile (tra -10 e + 10%) <input type="checkbox"/> In aumento (oltre 10%)	<input type="checkbox"/> In diminuzione (oltre 10%) <input type="checkbox"/> Stabile (tra -10 e + 10%) <input type="checkbox"/> In aumento (oltre 10%)

D2. Nel trimestre di riferimento (ottobre-dicembre 2012) la sua agenzia ha operato nella locazione di immobili?

No Sì

D3. (in caso l'agenzia abbia locato immobili nel trimestre di riferimento) Pensando alla tipologia prevalente di immobili locati dall'agenzia nel trimestre di riferimento il canone di locazione (al mq) risulta in media: D3. (in caso l'agenzia NON abbia locato immobili nel trimestre di riferimento) Pensi alla zona di competenza dell'agenzia: nel trimestre di riferimento ritiene che i canoni di locazione (al mq) siano in media:	<input type="checkbox"/> In forte diminuzione <input type="checkbox"/> In diminuzione <input type="checkbox"/> All'incirca stabile <input type="checkbox"/> In aumento <input type="checkbox"/> In forte aumento	
--	--	--

Se l'agenzia NON ha locato immobili nel trimestre di riferimento, l'intervista è terminata.

D4. Con riferimento alla tipologia prevalente di immobili locati dall'agenzia, potrebbe darci un'indicazione circa il canone mensile minimo e massimo (al mq) osservato nel trimestre di riferimento?	minimo (€) _____ massimo (€) _____
D5. Pensi alla tipologia prevalente di immobili locati dall'agenzia. Come ritiene potranno variare i canoni di locazione (al mq) nel trimestre gennaio-marzo 2013 rispetto al trimestre di riferimento (ottobre-dicembre 2012)?	<input type="checkbox"/> In forte diminuzione <input type="checkbox"/> In diminuzione <input type="checkbox"/> All'incirca stabile <input type="checkbox"/> In aumento <input type="checkbox"/> In forte aumento

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

Eventuali chiarimenti sui dati contenuti in questa pubblicazione possono essere richiesti via e-mail all'indirizzo statistiche@bancaditalia.it

Stampa su carta riciclata

Stampato presso la Divisione Editoria e stampa della Banca d'Italia

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. DANIELE FRANCO* -