



BANCA D'ITALIA  
EUROSISTEMA

# Supplementi al Bollettino Statistico

---

Indagini campionarie

Sondaggio congiunturale  
sul mercato delle abitazioni in Italia

Marzo 2009

Nuova serie

Anno XIX - 23 Marzo 2009

Numero

15



## INDICE

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

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

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

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

# SONDAGGIO CONGIUNTURALE SUL MERCATO DELLE ABITAZIONI IN ITALIA

Marzo 2009

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

## 1. Introduzione

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

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

## 2. I principali risultati

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

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

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

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

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

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

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

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

## **A. Nota metodologica**

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### **A4. La ponderazione**

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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



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

## A6. Gli errori standard

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

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

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

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

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

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

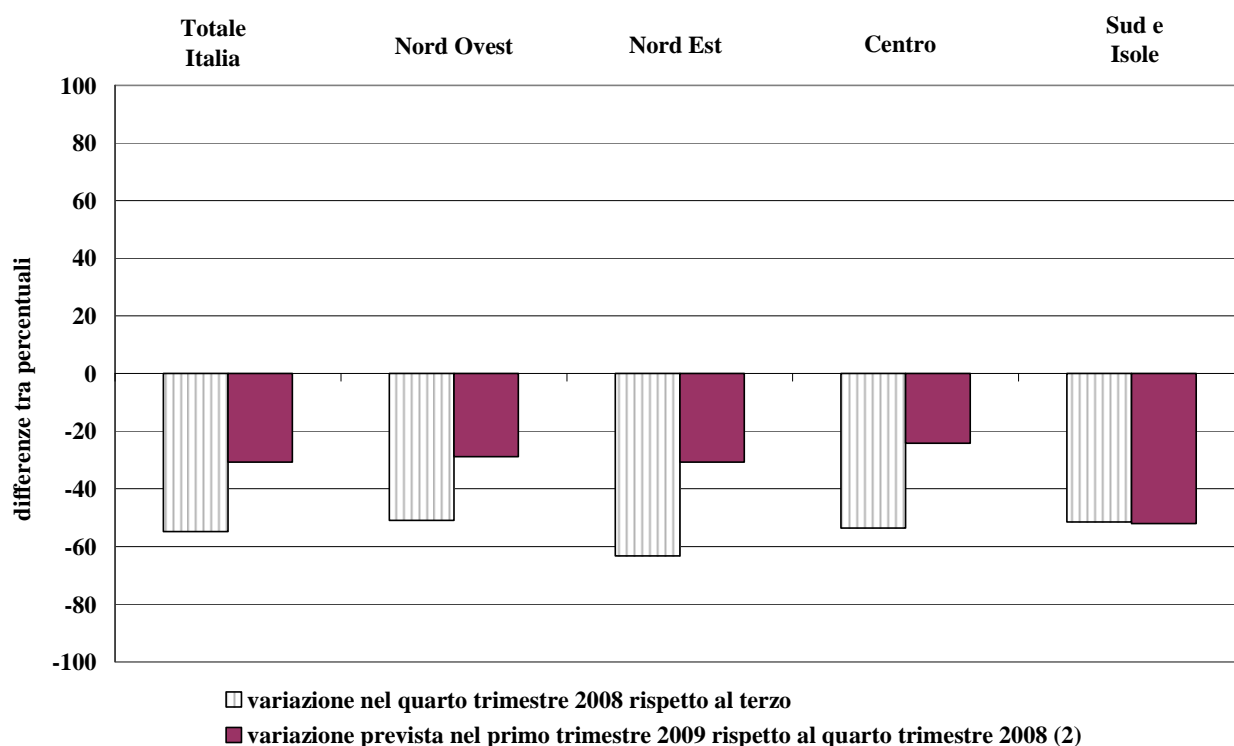
Il termine  $\hat{v}_{p(s)}(\hat{t}_j^*)$  indica la varianza stimata sul  $j$ -esimo campione replicato per lo stimatore  $\hat{t}$ , usando l'informazione del piano di campionamento  $p(s)$ . La prima sommatoria rappresenta la varianza media rispetto alle replicazioni (*within imputation variance*),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

---

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

## B. Grafici e tavole

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



Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

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

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

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

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

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

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

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

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

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

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

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

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

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

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

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

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

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

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

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

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

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

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



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

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

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

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

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

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

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

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

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

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

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

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

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

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

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

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

Fonte: Sondaggio Banca d'Italia-Tecnoborsa.

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

















