



BANCA D'ITALIA  
EUROSISTEMA

# Supplementi al Bollettino Statistico

---

Indagini campionarie

Sondaggio congiunturale  
sul mercato delle abitazioni in Italia  
Ottobre 2016

Nuova serie

Anno XXVI - 11 Novembre 2016

Numero

60



## Sommario

1. Introduzione.....	3
2. I principali risultati .....	3
Prezzi delle abitazioni .....	3
Compravendite.....	3
Incarichi a vendere .....	3
Trattative e tempi di vendita .....	4
Modalità di finanziamento degli acquisti .....	4
Locazioni.....	4
Le prospettive del mercato in cui operano le agenzie .....	4
Le prospettive del mercato nazionale delle compravendite.....	4
Appendice A: Nota metodologica .....	5
Appendice B: Tavole statistiche .....	11
Appendice C: Il questionario.....	27

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 (Osservatorio del Mercato Immobiliare). I referenti sono, per la Banca d'Italia: Laura Bartiloro, Simone Emiliozzi e Giordano Zevi (con la collaborazione di Pamela Minzera per la parte editoriale); per Tecnoborsa: Giampiero Bambagioni e Ettore Troiani; per l'Agenzia delle Entrate, Osservatorio del Mercato Immobiliare: 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

Ottobre 2016

*Nel terzo trimestre del 2016 sono rimasti ancora largamente prevalenti i giudizi di stabilità dei prezzi delle abitazioni ma si è ridotta la quota di agenti che ne riportano una flessione, sia nel quadro corrente sia in quello atteso nel breve termine. Il margine medio di sconto sulle quotazioni di vendita rispetto alle richieste iniziali del venditore è diminuito; si consolida l'incremento del numero di potenziali acquirenti. Riflettendo le condizioni favorevoli nel mercato del credito, l'incidenza degli acquisti finanziati da mutui e il rapporto medio tra prestito e valore dell'immobile sono ulteriormente aumentati. Le attese degli agenti sono favorevoli sia sull'evoluzione a breve del proprio mercato di riferimento sia su quella di medio termine (due anni) relativa al mercato nazionale.*

## 1. Introduzione

Le interviste del Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia si sono svolte tra il 27 settembre e il 21 ottobre 2016. Vi hanno partecipato 1.404 agenzie immobiliari<sup>1</sup> (tav. 1) fornendo informazioni sulle attività di compravendita<sup>2</sup> e locazione, sui relativi prezzi nel trimestre luglio-settembre 2016 e sulle prospettive di breve periodo.

I principali risultati sono riassunti di seguito; in appendice si riportano la nota metodologica, le tavole statistiche e il questionario utilizzato. A causa della revisione dell'universo di riferimento, alcune elaborazioni sui dati delle passate rilevazioni potrebbero non coincidere con quelle pubblicate nelle edizioni precedenti del presente Supplemento.

## 2. I principali risultati

### Prezzi delle abitazioni

Nel terzo trimestre del 2016 la quota di operatori che riportano una stabilità dei prezzi di vendita è salita al 64,0 per cento (erano il 54,4 nella scorsa indagine); la percentuale di coloro che indicano una diminuzione si è ridotta sensibilmente, attestandosi al 34,6 per cento dal 43,9 nel trimestre precedente (51,5 nella rilevazione di un anno fa; tav. 2 e fig. 1). Il miglioramento riflette in particolar modo gli andamenti delle aree urbane dell'Italia centrale, dove l'incidenza delle risposte di flessione si è pressoché dimezzata, portandosi al 25,2 per cento; la quota di risposte che segnalano un aumento è rimasta stabile al 3,7 per cento.

### Compravendite

La quota di agenzie che ha venduto almeno un'abitazione è lievemente aumentata rispetto alla rilevazione precedente (al 72,9 per cento dal 71,3; tav. 3). Il saldo tra la quota di agenzie che riportano un aumento del numero dei potenziali acquirenti e quella delle agenzie che segnalano una diminuzione è salito a 4,6 punti percentuali, da 1,7 nell'indagine precedente (tav. 4), avvicinandosi ai valori di un anno prima (6,1 punti).

### Incarichi a vendere

Il saldo tra le risposte di aumento e di diminuzione delle giacenze di incarichi a vendere è rimasto sui livelli della precedente rilevazione (a 0,7 da 1,4 punti percentuali; tav. 4); quello delle risposte relative ai nuovi mandati è invece diminuito, scendendo su valori lievemente negativi (-1,3 da 5,7 punti percentuali), a fronte del

<sup>1</sup> Agenzie immobiliari operanti nel settore della mediazione immobiliare su beni di terzi.

<sup>2</sup> Sono oggetto di indagine le sole transazioni intermedie dagli agenti immobiliari, che si stima ammontino a circa la metà del totale.

61,9 per cento dei giudizi di stabilità. Le principali cause di cessazione dell'incarico rimangono legate al divario tra prezzi offerti e domandati, anche se la quota di chi segnala proposte di acquisto a prezzi ritenuti troppo bassi per il venditore si è ridotta al 55,3 per cento (dal 68,8 della precedente indagine; tav. 5); la percentuale di chi segnala che i prezzi richiesti sono ritenuti eccessivamente elevati dai potenziali acquirenti è rimasta pressoché stabile (al 52,7 per cento). Anche la quota di agenzie che riconducono la decadenza dell'incarico alla difficoltà degli acquirenti di ottenere un mutuo è risultata sostanzialmente stazionaria rispetto al trimestre precedente, su valori storicamente bassi (21,7 per cento; 27,8 un anno prima).

### Trattative e tempi di vendita

Il margine medio di sconto sui prezzi di vendita rispetto alle richieste iniziali del venditore si è ridotto, al 13,0 per cento, da 14,5 del secondo trimestre (14,9 un anno fa; tav. 6), come pure il tempo medio intercorso tra l'affidamento del mandato e la vendita dell'immobile, sceso a 8,9 mesi da 9,4 nell'indagine precedente e in quella del secondo trimestre del 2015 (tav. 7); i tempi medi per la vendita degli immobili rimangono più brevi di circa due mesi nelle aree urbane rispetto alla parte restante del paese.

### Modalità di finanziamento degli acquisti

La quota di acquisti finanziati con mutuo ipotecario è salita a 80,2 per cento (da 77,1 dell'indagine precedente; tav. 7), con andamenti analoghi nelle principali macro aree eccetto che nel Mezzogiorno, dove si è stabilizzata al 71,9 per cento (67,9 nelle aree non urbane). Anche il rapporto tra prestito e valore dell'immobile è aumentato (al 74,7 per cento, dal 73,1), il livello più elevato dall'inizio della serie nel 2009.

### Locazioni

La frazione di agenzie che hanno dichiarato di avere locato almeno un immobile è rimasta sostanzialmente invariata rispetto al periodo precedente (al 77,9 per cento; tav. 8). Il saldo negativo tra i giudizi di aumento e diminuzione dei canoni di locazione si è dimezzato rispetto alla precedente rilevazione (-14,1 punti percentuali, da -29,3). Per il trimestre in corso la quota di operatori che si attendono canoni di locazione invariati è aumentata all'86,1 per cento (da 78,4), per effetto di una lieve flessione della percentuale di chi si aspetta un aumento (a 2,6 da 4,3 nell'ultimo sondaggio) e di una riduzione più forte di quanti si attendono una diminuzione (a 11,3 da 17,3).

Il margine medio di sconto sui canoni rispetto alle richieste iniziali del locatore è diminuito al 5,8 per cento (dal 6,9 del trimestre precedente; tav. 9). Il saldo negativo fra le risposte di aumento e di diminuzione dei nuovi incarichi a locare si è attenuato (a -12,9 punti percentuali da -16,8 della scorsa indagine), a fronte di una maggiore diffusione dei giudizi di stazionarietà (a 65,2 per cento da 60,5).

### Le prospettive del mercato in cui operano le agenzie

Le aspettative degli agenti immobiliari sulle tendenze a breve termine del proprio mercato di riferimento sono risultate più favorevoli rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Il saldo fra attese di miglioramento e di peggioramento nel trimestre in corso è stato pari a 9,5 punti percentuali, contro 7,4 nella corrispondente rilevazione del 2015 (tav. 10 e fig. 2); nello stesso periodo il saldo relativo alle prospettive sui nuovi incarichi a vendere è aumentato a 15,9 punti percentuali, da 13,1. La quota di operatori che prevede una flessione dei prezzi nel trimestre in corso è diminuita (30,5 per cento, da 39,2 della rilevazione di luglio; tav. 10 e fig. 1), a fronte di un aumento nei giudizi di stabilità (67,6 per cento, da 59,1 della scorsa rilevazione); tale andamento è particolarmente accentuato nelle aree urbane e nelle regioni del Centro.

### Le prospettive del mercato nazionale delle compravendite

Il saldo relativo alle attese circa l'evoluzione a breve del mercato immobiliare nazionale è salito a 8,1 punti percentuali, dopo avere toccato temporaneamente valori negativi nella rilevazione di luglio; tav. 11); quello relativo all'evoluzione di medio termine (due anni) si consolida su valori ampiamente positivi, attestandosi a 35,3 punti percentuali.

**Appendice A:**  
**Nota metodologica**





## NOTA METODOLOGICA

### A1. L'universo di riferimento, il campione e il disegno<sup>3</sup>

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'Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) dell'Agenzia delle Entrate<sup>4</sup>. Dall'edizione di aprile 2016 le interviste sono condotte dal gruppo Clas S.p.A.

Le rilevazioni sono effettuate nel mese successivo alla fine del trimestre di riferimento, in gennaio, aprile, luglio e ottobre. Per questa edizione, riferita al terzo trimestre del 2016, sono state condotte tra il 27 settembre e il 21 ottobre 2016. Hanno partecipato al sondaggio<sup>5</sup> 1.404 agenzie immobiliari delle 8.164 contattate. L'universo di riferimento è costituito dalle agenzie immobiliari che operano per conto terzi. Le informazioni sulla distribuzione della popolazione (aggiornate al 2014) sono di fonte Istat, fornite per classe di addetti e provincia.

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

- a) dai 12 comuni italiani con popolazione pari o superiore a 250.000 abitanti<sup>6</sup> e dai comuni di Padova, Trieste e Messina (nel complesso sono i 15 maggiori comuni italiani per popolazione residente<sup>7</sup>);
- b) dalle 15 aree intorno ai comuni del punto a), che ne formano i relativi hinterland<sup>8</sup>;
- c) dalle 4 macro-aree geografiche nazionali (Nord Ovest; Nord Est; Centro; Sud e Isole), con l'esclusione dei 30 strati dei punti a) e b).

Il numero di unità da rilevare in ogni strato è stato scelto con un criterio misto: una numerosità di base è stata determinata in misura proporzionale al numero di transazioni rilevate, disponibili al momento della formazione del campione, in ognuno di essi (sulla base di dati territoriali forniti dall'OMI). 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. La costruzione della lista di campionamento

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

- d) agenti associati alla Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali (FIAIP) (circa 12.000 unità);
- e) agenti accreditati presso le Borse immobiliari (circa 200 unità);
- f) agenti corrispondenti dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI);
- g) lista di imprese operanti nella mediazione immobiliare su beni di terzi, estratte dagli elenchi delle Camere di commercio (in totale circa 45.000 unità).

---

<sup>3</sup> Alcune elaborazioni sui dati delle passate rilevazioni potrebbero non coincidere con i dati pubblicati nelle edizioni precedenti del presente Supplemento a causa di revisioni degli archivi nel corso del tempo.

<sup>4</sup> In attuazione dell'art. 23-quater del decreto legge n. 95/2012, dal 1° dicembre 2012 l'Agenzia delle Entrate ha incorporato l'Agenzia del Territorio e, conseguentemente, l'Osservatorio del Mercato Immobiliare che di questa faceva parte.

<sup>5</sup> Agenti operanti nella mediazione su beni immobili di terzi. Le 112 agenzie (7,4 per cento del campione complessivo) operanti su beni propri e che hanno partecipato all'indagine sono state escluse dalle elaborazioni.

<sup>6</sup> Bari, Bologna, Catania, Firenze, Genova, Milano, Napoli, Palermo, Roma (inclusa Ostia Lido), Torino, Venezia (inclusa Mestre), Verona.

<sup>7</sup> Dati riferiti al censimento della popolazione del 2014.

<sup>8</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.

A causa delle difficoltà riscontrate nell'utilizzo<sup>9</sup> della lista camerale (in linea di principio esaustiva) l'estrazione è operata principalmente sulle liste di cui alle lettere da a) a c) e integrata con la lista camerale allo scopo di colmare eventuali carenze rispetto alla numerosità teorica e per attenuare le possibili distorsioni causate dall'utilizzo di liste relative ad associazioni di categoria.

### A3. La ponderazione

La procedura di ponderazione adottata si compone di due fasi. In una prima fase si usano come strati quelli originari del disegno di campionamento (vedi paragrafo A1). Ad ogni impresa si attribuisce un peso iniziale, dato dal rapporto tra numero di imprese contenute nella cella di strato e numero di imprese del campione. 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>10</sup>. Il peso della prima fase per ogni impresa dello strato  $h$  è pertanto:

$$(1) \quad w_h^{(0)} = \frac{N_h}{n_h}$$

Per costruzione, la somma dei pesi di ogni cella restituisce pertanto la numerosità della popolazione di interesse in essa contenuta.

In una seconda fase si effettua una stratificazione a posteriori, utilizzando la tecnica del *raking*<sup>11</sup>, per tenere conto anche della dimensione delle agenzie immobiliari. Il peso iniziale è modificato con un fattore di aggiustamento  $f_k$ , consentendo di ottenere i pesi finali:

$$(2) \quad w_{hk}^{(1)} = w_h^{(0)} f_k$$

la cui somma coincide, nella generica cella di post-stratificazione  $k$ , con il numero di imprese della popolazione di interesse ivi contenute. Si aggregano le agenzie in 3 classi dimensionali: agenzie con un solo addetto, con 2-5 addetti e con 6 addetti e oltre, separatamente per aree metropolitane, aree urbane non metropolitane e altri comuni, per un totale di 9 celle di post-stratificazione. In corrispondenza di ogni indagine trimestrale tali pesi vengono ricalcolati sulla base della distribuzione della popolazione di interesse disponibile alla data più recente<sup>12</sup>.

### A4. Gli stimatori utilizzati

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

$$(3) \quad \bar{X} = \frac{1}{\sum w_i} \sum w_i X_i$$

dove  $w_i$  è il peso associato alla singola unità del campione. Il peso può essere sia quello originario di disegno (vedi par. A3) sia quello ottenuto moltiplicando quest'ultimo per una variabile di scala che consenta di tener conto della diversa dimensione delle agenzie del campione<sup>13</sup>.

### A5. 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 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

<sup>9</sup> Le informazioni di contatto delle liste camerali risultano infatti spesso incomplete o non aggiornate.

<sup>10</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 (*unit non-response*).

<sup>11</sup> La tecnica denominata *iterative proportional fitting* (o *raking*) consente di allineare in modo simultaneo i pesi campionari alla distribuzione di alcune caratteristiche note da fonti esterne. Cfr., per esempio, Verma V., *Advanced sampling methods: manual for statistical trainers*, Tokyo, Statistical Institute for Asia and the Pacific, 2000, pp. 6.13–6.21.

<sup>12</sup> La popolazione di imprese utilizzata è stata ottenuta da Istat, Archivio statistico delle imprese attive, 2014. Gli aggiornamenti sono normalmente rilasciati dall'Istat con riferimento all'universo di circa due anni prima. Le stime sono riviste periodicamente per tenere conto dei cambiamenti nella popolazione di riferimento dell'indagine.

<sup>13</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.

la popolazione finita (*finite population correction*). Si noti che l'utilizzo di domini di classificazione geografica meno ampi comporta una riduzione di precisione rispetto alle stime per il totale del campione, circostanza di cui è necessario tenere conto nell'analisi dei risultati.

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

	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 %
<b>Per ripartizioni geografiche</b>										
Nord Ovest.....	1,0	1,4	1,7	1,9	2,0	2,1	2,2	2,3	2,3	2,3
di cui: aree urbane.....	1,5	2,1	2,4	2,7	3,0	3,1	3,3	3,4	3,4	3,4
aree non urbane.....	1,4	1,9	2,3	2,5	2,7	2,9	3,0	3,1	3,2	3,2
Nord Est .....	1,1	1,4	1,7	1,9	2,1	2,2	2,3	2,4	2,4	2,4
di cui: aree urbane.....	2,0	2,8	3,3	3,7	4,0	4,2	4,4	4,5	4,6	4,6
aree non urbane.....	1,2	1,7	2,0	2,3	2,4	2,6	2,7	2,8	2,8	2,8
Centro.....	1,1	1,5	1,8	2,0	2,2	2,3	2,4	2,5	2,5	2,5
di cui: aree urbane.....	1,8	2,5	2,9	3,3	3,5	3,8	3,9	4,0	4,1	4,1
aree non urbane.....	1,4	1,9	2,3	2,5	2,7	2,9	3,0	3,1	3,1	3,2
Sud e Isole.....	1,2	1,7	2,0	2,3	2,5	2,6	2,7	2,8	2,8	2,9
di cui: aree urbane.....	2,2	3,0	3,6	4,0	4,4	4,6	4,8	4,9	5,0	5,0
aree non urbane.....	1,5	2,1	2,5	2,8	3,0	3,2	3,3	3,4	3,5	3,5
<b>Per popolazione residente</b>										
Aree urbane <sup>(1)</sup> .....	0,9	1,3	1,5	1,7	1,8	1,9	2,0	2,0	2,1	2,1
Aree non urbane .....	0,7	0,9	1,1	1,3	1,4	1,4	1,5	1,5	1,6	1,6
Aree metropolitane <sup>(2)</sup> .....	1,1	1,5	1,8	2,0	2,2	2,3	2,4	2,5	2,5	2,5
Aree non metropolitane.....	0,6	0,9	1,0	1,2	1,2	1,3	1,4	1,4	1,4	1,4
<b>Totale.....</b>	<b>0,5</b>	<b>0,8</b>	<b>0,9</b>	<b>1,0</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>1,3</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); Verona, Venezia, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, 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.

## **A6. Il sistema BIRD per l'elaborazione a distanza dei dati dell'indagine**

Il sistema per l'elaborazione a distanza dei dati raccolti nelle indagini sulle imprese condotte dalla Banca, denominato BIRD (Bank of Italy Remote access to micro Data)<sup>14</sup> rende disponibili anche i microdati del presente sondaggio. Il sistema offre la possibilità di svolgere elaborazioni sui dati raccolti, nel pieno rispetto della riservatezza dei dati individuali. L'utente svolge le sue analisi statistiche ed econometriche senza avere accesso diretto ai singoli microdati, sottomettendo la propria elaborazione via e-mail e ricevendo per la stessa via gli output. Sia l'input sia l'output vengono sottoposti a controlli automatici e manuali sul contenuto e sulla logica delle elaborazioni. L'utilizzo del sistema è subordinato all'accettazione, da parte della Banca d'Italia, della richiesta di rilascio di un'utenza.

---

<sup>14</sup> Per maggiori dettagli si visiti la pagina web <https://www.bancaditalia.it/statistiche/basi-dati/bird/index.html>

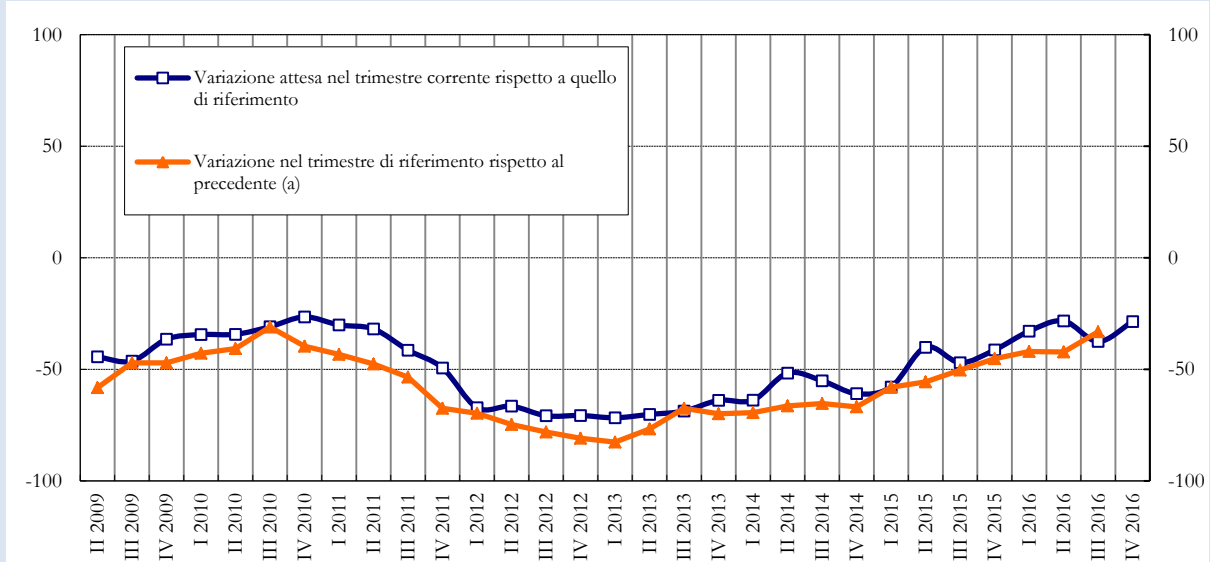
**Appendice B:**  
**Tavole statistiche**



## B. Grafici e Tavole

Figura 1

**Giudizi sulle variazioni dei prezzi**  
(saldo tra le quote di agenzie che esprimono rispettivamente aumento o diminuzione nel mercato in cui opera l'agenzia)



(a) Risposte delle agenzie che hanno dichiarato di avere effettuato vendite nel trimestre di riferimento.

Figura 2

**Condizioni del mercato in cui opera l'agenzia nel trimestre corrente**  
(saldo tra le quote di agenzie che esprimono rispettivamente giudizi favorevoli o sfavorevoli relativi al mercato in cui opera l'agenzia)

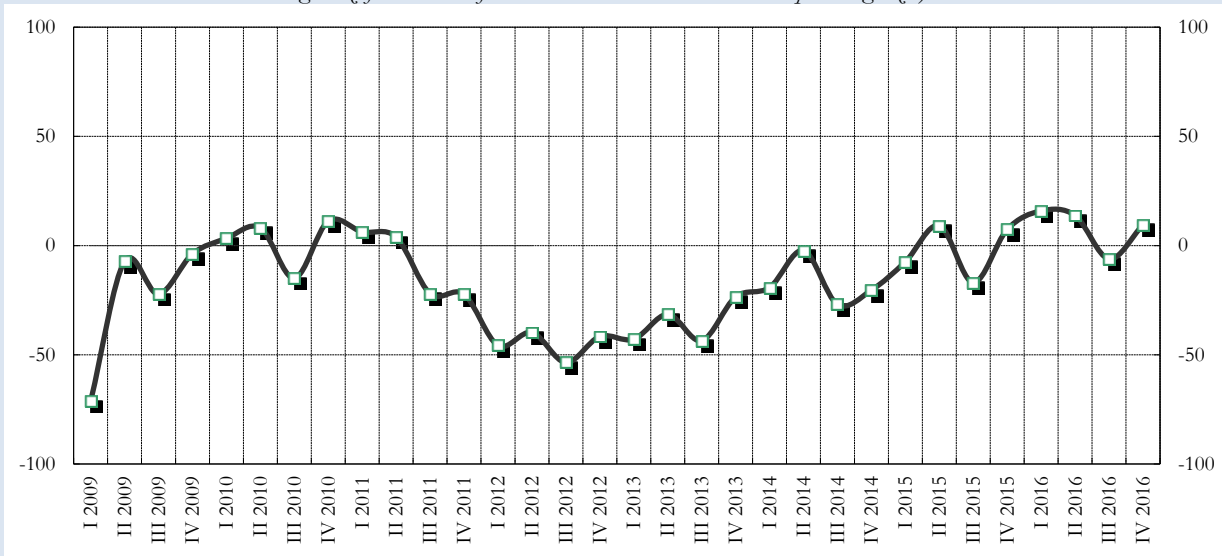
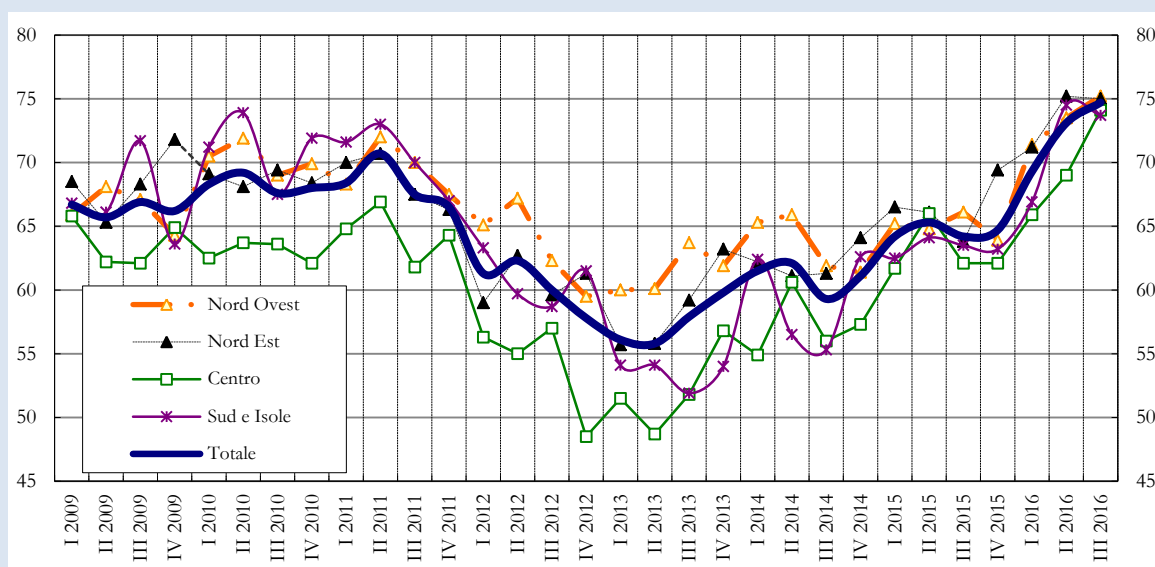


Figura 3

**Rapporto tra prestito e valore dell'immobile  
nelle opinioni delle agenzie<sup>(a)</sup>**  
(valori percentuali)



(a) Risposte delle agenzie che hanno dichiarato di avere effettuato vendite nel trimestre di riferimento.



**Distribuzione del campione e dell'universo**  
(unità, valori percentuali; trimestre di riferimento: luglio-settembre 2016)

	agenzie rilevate (a)	universo delle agenzie <sup>(1)</sup> (b)	frazione sondata (a)/(b) (percentuale)
<b>Ripartizione geografica</b>			
Nord Ovest.....	419	11.067	3,8
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	194	5.457	3,6
aree non urbane.....	225	5.610	4,0
Nord Est.....	378	6.704	5,6
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	100	1.501	6,7
aree non urbane.....	278	5.203	5,3
Centro.....	343	7.841	4,4
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	128	3.587	3,6
aree non urbane.....	215	4.254	5,1
Sud e Isole.....	264	5.115	5,2
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	85	1.352	6,3
aree non urbane.....	179	3.763	4,8
<b>Popolazione residente</b>			
Aree urbane (>250 mila abitanti) <sup>(2)</sup> .....	507	11.897	4,3
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	897	18.830	4,8
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) <sup>(3)</sup> .....	349	9.194	3,8
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti).....	1.055	21.533	4,9
<b>Totale</b>	<b>1.404</b>	<b>30.727</b>	<b>4,6</b>

(1) Istat-Asia (2014). La popolazione è composta dalle imprese operanti nella compravendita di immobili di terzi (attività di mediazione immobiliare). – (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); Verona, Venezia, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, 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

**Giudizi sui prezzi di vendita<sup>(1)</sup>**  
*(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: luglio-settembre 2016)*

	Andamento rispetto al periodo precedente		
	in diminuzione	stabile	in aumento
<b>Ripartizione geografica</b>			
Nord Ovest.....	34,0	64,2	1,7
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	29,7	67,5	2,8
aree non urbane.....	38,1	61,2	0,7
Nord Est.....	34,9	63,9	1,2
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	31,5	66,8	1,7
aree non urbane.....	35,9	63,0	1,1
Centro.....	33,0	65,4	1,6
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	25,2	71,1	3,7
aree non urbane.....	38,9	61,1	0,0
Sud e Isole.....	38,2	61,3	0,5
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	28,0	72,0	0,0
aree non urbane.....	42,0	57,3	0,7
<b>Popolazione residente</b>			
Aree urbane (>250 mila abitanti) <sup>(2)</sup> .....	28,5	68,9	2,6
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	38,4	61,0	0,6
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) <sup>(3)</sup> .....	28,3	68,9	2,8
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti).....	37,2	62,0	0,8
<b>Totale</b>	<b>34,6</b>	<b>64,0</b>	<b>1,4</b>
<i>per memoria:</i>			
Secondo trimestre 2016.....	43,9	54,4	1,7
Primo trimestre 2016.....	44,8	52,4	2,8
Quarto trimestre 2015.....	46,4	52,3	1,2
Terzo trimestre 2015.....	51,5	47,3	1,2

(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); Verona, Venezia, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, 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.

**Vendita di abitazioni nel trimestre di riferimento**  
(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: luglio-settembre 2016)

	Quota di agenzie che hanno venduto abitazioni	di cui:		
		solo nuove	solo preesistenti	nuove e preesistenti
<b>Ripartizione geografica</b>				
Nord Ovest.....	74,2	3,3	55,7	15,3
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	73,3	3,2	56,6	13,4
aree non urbane.....	75,1	3,3	54,7	17,0
Nord Est.....	77,6	2,4	53,8	21,4
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	78,7	1,3	53,9	23,5
aree non urbane.....	77,2	2,7	53,8	20,8
Centro.....	71,8	2,0	58,0	11,8
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	66,9	1,9	55,0	10,0
aree non urbane.....	76,0	2,2	60,5	13,4
Sud e Isole.....	65,5	2,6	53,4	9,5
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	68,5	1,3	56,6	10,6
aree non urbane.....	64,4	3,1	52,2	9,2
<b>Popolazione residente</b>				
Aree urbane (>250 mila abitanti) <sup>(1)</sup> .....	71,5	2,3	55,8	13,4
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	73,8	2,8	55,3	15,7
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) <sup>(2)</sup> .....	70,6	2,6	56,1	12,0
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti).....	73,8	2,7	55,2	16,0
<b>Totale</b>	<b>72,9</b>	<b>2,6</b>	<b>55,5</b>	<b>14,8</b>
<i>per memoria:</i>				
Secondo trimestre 2016.....	71,3	3,3	56,5	11,5
Primo trimestre 2016.....	79,9	2,0	63,3	14,6
Quarto trimestre 2015.....	77,8	3,4	57,9	16,4
Terzo trimestre 2015.....	71,6	3,3	54,3	14,1

(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); Verona, Venezia, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, 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.

**Incarichi a vendere e potenziali acquirenti**  
(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: luglio-settembre 2016)

	Numero di incarichi da evadere alla fine del trimestre rispetto al periodo precedente			Numero di nuovi incarichi ricevuti nel trimestre rispetto al periodo precedente			Numero di potenziali acquirenti nel trimestre rispetto al periodo precedente		
	inferiore	uguale	superiore	inferiore	uguale	superiore	inferiore	uguale	superiore
<b>Ripartizione geografica</b>									
Nord Ovest .....	20,5	63,4	16,2	20,9	63,0	16,1	18,1	56,9	25,0
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	25,6	62,5	11,9	23,4	66,8	9,8	17,0	60,5	22,5
aree non urbane .....	15,5	64,2	20,3	18,4	59,2	22,4	19,2	53,4	27,3
Nord Est .....	16,6	65,5	17,9	20,3	61,7	18,0	18,9	58,1	23,0
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	20,8	66,1	13,1	25,9	55,4	18,7	13,7	61,7	24,7
aree non urbane .....	15,4	65,3	19,3	18,7	63,5	17,8	20,4	57,0	22,5
Centro .....	17,2	63,2	19,6	17,5	63,7	18,8	19,6	58,9	21,5
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	24,0	64,7	11,4	23,3	63,2	13,5	22,0	62,5	15,5
aree non urbane .....	11,5	62,0	26,5	12,6	64,2	23,3	17,5	55,9	26,6
Sud e Isole .....	15,7	60,4	23,9	19,6	57,0	23,4	21,9	51,8	26,3
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	18,7	64,7	16,6	24,6	61,0	14,4	20,8	56,4	22,8
aree non urbane .....	14,6	58,9	26,5	17,7	55,6	26,6	22,3	50,2	27,5
<b>Popolazione residente</b>									
Aree urbane (>250 mila abitanti) <sup>(1)</sup> .....	23,7	63,9	12,4	23,8	63,6	12,6	18,5	60,8	20,7
Aree non urbane (≤250 mila abitanti) .....	14,4	62,9	22,7	17,0	60,8	22,2	19,8	54,4	25,9
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) <sup>(2)</sup> .....	24,8	63,9	11,3	23,5	65,2	11,3	19,9	60,0	20,2
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti) .....	15,1	63,0	21,9	18,0	60,5	21,5	19,0	55,5	25,4
<b>Totale</b>	<b>18,0</b>	<b>63,3</b>	<b>18,7</b>	<b>19,7</b>	<b>61,9</b>	<b>18,4</b>	<b>19,3</b>	<b>56,8</b>	<b>23,9</b>
<i>per memoria:</i>									
Secondo trimestre 2016 .....	14,6	69,5	16,0	18,2	57,9	23,9	19,5	59,3	21,2
Primo trimestre 2016 .....	16,6	61,1	22,3	17,2	57,1	25,7	14,4	54,0	31,6
Quarto trimestre 2015 .....	17,0	59,6	23,4	16,5	56,6	26,9	16,9	50,5	32,5
Terzo trimestre 2015 .....	13,7	54,6	31,7	18,6	53,1	28,3	22,5	48,9	28,6

(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); Verona, Venezia, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, 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.

**Cause prevalenti di cessazione dell'incarico a vendere<sup>(1)</sup>**  
*(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: luglio-settembre 2016)*

	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
<b>Ripartizione geografica</b>							
Nord Ovest.....	55,6	22,0	50,8	19,9	21,6	4,0	4,0
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	59,4	24,1	54,5	20,0	18,3	4,5	3,5
aree non urbane.....	51,9	20,0	47,2	19,7	24,9	3,5	4,4
Nord Est.....	53,7	19,2	53,9	19,0	21,7	3,3	5,5
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	53,1	14,1	51,6	21,4	24,9	0,7	3,3
aree non urbane.....	53,8	20,7	54,6	18,3	20,7	4,0	6,2
Centro.....	55,8	19,6	51,8	22,3	16,7	2,7	3,6
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	62,9	19,5	53,2	21,0	11,5	2,1	3,4
aree non urbane.....	49,9	19,7	50,6	23,5	21,1	3,3	3,9
Sud e Isole.....	55,8	19,7	56,8	19,0	29,3	3,6	4,3
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	67,3	25,5	57,5	13,8	31,7	2,7	1,0
aree non urbane.....	51,8	17,7	56,5	20,8	28,5	4,0	5,5
<b>Popolazione residente</b>							
Aree urbane (>250 mila abitanti) <sup>(2)</sup> .....	60,5	21,6	54,1	19,8	18,6	3,1	3,2
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	51,9	19,7	51,9	20,4	23,6	3,7	5,0
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) <sup>(3)</sup> .....	60,9	23,7	55,0	19,8	16,6	3,5	3,0
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti).....	52,8	19,0	51,7	20,3	23,9	3,4	4,8
<b>Totale</b>	<b>55,3</b>	<b>20,4</b>	<b>52,7</b>	<b>20,2</b>	<b>21,7</b>	<b>3,5</b>	<b>4,3</b>
<i>per memoria:</i>							
Secondo trimestre 2016.....	68,8	21,7	52,0	25,6	20,8	3,8	1,6
Primo trimestre 2016.....	61,1	23,8	57,0	24,7	23,8	3,3	3,5
Quarto trimestre 2015.....	59,8	27,8	61,1	26,0	28,4	4,5	3,4
Terzo trimestre 2015.....	59,2	26,3	58,6	27,5	27,8	5,0	4,9

(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); Verona, Venezia, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, 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.

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

(percentuali di agenzie, salvo diversa indicazione; trimestre di riferimento: luglio-settembre 2016)

	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 <sup>(2)</sup>
<b>Ripartizione geografica</b>								
Nord Ovest.....	5,2	14,9	36,2	26,6	9,0	8,0	100,0	13,2
di cui: aree urbane <sup>(3)</sup> .....	5,5	10,5	36,7	36,4	4,4	6,5	100,0	12,9
aree non urbane.....	5,0	19,0	35,8	17,4	13,4	9,4	100,0	13,5
Nord Est .....	1,7	14,5	39,3	30,6	9,5	4,4	100,0	12,7
di cui: aree urbane <sup>(3)</sup> .....	1,7	12,3	39,5	32,4	11,5	2,6	100,0	12,3
aree non urbane.....	1,7	15,1	39,2	30,1	8,9	4,9	100,0	12,8
Centro.....	4,6	14,7	34,5	26,6	12,7	6,9	100,0	12,8
di cui: aree urbane <sup>(3)</sup> .....	3,0	9,3	35,1	28,0	16,4	8,2	100,0	11,2
aree non urbane.....	5,8	18,7	34,0	25,6	10,0	6,0	100,0	14,0
Sud e Isole.....	5,2	16,5	33,8	24,3	12,7	7,4	100,0	13,2
di cui: aree urbane <sup>(3)</sup> .....	4,3	10,8	38,3	22,0	20,5	4,1	100,0	12,1
aree non urbane.....	5,5	18,6	32,2	25,2	9,8	8,6	100,0	13,5
<b>Popolazione residente</b>								
Aree urbane (>250 mila abitanti) <sup>(3)</sup> .....	4,1	10,5	36,8	32,0	10,4	6,2	100,0	12,3
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	4,4	17,8	35,7	24,3	10,7	7,2	100,0	13,4
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) <sup>(4)</sup> .....	4,4	10,2	35,2	33,6	9,5	7,2	100,0	12,1
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti).....	4,2	17,0	36,5	24,6	11,1	6,6	100,0	13,3
<b>Totale</b>	<b>4,3</b>	<b>15,0</b>	<b>36,1</b>	<b>27,2</b>	<b>10,6</b>	<b>6,8</b>	<b>100,0</b>	<b>13,0</b>
<i>per memoria:</i>								
Secondo trimestre 2016 .....	4,3	20,0	42,1	19,0	10,4	4,2	100,0	14,5
Primo trimestre 2016.....	4,5	16,2	40,7	24,6	10,4	3,6	100,0	13,8
Quarto trimestre 2015.....	4,2	16,5	43,8	25,9	6,4	3,3	100,0	14,2
Terzo trimestre 2015 .....	4,8	19,2	41,9	26,3	5,3	2,6	100,0	14,9

(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 superiore e 35 per quella inferiore. – (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); Verona, Venezia, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, 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.

### Tempi di vendita e mutui ipotecari<sup>(1)</sup>

(mesi, valori percentuali; trimestre di riferimento: luglio-settembre 2016)

	Tempo tra affidamento dell'incarico e vendita (mesi)	Percentuale di acquisti finanziati con mutuo <sup>(2)</sup>	Rapporto tra prestito e valore dell'immobile
<b>Ripartizione geografica</b>			
Nord Ovest.....	8,7	81,7	75,2
di cui: aree urbane <sup>(3)</sup> .....	7,8	83,1	75,2
aree non urbane.....	9,5	80,6	75,1
Nord Est.....	8,9	81,1	75,0
di cui: aree urbane <sup>(3)</sup> .....	8,2	79,1	74,0
aree non urbane.....	9,1	81,7	75,3
Centro.....	8,9	82,2	74,1
di cui: aree urbane <sup>(3)</sup> .....	7,7	81,5	73,2
aree non urbane.....	9,8	82,7	74,9
Sud e Isole.....	9,3	71,9	73,7
di cui: aree urbane <sup>(3)</sup> .....	8,9	85,6	71,4
aree non urbane.....	9,4	67,9	74,5
<b>Popolazione residente</b>			
Aree urbane (>250 mila abitanti) <sup>(3)</sup> .....	7,9	82,3	74,1
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	9,5	79,0	75,0
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) <sup>(4)</sup> .....	7,9	82,5	74,3
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti).....	9,3	79,3	74,8
<b>Totale</b>	<b>8,9</b>	<b>80,2</b>	<b>74,7</b>
<i>per memoria:</i>			
Secondo trimestre 2016.....	9,4	77,1	73,1
Primo trimestre 2016.....	8,6	73,8	69,3
Quarto trimestre 2015.....	9,1	68,5	64,7
Terzo trimestre 2015.....	9,4	65,7	64,2

(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); Verona, Venezia, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, 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.

## Giudizi sui canoni di locazione

(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: luglio-settembre 2016; trimestre in corso: ottobre-dicembre 2016)

	Quota di agenzie con locazioni nel trimestre	Andamento dei canoni nel trimestre di riferimento rispetto a quello precedente <sup>(1)</sup>			Livello atteso dei canoni nel trimestre in corso rispetto a quello precedente <sup>(1)</sup>		
		in diminuzione	stabile	in aumento	in diminuzione	stabile	in aumento
<b>Ripartizione geografica</b>							
Nord Ovest.....	76,8	21,5	71,9	6,6	12,5	85,6	1,9
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	71,6	21,6	72,6	5,8	15,4	83,6	1,0
aree non urbane.....	82,5	21,3	71,3	7,4	9,9	87,5	2,6
Nord Est.....	88,0	13,0	83,0	4,0	10,7	86,6	2,6
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	85,5	9,4	89,7	0,9	5,7	93,4	0,9
aree non urbane.....	88,8	14,1	81,1	4,8	12,2	84,7	3,1
Centro.....	77,1	21,9	72,5	5,5	7,8	88,8	3,4
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	80,1	21,5	73,3	5,2	11,3	84,6	4,1
aree non urbane.....	74,4	22,4	71,8	5,8	4,6	92,6	2,8
Sud e Isole.....	68,2	22,8	71,1	6,1	15,1	81,9	3,0
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	83,6	30,2	62,1	7,7	12,2	86,7	1,1
aree non urbane.....	62,8	19,3	75,4	5,3	16,3	79,8	3,8
<b>Popolazione residente</b>							
Aree urbane (>250 mila abitanti) <sup>(2)</sup> .....	77,1	20,9	73,9	5,2	12,4	85,7	1,9
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	78,4	18,8	75,2	5,9	10,7	86,3	3,0
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) <sup>(3)</sup> .....	74,3	24,5	70,8	4,7	14,5	84,2	1,2
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti).....	79,5	17,6	76,4	6,0	10,1	86,8	3,1
<b>Totale</b>	<b>77,9</b>	<b>19,7</b>	<b>74,7</b>	<b>5,6</b>	<b>11,3</b>	<b>86,1</b>	<b>2,6</b>
<i>per memoria:</i>							
Secondo trimestre 2016.....	77,7	33,2	62,9	3,9	17,3	78,4	4,3
Primo trimestre 2016.....	78,1	31,2	64,2	4,6	13,1	83,4	3,5
Quarto trimestre 2015.....	82,4	33,6	63,1	3,4	16,4	81,0	2,7
Terzo trimestre 2015.....	84,8	34,6	63,0	2,4	21,0	78,0	0,9

(1) Risposte delle agenzie immobiliari che hanno locato almeno un immobile 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); Verona, Venezia, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, 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.



### Incarichi a locare e margine medio di sconto rispetto al canone richiesto

(percentuali di agenzie, valori percentuali; trimestre di riferimento: luglio-settembre 2016)

	Numero di nuovi incarichi a locare ricevuti nel trimestre di riferimento rispetto al periodo precedente			Margine medio di sconto rispetto al canone richiesto inizialmente dal locatore
	inferiore	uguale	superiore	
<b>Ripartizione geografica</b>				
Nord Ovest.....	21,1	68,4	10,4	5,5
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	24,3	63,4	12,2	5,6
aree non urbane.....	17,9	73,4	8,6	5,3
Nord Est.....	25,1	66,2	8,8	4,5
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	22,7	64,2	13,1	5,3
aree non urbane.....	25,8	66,8	7,4	4,3
Centro.....	24,1	64,3	11,5	6,2
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	26,6	63,1	10,3	7,0
aree non urbane.....	22,0	65,4	12,6	5,5
Sud e Isole.....	27,7	58,4	13,9	7,8
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	38,2	46,8	15,0	6,7
aree non urbane.....	24,2	62,4	13,5	8,3
<b>Popolazione residente</b>				
Aree urbane (>250 mila abitanti) <sup>(1)</sup> .....	26,3	61,6	12,1	6,1
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	22,2	67,6	10,2	5,5
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) <sup>(2)</sup> .....	24,2	63,8	12,0	6,3
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti).....	23,7	65,8	10,5	5,5
<b>Totale</b>	<b>23,8</b>	<b>65,2</b>	<b>10,9</b>	<b>5,8</b>
<i>per memoria:</i>				
Secondo trimestre 2016.....	28,2	60,5	11,4	6,9
Primo trimestre 2016.....	23,3	63,9	12,8	6,5
Quarto trimestre 2015.....	23,7	63,5	12,8	6,3
Terzo trimestre 2015.....	22,5	62,8	14,8	6,3

(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); Verona, Venezia, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, 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.

**Prospettive del mercato in cui opera l'agenzia**

*(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: luglio-settembre 2016; trimestre in corso: ottobre-dicembre 2016)*

	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		
	sfavorevoli	normali	favorevoli	inferiore	uguale	superiore	inferiore	uguale	superiore
<b>Ripartizione geografica</b>									
Nord Ovest.....	12,2	63,2	24,6	7,4	68,6	24,0	31,9	66,4	1,8
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	7,9	67,6	24,5	11,7	63,1	25,2	26,1	72,2	1,8
aree non urbane.....	16,3	59,0	24,7	3,2	73,9	22,9	37,6	60,6	1,8
Nord Est.....	14,5	66,6	19,0	9,6	65,8	24,6	28,3	70,6	1,1
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	12,9	69,1	18,0	10,6	68,3	21,2	18,4	80,3	1,3
aree non urbane.....	14,9	65,8	19,3	9,3	65,1	25,6	31,3	67,7	1,0
Centro.....	13,7	65,1	21,2	10,7	65,0	24,4	28,8	70,0	1,2
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	12,0	62,0	26,1	13,2	63,1	23,7	24,9	73,3	1,9
aree non urbane.....	15,1	67,8	17,0	8,6	66,5	25,0	32,1	67,2	0,7
Sud e Isole.....	11,4	64,6	24,0	10,2	60,6	29,2	33,0	63,0	4,0
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	7,2	65,6	27,2	7,8	62,7	29,5	27,4	70,9	1,7
aree non urbane.....	12,8	64,2	23,0	11,1	59,9	29,0	35,0	60,2	4,8
<b>Popolazione residente</b>									
Aree urbane (>250 mila abitanti) <sup>(1)</sup> .....	9,7	65,9	24,4	11,6	63,7	24,7	24,9	73,4	1,7
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	15,0	63,9	21,1	7,7	67,0	25,3	34,1	63,9	2,0
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) <sup>(2)</sup> .....	8,4	65,5	26,1	11,6	62,7	25,8	25,3	72,9	1,7
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti).....	14,8	64,3	20,8	8,1	67,1	24,8	32,8	65,3	1,9
<b>Totale</b>	<b>12,9</b>	<b>64,7</b>	<b>22,4</b>	<b>9,2</b>	<b>65,7</b>	<b>25,1</b>	<b>30,5</b>	<b>67,6</b>	<b>1,9</b>
<i>per memoria:</i>									
Secondo trimestre 2016.....	17,9	70,3	11,8	16,5	63,7	19,8	39,2	59,1	1,7
Primo trimestre 2016.....	7,6	71,0	21,4	8,5	69,4	22,1	31,8	64,7	3,5
Quarto trimestre 2015.....	9,4	65,3	25,3	8,3	66,7	25,0	35,2	62,5	2,3
Terzo trimestre 2015.....	12,9	66,8	20,3	10,6	65,7	23,7	42,6	56,1	1,3

(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); Verona, Venezia, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, 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.

## Situazione generale del mercato immobiliare in Italia

(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: luglio-settembre 2016; trimestre in corso: ottobre-dicembre 2016)

	Attese per il trimestre in corso rispetto a quello di riferimento			Attese nei prossimi due anni rispetto al trimestre di riferimento		
	peggiore	uguale	migliore	peggiore	uguale	migliore
<b>Ripartizione geografica</b>						
Nord Ovest.....	14,7	63,1	22,2	10,6	44,4	45,0
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	11,3	69,1	19,7	10,1	42,1	47,8
aree non urbane.....	18,1	57,3	24,6	11,1	46,6	42,2
Nord Est.....	14,8	66,6	18,6	12,6	45,1	42,3
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	14,4	70,7	14,9	16,1	37,3	46,6
aree non urbane.....	14,9	65,4	19,7	11,6	47,4	41,0
Centro.....	14,2	62,9	23,0	12,3	36,8	50,9
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	14,8	64,4	20,8	13,5	36,6	50,0
aree non urbane.....	13,6	61,6	24,8	11,4	37,0	51,6
Sud e Isole.....	11,9	62,5	25,5	11,0	38,0	51,0
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	8,9	62,5	28,6	3,6	22,1	74,2
aree non urbane.....	13,0	62,5	24,5	13,5	43,3	43,2
<b>Popolazione residente</b>						
Aree urbane (>250 mila abitanti) <sup>(1)</sup> .....	12,5	67,1	20,4	11,2	37,6	51,2
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	15,2	61,5	23,3	11,8	44,0	44,2
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) <sup>(2)</sup> .....	11,4	67,0	21,6	10,5	38,1	51,4
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti).....	15,3	62,3	22,4	12,0	43,0	45,0
<b>Totale</b>	<b>14,1</b>	<b>63,7</b>	<b>22,2</b>	<b>11,6</b>	<b>41,5</b>	<b>46,9</b>
<i>per memoria:</i>						
Secondo trimestre 2016.....	17,1	70,4	12,5	17,2	36,9	45,8
Primo trimestre 2016.....	9,2	72,4	18,4	9,8	34,0	56,2
Quarto trimestre 2015.....	10,9	70,1	19,0	10,5	33,6	55,9
Terzo trimestre 2015.....	16,3	67,5	16,2	12,1	34,9	53,1

(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); Verona, Venezia, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, 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.



**Appendice C:**

**Il questionario**



SONDAGGIO CONGIUNTURALE  
BANCA D'ITALIA – TECNOBORSA – OSSERVATORIO DEL MERCATO IMMOBILIARE  
SUL MERCATO DELLE ABITAZIONI IN ITALIA  
**Ottobre 2016**

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

### 1. Presentazione

Questa indagine è svolta ogni tre mesi dal **Gruppo CLAS S.p.A.** 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'**Osservatorio del Mercato Immobiliare** dell'Agenzia delle Entrate, 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

<https://www.bancaditalia.it/statistiche/tematiche/indagini-famiglie-imprese/mercato-abitazioni/index.html>

### 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 (quando non diversamente indicato) devono essere riferite agli andamenti registrati nel trimestre **luglio-settembre 2016**.
- 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:

Gruppo CLAS SpA [Via Di San Basilio, 64 - 00187 Roma - Tel. +39.06.48905892 - Fax +39.06.42012213 e-mail: survey@gruppoclas.com](mailto:survey@gruppoclas.com)

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

Banca d'Italia	via Nazionale 91 00184 Roma – telefono 0647923324-0647922190, telefax 0647929210, e-mail: <a href="mailto:studi.rms@bancaditalia.it">studi.rms@bancaditalia.it</a>
Tecnoborsa	viale delle Terme di Caracalla, 69-71 00153 Roma – telefono 0657300710 – Fax 0657301832, e-mail: <a href="mailto:osservatorio@tecnoborsa.com">osservatorio@tecnoborsa.com</a>
Agenzia delle Entrate	Osservatorio del Mercato Immobiliare, largo Leopardi 5 00185 Roma – telefono 0647775270 – Fax 0647775440, e-mail: <a href="mailto:at_territorioinforma@agenziaentrate.it">at_territorioinforma@agenziaentrate.it</a>

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

Questa indagine è curata dalla Banca d'Italia, da Tecnoborsa e dall'Agenzia delle Entrate 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 dal Gruppo CLAS SPA e utilizzate dalla Banca d'Italia, da Tecnoborsa e dall'Agenzia delle Entrate 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 diffusi esclusivamente in forma anonima. 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 il Gruppo CLAS S.p.A.: Paolo Lio, via di San Basilio n.64, 00187 ROMA; per la Banca d'Italia: Servizio Congiuntura e politica monetaria, Via Nazionale 91, 00184 ROMA; per Tecnoborsa SCPA: Ettore Troiani, viale delle Terme di Caracalla 69-71, 00153 ROMA; per l'Agenzia delle Entrate: Direttore Centrale Osservatorio Mercato Immobiliare e Servizi Estimativi, Largo Leopardi 5, 00185 ROMA.

<b>Denominazione dell'impresa:</b> _____		
<b>Forma giuridica:</b> <input type="checkbox"/> SRL <input type="checkbox"/> SPA <input type="checkbox"/> SAS <input type="checkbox"/> SNC <input type="checkbox"/> Ditta individuale <input type="checkbox"/> Altro (specificare): _____		
<b>Impresa è affiliata ad un gruppo?</b> <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> 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):		
<b>Nel corso degli ultimi 12 mesi la sua agenzia ha operato prevalentemente in:</b>	<input type="checkbox"/> Compravendita di immobili propri <input type="checkbox"/> Compravendita di immobili per conto terzi	
<b>NOTA GENERALE:</b> 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 <u>tutte le risposte</u> al comune in cui si concentra la maggior parte dell'attività dell'agenzia, misurata dal numero complessivo delle compravendite.		
<b>Nel corso degli ultimi 12 mesi la sua agenzia ha operato nella locazione di immobili?</b>	<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Sì	
<b>1. Quanti agenti operano attualmente per l'agenzia (Lei incluso)?</b>	_____	
<b>2. Consideri la situazione del mercato immobiliare nel solo territorio in cui opera l'agenzia: come la giudica nel trimestre luglio-settembre 2016 rispetto ad aprile-giugno 2016?</b>	<input type="checkbox"/> Peggioro <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Migliore	
<b>SEZIONE A – LE COMPRVENDITE</b>		
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 <u>trimestre di riferimento</u> , che per questa indagine è il periodo <b>luglio-settembre 2016</b> .		
<b>A1. Indicare il comune in cui l'agenzia ha effettuato la maggior parte delle compravendite nel trimestre luglio-settembre 2016:</b>	CAP  __ _ _ _ _ _ _	COMUNE  _____
<b>A2. L'agenzia ha venduto abitazioni?</b>	<b>Nel trimestre luglio-settembre 2016</b>	<b>Nel trimestre aprile-giugno 2016</b>
	Sì, solo abitazioni nuove (*)  __	Sì, solo abitazioni nuove (*)  __
	Sì, solo abitazioni preesistenti  __	Sì, solo abitazioni preesistenti  __
	Sì, abitazioni nuove e preesistenti  __	Sì, abitazioni nuove e preesistenti  __
	No  __	No  __
(*) Per case nuove si intendono quelle di nuova edificazione o interamente ristrutturate.		
<b>A2.b L'agenzia ha intermediato contratti di affitto con riscatto (rent-to-buy)?</b>	Sì Quanti? __  No	
L'istituto del "Rent to buy" oppure "Affitto con riscatto", disciplinato dall' art. 23 del d.l. n. 133/2014 (decreto "Sblocca Italia"), si riferisce ai contratti diversi dalla locazione finanziaria e che prevedono l'immediata concessione del godimento di un immobile, con diritto per il conduttore di acquistarlo entro un termine determinato, imputando a corrispettivo del trasferimento la parte di canone imputata nel contratto.		
	<b>Rispetto al trimestre aprile-giugno 2016</b>	<b>Rispetto al trimestre corrispondente dell'anno scorso (luglio-settembre 2015)</b>
<b>A3. Il numero di abitazioni vendute dalla sua agenzia nel trimestre luglio-settembre 2016 è stato ...</b>	<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%)
<b>A4. Il numero di potenziali acquirenti che si è rivolto alla sua agenzia nel trimestre luglio-settembre 2016 è stato...</b> (riferire la risposta al numero di potenziali acquirenti che hanno visitato almeno uno degli immobili da voi intermediati)	<input type="checkbox"/> In diminuzione <input type="checkbox"/> Stabile <input type="checkbox"/> In aumento	<input type="checkbox"/> In diminuzione <input type="checkbox"/> Stabile <input type="checkbox"/> In aumento



**Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre luglio-settembre 2016, saltare alla domanda A8.**

<b>A5.</b> Quante abitazioni sono state vendute dall'agenzia <b>nel trimestre luglio-settembre 2016</b> ?	Nuove	____	
	Preesistenti	____	

<b>A6.</b> Pensi al complesso delle case vendute dall'agenzia <b>nel trimestre luglio-settembre 2016</b> . 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
	__  Non so rispondere

<b>A7.</b> Pensando al complesso delle abitazioni vendute dall'agenzia <b>nel trimestre luglio-settembre 2016</b> . Saprebbe indicare quanti mesi sono passati in media dall'affidamento dell'incarico all'effettiva vendita dell'immobile (firma del contratto preliminare di vendita)?	____  mesi
--	------------

<b>A8.</b> Il <u>numero di incarichi</u> a vendere <u>ancora da evadere a fine settembre 2016 rispetto a quello riscontrato a fine giugno 2016</u> risulta: <i>(riferire la risposta sia agli incarichi acquisiti prima del trimestre di riferimento, sia a quelli acquisiti durante)</i>	<input type="checkbox"/> Molto inferiore <input type="checkbox"/> Inferiore <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Superiore <input type="checkbox"/> Molto superiore
--	---

<b>A9.</b> Il <u>numero di nuovi incarichi a vendere</u> ricevuti dall'agenzia nel corso del trimestre <b>luglio-settembre 2016</b> , rispetto a quelli acquisiti nel trimestre <b>aprile-giugno 2016</b> , risulta: <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
--	---

<b>A10.</b> Parliamo ora degli incarichi che sono scaduti e/o non rinnovati <b>nel trimestre luglio-settembre 2016</b> . 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 luglio-settembre 2016.

**Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre luglio-settembre 2016, salti alla domanda B4.**

<b>B1.1.</b> Pensando alla <b>tipologia prevalente di immobili venduti</b> dall'agenzia, <b>nel trimestre luglio-settembre 2016</b> il prezzo di vendita (al mq) risulta in media, <b>rispetto al trimestre aprile-giugno 2016</b> :	<input type="checkbox"/> In forte diminuzione (oltre il -5%) <input type="checkbox"/> In diminuzione (tra -1,1% e -5%) <input type="checkbox"/> All'incirca stabile (tra -1% e +1%) <input type="checkbox"/> In aumento (tra +1,1% e +5%) <input type="checkbox"/> In forte aumento (oltre il +5%)
	<input type="checkbox"/> Oltre il -10% <input type="checkbox"/> Tra -5,1% e -10% <input type="checkbox"/> Tra -3,1% e -5% <input type="checkbox"/> Tra -1,1% e -3% <input type="checkbox"/> Tra -1% e +1% <input type="checkbox"/> Tra +1,1 e +3% <input type="checkbox"/> Tra +3,1 e +5% <input type="checkbox"/> Tra +5,1 e +10% <input type="checkbox"/> Oltre il 10%
<b>B1.2.</b> Saprebbe anche indicare di quanto sono cambiati questi prezzi di vendita (al mq) <b>rispetto a un anno fa</b> ?	
<b>B2.</b> Con riferimento alla <b>tipologia prevalente di immobili venduti dall'agenzia</b> , potrebbe darci un'indicazione circa il <b>prezzo minimo e massimo di vendita (al mq)</b> osservato nel <b>trimestre luglio-settembre 2016</b> ?	minimo (€)  _____       massimo (€)  _____

<p><b>B3.</b> Pensando alla <b>tipologia prevalente</b> di immobili <b>venduti dall'agenzia</b> nel trimestre <b>luglio-settembre 2016</b>, il prezzo effettivamente ottenuto risulta, rispetto alla prima richiesta del venditore:</p>	<p><b>Inferiore</b> di:</p> <p><input type="checkbox"/> Oltre il 30%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra 20% e 30%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra 10% e 20%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra 5% e 10%</p> <p><input type="checkbox"/> Meno del 5%</p> <p><input type="checkbox"/> <b>Uguale</b> (o superiore)</p>
---	---

### SEZIONE C – LE PROSPETTIVE

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

<p><b>C1.</b> Pensi alla tipologia di immobili usualmente più venduta dall'agenzia. Come ritiene potranno variare i prezzi (al mq) nel <b>trimestre ottobre-dicembre 2016</b> rispetto al trimestre <b>luglio-settembre 2016</b>?</p>	<p><input type="checkbox"/> In forte diminuzione (oltre il -5%)</p> <p><input type="checkbox"/> In diminuzione (tra -1% e -5%)</p> <p><input type="checkbox"/> All'incirca stabile (tra -1% e +1%)</p> <p><input type="checkbox"/> In aumento (tra +1% e +5%)</p> <p><input type="checkbox"/> In forte aumento (oltre il +5%)</p>
---	---

	<p><b>Nel trimestre ottobre-dicembre 2016 rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente</b></p>	<p><b>Tra 12 mesi rispetto a oggi</b></p>
<p><b>C2.</b> Pensando alla <b>tipologia di immobili usualmente più venduta dall'agenzia</b>, come ritiene potranno variare i prezzi (al mq)?</p>	<p><input type="checkbox"/> Oltre il -10%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra -5,1% e -10%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra -3,1% e -5%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra -1,1% e -3%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra -1% e +1%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra +1,1% e +3%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra +3,1% e +5%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra +5,1% e +10%</p> <p><input type="checkbox"/> Oltre il 10%</p>	<p><input type="checkbox"/> Oltre il -10%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra -5,1% e -10%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra -3,1% e -5%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra -1,1% e -3%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra -1% e +1%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra +1,1% e +3%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra +3,1% e +5%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra +5,1% e +10%</p> <p><input type="checkbox"/> Oltre il 10%</p>

<p><b>C3.</b> Secondo le Sue aspettative, <b>nel trimestre ottobre-dicembre 2016</b> ritiene che il numero dei <u>nuovi incarichi</u> a vendere ricevuti dall'agenzia sarà, <b>rispetto al trimestre luglio-settembre 2016</b>:</p>	<p><input type="checkbox"/> Molto inferiore</p> <p><input type="checkbox"/> Inferiore</p> <p><input type="checkbox"/> All'incirca lo stesso</p> <p><input type="checkbox"/> Superiore</p> <p><input type="checkbox"/> Molto superiore</p>
<p><b>C4.</b> Consideri la situazione del mercato immobiliare <b>del territorio in cui opera l'agenzia</b>: come sarà l'andamento nel <b>trimestre ottobre-dicembre 2016</b> rispetto al trimestre <b>luglio-settembre 2016</b>?</p>	<p><input type="checkbox"/> Peggior</p> <p><input type="checkbox"/> Uguale</p> <p><input type="checkbox"/> Migliore</p>

	<p><b>Nel trimestre ottobre-dicembre 2016:</b></p>	<p><b>Nel prossimo biennio:</b></p>
<p><b>C5.</b> Consideri ora la situazione del mercato immobiliare, riferita <b>all'intero territorio nazionale</b>: rispetto alla situazione attuale, come ritiene essa si presenterà in futuro?</p>	<p><input type="checkbox"/> Peggior</p> <p><input type="checkbox"/> Uguale</p> <p><input type="checkbox"/> Migliore</p>	<p><input type="checkbox"/> Peggior</p> <p><input type="checkbox"/> Uguale</p> <p><input type="checkbox"/> Migliore</p>

### SEZIONE D – IL MERCATO DELLE LOCAZIONI

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

<p><b>D1.</b> Nel <b>trimestre luglio-settembre 2016</b> la sua agenzia ha locato immobili? <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Sì</p>
---

	<p><b>Rispetto al trimestre aprile-giugno 2016</b></p>	<p><b>Rispetto al trimestre corrispondente dell'anno scorso (luglio-settembre 2015)</b></p>
--	--	---

<b>D2. Nel trimestre luglio-settembre 2016</b> il numero di abitazioni <b>locate</b> dalla sua agenzia è...	<input type="checkbox"/> In diminuzione (oltre 10%)	<input type="checkbox"/> In diminuzione (oltre 10%)
	<input type="checkbox"/> Stabile (tra -10% e + 10%)	<input type="checkbox"/> Stabile (tra -10% e + 10%)
	<input type="checkbox"/> In aumento (oltre 10%)	<input type="checkbox"/> In aumento (oltre 10%)

<b>D3. Il numero di nuovi incarichi a locare</b> ricevuti dall'agenzia nel corso del trimestre <b>luglio-settembre 2016</b> , rispetto a quelli acquisiti nel trimestre <b>aprile-giugno 2016</b> , risulta: <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

**Se l'agenzia NON ha locato immobili nel trimestre luglio-settembre 2016, salti alla domanda D9.**

<b>D4. Pensando alla tipologia prevalente degli immobili locati dall'agenzia</b> nel trimestre <b>luglio-settembre 2016</b> i canoni di locazione risultano in media, <b>rispetto al trimestre aprile-giugno 2016</b> :	<input type="checkbox"/> In forte diminuzione (oltre il -5%)
	<input type="checkbox"/> In diminuzione (tra -1,1% e -5%)
	<input type="checkbox"/> All'incirca stabili (tra -1% e +1%)
	<input type="checkbox"/> In aumento (tra +1,1% e +5%)
	<input type="checkbox"/> In forte aumento (oltre il +5%)

<b>D5. Con riferimento alla tipologia prevalente degli immobili locati</b> dall'agenzia, potrebbe darci un'indicazione circa la <b>superficie minima e massima (in mq)</b> osservata nel trimestre di riferimento?	minima (mq)   _____   <span style="margin-left: 100px;">massima (mq)   _____  </span>
--	---

<b>D6. Con riferimento alla tipologia prevalente degli immobili locati</b> dall'agenzia, potrebbe darci un'indicazione circa il <b>canone mensile minimo e massimo</b> osservato nel trimestre di riferimento?	minimo (€)   _____   <span style="margin-left: 100px;">massimo (€)   _____  </span>
--	---

<b>D7. Pensando alla tipologia prevalente di immobili locati dall'agenzia</b> nel trimestre <b>luglio-settembre 2016</b> , il canone effettivamente ottenuto risulta, rispetto alla prima richiesta del locatore:	<b>Inferiore di:</b>
	<input type="checkbox"/> Oltre il 30%
	<input type="checkbox"/> Tra 20% e 30%
	<input type="checkbox"/> Tra 10% e 20%
	<input type="checkbox"/> Tra 5% e 10%
	<input type="checkbox"/> Meno del 5%
<input type="checkbox"/> <b>Uguale</b> (o superiore)	

<b>D8. Pensi alla tipologia prevalente degli immobili locati dall'agenzia. Come risulteranno in media i canoni di locazione</b> nel <b>trimestre ottobre-dicembre 2016</b> rispetto al <b>trimestre luglio-settembre 2016</b> ?	<input type="checkbox"/> In forte diminuzione (oltre il -5%)
	<input type="checkbox"/> In diminuzione (tra -1,1% e -5%)
	<input type="checkbox"/> All'incirca stabili (tra -1% e +1%)
	<input type="checkbox"/> In aumento (tra +1,1% e +5%)
	<input type="checkbox"/> In forte aumento (oltre il +5%)

**Se l'agenzia ha locato immobili nel trimestre luglio-settembre 2016, l'intervista è terminata.**

<b>D9. Nel trimestre luglio-settembre 2016</b> ritiene che i canoni di locazione, nella zona in cui opera l'agenzia, siano in media, <b>rispetto al trimestre aprile-giugno 2016</b> :	<input type="checkbox"/> In forte diminuzione (oltre il -5%)
	<input type="checkbox"/> In diminuzione (tra -1,1% e -5%)
	<input type="checkbox"/> All'incirca stabili (tra -1% e +1%)
	<input type="checkbox"/> In aumento (tra +1,1% e +5%)
	<input type="checkbox"/> In forte aumento (oltre il +5%)



## 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** (semestrale)

**Debito delle Amministrazioni locali** (due volte l'anno, a febbraio e a ottobre)

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

**Indagini campionarie** (periodicità variabile)

**Note metodologiche** (periodicità variabile)

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

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

*Stampa su carta riciclata*

*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. Eugenio Gaiotti* -