

**LUGLIO 2011**

Nome del rispondente **REFERENTE1** \_\_\_\_\_

Telefono **TELEFONO1** \_\_\_ Fax **FAX1** \_\_\_\_\_ E-Mail **MAIL1** \_\_\_\_\_

## 1. Presentazione

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

All'inizio di ciascuna sezione troverà delle indicazioni che potrebbero essere utili per fornire la risposta alle singole domande. Il questionario è organizzato in tre sezioni: (A) l'andamento delle compravendite di immobili residenziali; (B) le quotazioni; (C) le prospettive a breve termine. La maggior parte delle domande del questionario sono di natura qualitativa; solo alcune richiederanno una valutazione numerica.

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 { HYPERLINK "http://www.bancaditalia.it/statistiche/indcamp/sondaggio\_mercato\_abitazioni" }

## 2. Indicazioni generali

- Quando sono richieste delle variazioni percentuali, nella prima casella a sinistra indicarne il segno (+ per gli aumenti; – per le diminuzioni).
- Le risposte devono essere riferite agli andamenti registrati nel trimestre **aprile-giugno 2011**.
- Nelle risposte riferirsi **esclusivamente alle unità abitative**, escludendo altri tipi di unità (box, cantine etc.).

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

**Questlab Srl** via Ospedale 27 30174 Venezia Mestre, telefono 0418107676, telefax 0418122688, e-mail: info@questlab.it

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

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

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

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

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

Questa indagine è curata dalla Banca d'Italia, da Tecnoborsa e dall'Agenzia del Territorio e ha lo scopo principale di rilevare, ogni tre mesi, le previsioni delle agenzie immobiliari italiane su alcuni fenomeni economici. La collaborazione richiesta è del tutto volontaria. Le informazioni sono raccolte dalla Questlab S.r.l. e utilizzate dalla Banca d'Italia, da Tecnoborsa e dall'Agenzia del Territorio per fini di ricerca. I dati saranno conservati senza limiti di tempo e trattati con modalità atte a garantire la riservatezza dei rispondenti, in osservanza al D.Lgs. 196/2003 ("codice della privacy", nel seguito "codice"). I risultati dell'indagine saranno pubblicati esclusivamente in forma anonima e aggregata. Gli interessati potranno esercitare i diritti di cui all'art. 7 del citato "codice" – che prevede tra gli altri il diritto di rettificare, aggiornare, completare o cancellare i dati erronei o incompleti, nonché il diritto di opporsi al trattamento per motivi legittimi – nei confronti del titolare o dei responsabili del trattamento. *Titolare del trattamento dei dati:* Banca d'Italia: Servizio Organizzazione, Via Nazionale 91, 00184 ROMA. *Responsabile del trattamento dei dati:* per la Questlab S.r.l.: Giuseppe Castiello, Via Ospedale 27, 30174 VENEZIA - MESTRE; per la Banca d'Italia: Servizio Studi di Congiuntura e Politica Monetaria, Via Nazionale 91, 00184 ROMA; per Tecnoborsa SCPA: Ettore Troiani, Via Capitan Bavastro 116, 00154 ROMA; per l'Agenzia del Territorio: Direttore Centrale Osservatorio Mercato Immobiliare e Servizi Estimativi, Largo Leopardi 5, 00185 ROMA.





**A2.** Sulla base dell'esperienza della sua agenzia, saprebbe indicare quanti mesi intercorrono, in media, tra accettazione dell'offerta di acquisto da parte del proprietario e stipula del rogito? **VAR27**

Numero di mesi |\_\_|

**A3.** Alla fine del trimestre di riferimento (**aprile-giugno 2011**) saprebbe indicare se il numero di incarichi a vendere ancora da evadere risulta, rispetto alla fine del trimestre precedente (gennaio-marzo 2011):  
(*referire la risposta sia agli incarichi acquisiti prima del trimestre di riferimento, sia a quelli acquisiti durante*) **VAR15**

- Molto inferiore |\_\_|
- Inferiore |\_\_|
- Uguale |\_\_|
- Superiore |\_\_|
- Molto superiore |\_\_|

**A4.** Il numero di nuovi incarichi a vendere ricevuti dall'agenzia nel corso del trimestre di riferimento risulta, rispetto a quelli acquisiti nel trimestre precedente: **VAR16**  
(*referire la risposta solo agli incarichi acquisiti durante il trimestre di riferimento, includendo anche quelli eventualmente già evasi*)

- Molto inferiore |\_\_|
- Inferiore |\_\_|
- Uguale |\_\_|
- Superiore |\_\_|
- Molto superiore |\_\_|

**A5.** Parliamo ora degli incarichi che sono scaduti e/o non rinnovati nel trimestre di riferimento. Potrebbe indicare le determinanti più importanti di questo comportamento, tra quelle qui a fianco elencate? (*sceglierne al massimo tre*)

- Le offerte ricevute sono state ritenute troppo basse dal venditore **VAR17\_1** |\_\_|
- Aspettative di prezzi più elevati in futuro hanno indotto i proprietari ad attendere **VAR17\_2** |\_\_|
- Non sono state ricevute offerte perché il prezzo è stato ritenuto troppo alto dall'acquirente **VAR17\_3** |\_\_|
- E' trascorso troppo tempo da quando l'appartamento è stato collocato sul mercato **VAR17\_5** |\_\_|
- L'acquirente ha incontrato difficoltà nel reperire il mutuo **VAR17\_7** |\_\_|
- Sono sopraggiunte difficoltà del venditore (pignoramenti, separazioni, ecc.) **VAR17\_8** |\_\_|
- Altro (specificare) **VAR17\_9** |\_\_|

**Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre di riferimento (aprile-giugno 2011), salti alla domanda B1.**

**A6.** Pensi al complesso delle case vendute dall'agenzia nel trimestre di riferimento. In quanti casi di cui Lei è al corrente e per quale percentuale del prezzo l'acquirente ha fatto ricorso a un mutuo?

|\_\_| **VAR18\_1** |\_\_| % del numero di contratti di compravendita assistiti da mutuo  
 |\_\_| **VAR18\_2** |\_\_| valore % del mutuo rispetto al prezzo pattuito  
 |\_\_| **VAR18\_3** |\_\_| Non so rispondere

### SEZIONE B – I PREZZI

Questa sezione raccoglie informazioni sui prezzi di vendita registrati nel periodo di riferimento (aprile-giugno 2011).

	Rispetto al trimestre gennaio-marzo 2011	Rispetto a un anno fa
<b>B1. (in caso l'agenzia abbia venduto immobili nel trimestre di riferimento)</b> Pensando alla tipologia prevalente di immobili venduti dall'agenzia nel trimestre di riferimento il prezzo di vendita (al mq) risulta in media: <b>VAR19A</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• In forte diminuzione  __ </li> <li>• In diminuzione  __ </li> <li>• All'incirca stabile  __ </li> <li>• In aumento  __ </li> <li>• In forte aumento  __ </li> </ul>	
<b>B1. (in caso l'agenzia NON abbia venduto immobili nel trimestre di riferimento)</b> Pensi alla <b>zona di competenza</b> dell'agenzia: nel trimestre di riferimento ritiene che i prezzi di vendita (al mq) siano in media:		
<b>B1_1.</b> Saprebbe anche indicare di quanto è cambiato questo prezzo di vendita in percentuale? ( <i>indicare anche il segno della variazione</i> )	+/-  __   __  ,  __  % <b>VAR20</b>	+/-  __   __  ,  __  % <b>VAR20A</b>

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

**B2.** Pensando alla tipologia prevalente di immobili venduti dall'agenzia nel trimestre di riferimento, il prezzo effettivamente ottenuto risulta, rispetto alla prima richiesta del venditore: **VAR22**

- **Inferiore di:**
  - Oltre il 30% |\_\_|
  - Tra 20-30% |\_\_|
  - Tra 10-20% |\_\_|
  - Tra 5 e 10% |\_\_|
  - Meno del 5% |\_\_|
- **Uguale (o superiore)** |\_\_|

### SEZIONE C – LE PROSPETTIVE

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

**C1.** Pensi alla tipologia di immobili usualmente più venduta dall'agenzia, a prescindere dall'andamento recente delle vendite. Come ritiene potranno variare i prezzi nel trimestre luglio-settembre 2011 rispetto al trimestre di riferimento (aprile-giugno 2011)? **VAR23A**

- In forte diminuzione |\_\_|
- In diminuzione |\_\_|
- All'incirca stabile |\_\_|
- In aumento |\_\_|
- In forte aumento |\_\_|

<b>C1_1.</b> Saprebbe anche indicare di quanto cambieranno questi prezzi di vendita in percentuale? <i>(indicare anche il segno della variazione)</i> <b>VAR23</b>	+/-  __ __  ,  __  %
<b>C2.</b> Secondo le Sue aspettative, nel trimestre luglio-settembre 2011 ritiene che il numero dei <u>nuovi incarichi</u> a vendere ricevuti dall'agenzia sarà, rispetto al trimestre di riferimento: <b>VAR24</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Molto inferiore  __ </li> <li>• Inferiore  __ </li> <li>• All'incirca lo stesso  __ </li> <li>• Superiore  __ </li> <li>• Molto superiore  __ </li> </ul>
<b>C3. Consideri</b> la situazione del mercato immobiliare <b>nel solo territorio in cui opera l'agenzia</b> : come sarà l'andamento nel trimestre luglio-settembre 2011 rispetto al precedente?	<input type="checkbox"/> più sfavorevole <input type="checkbox"/> invariato <input type="checkbox"/> più favorevole <b>VAR25</b>
<b>C4. Consideri ora</b> la situazione generale del mercato immobiliare, riferita <b>all'intero territorio nazionale</b> : rispetto alla situazione attuale, come ritiene essa si presenterà?	Nel trimestre in corso: <input type="checkbox"/> Peggioro <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Migliore <b>VAR26_1</b> Nel prossimo biennio: <input type="checkbox"/> Peggioro <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Migliore <b>VAR26_2</b>