

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

Ottobre 2014

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'**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 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 (quando non diversamente indicato) devono essere riferite agli andamenti registrati nel trimestre **luglio-settembre 2014**.
- Nelle risposte riferirsi **esclusivamente alle unità abitative**, escludendo altri tipi di unità (box, cantine etc.).

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

Questlab Srl via Ospedale 27 30174 Venezia Mestre, telefono 0415044370, telefax 0415044244, e-mail: info@questlab.it

4. Per chiarimenti e informazioni su aspetti metodologici:

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

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 dalla Questlab S.r.l. 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 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, 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.

Denominazione dell'impresa:

DENOMINAZIONE

Forma giuridica: **FORGIU** **1** SRL **2** SPA **3** SAS **4** SNC **5** Ditta individuale **6** Altro
(specificare): _____

FORGIU6_AL

Impresa è affiliata ad un gruppo? **GRUPPO** No Sì, nome del gruppo: _____ **GRUPPO2_AL**

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

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

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

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

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

1. Quanti agenti operano attualmente per l'agenzia (Lei incluso)?	___ VAR6 ___
2. Consideri la situazione del mercato immobiliare nel solo territorio in cui opera l'agenzia: come la giudica nel trimestre luglio-settembre 2014 rispetto a aprile-giugno 2014? VAR1	<input type="checkbox"/> Peggioro <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Migliore

SEZIONE A – LE COMPRAVENDITE

In questa sezione si raccolgono informazioni sull'andamento delle compravendite effettuate dall'agenzia. Nella maggior parte dei casi Le sarà richiesto di riportare le informazioni relative al complesso del trimestre di riferimento, che per questa indagine è il periodo **luglio-settembre 2014**.

A1. Indicare il comune in cui l'agenzia ha effettuato la maggior parte delle compravendite nel trimestre luglio-settembre 2014:	CAP VAR5CAP __ __ __ __ __ ___ VAR5COMUNE ___	
A2. L'agenzia ha venduto abitazioni?	Nel trimestre luglio-settembre 2014 VAR4	Nel trimestre aprile-giugno 2014 VAR4_P
	Si, solo abitazioni nuove (*) __	Si, solo abitazioni nuove (*) __
	Si, solo abitazioni preesistenti __	Si, solo abitazioni preesistenti __
	Si, abitazioni nuove e preesistenti __	Si, abitazioni nuove e preesistenti __
	No __	No __
	(*) Per case nuove si intendono quelle di nuova edificazione o interamente ristrutturate.	
	Rispetto al trimestre aprile-giugno 2014	Rispetto al trimestre corrispondente dell'anno scorso (luglio-settembre 2013)
A3. Il numero di abitazioni vendute dalla sua agenzia nel trimestre luglio-settembre 2014 è stato ...	<input type="checkbox"/> In diminuzione (oltre 10%) <input type="checkbox"/> Stabile (tra -10% e + 10%) <input type="checkbox"/> In aumento (oltre 10%) VAR41	<input type="checkbox"/> In diminuzione (oltre 10%) <input type="checkbox"/> Stabile (tra -10% e + 10%) <input type="checkbox"/> In aumento (oltre 10%) VAR42
A4. Il numero di potenziali acquirenti che si è rivolto alla sua agenzia nel trimestre luglio-settembre 2014 è stato... <i>(riferire la risposta al numero di potenziali acquirenti che hanno visitato almeno uno degli immobili da voi intermediati)</i>	<input type="checkbox"/> In diminuzione <input type="checkbox"/> Stabile <input type="checkbox"/> In aumento VAR51	<input type="checkbox"/> In diminuzione <input type="checkbox"/> Stabile <input type="checkbox"/> In aumento VAR52

Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre luglio-settembre 2014, saltare alla domanda A8.

A5. Quante abitazioni sono state vendute dall'agenzia nel trimestre luglio-settembre 2014 ?	Nuove __VAR5_1__ Preesistenti __VAR5_2__	
---	--	--

A6. Pensi al complesso delle case vendute dall'agenzia nel trimestre luglio-settembre 2014 . In quanti dei 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
---	--

A7. Pensando al complesso delle abitazioni vendute dall'agenzia nel trimestre luglio-settembre 2014 . Saprebbe indicare quanti mesi sono passati in media dall'affidamento dell'incarico all'effettiva vendita dell'immobile (firma del contratto preliminare di vendita)?	VAR13 _____ mesi
--	---------------------------

A8. Il <u>numero di incarichi</u> a vendere <u>ancora da evadere a fine settembre 2014</u> rispetto a quello riscontrato a fine giugno 2014 risulta: <i>(riferire la risposta sia agli incarichi acquisiti prima del trimestre di riferimento, sia a quelli acquisiti durante) VAR15</i>	<input type="checkbox"/> Molto inferiore <input type="checkbox"/> Inferiore <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Superiore <input type="checkbox"/> Molto superiore
--	---

A9. Il <u>numero di nuovi incarichi a vendere</u> ricevuti dall'agenzia nel corso del trimestre luglio-settembre 2014 , rispetto a quelli acquisiti nel trimestre aprile-giugno 2014 , risulta: VAR16 <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
---	---

A10. Parliamo ora degli incarichi che sono scaduti e/o non rinnovati nel trimestre luglio-settembre 2014 . 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 VAR17_1 <input type="checkbox"/> Aspettative di prezzi più elevati in futuro hanno indotto i proprietari ad attendere VAR17_2 <input type="checkbox"/> Non sono state ricevute offerte perché il prezzo è stato ritenuto troppo alto dall'acquirente VAR17_3 <input type="checkbox"/> E' trascorso troppo tempo da quando l'appartamento è stato collocato sul mercato VAR17_5 <input type="checkbox"/> L'acquirente ha incontrato difficoltà nel reperire il mutuo VAR17_7 <input type="checkbox"/> Sono sopraggiunte difficoltà del venditore (pignoramenti, separazioni, ecc.) VAR17_8 <input type="checkbox"/> Altro VAR17_9 (specificare:) VAR17_9_AL _____
---	---

SEZIONE B – I PREZZI

Questa sezione raccoglie informazioni sui prezzi di vendita registrati nel periodo aprile-giugno 2014.

Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre aprile-giugno 2014, salti alla domanda B4.

B1.1. Pensando alla tipologia prevalente di immobili venduti dall'agenzia, nel trimestre luglio-settembre 2014 il prezzo di vendita (al mq) risulta in media, rispetto al trimestre aprile-giugno 2014 : VAR19A1 B1.2. Saprebbe anche indicare di quanto sono cambiati questi prezzi di vendita (al mq) rispetto a un anno fa ? VAR20AY	<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%
B2. Con riferimento alla tipologia prevalente di immobili venduti dall'agenzia , potrebbe darci un'indicazione circa il prezzo minimo e massimo di vendita (al mq) osservato nel trimestre luglio-settembre 2014 ?	minimo (€) _____ VAR48MIN massimo (€) _____ VAR48MAX

<p>B3. Pensando alla tipologia prevalente di immobili venduti dall'agenzia nel trimestre luglio-settembre 2014, il prezzo effettivamente ottenuto risulta, rispetto alla prima richiesta del venditore: VAR22</p>	<p>Inferiore 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"/> Uguale (o superiore)</p>
---	---

Se l'agenzia ha venduto immobili nel trimestre luglio-settembre 2014, salti alla Sezione C.

<p>B4. Nel trimestre luglio-settembre 2014 ritiene che i prezzi di vendita (al mq) nella zona in cui opera l'agenzia siano in media, rispetto al trimestre aprile-giugno 2014: VAR19A2</p>	<p><input type="checkbox"/> In forte diminuzione (oltre il -5%)</p> <p><input type="checkbox"/> In diminuzione (tra -1,1% e -5%)</p> <p><input type="checkbox"/> All'incirca stabile (tra -1% e +1%)</p> <p><input type="checkbox"/> In aumento (tra +1,1% e +5%)</p> <p><input type="checkbox"/> In forte aumento (oltre il +5%)</p>
---	---

SEZIONE C – LE PROSPETTIVE

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

<p>C1. Pensi alla tipologia di immobili usualmente più venduta dall'agenzia. Come ritiene potranno variare i prezzi (al mq) nel trimestre ottobre-dicembre 2014 rispetto al trimestre luglio-settembre 2014? VAR23A</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 align="center">Nel trimestre ottobre-dicembre 2014 rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente VAR23AY</p>	<p align="center">Tra 12 mesi rispetto a oggi VAR23Y</p>
<p>C2. Pensando alla tipologia di immobili usualmente più venduta dall'agenzia, 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>C3. Secondo le Sue aspettative, nel trimestre ottobre-dicembre 2014 ritiene che il numero dei nuovi incarichi a vendere ricevuti dall'agenzia sarà, rispetto al trimestre luglio-settembre 2014: VAR24</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>C4. Consideri la situazione del mercato immobiliare del territorio in cui opera l'agenzia: come sarà l'andamento nel trimestre ottobre-dicembre 2014 rispetto al trimestre luglio-settembre 2014? VAR25</p>	<p><input type="checkbox"/> Peggior</p> <p><input type="checkbox"/> Uguale</p> <p><input type="checkbox"/> Migliore</p>

	<p align="center">Nel trimestre ottobre-dicembre 2014: VAR26_1</p>	<p align="center">Nel prossimo biennio: VAR26_2</p>
<p>C5. Consideri ora la situazione del mercato immobiliare, riferita all'intero territorio nazionale: 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>D1. Nel trimestre luglio-settembre 2014 la sua agenzia ha locato immobili? <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Sì AFFRIF</p>
