

APRILE 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 **gennaio-marzo 2010**.
- 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.

Denominazione dell'impresa ... **DENOMINAZIONE**

Forma giuridica
FORGIU SRL SPA SAS SNC Ditta individuale Altro (*)

(*) specificare: **FORGIU6_AL**

Impresa è affiliata ad un gruppo? ☐ No **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):

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.

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 gennaio-marzo 2010 rispetto a quello precedente? ☐ Migliore ☐ Uguale ☐ Peggior **VAR1**

	Nel trimestre ottobre-dicembre 2010	Nel trimestre gennaio-marzo 2010
3. L'agenzia ha venduto abitazioni?	Si, solo abitazioni nuove Si, solo abitazioni preesistenti Si, abitazioni nuove ed preesistenti No VAR4_P	Si, solo abitazioni nuove Si, solo abitazioni preesistenti Si, abitazioni nuove ed preesistenti No VAR4
4. Se sì, ci può indicare quante abitazioni ha venduto ?	Nuove VAR5_1_P Preesistenti VAR5_2_P	Nuove VAR5_1 Preesistenti VAR5_2

Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre di riferimento (gennaio-marzo 2011), salti alla domanda A2.

5. Indicare il comune in cui l'agenzia ha effettuato la maggior parte delle compravendite nel trimestre gennaio-marzo 2010 CAP **VAR5CAP** COMUNE **VAR5COMUNE**

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

6.1. ...la superficie (mq comm.li) VAR8	≤80 mq	81-140 mq	>140mq
6.2. ...la disponibilità dell'immobile VAR10	Libero	Affittato	Nuda proprietà, usufrutto o altro

SEZIONE A - LE COMPRVENDITE

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 **gennaio-marzo 2010**.

A1. Pensando al complesso delle abitazioni vendute dall'agenzia nel trimestre di riferimento, saprebbe indicare quanti mesi sono passati in media dall'affidamento dell'incarico all'effettiva vendita dell'immobile (firma del contratto preliminare di vendita)?	nel trimestre di riferimento (gennaio-marzo 2010) VAR13 mesi	nel trimestre precedente quello di riferimento (ottobre-dicembre 2010) VAR13_P mesi
---	--	---

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 (gennaio-marzo 2010) saprebbe indicare se il numero di incarichi a vendere ancora da evadere risulta, rispetto alla fine del trimestre precedente (ottobre-dicembre 2010): (riferire 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**
(riferire 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 (gennaio-marzo 2010), salti alla domanda B1.

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

☐ **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 (gennaio-marzo 2010).

	Rispetto al trimestre ottobre-dicembre 2010	Rispetto a un anno fa
B1. (in caso l'agenzia abbia venduto immobili nel trimestre di riferimento) Pensando alla tipologia prevalente di immobili venduti dall'agenzia nel trimestre di riferimento il prezzo di vendita (al mq) risulta in media: VAR19A	• In forte diminuzione ☐ • In diminuzione ☐ • All'incirca stabile ☐ • In aumento ☐ • In forte aumento ☐	
B1. (in caso l'agenzia NON abbia venduto immobili nel trimestre di riferimento) Pensi alla zona di competenza dell'agenzia: nel trimestre di riferimento ritiene che i prezzi di vendita (al mq) siano in media:		
B1_1. Saprebbe anche indicare di quanto è cambiato questo prezzo di vendita in percentuale? (indicare anche il segno della variazione)	+/- , % VAR20	+/- , % %VAR20A

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 aprile-giugno 2011 rispetto al trimestre di riferimento (gennaio-marzo 2010)? VAR23A	• In forte diminuzione ☐ • In diminuzione ☐ • All'incirca stabile ☐ • In aumento ☐ • In forte aumento ☐
C1_1. Saprebbe anche indicare di quanto cambieranno questi prezzi di vendita in percentuale? (indicare anche il segno della variazione) VAR23	+/- , %
C2. Secondo le Sue aspettative, nel trimestre aprile-giugno 2011 ritiene che il numero dei nuovi incarichi a vendere ricevuti dall'agenzia sarà, rispetto al trimestre di riferimento: VAR24	• Molto inferiore ☐ • Inferiore ☐ • All'incirca lo stesso ☐ • Superiore ☐ • Molto superiore ☐

C3. Consideri la situazione del mercato immobiliare nel solo territorio in cui opera l'agenzia: come sarà l'andamento nel trimestre aprile-giugno 2011 rispetto al precedente?	☐ più sfavorevole ☐ invariato ☐ più favorevole VAR25
C4. Consideri ora la situazione generale del mercato immobiliare, riferita all'intero territorio nazionale: rispetto alla situazione attuale, come ritiene essa si presenterà?	Nel trimestre in corso: ☐ Peggioro ☐ Uguale ☐ Migliore VAR26_1 Nel prossimo biennio: ☐ Peggioro ☐ Uguale ☐ Migliore VAR26_1