

INDAGINE BANCA D'ITALIA – TECNOBORSA

PRESSO GLI AGENTI IMMOBILIARI SULLO STATO DEL MERCATO ABITATIVO

OTTOBRE 2008

Nome del rispondente -

REFERENTE1

Telefono **TEL1**

Fax **FAX1**

E-Mail **MAIL1**

INFORMAZIONI SULL'IMPRESA

1. DENOMINAZIONE Denominazione dell'impresa

2. VAR2 Forma giuridica: (1) Srl (2) Spa (3) Sas (4) Snc (5) Ditta ind. (6) Altro..... **VAR2_ALTRO**

3. VAR3 L'impresa è affiliata ad un gruppo? (1) no (2) si; nome del gruppo..... **VAR3_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)

4. VAR4 La sua agenzia ha venduto abitazioni nel trimestre luglio-settembre 2008?

- (1) sì, solo abitazioni nuove
 (2) sì, solo abitazioni preesistenti
 (3) sì, abitazioni nuove e preesistenti
 (4) no

5. Se sì, ci può indicare quante?

Abitazioni nuove |**VAR5_1**| Abitazioni preesistenti |**VAR5_2**|

6. Quanti agenti operano attualmente per la sua agenzia?

|**VAR6**|

7. Indicare il comune in cui la sua agenzia ha effettuato la maggior parte delle compravendite nel trimestre luglio-settembre 2008 (*)

COMUNE

CAP

|_____ **VAR7_2** _____|

|_____ **VAR7_1** _____|

(*) In caso di compravendite effettuate in più comuni, riferisca tutte le risposte al comune in cui si concentra la maggior parte dell'attività della sua agenzia, misurata dal valore complessivo delle compravendite

SEZIONE A – LE COMPRAVENDITE

In questa sezione si raccolgono informazioni sull'andamento delle compravendite effettuate dalla sua 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 2008**.*

A1. Pensando alla tipologia abitativa che la sua agenzia ha venduto di più nel trimestre di riferimento, ci può indicare nel seguito le caratteristiche prevalenti di questi alloggi secondo... *(una risposta per ciascuna riga)*

A1.1. VAR8 La superficie (mq commerciali) (1) fino a 70 mq (2) fra 71 e 120 mq (3) più di 120 mq

A1.2 VAR9 L'ubicazione all'interno del comune (1) centro (2) semicentro (3) periferia

A1.3 VAR10 La disponibilità dell'immobile (1) libero (2) affittato (3) nuda proprietà o altro

A1.4 VAR11 Lo stato di conservazione (1) nuovo o completamente ristrutturato (2) abitabile (3) da ristrutturare

A1.5 VAR12 Il pregio dell'immobile (1) di lusso (2) non di lusso

A2. Pensando al complesso delle abitazioni vendute dalla sua 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)?

|**var13**| mesi

A3. VAR14 Rispetto al trimestre precedente (aprile-giugno 2008) in quello di riferimento il numero di mesi da lei appena indicato per vendere un alloggio risulta:

- (1) molto superiore
 (2) superiore
 (3) uguale
 (4) inferiore

| | |
|---|---|
| | <input type="checkbox"/> (5) molto inferiore |
| <p>A4. VAR15 Alla fine del trimestre di riferimento (luglio-settembre 2008) saprebbe indicare se il <u>numero di incarichi</u> a vendere <u>ancora da evadere</u> risulta, rispetto alla fine del trimestre precedente (aprile-giugno 2008):</p> <p><i>(riferire la risposta sia agli incarichi acquisiti prima del trimestre di riferimento, sia a quelli acquisiti durante)</i></p> | <input type="checkbox"/> (1) molto superiore <input type="checkbox"/> (2) superiore <input type="checkbox"/> (3) uguale <input type="checkbox"/> (4) inferiore <input type="checkbox"/> (5) molto inferiore |
| <p>A5. VAR16 Il <u>numero di nuovi incarichi</u> a vendere ricevuti dalla sua agenzia nel corso del trimestre di riferimento risulta, rispetto a quelli acquisiti nel trimestre precedente:</p> <p><i>(riferire la risposta solo agli incarichi acquisiti durante il trimestre di riferimento, includendo anche quelli eventualmente già evasi)</i></p> | <input type="checkbox"/> (1) molto superiore <input type="checkbox"/> (2) superiore <input type="checkbox"/> (3) uguale <input type="checkbox"/> (4) inferiore <input type="checkbox"/> (5) molto inferiore |

| | |
|--|--|
| <p>A6. 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? <i>(sceglierne al massimo tre)</i></p> <p>VAR17_1 VAR17_2 VAR17_3</p> | <input type="checkbox"/> (1) Le offerte ricevute sono state ritenute troppo basse dal venditore <input type="checkbox"/> (2) Aspettative di prezzi più elevati in futuro hanno indotto i proprietari ad attendere <input type="checkbox"/> (3) Non sono state ricevute offerte perché il prezzo è stato ritenuto troppo alto dall'acquirente <input type="checkbox"/> (4) E' trascorso troppo tempo da quando l'appartamento è stato collocato sul mercato <input type="checkbox"/> (5) Le provvigioni sono state ritenute troppo elevate dal venditore <input type="checkbox"/> (6) I servizi di promozione della vendita sono stati ritenuti insufficienti dal venditore <input type="checkbox"/> (7) L'acquirente ha incontrato difficoltà nel reperire il finanziamento/mutuo <input type="checkbox"/> (8) Sono sopraggiunte difficoltà del venditore (pignoramenti, separazioni, ecc.) <input type="checkbox"/> (9) Altro (specificare) VAR17___SPECIFICARE |
|--|--|

| | |
|--|--|
| <p>A7. Pensi al complesso delle case vendute dalla Sua 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?</p> | <p> VAR18_1 % del numero di contratti di compravendita assistiti da mutuo VAR18_2 valore % del mutuo rispetto al prezzo pattuito</p> <p>VAR18_3_1 _ non so rispondere</p> |
|--|--|

SEZIONE B – I PREZZI

Questa sezione raccoglie informazioni sui prezzi di vendita registrati nel periodo di riferimento

| | |
|--|--|
| <p>B1. VAR19 Pensando alla tipologia prevalente di immobili venduti dalla Sua agenzia nel trimestre di riferimento (luglio-settembre 2008), rispetto al trimestre precedente (aprile-giugno 2008) il prezzo di vendita (al mq) risulta in media:</p> | <input type="checkbox"/> (1) in forte aumento <input type="checkbox"/> (2) in aumento <input type="checkbox"/> (3) all'incirca stabile <input type="checkbox"/> (4) in diminuzione <input type="checkbox"/> (5) in forte diminuzione |
| <p>B2. VAR20 Saprebbe anche indicare di quanto è cambiato questo prezzo di vendita in percentuale?</p> | +/- _ _ _ , _ % |
| <p>B3. VAR21 Sempre in percentuale, di quanto ritiene sia variato in media questo prezzo di vendita negli ultimi tre anni?</p> | +/- _ _ _ , _ % |
| <p>B4. VAR22 Pensando alla tipologia prevalente di immobili venduti dalla Sua agenzia nel trimestre di riferimento, il prezzo effettivamente ottenuto risulta, rispetto alla prima richiesta del venditore:</p> | <input type="checkbox"/> (1) Uguale (o superiore) Inferiore di: <input type="checkbox"/> (2) meno del 5% <input type="checkbox"/> (3) fra 5 e 10% |

| | |
|---|---|
| | <input type="checkbox"/> (4) fra 10 e 20% <input type="checkbox"/> (5) fra 20 e 30% <input type="checkbox"/> (6) oltre il 30% |
| SEZIONE C – LE PROSPETTIVE | |
| In questa sezione si raccolgono informazioni sulle prospettive a breve termine del mercato immobiliare | |
| C1. VAR23 Pensi alla tipologia di immobili attualmente più venduta dalla Sua agenzia. Di quanto ritiene potranno variare i prezzi nel trimestre ottobre-dicembre rispetto al trimestre di riferimento (luglio-settembre 2008)? | +/- __ __ __ , __ % |
| C2. VAR24 Secondo le Sue aspettative, nel trimestre ottobre-dicembre 2008 ritiene che il numero dei <u>nuovi incarichi</u> a vendere ricevuti dalla sua agenzia sarà, rispetto al trimestre di riferimento: | <input type="checkbox"/> (1) molto superiore <input type="checkbox"/> (2) superiore <input type="checkbox"/> (3) all'incirca lo stesso <input type="checkbox"/> (4) inferiore <input type="checkbox"/> (5) molto inferiore |
| C3. VAR25 Consideri ora la situazione generale del mercato immobiliare nel solo territorio in cui opera la Sua agenzia; come la giudica nel trimestre di riferimento? | <input type="checkbox"/> (1) sfavorevole <input type="checkbox"/> (2) normale <input type="checkbox"/> (3) favorevole |
| 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 VAR26_1 |
| | <input type="checkbox"/> (1) migliore <input type="checkbox"/> (2) uguale <input type="checkbox"/> (3) peggiore |
| | Nel prossimo biennio VAR26_2 |
| | <input type="checkbox"/> (1) migliore <input type="checkbox"/> (2) uguale <input type="checkbox"/> (3) peggiore |
| Note e Commenti: | COMMENTI |