SONDAGGIO CONGIUNTURALE BANCA D'ITALIA – TECNOBORSA PRESSO GLI AGENTI IMMOBILIARI SUL MERCATO DELLE ABITAZIONI IN ITALIA

OTTOBRE 2009

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** e di **Tecnoborsa** (Organizzazione del sistema delle Camere di Commercio per lo sviluppo e la regolazione dell'economia immobiliare) 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. Se le riesce difficile fornire una valutazione esatta, riporti per favore una cifra compresa tra un minimo e un massimo.

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 devono essere riferite agli andamenti registrati nel trimestre luglio-settembre 2009.
- 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 0418105560, telefax 0418105561, 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

Informativa ai sensi del D. Lgs. 196/2003

Questa indagine è curata da Tecnoborsa e dalla Banca d'Italia 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 e da Tecnoborsa 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 Banca d'Italia: Servizio Studi di Congiuntura e Politica Monetaria, Via Nazionale 91, 00184 ROMA; per la Questlab S.r.l.: Giuseppe Castiello, Via Ospedale 27, 30174 VENEZIA - MESTRE; per Tecnoborsa SCPA: Ettore Troiani, Via Capitan Bavastro 116, 00154 ROMA.

Denominazione dell'impre	sa DENOMINAZIONE					
Forma giuridica	1 2	3	4	5	6	
FORGIU	SRL SPA	SAS	SNC	Ditta individuale	Altro (*)	
(*) specificare: FORGIU6	_AL				, ,	
Impresa è affiliata ad un gr		Si; nor	ne del gruppo		GRUPPO2_A	
(per gruppo si intende un il	·· —					
controllo - per esempio frai						
1. Consideri la situazion territorio in cui opera l'a luglio-settembre 2009 ri	genzia: come la giudica	nel trimestre	$lue{lue}$ Migliore $lue{lue}$	Uguale 🗖 Peg	giore VAR1	
	Nel trimestre apr	ile-giugno 2009		Nel trimestre lug	glio-settembre 2009	
2. L'agenzia ha venduto	Si, solo abitazioni nuove _		Si, solo	Si, solo abitazioni nuove		
abitazioni?	Si, solo abitazioni preesistenti _		Si, solo	Si, solo abitazioni preesistenti		
	Si, abitazioni nuove ed prees	uove ed preesistenti _		azioni nuove ed pre	eesistenti _	
	No	I_I No VAR4			I_I	
	VAR4_P					
3. Se si, ci può indicare quante abitazioni ha venduto ?	Nuove _ VAR5_1_P Pi _ VAR5_2_P _	reesistenti	Nuove	Nuove _VAR5_1 Preesistenti VAR5_2_		
4. Quanti agenti operano at (Lei incluso)?	tualmente per l'agenzia	_VAR6				
Se l'agenzia NON ha ven	luto immobili nel trime:	stre di riferime	nto (luglio-se	ttembre 2009)	, salti alla domanda A	
5. Indicare il comune in cui la maggior parte delle compluglio-settembre 2009 (*)		CAP VAR5CAP	COMUNE	VAR5COMUNE		
(*) In caso di compravendit dell'attività dell'agenzia, mi				mune in cui si co	ncentra la maggior parte	
	SEZIO	NE A – LE COMP	RAVENDITE			
In questa sezione si raccolg dei casi Le sarà richiesto di è il periodo luglio-settemb	riportare le informazioni re					
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)?		in (luglio-se	re di riferimento ttembre 2009)	nel trimestre precedente quello di riferimento (april giugno 2009)		
(IIIIIIa del contracto premim	iare ar verialita):		_VAI	R13 _ mesi	VAR13_P mesi	
A2. Alla fine del trimestr				iore _		
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 2009):			- 1111010	I_I		
			• Oquale	I_I		
(riferire la risposta sia agli incarichi acquisiti prima del trimestre di riferimento, sia a quelli acquisiti durante) VAR15		• Superiore	I_I			
ileilileillo, sia a queili acq	iisiti uurante) VARIS	AKIS		riore _		
A3. Il <u>numero di nuovi incarichi</u> a vendere ricevuti dall'agenzia nel corso del trimestre di riferimento risulta, rispetto a quelli acquisiti nel trimestre precedente: VAR16 (riferiro la rispetta solo agli incarichi acquisiti duranto il trimestre di			iore _			
		el • Inferiore	I_I			
		• Uguale	I_I			
(riferire la risposta solo agli incarichi acquisiti durante il trimestre di riferimento, includendo anche quelli eventualmente già evasi)		SuperioreMolto supe	_ riore _			
A4. Parliamo ora degli ind sono scaduti e/o non rin trimestre di riferimento. indicare le determina importanti di questo compo tra quelle qui a fianco (sceglierne al massimo tre) VARA5	novati nel Potrebbe inti più irtamento, elencate? Aspettative Non sono st E' trascorso Le provvigio	troppo tempo da q ni sono state ritenu ha incontrato diffic	tenute troppo ba in futuro hanno perché il prezzo uando l'appartam te troppo elevato oltà nel reperire	esse dal venditore indotto i proprietar è stato ritenuto tro nento è stato colloca e dal venditore il mutuo	ppo alto dall'acquirente _ ato sul mercato _ _ _	

Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre di riferimento (luglio-settembre 2009), salti alla domanda B1. A5. Pensi al complesso delle case VAR18_1 % del numero di contratti di compravendita assistiti da mutuo 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? Non so rispondere								
SEZIONE B – I PREZZI								
 Questa sezione raccoglie informazioni sui prezzi di vendita registrati nel periodo di riferimento (luglio-settembre 2009).								
	Rispetto al trimestre aprile-giugno 2009	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 B1. (in caso l'agenzia NON abbia venduto immobili nel	In forte diminuzione _ In diminuzione _ All'incirca stabile _							
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:	• In aumento							
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 riferim	ento, salti alla domanda C	1.						
B2. Pensando alla tipologia prevalente di immobili venduti da riferimento, il prezzo effettivamente ottenuto risulta, rispetto alla pri 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 brev	e termine del mercato immob	oiliare.						
C1. Pensi alla tipologia di immobili usualmente più venduta dall'andamento recente delle vendite. Come ritiene potranno va ottobre-dicembre 2009 rispetto al trimestre di riferimento (luglio-set	 In forte diminuzione _ In diminuzione _ All'incirca stabile _ In aumento _ In forte aumento _ 							
C1_1. Saprebbe anche indicare di quanto cambieranno questi prezi (indicare anche il segno della variazione) VARC11A	+/- , %							
C2. Secondo le Sue aspettative, nel trimestre ottobre-dicembre 20 nuovi incarichi a vendere ricevuti dall'agenzia sarà, rispetto al trimes	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 ottobre-dicembre 2009 rispetto al precedente?								
4. Consideri ora la situazione generale del mercato mobiliare, riferita all'intero territorio nazionale: rispetto la situazione attuale, come ritiene essa si presenterà? Nel trimestre in corso: Peggiore Uguale VAR26_1 Nel prossimo biennio: Peggiore Uguale VAR26_1								