

OTTOBRE 2012

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 **luglio-settembre 2012**.
- 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: { HYPERLINK "mailto: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 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 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** **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:

Compravendita di beni immobili propri
 Compravendita di beni immobili per conto terzi
PROTER

Nel corso degli ultimi 12 mesi la sua agenzia ha operato nella locazione di immobili? no sì **AFFIMM**

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 **luglio-settembre 2012 rispetto a quello precedente?** Migliore Uguale Peggioro **VAR1**

3. L'agenzia ha venduto abitazioni?	Nel trimestre aprile-giugno 2012 VAR4_P		Nel trimestre luglio-settembre 2012 VAR4	
		Si, solo abitazioni nuove	_	Si, solo abitazioni nuove
	Si, solo abitazioni preesistenti	_	Si, solo abitazioni preesistenti	_
	Si, abitazioni nuove ed preesistenti	_	Si, abitazioni nuove ed preesistenti	_
	No	_	No	_

4.1 Rispetto al trimestre aprile-giugno 2012, ci potrebbe dire se il numero di abitazioni vendute dalla sua agenzia nel trimestre luglio-settembre 2012 è: **VAR41**
 In diminuzione (oltre 10 %) All'incirca stabile (tra -10 e + 10 %) In aumento (oltre 10 %)

4.2 Rispetto invece al trimestre luglio-settembre dell'anno scorso (2011), ci potrebbe dire se il medesimo numero di abitazioni vendute dalla sua agenzia nel trimestre luglio-settembre 2012 è: **VAR42**
 In diminuzione (oltre 10 %) All'incirca stabile (tra -10 e + 10 %) In aumento (oltre 10 %)

3. L'agenzia ha venduto abitazioni?	Nel trimestre aprile-giugno 2012		Nel trimestre luglio-settembre 2012	
		Nuove	_ VAR5_1_P _ _ VAR5_2_P _	Preesistenti

Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre di riferimento (luglio-settembre 2012), salti alla domanda A2

6. Indicare il comune in cui l'agenzia ha effettuato la maggior parte delle compravendite nel trimestre luglio-settembre 2012

CAP **VAR5CAP** |_|_|_|_|_| | COMUNE **VAR5COMUNE** | _____
|_|_|_|_| | _____

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 **luglio-settembre 2012**.

A1. Pensando al complesso delle abitazioni vendute dall'agenzia nel trimestre di riferimento e nel trimestre precedente, 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 (luglio-settembre 2012)	nel trimestre precedente quello di riferimento (aprile-giugno 2012)
		VAR13 _ 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? Numero di mesi |_|_|_|_|_| **VAR27**

<p>A3. Alla fine del trimestre di riferimento (luglio-settembre 2012) 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 2012): (<i>referire la risposta sia agli incarichi acquisiti prima del trimestre di riferimento, sia a quelli acquisiti durante</i>) VAR15</p>	<input type="checkbox"/> Molto inferiore <input type="checkbox"/> Inferiore <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Superiore <input type="checkbox"/> Molto superiore
<p>A4. 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 (<i>referire la risposta solo agli incarichi acquisiti durante il trimestre di riferimento, includendo anche quelli eventualmente già evasi</i>)</p>	<input type="checkbox"/> Molto inferiore <input type="checkbox"/> Inferiore <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Superiore <input type="checkbox"/> Molto superiore
<p>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? (<i>sceglierne al massimo tre</i>)</p>	<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 (specificare:) _____ VAR17_9 var17_9_AL

Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre di riferimento (luglio-settembre 2012), salti alla domanda B1.

<p>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?</p>	<p>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</p>
---	--

SEZIONE B – I PREZZI

Questa sezione raccoglie informazioni sui prezzi di vendita registrati nel periodo di riferimento (luglio-settembre 2012).

	Rispetto al trimestre aprile-giugno 2012	Rispetto a un anno fa
<p>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 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:</p>	<input type="checkbox"/> In forte diminuzione <input type="checkbox"/> In diminuzione <input type="checkbox"/> All'incirca stabile <input type="checkbox"/> In aumento <input type="checkbox"/> In forte aumento	
<p>B1.1 Saprebbe anche indicare di quanto è cambiato questo prezzo di vendita in percentuale? (<i>indicare anche il segno della variazione</i>)</p>	<p>+/- __ , __ % VAR20</p>	<p>+/- __ , __ % VAR20A</p>

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

<p>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</p>	<p>Inferiore di: Oltre il 30% <input type="checkbox"/> Tra 20-30% <input type="checkbox"/> Tra 10-20% <input type="checkbox"/> Tra 5 e 10% <input type="checkbox"/> Meno del 5% <input type="checkbox"/> Uguale (o superiore) <input type="checkbox"/></p>
--	--

SEZIONE C – LE PROSPETTIVE

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

<p>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 ottobre-dicembre 2012 rispetto al trimestre di riferimento (luglio-settembre 2012)? VAR23A</p>	<input type="checkbox"/> In forte diminuzione <input type="checkbox"/> In diminuzione <input type="checkbox"/> All'incirca stabile (tra -1% e +1%) <input type="checkbox"/> In aumento <input type="checkbox"/> In forte aumento
<p>C1.1 Saprebbe anche indicare di quanto cambieranno questi prezzi di vendita in percentuale? (<i>indicare anche il segno della variazione</i>) VAR23</p>	<p>+/- __ , __ %</p>

C2. Secondo le Sue aspettative, nel trimestre ottobre-dicembre 2012 ritiene che il numero dei <u>nuovi incarichi</u> a vendere ricevuti dall'agenzia sarà, rispetto al trimestre di riferimento: VAR24	<input type="checkbox"/> Molto inferiore <input type="checkbox"/> Inferiore <input type="checkbox"/> All'incirca lo stesso <input type="checkbox"/> Superiore <input type="checkbox"/> Molto superiore
C3. Consideri la situazione del mercato immobiliare del territorio in cui opera l'agenzia : come sarà l'andamento nel trimestre ottobre-dicembre 2012 rispetto al precedente?	<input type="checkbox"/> più sfavorevole <input type="checkbox"/> invariato <input type="checkbox"/> 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: <input type="checkbox"/> Peggioro <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Migliore VAR26_1 Nel prossimo biennio: <input type="checkbox"/> Peggioro <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Migliore VAR26_2

SEZIONE D – LA TASSAZIONE DELLA PROPRIETÀ IMMOBILIARE

In questa sezione chiediamo una Vostra valutazione sugli effetti dei **recenti provvedimenti** fiscali del Governo che hanno interessato la tassazione della proprietà immobiliare (con particolare riferimento alla reintroduzione della tassazione sulla prima casa, all'inasprimento di quella sulle altre case) e sulla prospettata revisione degli estimi catastali.

D1. Consideri il mercato immobiliare **del territorio in cui opera l'agenzia**. Quali sono i primi effetti di **questi provvedimenti** per quel che riguarda:

<i>Hanno generato...</i>	...una tendenza alla diminuzione	...un effetto trascurabile	...una tendenza all'aumento
numero di compravendite VAR43	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
numero di incarichi a vendere VAR44	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
prezzi di vendita VAR45	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
numero di locazioni o incarichi a locare VAR46	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
canoni di locazione VAR47	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>