

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

Gennaio 2019

Nome del rispondente _____
Telefono _____ **Fax** _____ **E-Mail** _____

1. Presentazione

Questa indagine è svolta ogni tre mesi dal Gruppo CLAS S.p.A. 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:

<https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/sondaggio-abitazioni/index.html>

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 **ottobre-dicembre 2018**.
- Nelle risposte riferirsi esclusivamente alle **unità abitative**, escludendo altri tipi di unità (box, cantine etc.).

Informazioni generali

Denominazione dell'impresa: _____

Forma giuridica: SRL SPA SAS SNC Ditta individuale Altro
(specificare): _____

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

NOTA: 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 immobili propri
 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? No Sì

Quanti agenti operano attualmente per l'agenzia (Lei incluso)? |_____|

Consideri la **situazione del mercato immobiliare** nel solo territorio in cui opera l'agenzia: come la giudica nel trimestre **ottobre-dicembre 2018 rispetto a luglio-settembre 2018**? Peggioro Uguale 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 **ottobre-dicembre 2018**.

A1. Indicare il comune in cui l'agenzia ha effettuato la maggior parte delle compravendite nel trimestre **ottobre-dicembre 2018**:
CAP |_____|_____|_____|_____|_____| COMUNE |_____|

	Nel trimestre ottobre-dicembre 2018	Nel trimestre luglio-settembre 2018
A2. L'agenzia ha venduto abitazioni?	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 luglio-settembre 2018	Rispetto al trimestre corrispondente dell'anno scorso (ottobre-dicembre 2017)
A3. Il numero di abitazioni vendute dalla sua agenzia nel trimestre ottobre-dicembre 2018 è stato ...	<input type="checkbox"/> In diminuzione (oltre 10%) <input type="checkbox"/> Stabile (tra -10% e + 10%) <input type="checkbox"/> In aumento (oltre 10%)	<input type="checkbox"/> In diminuzione (oltre 10%) <input type="checkbox"/> Stabile (tra -10% e + 10%) <input type="checkbox"/> In aumento (oltre 10%)
A4. Il numero di potenziali acquirenti che si è rivolto alla sua agenzia nel trimestre ottobre-dicembre 2018 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	<input type="checkbox"/> In diminuzione <input type="checkbox"/> Stabile <input type="checkbox"/> In aumento

Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre ottobre-dicembre 2018, saltare alla domanda A8.1.

A5. Quante abitazioni sono state vendute dall'agenzia nel trimestre **ottobre-dicembre 2018**?
Nuove |_____| Preesistenti |_____|

A6. Pensi al complesso delle case vendute dall'agenzia **nel trimestre ottobre-dicembre 2018**. % del numero di contratti di compravendita assistiti da mutuo
 In quanti dei casi di cui Lei è al corrente e per quale Valore % del mutuo rispetto al prezzo pattuito
 percentuale del prezzo l'acquirente ha fatto ricorso a Non so rispondere
 un mutuo?

A7. Pensando al complesso delle abitazioni vendute dall'agenzia **nel trimestre ottobre-dicembre 2018**. Saprebbe indicare quanti mesi sono passati in media dall'affidamento dell'incarico mesi all'effettiva vendita dell'immobile (firma del contratto preliminare di vendita)?

Pensando alla tipologia abitativa che l'agenzia ha intermediato di più nel trimestre **ottobre-dicembre 2018**, ci può indicare nel seguito le caratteristiche prevalenti di questi alloggi secondo: (una risposta per ciascuna riga)

- A8.1.** La superficie (mq comm.li)
 ≤80 mq 81-140 mq >140mq
- A8.2.** La disponibilità dell'immobile
 Libero Affittato Nuda proprietà, usufrutto o altro
- A8.3.** La condizioni dell'immobile
 Nuovo o in ottimo stato Abitabile o parzialmente da ristrutturare Interamente da ristrutturare
- A8.4.** La tipologia dell'immobile
 Signorile / di tipo civile Economico/popolare Ville/villini

A9. Pensi al complesso delle case intermedie dall'agenzia nel trimestre **ottobre-dicembre 2018**. Saprebbe indicare, anche approssimativamente, la percentuale di immobili ricadenti in ognuno dei seguenti gruppi di classi energetiche?

Nota: la somma delle quattro percentuali deve essere 100.

Senza cert. energ. % A-B-C % D-E % F-G %

- A10.** Il numero di incarichi a vendere ancora da evadere a fine dicembre 2018 rispetto a quello riscontrato a fine settembre 2018 risulta:
(riferire la risposta sia agli incarichi acquisiti prima del trimestre di riferimento, sia a quelli acquisiti durante)
- Molto inferiore
 Inferiore
 Uguale
 Superiore
 Molto superiore

- A11.** Il numero di nuovi incarichi a vendere ricevuti dall'agenzia nel corso del trimestre **ottobre-dicembre 2018**, rispetto a quelli acquisiti nel trimestre **luglio-settembre 2018**, risulta:
(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

- A12.** Parliamo ora degli incarichi che sono scaduti e/o non rinnovati **nel trimestre ottobre-dicembre 2018**. 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
 Aspettative di prezzi più elevati in futuro hanno indotto i proprietari ad attendere
 Non sono state ricevute offerte perché il prezzo è stato ritenuto troppo alto dall'acquirente
 E' trascorso troppo tempo da quando l'appartamento è stato collocato sul mercato
 L'acquirente ha incontrato difficoltà nel reperire il mutuo
 Sono sopraggiunte difficoltà del venditore (pignoramenti, separazioni, ecc.)
 Altro (specificare): _____

SEZIONE B – I Prezzi

Questa sezione raccoglie informazioni sui prezzi di vendita registrati nel **periodo ottobre-dicembre 2018**.

Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre ottobre-dicembre 2018, salti alla domanda C1.

- B1.1.** Pensando alla **tipologia prevalente di immobili venduti** dall'agenzia, **nel trimestre ottobre-dicembre 2018** il prezzo di vendita (al mq) risulta in media, **rispetto al trimestre luglio-settembre 2018**:
- In forte diminuzione (oltre il -5%)
 In diminuzione (tra -1,1% e -5%)
 All'incirca stabile (tra -1% e +1%)
 In aumento (tra +1,1% e +5%)
 In forte aumento (oltre il +5%)

- B1.2.** Saprebbe anche indicare di quanto sono cambiati questi prezzi di vendita (al mq) **rispetto a un anno fa**?
- Oltre il -10%
 Tra -5,1% e -10%
 Tra -3,1% e -5%
 Tra -1,1% e -3%
 Tra -1% e +1%
 Tra +1,1 e +3%
 Tra +3,1 e +5%
 Tra +5,1 e +10%
 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 ottobre-dicembre 2018?

minimo (€) | _____ |

massimo (€) | _____ |

B3. Pensando alla tipologia prevalente di immobili venduti dall'agenzia nel trimestre ottobre-dicembre 2018, il prezzo effettivamente ottenuto risulta, rispetto alla prima richiesta del venditore:

Inferiore di:

- Oltre il 30%
- Tra 20% e 30%
- Tra 10% e 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 e a medio termine del mercato immobiliare.

C1. Pensi alla tipologia di immobili usualmente più venduta dall'agenzia. Come ritiene potranno variare i prezzi (al mq) nel trimestre gennaio-marzo 2019 rispetto al trimestre ottobre-dicembre 2018?

- In forte diminuzione (oltre il -5%)
- In diminuzione (tra -1% e -5%)
- All'incirca stabile (tra -1% e +1%)
- In aumento (tra +1% e +5%)
- In forte aumento (oltre il +5%)

C2. Pensando alla tipologia di immobili usualmente più venduta dall'agenzia, come ritiene potranno variare i prezzi (al mq)?

Nel trimestre gennaio-marzo 2019 rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente	Tra 12 mesi rispetto a oggi
<input type="checkbox"/> Oltre il -10%	<input type="checkbox"/> Oltre il -10%
<input type="checkbox"/> Tra -5,1% e -10%	<input type="checkbox"/> Tra -5,1% e -10%
<input type="checkbox"/> Tra -3,1% e -5%	<input type="checkbox"/> Tra -3,1% e -5%
<input type="checkbox"/> Tra -1,1% e -3%	<input type="checkbox"/> Tra -1,1% e -3%
<input type="checkbox"/> Tra -1% e +1%	<input type="checkbox"/> Tra -1% e +1%
<input type="checkbox"/> Tra +1,1% e +3%	<input type="checkbox"/> Tra +1,1% e +3%
<input type="checkbox"/> Tra +3,1% e +5%	<input type="checkbox"/> Tra +3,1% e +5%
<input type="checkbox"/> Tra +5,1% e +10%	<input type="checkbox"/> Tra +5,1% e +10%
<input type="checkbox"/> Oltre il 10%	<input type="checkbox"/> Oltre il 10%

C3. Secondo le Sue aspettative, nel trimestre gennaio-marzo 2019 ritiene che il numero dei nuovi incarichi a vendere ricevuti dall'agenzia sarà, rispetto al trimestre ottobre-dicembre 2018:

- Molto inferiore
- Inferiore
- All'incirca lo stesso
- Superiore
- Molto superiore

C4. Consideri la situazione del mercato immobiliare del territorio in cui opera l'agenzia: come sarà l'andamento nel trimestre gennaio-marzo 2019 rispetto al trimestre ottobre-dicembre 2018?

- Peggiora
- Uguale
- Migliore

C5. Consideri ora la situazione del mercato immobiliare, riferita all'intero territorio nazionale: rispetto alla situazione attuale, come ritiene essa si presenterà in futuro?

Nel trimestre gennaio-marzo 2019:	Nel prossimo biennio:
<input type="checkbox"/> Peggiora	<input type="checkbox"/> Peggiora
<input type="checkbox"/> Uguale	<input type="checkbox"/> Uguale
<input type="checkbox"/> Migliore	<input type="checkbox"/> Migliore

SEZIONE D – IL MERCATO DELLE LOCAZIONI

In questa sezione si raccolgono informazioni sull'andamento del mercato degli affitti presso le agenzie che vi operano.

D1. Nel trimestre ottobre-dicembre 2018 la sua agenzia ha locato immobili? No Sì

	Rispetto al trimestre luglio-settembre 2018	Rispetto al trimestre corrispondente dell'anno scorso (ottobre-dicembre 2017)
D2. Nel trimestre ottobre-dicembre 2018 il numero di abitazioni locate dalla sua agenzia è...	<input type="checkbox"/> In diminuzione (oltre 10%) <input type="checkbox"/> Stabile (tra -10% e + 10%) <input type="checkbox"/> In aumento (oltre 10%)	<input type="checkbox"/> In diminuzione (oltre 10%) <input type="checkbox"/> Stabile (tra -10% e + 10%) <input type="checkbox"/> In aumento (oltre 10%)

D3. Il numero di nuovi incarichi a locare ricevuti dall'agenzia nel corso del trimestre **ottobre-dicembre 2018**, rispetto a quelli acquisiti nel trimestre **luglio-settembre 2018**, risulta:
(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

Se l'agenzia NON ha locato immobili nel trimestre ottobre-dicembre 2018, salti alla domanda D9.

D4. Pensando alla tipologia prevalente degli immobili locati dall'agenzia nel trimestre **ottobre-dicembre 2018** i canoni di locazione risultano in media, **rispetto al trimestre luglio-settembre 2018**:

- In forte diminuzione (oltre il -5%)
- In diminuzione (tra -1,1% e -5%)
- All'incirca stabili (tra -1% e +1%)
- In aumento (tra +1,1% e +5%)
- In forte aumento (oltre il +5%)

D5. Con riferimento alla **tipologia prevalente degli immobili locati** dall'agenzia, potrebbe darci un'indicazione circa la **superficie minima e massima (in mq)** osservata nel trimestre di riferimento?

minima (mq) |_____|

massima (mq) |_____|

D6. Con riferimento alla **tipologia prevalente degli immobili locati** dall'agenzia, potrebbe darci un'indicazione circa il **canone mensile minimo e massimo** osservato nel trimestre di riferimento?

minimo (€) |_____|

massimo (€) |_____|

D7. Pensando alla **tipologia prevalente di immobili locati dall'agenzia** nel trimestre **ottobre-dicembre 2018**, il canone effettivamente ottenuto risulta, rispetto alla prima richiesta del locatore:

Inferiore di:

- Oltre il 30%
- Tra 20% e 30%
- Tra 10% e 20%
- Tra 5% e 10%
- Meno del 5%
- Uguale** (o superiore)

D8. Pensi alla **tipologia prevalente degli immobili locati** dall'agenzia. Come risulteranno in media i **canoni di locazione** nel **trimestre gennaio-marzo 2019** rispetto al **ottobre-dicembre 2018**?

- In forte diminuzione (oltre il -5%)
- In diminuzione (tra -1,1% e -5%)
- All'incirca stabili (tra -1% e +1%)
- In aumento (tra +1,1% e +5%)
- In forte aumento (oltre il +5%)

Se l'agenzia ha locato immobili nel trimestre ottobre-dicembre 2018, l'intervista è terminata.

D9. Nel **trimestre ottobre-dicembre 2018** ritiene che i canoni di locazione, nella zona in cui opera l'agenzia, siano in media, **rispetto al trimestre luglio-settembre 2018**:

- In forte diminuzione (oltre il -5%)
- In diminuzione (tra -1,1% e -5%)
- All'incirca stabili (tra -1% e +1%)
- In aumento (tra +1,1% e +5%)
- In forte aumento (oltre il +5%)