

GENNAIO 2010

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 { 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 ottobre-dicembre 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'impresa ... **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 gruppo? No **GRUPPO** Si; 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):

1. Consideri la situazione del mercato immobiliare nel solo territorio in cui opera l'agenzia: come la giudica nel trimestre **ottobre-dicembre 2009 rispetto a quello precedente?** Migliore Uguale Peggior **VAR1**

	Nel trimestre luglio-settembre 2009	Nel trimestre ottobre-dicembre 009
2. 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
3. Se si, ci può indicare quante abitazioni ha venduto ?	Nuove _ VAR5_1_P _ Preesistenti _ VAR5_2_P _	Nuove _ VAR5_1 _ Preesistenti _ VAR5_2 _

4. Quanti agenti operano attualmente per l'agenzia (Lei incluso)? |_| **VAR6** |_|

Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre di riferimento (ottobre-dicembre 2009) , salti alla domanda A2.

5. Indicare il comune in cui l'agenzia ha effettuato la maggior parte delle compravendite nel trimestre ottobre-dicembre 2009 (*) CAP **VAR5CAP** |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_| COMUNE **VAR5COMUNE** |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

(*) 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 valore complessivo delle compravendite.

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 2009**.

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 (ottobre-dicembre 2009)	nel trimestre precedente quello di riferimento (luglio-settembre 2009)
_ VAR13 _ mesi	_ VAR13_P _ mesi

A2. Alla fine del trimestre di riferimento (**ottobre-dicembre 2009**) saprebbe indicare se il numero di incarichi a vendere ancora da evadere risulta, rispetto alla fine del trimestre precedente (luglio-settembre 2009):
(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	_

A3. 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	_

A4. 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	_
• 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	_
• Le provvigioni sono state ritenute troppo elevate dal venditore	_
• L'acquirente ha incontrato difficoltà nel reperire il mutuo	_
• Sono sopraggiunte difficoltà del venditore (pignoramenti, separazioni, ecc.)	_
• Altro (specificare)	_

VARAS | **VAR17_9** |_|

Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre di riferimento (ottobre-dicembre 2009), salti alla domanda B1.

A5. 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
 |_ **VARA63** | Non so rispondere

SEZIONE B – I PREZZI

Questa sezione raccoglie informazioni sui prezzi di vendita registrati nel periodo di riferimento (ottobre-dicembre 2009).

	Rispetto al trimestre luglio-settembre 2009	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</p> <p>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>	<ul style="list-style-type: none"> • In forte diminuzione _ • In diminuzione _ • All'incirca stabile _ • In aumento _ • 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:</p> <p>VAR22</p>	<p>• Inferiore di:</p> <ul style="list-style-type: none"> Oltre il 30% _ Tra 20-30% _ Tra 10-20% _ Tra 5 e 10% _ Meno del 5% _ <p>• Uguale (o superiore) _ </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 gennaio-marzo 2010 rispetto al trimestre di riferimento (ottobre-dicembre 2009)? VAR23A</p>	<ul style="list-style-type: none"> • In forte diminuzione _ • In diminuzione _ • All'incirca stabile _ • In aumento _ • 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>) VARC11A</p>	<p>+/- _ , _ %</p>
<p>C2. Secondo le Sue aspettative, nel trimestre gennaio-marzo 2010 ritiene che il numero dei <u>nuovi incarichi</u> a vendere ricevuti dall'agenzia sarà, rispetto al trimestre di riferimento: VAR24</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Molto inferiore _ • Inferiore _ • All'incirca lo stesso _ • Superiore _ • Molto superiore _
<p>C3. Consideri la situazione del mercato immobiliare nel solo territorio in cui opera l'agenzia: come sarà l'andamento nel trimestre gennaio-marzo 2010 rispetto al precedente?</p>	<p><input type="checkbox"/> più sfavorevole <input type="checkbox"/> invariato <input type="checkbox"/> più favorevole VAR25</p>
<p>C4. Consideri ora la situazione generale del mercato immobiliare, riferita all'intero territorio nazionale: rispetto alla situazione attuale, come ritiene essa si presenterà?</p>	<p>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_1</p>