

GENNAIO 2012Nome 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 **ottobre-dicembre 2011**.
- 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 0418107676, telefax 0418122688, 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

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 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 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.

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 2011) _VAR13_ mesi	nel trimestre precedente quello di riferimento (luglio- settembre 2011) _VAR13_P_ 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? VAR27	Numero di mesi __
---	--------------------

A3. Alla fine del trimestre di riferimento (ottobre-dicembre 2011) saprebbe indicare se il <u>numero di incarichi</u> a vendere <u>ancora da evadere</u> risulta, rispetto alla fine del trimestre precedente (luglio-settembre 2011): <i>(riferire la risposta sia agli incarichi acquisiti prima del trimestre di riferimento, sia a quelli acquisiti durante)</i> VAR15	<ul style="list-style-type: none"> • Molto inferiore __ • Inferiore __ • Uguale __ • Superiore __ • Molto superiore __
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>(riferire la risposta solo agli incarichi acquisiti durante il trimestre di riferimento, includendo anche quelli eventualmente già evasi)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Molto inferiore __ • Inferiore __ • Uguale __ • Superiore __ • Molto superiore __
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>	<ul style="list-style-type: none"> • Le offerte ricevute sono state ritenute troppo basse dal venditore VAR17_1 __ • Aspettative di prezzi più elevati in futuro hanno indotto i proprietari ad attendere VAR17_2 __ • Non sono state ricevute offerte perché il prezzo è stato ritenuto troppo alto dall'acquirente VAR17_3 __ • E' trascorso troppo tempo da quando l'appartamento è stato collocato sul mercato VAR17_5 __ • L'acquirente ha incontrato difficoltà nel reperire il mutuo VAR17_7 __ • Sono sopraggiunte difficoltà del venditore (pignoramenti, separazioni, ecc.) VAR17_8 __ • Altro (specificare) VAR17_9 __

Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre di riferimento (ottobre-dicembre 2011), salti alla domanda B1.

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?	_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

SEZIONE B – I PREZZI

Questa sezione raccoglie informazioni sui prezzi di vendita registrati nel periodo di riferimento (ottobre-dicembre 2011).

	Rispetto al trimestre luglio-settembre 2011	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	<ul style="list-style-type: none"> • In forte diminuzione __ • In diminuzione __ • All'incirca stabile __ • In aumento __ • In forte aumento __ 	
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:		
B1_1. Saprebbe anche indicare di quanto è cambiato questo prezzo di vendita in percentuale? <i>(indicare anche il segno della variazione)</i>	+/- __ __ , __ % VAR20	+/- __ __ , __ % %VAR20A

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

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	<ul style="list-style-type: none"> • Inferiore di: <li style="padding-left: 20px;">Oltre il 30% __ <li style="padding-left: 20px;">Tra 20-30% __ <li style="padding-left: 20px;">Tra 10-20% __ <li style="padding-left: 20px;">Tra 5 e 10% __ <li style="padding-left: 20px;">Meno del 5% __ • Uguale (o superiore) __
---	---

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 2012 rispetto al trimestre di riferimento (ottobre-dicembre 2011)? VAR23A</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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 <input type="checkbox"/>
<p>C1_1. Saprebbe anche indicare di quanto cambieranno questi prezzi di vendita in percentuale? (indicare anche il segno della variazione) VAR23</p>	<p>+/- __ __ , __ %</p>
<p>C2. Secondo le Sue aspettative, nel trimestre gennaio-marzo 2012 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 <input type="checkbox"/> • Inferiore <input type="checkbox"/> • All'incirca lo stesso <input type="checkbox"/> • Superiore <input type="checkbox"/> • Molto superiore <input type="checkbox"/>
<p>C3. Consideri la situazione del mercato immobiliare nel solo territorio in cui opera l'agenzia: come sarà l'andamento nel trimestre gennaio-marzo 2012 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_2</p>