



Terza edizione

Milano, 28 gennaio 2010 – Hotel Boscolo Exedra



Ricerca di mercato a cura di



Main sponsor



PREMESSA

La presente ricerca di mercato è stata elaborata dal Centro Studi S.F.G. S.p.A. Financial Consulting Holding – Gruppo Sarpi.

La rilevazione dei dati è avvenuta attraverso un sondaggio su un campione di 3.000 intervistati, effettuato da 110 rilevatori in tutta Italia, tra i quali, titolari di Agenzie Immobiliari, Consulenti Finanziari e Professionisti del Settore.

S.F.G. S.p.A., con la collaborazione di Rete Sarpi Immobiliare, Aicomec - Associazione Italiana Consulenti e Mediatori Creditizi - e con la partecipazione di Circuito Immobili Italia, ha realizzato la presente ricerca alla luce delle recenti modifiche ed evoluzioni del mercato immobiliare che hanno interessato anche la categoria dei mediatori creditizi; con l'obiettivo di fornire una visione globale e specifica delle prospettive di cambiamento del mercato immobiliare e finanziario italiano.

In collaborazione con



Questa è una ricerca riservata. Nessuna parte di essa può essere riprodotta o trasmessa in qualsiasi forma o tramite qualsiasi supporto, comprese le citazioni giornalistiche, senza l'autorizzazione di S.F.G. S.p.A. Ogni copia di questo rapporto contiene elementi atti al riconoscimento. I trasgressori saranno puniti a termini di legge.

OSSERVATORIO FINANZIARIO IMMOBILIARE

Responsabile del progetto

Dr.ssa Veronica Sibilla Ghiorzi

Coordinatore progetto

Dr.ssa Marta Suardi

Assistente

Responsabile Segreteria Nicla Anfossi

Collaboratori

Dr.ssa Chiara Lucci

Geom. Stefano Bellotti

Geom. Alberto Negri

Geom. Roberto Tebaldi

Geom. Marco Raffaghelli

Dr. Tonino Veronesi

Dr. Pietro Cappello

Dr. Mario Carmignani

Dr. Massimo Michielan

Dr. Paolo Mazzi

Professionisti

Avv. Federico Zanco

Avv. Marcello Massa

Notaio Alfredo Aquaro

Notaio Antonio Trezza

Geom. Oreste Cislacchi

Dr. Luca Vitiello

S.F.G. S.p.A.

Via Passione, 9

20122 Milano

Tel. 02 76.00.00.69

Fax 02 76.01.11.91

e-mail: direzionegenerale@grupposfg.it



SETTORE IMMOBILIARE

Dr. Emanuele Barbera
Presidente Sarpi Immobiliare S.p.A.

Il mercato immobiliare del 2009 ha confermato la tendenza al ribasso già registrata negli anni 2007 e 2008, rendendo venditori e acquirenti totalmente consapevoli della contrazione dei prezzi.

Pertanto, se nel 2007 la crisi negli USA con i mutui Subprime ha toccato poco il nostro mercato, solo dopo il 2008, con la caduta del colosso finanziario Lehman Brothers, il nostro Paese ha percepito il peso della crisi immobiliare, per giungere infine, nel 2009, ad una contrazione dei consumi e alla chiusura del sistema finanziario, sia nel Corporate sia nel Retail.

Possiamo lucidamente asserire che il numero delle compravendite è diminuito sia per quanto riguarda le nuove costruzioni, sia per il mercato dell'usato.

Oggi il venditore è consapevole della crisi e della possibilità che il prezzo richiesto per il suo immobile in fase di trattativa possa subire un ribasso che va dal 10% al 30% rispetto al valore dello stesso nel 2007; d'altro canto il compratore, in considerazione della maggior offerta sul mercato, può puntare alla scelta del prodotto migliore grazie alla possibilità di ottenere uno sconto sul prezzo iniziale.

Bisogna però riconoscere che oggi il compratore deve disporre di risorse economiche personali superiori a quelle richieste nel 2008. Pertanto, se è vero che si ricorre meno al mutuo e con minor incidenza sul prezzo, è anche vero che la fetta dei compratori è diminuita e in alcuni casi (parliamo dei mutui al 100%) è ormai quasi inesistente.

Tutto ciò ha influenzato notevolmente il mercato, facendo venire meno un anello del sistema che permetteva la vendita di immobili di nuova costruzione a proprietari di vecchi appartamenti, messi a loro volta in vendita e i cui acquirenti sostituivano l'affitto con la rata del mutuo.

Riteniamo che nel 2009 i prezzi siano scesi, non tanto nella richiesta iniziale, quanto piuttosto nella trattativa finale. Questo è un atteggiamento tipicamente italiano: chiedere 10 per ottenere 7.

Nel 2010, con molta probabilità, i prezzi subiranno un' ulteriore discesa del 6-7%, comunque inferiore a quella del 2009. I compratori potranno però essere agevolati da tassi dei mutui più bassi e da una tiepida riapertura al credito da parte degli Istituti Bancari.

In conclusione, il mercato del nuovo dovrà offrire prodotti migliori a prezzi più bassi e il mercato dell'usato, scendendo anch'esso di prezzo, tornerà ad essere rifinanziabile per quella fascia di compratori che dispongono di redditi più modesti.

Il mercato degli affitti seguirà il mercato delle vendite, con un riduzione dei canoni che consentirà di collocare unità che diversamente resterebbero sfitte.

Il mercato del lusso, infine, anche se con una leggera contrazione, manterrà i suoi livelli attuali, se non altro per la limitata offerta in contesti centrali o esclusivi.

L'alta professionalità, unitamente alla convenienza e alla qualità dell'offerta e all'utilizzo di nuove tecnologie, permetterà di soddisfare le esigenze di una clientela sempre più vasta.

Questo scenario si manterrà costante nei prossimi anni, in attesa di una ripresa dei consumi e dell'arrivo dell'Expo del 2015.



SETTORE FINANZIARIO

Roberto Borioli
Presidente AICOMECC

La crisi del mercato dei mutui ha avuto un effetto dirompente sull'attività dei mediatori creditizi che hanno visto calare fortemente i volumi dell'intermediato con conseguente notevole riduzione dei margini di profitto.

Inutile ora entrare nel merito dei numeri e delle percentuali di decremento dell'attività, salvo segnalare che a livello di mercato si comincia ad intravedere un segnale, anche se debole, di ripresa pur se è difficile capire quanto incida e, soprattutto, quanto inciderà in futuro su questi dati il boom dei mutui di sostituzione.

E' però certo che il modo di operare che fino al 2006 era "facile" e portava a "facili guadagni" ha finito di esistere e di essere accettato dalle banche che hanno privilegiato l'attenzione al rischio e alla qualità del credito rispetto ai volumi erogati.

In sintesi il ciclo economico che è stato anche periodo di grandi soddisfazioni sia per le banche, in termini di volumi, che per i mediatori creditizi si è concluso e se ne apre uno nuovo e diverso.

Molti piccoli operatori sono usciti dal mercato ed altri hanno dovuto cambiare il loro modo di operare creando nuove sinergie attraverso aggregazioni e nuovi modelli di business (ad es. back-office accentrati) finalizzati anche alla migliore qualità delle operazioni richiesta dal sistema bancario.

In questo contesto è sempre più indifferibile e necessario un riordino del settore che preveda l'innalzamento dei requisiti di professionalità e di quelli organizzativi che, unitamente ad un rafforzamento dei controlli e delle verifiche sistematiche, possano meglio tutelare la clientela e ridare credibilità ad una professione fortemente criticata per i comportamenti scorretti da parte di alcuni.

L'intervento auspicato dovrebbe prendere il via nei primi mesi del 2010, in attuazione dell'art.33 del Disegno di Legge approvato dal Senato il 10.06.2009.

ANDAMENTO DEI PREZZI E DELLE COMPRVENDITE NELLE PRINCIPALI CITTA' ITALIANE

La ricerca è stata confrontata in base ai dati forniti dal numero di compravendite concluse nell'anno 2009, precisamente dall'ottobre 2008 all'ottobre 2009, dalle 98 agenzie immobiliari operanti sul territorio, già intervistate negli anni 2006, 2007 e 2008.

I dati rilevati mostrano un trend negativo nel numero di **compravendite** che si dovrebbe attestare intorno al -13% rispetto allo stesso periodo del 2008.

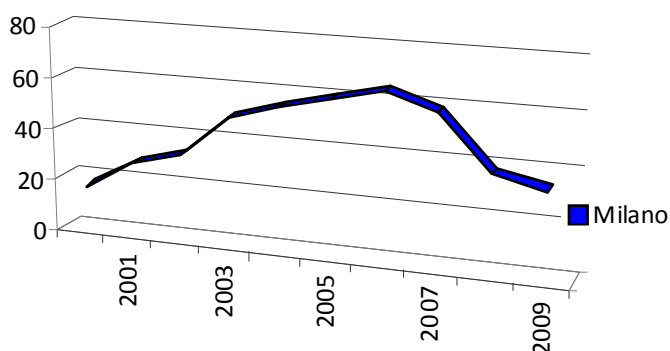
Da notare che il calo delle transazioni non è stato uniforme in tutto il Paese. Al Centro si è verificata una contrazione delle **compravendite** più consistente, con picchi del -14,4%; al Nord e al Sud la discesa si è attestata rispettivamente al -12,7% e -12,3%.

Un dato positivo emerge in riferimento alla tendenza all'acquisto di immobili come investimento, che registra una crescita costante.

Il calo della domanda ha comportato un ulteriore abbassamento dei **prezzi** degli immobili, che hanno perso mediamente il 5-6% del valore. A soffrire maggiormente sono gli immobili di più piccole dimensioni: monolocali e bilocali ubicati in zone periferiche. Più contenute le perdite registrate dal mercato degli immobili di lusso. A subire di più la flessione dei **prezzi** è l'hinterland delle città, con un -8,2%, contro un calo del 5,3% delle città stesse.

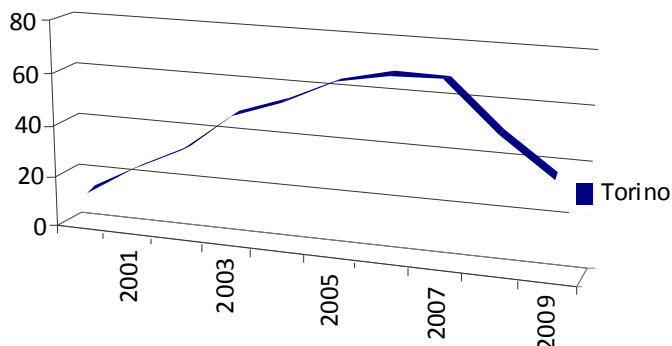
E' aumentato considerevolmente il tempo necessario per la vendita dell'immobile: da 6 a 10 mesi.

In termini di fatturato, il mercato immobiliare è destinato a chiudere l'anno con un calo intorno al 7/8%, a quota 110 miliardi.



Milano: continua l'andamento negativo per le compravendite. Dopo il calo del 20,9% registrato nel 2008, anche il I semestre 2009 fa segnare un valore negativo per numero di transazioni: -7,9%. Dato che diventa ancora più negativo prendendo in esame la provincia: -17,7%. Nel II semestre 2009 l'inversione di tendenza rispetto allo stesso periodo del 2008 è stata netta: +3,9%. Nonostante lo scenario, i dati sono in netto miglioramento se confrontati con il I semestre 2009.

Analisi: gli immobili situati nel centro storico hanno tenuto meglio i prezzi. I mono- e bilocali, se in zone di interesse (vicinanza alle Università), hanno fatto registrare un calo più contenuto. L'effetto crisi economica si è ripercosso maggiormente sugli immobili destinati ad uso produttivo e commerciale, rispettivamente con il -20,2% e -11,2%

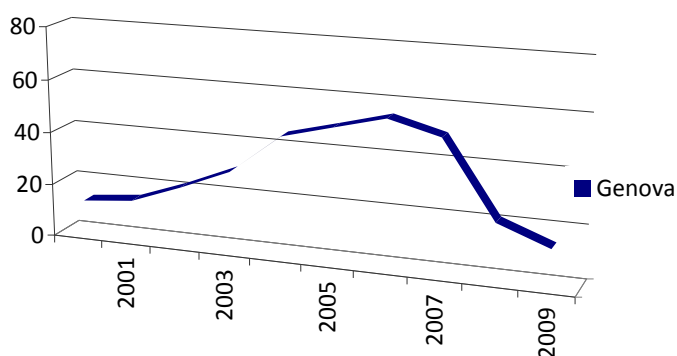


Torino: distintasi per la stabilità di mercato fino al 2007, nel 2008 ha avuto inizio una fase di decrescita che ha portato il numero delle compravendite a diminuire nel II semestre 2009 del 15,5%, con il peggior risultato a livello nazionale.

Analisi: le aree centrali hanno subito un calo minore. Le richieste si sono polarizzate su immobili medio-grandi, in buono stato, ai piani alti, situati in zone signorili.

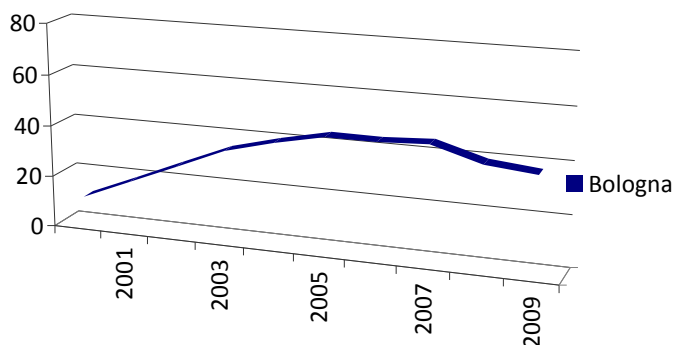
Bene anche i monolocali, acquistati prevalentemente come investimento e ristrutturati per poi essere dati in locazione.

Ciò nonostante, Torino continua a risentire della crisi del comparto



Genova: stava già scontando il calo delle compravendite dal 2006 e il trend negativo continua nel 2009 con una assestandosi al -7,2%.

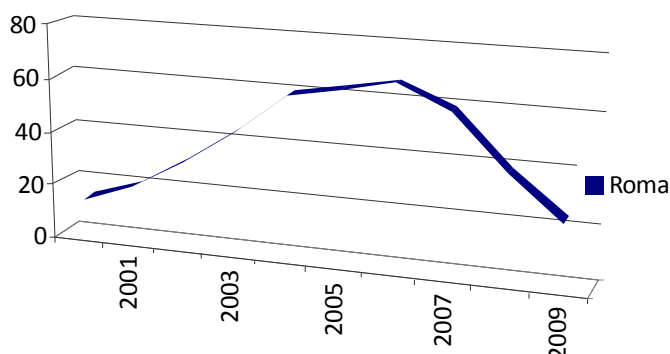
Analisi: gli immobili di grande dimensione hanno retto in termini di prezzo, mentre si è registrata una forte penalizzazione delle metrature tra 60 e 70 mq. Si segnala un incremento degli acquisti in zone periferiche, ma qualificate (es. Via Cornigliano). Il mercato degli affitti è in crescita, in conseguenza della stretta sull'accesso ai mutui.



Bologna: nel I semestre 2009 le compravendite hanno fatto segnare un calo del 12,3%. A luglio, però, si è registrata una forte inversione di tendenza che permette alla città di chiudere l'anno con una contrazione contenuta, che si attesta al -1,8%.

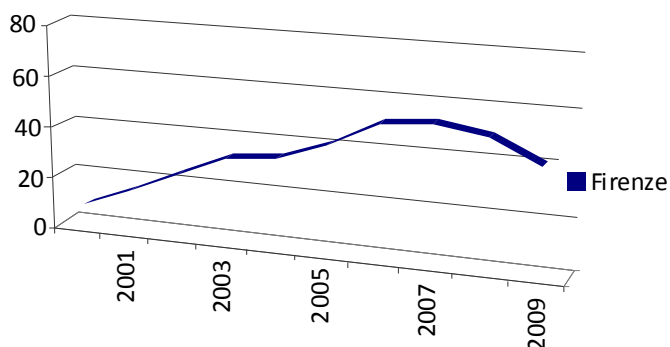
Analisi: le zone periferiche risultano essere le più penalizzate, a differenza di quelle di pregio che mantengono una buona posizione sul mercato. È aumentato il numero di coloro che acquistano per investimento e che pagano in contanti.

Le compravendite di immobili destinati al settore produttivo hanno subito una contrazione considerevole, che si attesta al -35,9%.



Roma: dopo i risultati negativi registrati dello scorso anno, che ha registrato un -20% nelle compravendite, il 2009 prosegue in calo ma con una contrazione più moderata: -15,3%.

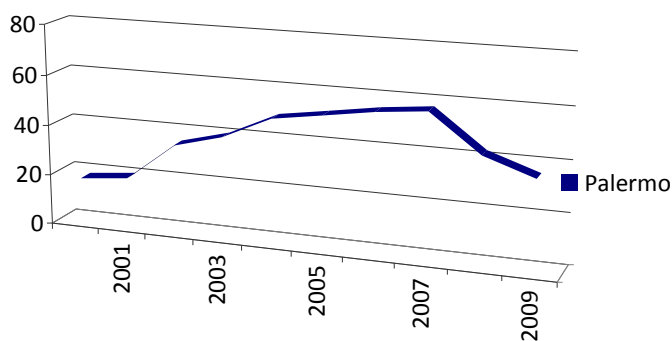
Analisi: le zone più colpite dalla contrazione delle compravendite sono il centro, la Cassia - Flaminia e il Pretestino. Di segno opposto è l'andamento del mercato nei quartieri Cinecittà, Eur e Prati.



Firenze: già nel 2008 si era distinta per una lieve, seppur significativa, contrazione delle compravendite attestatasi al -2,7%. Nel 2009 si conferma l'andamento di flessione, con un -9,5% nel numero di transazioni.

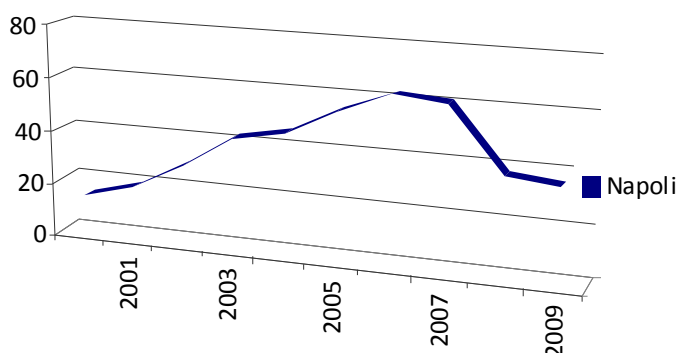
Analisi: grazie alla ricca provincia a vocazione turistica, il calo delle compravendite si è mantenuto inferiore rispetto alla media nazionale.

Male il comparto produttivo, che segna -50% nel numero di transazioni.



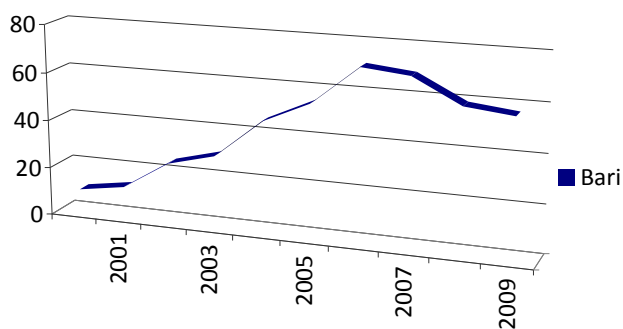
Palermo: nel I semestre ha fatto segnare un forte calo, al di sopra della media riferita alla zona Sud. Segni di ripresa hanno invece contraddistinto il secondo semestre, riuscendo a contenere la contrazione entro il 6,6%.

Analisi: il comparto più penalizzato è quello degli immobili commerciali e soprattutto quelli situati in zone non centrali. In controtendenza gli immobili del centro, che segnano un +0,4%.



Napoli: la contrazione verificatasi nel I semestre è al di sotto della media dell'area Sud. Bisogna, però, tener conto del fatto che è già in atto un ridimensionamento del mercato residenziale da tempo. La città ha subito una decrescita del 1,6% delle transazioni di compravendita.

Analisi: la crisi del mattone si è stabilizzata, i prezzi degli immobili di lusso sono rimasti pressoché invariati. La provincia, meno qualificata e di prestigio, ha registrato una contrazione più evidente.



Bari: la contrazione delle compravendite è stata abbastanza contenuta, soprattutto paragonando il dato a quello di altre città campione; infatti rispetto al 2008 il numero delle transazioni segna il -2,1%.

Analisi: la crisi verificatasi nelle aree meno qualificate è stata compensata dalla tenuta degli immobili situati in zone di pregio.

ANDAMENTO DEI PREZZI DEGLI IMMOBILI PER DESTINAZIONE D'USO

L'analisi è stata svolta su un campione di 13 grandi aree urbane al fine di ottenere un confronto delle variazioni intercorse tra i diversi periodi considerati. Nel periodo dal 2002 al 2004 i prezzi degli immobili hanno avuto un incremento annuo sostenuto, tra gli 8 e i 9 punti percentuali. Successivamente i valori sono calati alternando periodi di salita a periodi di discesa.

Il 2009, rispetto al 2008, ha fatto segnare un' inversione di segno, registrando nel primo semestre un calo dei prezzi del 7,5%. Dalle analisi svolte, si prevede che per fine anno il decremento dei prezzi possa attestarsi ad un valore oscillante tra -6 e -7%.

Nonostante la situazione sia ancora caratterizzata da forte incertezza, il secondo semestre 2009 ha dato segni di miglioramento e, tenendo in considerazione vari indicatori economici, si prevede per il 2010 una fase di stabilizzazione.

Tipologia immobile	01	02	03	04	05	06	07	08	09
Residenziale	8%	10%	10.5%	9.7%	6.9%	6.4%	5%	-2,5%	-9%
Commerciale	7.8%	8.2%	8.3%	8.6%	6.4%	6.0%	5.8%	4.1%	1.4%
Produttivo	6.7%	8.9%	9.0%	7.9%	6.6%	5.6%	6.3%	3.3%	-15.6%
Terziario	4.6%	6.6%	6.9%	6.7%	6.7%	7.7%	7.1%	4%	-4.2%

Tabella 1: andamento dei prezzi degli immobili per tipologia di impiego dal 2001 al 2009

NUOVE COSTRUZIONI

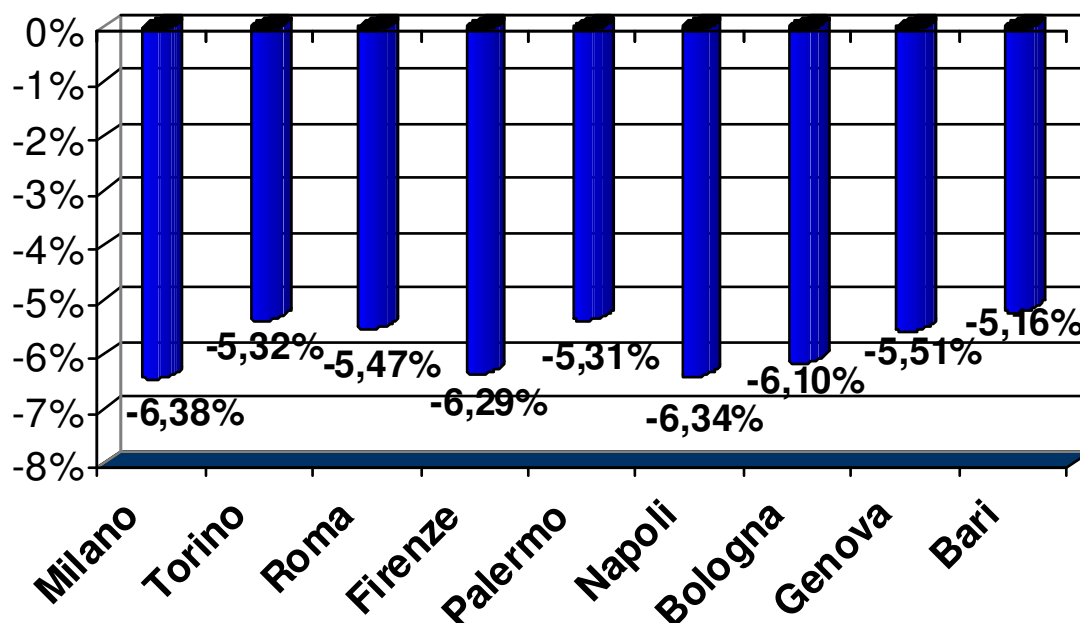
Per quanto riguarda i prezzi degli immobili di nuova costruzione, rispetto al 2008, si registra un'ulteriore flessione 7,3% a livello nazionale. La contrazione più forte è stata registrata negli Hinterland e nei piccoli centri, picchi negativi del -9,6%.

Le vendite sono diminuite sensibilmente, soprattutto a causa del mancato incontro tra domanda e offerta, ma anche in conseguenza delle difficoltà incontrate nel rivendere gli immobili dati in permuta.

COSTRUZIONI USATE

La contrazione dei prezzi degli immobili usata è stata molto più sensibile rispetto a quella delle nuove costruzioni, anche in considerazione del fatto che i venditori non hanno un business planning da rispettare; di conseguenza, pur di portare a termine le trattative, si sono resi disponibili ad abbassare i prezzi di richiesta iniziali anche del 20%.

Figura 1: andamento dei prezzi nelle città campione



PRIMA SEZIONE: SETTORE IMMOBILIARE

Il campione preso in esame per questa ricerca di mercato è di 3.000 persone. La maggior parte sono privati (71,7% di cui il 9,6% extracomunitari), il 25,8% è costituito da società o piccoli imprenditori e il restante 2,5% da fondi immobiliari. L' 80,4% dei soggetti ha un'età compresa tra 25 e 40 anni. Il 40% degli intervistati risiede al Nord, il 34% al Centro e il restante 26% al Sud (Isole comprese). Il 54,7% risiede in città capoluogo e il 45,3% in città non capoluogo o in piccoli centri.

Figura 2: soggetti della ricerca di mercato

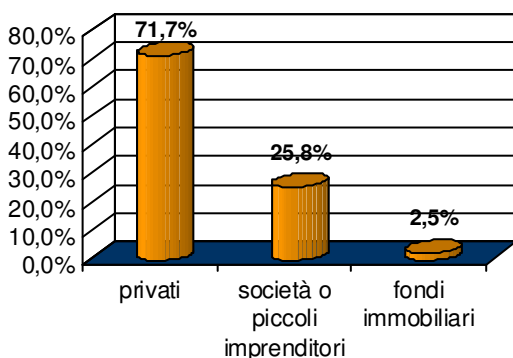


Figura 3: età intervistati

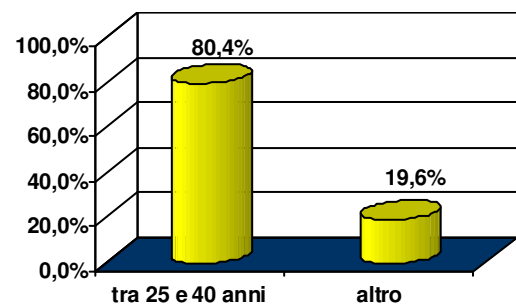


Figura 4: distribuzione geografica

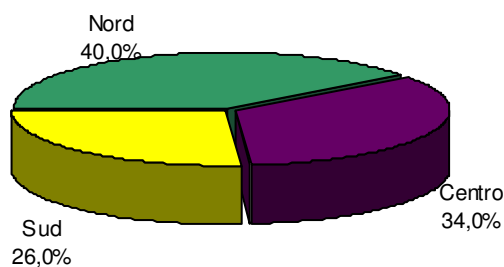
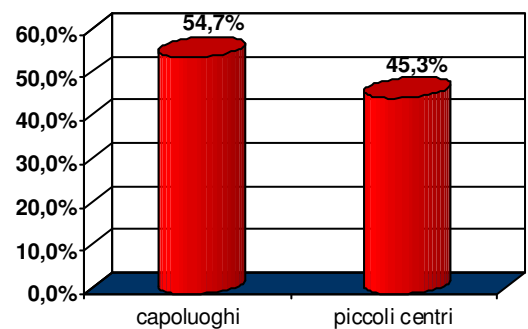


Figura 5: comuni di residenza



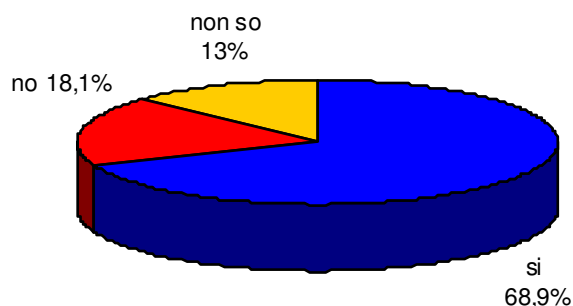
Questa è una ricerca riservata. Nessuna parte di essa può essere riprodotta o trasmessa in qualsiasi forma o tramite qualsiasi supporto, comprese le citazioni giornalistiche, senza l'autorizzazione di S.F.G. S.p.A. Ogni copia di questo rapporto contiene elementi atti al riconoscimento. I trasgressori saranno puniti a termini di legge.

Rispetto a gli anni precedenti, ritiene che siano cambiate le condizioni di acquisto degli immobili?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 2521 intervistati costituito da clienti ed operatori del settore immobiliare

Secondo la percezione sia di potenziali acquirenti, sia di venditori ed agenti Immobiliari, la crisi finanziaria ha colpito, e sta tuttora influenzando negativamente, il mercato immobiliare; la crisi ha infatti causato un arresto dei consumi, con ripercussioni sul settore. C'è però la consapevolezza che la fase più acuta della crisi è stata superata e le prospettive per il futuro appaiono positive. Confrontando infatti la situazione del mercato immobiliare oggi con quella dello stesso periodo del 2008, si evidenzia che il trend è in lieve, ma costante miglioramento.

Si	68,9%
No	18,1%
Non so	13%



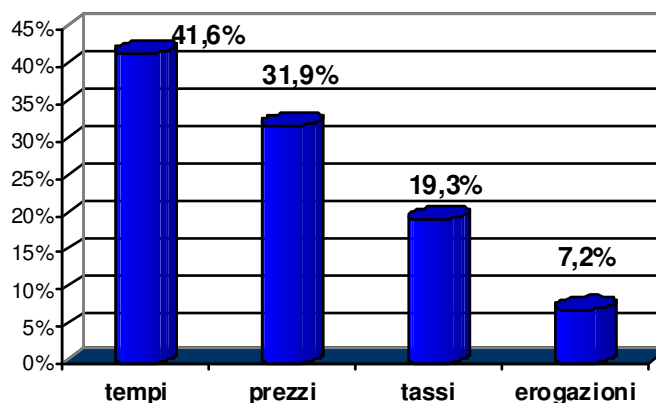
Fonte: Centro Studi Sarpi Immobiliare S.p.A.

In quale dei seguenti ambiti ha riscontrato i cambiamenti più evidenti?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 94 intervistati costituito da operatori del settore immobiliare

Le conseguenze macroeconomiche hanno portato ad una serie di eventi concatenati tra loro. Se da un lato la situazione del mercato immobiliare può essere considerata critica a causa della contrazione delle compravendite, dall'altro si hanno delle indicazioni di carattere positivo per il futuro. I prezzi degli immobili e i bassi tassi di interesse hanno riaperto nei consumatori la propensione all'acquisto. Al tempo stesso, però, la calante erogazione di mutui superiori al 80% e i tempi di trattativa più lunghi sono ancora degli ostacoli ad una piena ripresa del settore.

Allungamento tempi di trattativa	41,6%
Calo dei prezzi	31,9%
Abbassamento tassi di interesse	19,3%
Erogazione mutui > 80%	7,2%



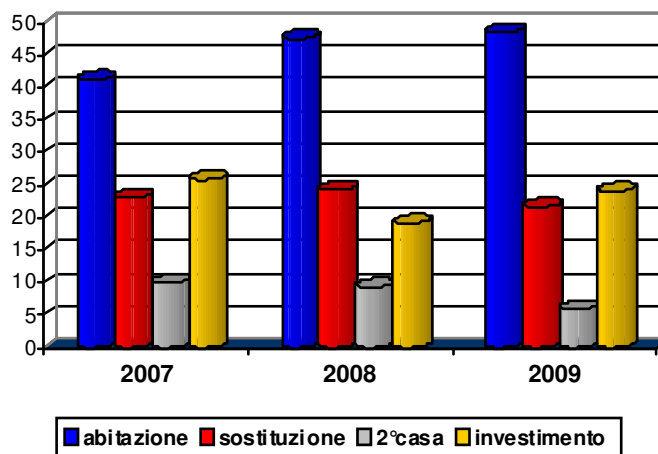
Fonte: Centro Studi Sarpi Immobiliare S.p.A

Per quale motivo vorrebbe acquistare un immobile?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 2011 intervistati che hanno fatto richiesta per acquistare una casa

La maggior parte degli intervistati è intenzionata ad acquistare un immobile come abitazione propria. Di significativa importanza l'aumento di coloro che acquistano per investimento, facendo segnare un +4,9% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Le recenti vicende dei mercati finanziari spingono gli investitori a tornare al "bene rifugio" per eccellenza: l'immobile.

Abitazione propria	48,5%
Sostituzione	21,6%
Seconda casa	5,9%
Investimento	24%



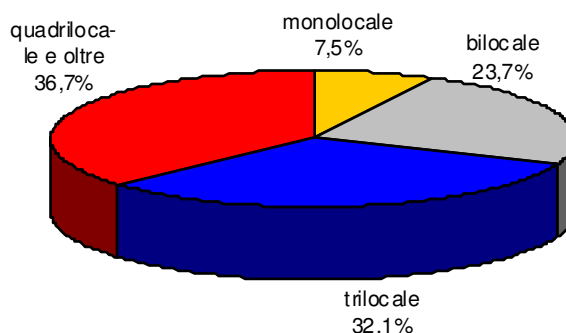
Fonte: Centro Studi Sarpi Immobiliare S.p.A.

Ritiene che la crisi abbia penalizzato in modo più evidente alcune tipologie di immobili rispetto ad altre? Quali sono state le tipologie di abitazione più richieste?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 94 intervistati costituito da operatori del settore immobiliare

Si è notato come gli immobili di piccola metratura, in zone non qualificate, continuano ad essere i più penalizzati dalla contrazione del mercato; infatti, sia i monocalci sia i bilocali, nel corso del 2009, hanno subito un calo di richieste piuttosto notevole rispetto al 2008. Al contrario, si rileva un aumento consistente della domanda per i trilocali. Il mercato degli immobili di ampie dimensioni e di qualità elevata si mantiene stabile.

Monocale	7,5%
Bilocale	23,7%
Trilocale	32,1%
Quadrilocale e oltre	36,7%



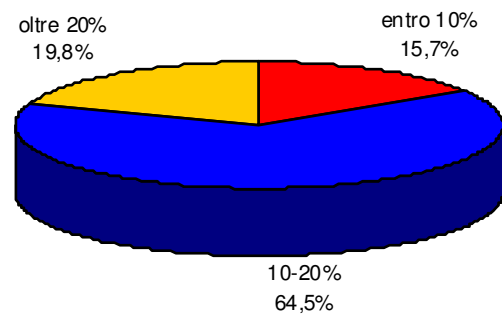
Fonte: Centro Studi Sarpi Immobiliare S.p.A.

Ha notato delle differenze tra prezzo di vendita iniziale e prezzo finale?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 94 intervistati costituito da operatori del settore immobiliare

Le curve di domanda e offerta sono tra loro distanti. Il prezzo iniziale e quello a cui si conclude la trattativa varia in un intervallo compreso mediamente tra il 15-25%. Rispetto all'anno precedente, aumenta considerevolmente il numero di trattative che si sono concluse con un abbassamento del prezzo di vendita iniziale di oltre il 10%; gli acquirenti godono infatti di un potere contrattuale più forte rispetto al passato.

Entro il 10%	15,7%
Tra 10% e 20%	64,5%
Oltre il 20%	19,8%



Fonte: Centro Studi Sarpi Immobiliare S.p.A.

Con riferimento alle tempistiche, ha notato una variazione dei tempi necessari a concludere una trattativa?

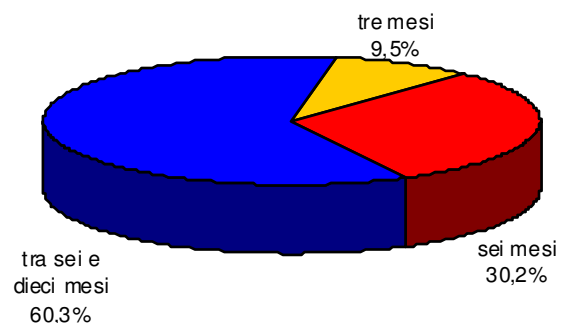
La ricerca è stata effettuata su un campione di 94 intervistati costituito da operatori del settore immobiliare

I tempi necessari per portare a termine una compravendita si sono allungati, accrescendo l'intervallo tra la messa sul mercato e l'acquisto oltre i sei mesi.

Le cause possono essere ricondotte a tre fattori principali:

1. Distanza tra domanda e offerta con relativo protrarsi della trattativa.
2. Protrarsi della vendita della casa già di proprietà.
3. Affidamento dell'incarico a diverse agenzie.

Tre mesi	9,5%
Sei mesi	30,2%
Tra sei e dieci mesi	60,3%



Fonte: Centro Studi Sarpi Immobiliare S.p.A.

Sarebbe disposto a trattare sul prezzo di vendita?

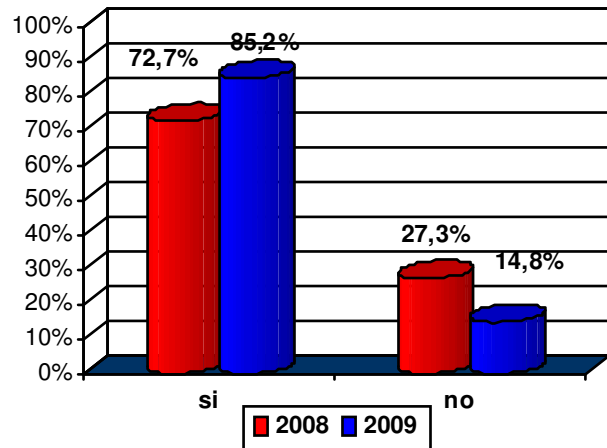
La ricerca è stata effettuata su un campione di 298 intervistati che vogliono vendere la propria casa

Emerge con evidenza che la disponibilità a trattare sul prezzo è aumentata rispetto all'anno precedente.

I potenziali acquirenti sono più determinati nel cercare di ottenere riduzioni di prezzo e anche chi vende risulta essere più propenso alla trattativa, al fine di trovare un compromesso soddisfacente ed evitare il fallimento della compravendita.

Si 85,2%

No 14,8%



Fonte: Centro Studi Sarpi Immobiliare S.p.A.

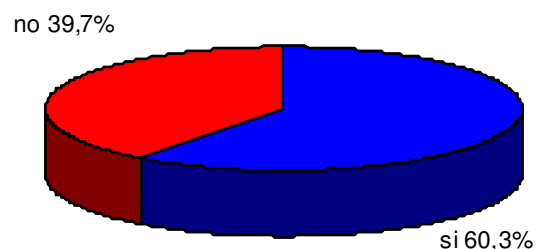
Se le condizioni non la soddisfacessero, sarebbe disposto a rivolgersi ad un'agenzia?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 298 intervistati che vogliono vendere la propria casa

Rispetto allo stesso periodo del 2008, la propensione ad affidarsi ad un'agenzia è in crescita. Le motivazioni vanno dalla maggiore probabilità di vendere l'immobile grazie ad un'esposizione migliore e continuativa, alla possibilità di demandare all'agenzia alcuni compiti che, altrimenti, ricadrebbero sul venditore.

Si 60,3%

No 39,7%



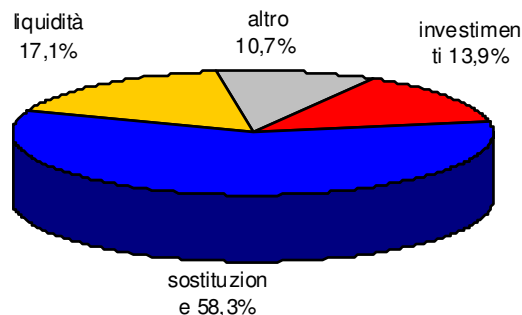
Fonte: Centro Studi Sarpi Immobiliare S.p.A

Per quale motivo ha deciso di vendere l'immobile di proprietà?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 298 intervistati che vogliono vendere la propria casa

La ragione principale che spinge gli intervistati a vendere la propria casa rimane la sostituzione. Una parte consistente è rappresentata da coloro che lo fanno per investimenti immobiliari o in strumenti finanziari. In crescita rispetto al 2008, la percentuale di chi vende per bisogno di liquidità.

Sostituzione	58,3%
Bisogno di liquidità	17,1%
Investimenti	13,9%
Altro	10,7%



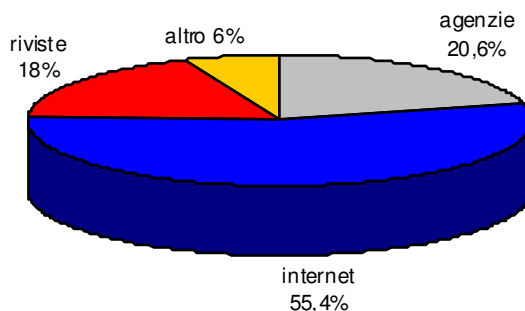
Fonte: Centro Studi Sarpi Immobiliare S.p.A.

Quali ritiene siano gli strumenti informativi più idonei per una compravendita?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 2011 intervistati che vogliono acquistare casa

Oltre la metà degli intervistati continua ad indicare Internet come lo strumento migliore e questo per vari motivi, tra i quali il rapporto costo-risultato; molto apprezzati sono per esempio i tour virtuali, che permettono di "muoversi" all'interno degli immobili direttamente dallo schermo del computer. Cresce, rispetto al 2008, il consenso nei confronti delle agenzie immobiliari, che permettono di risparmiare tempo e di usufruire di un'assistenza qualificata.

Internet	55,4%
Agenzie immobiliari	20,6%
Riviste di settore	18%
Altro	6%



Fonte: Centro Studi Sarpi Immobiliare S.p.A.

Sarebbe disposto ad allontanarsi dal centro per beneficiare di un rapporto prezzo/dimensione più vantaggioso?

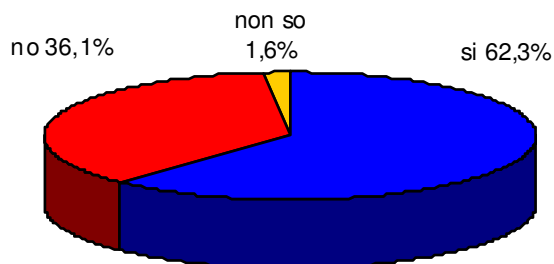
La ricerca è stata effettuata su un campione di 2011 intervistati che vogliono acquistare casa

La maggioranza degli intervistati sarebbe disposta ad allontanarsi dal centro a favore di prezzi più vantaggiosi. La statistica è influenzata dalla classe sociale e dalla composizione del nucleo familiare: le classi più benestanti, così come i single, continuano a preferire il centro città; al contrario le famiglie, specialmente se numerose, cercano di ottenere il miglior rapporto prezzo/dimensione.

Si 62,3%

No 36,1%

Non so 1,6%

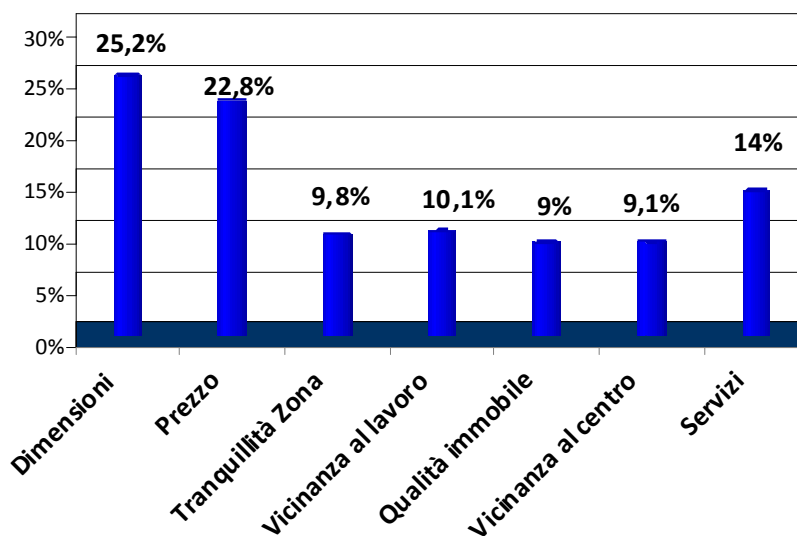


Fonte: Centro Studi Sarpi Immobiliare S.p.A.

Quali elementi incidono sulla decisione di acquistare un immobile?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 2011 intervistati che vogliono acquistare casa

Dalla rilevazione emerge che sono in primo luogo il prezzo e le dimensioni ad incidere sulla scelta dell'immobile che si intende acquistare. Seguono elementi che esulano dalla valutazione dell'immobile stesso, e che riguardano bensì la zona in cui questo si trova: la vicinanza di servizi, la tranquillità del quartiere e la prossimità al luogo di lavoro.



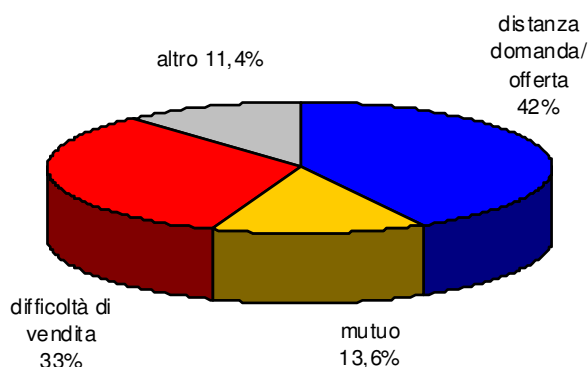
Fonte: Centro Studi Sarpi Immobiliare S.p.A.

Quali sono le cause che determinano l'esito negativo di una trattativa?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 2115 intervistati composto da operatori del settore immobiliare e clienti

I motivi per i quali una trattativa non va a buon fine sono di varia natura. Tra questi, una delle cause più ricorrenti tra il campione intervistato è la distanza tra la domanda e l'offerta: se le parti sono poco propense a raggiungere un compromesso la trattativa difficilmente potrà concludersi. Un secondo fattore negativo è individuabile nella difficoltà nel vendere l'immobile già di proprietà, precludendo così la possibilità di acquistarne uno nuovo. infine un reddito insufficiente può portare al rigetto della domanda di mutuo da parte delle banche, che hanno adottato criteri più rigidi e restrittivi nella cessione dei mutui.

Distanza tra domanda e offerta	42%
Difficoltà nel vendere l'immobile già di proprietà	33%
Mutuo rifiutato	13,6%
Altro	11,4%



Fonte: Centro Studi Sarpi Immobiliare S.p.A.

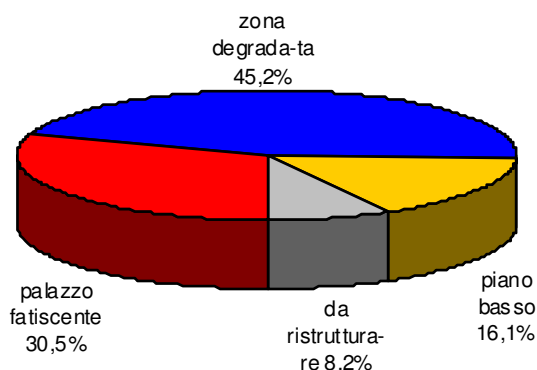
Che cosa la farebbe desistere dall'acquistare una casa?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 2011 intervistati intenzionati ad acquistare casa

Quasi la metà dei potenziali acquirenti dichiara che una zona degradata li farebbe desistere dall'acquistare un immobile, anche se quest'ultimo incontrasse il loro gradimento sotto altri punti di vista.

Emerge inoltre che circa un terzo del campione tiene in grande considerazione le condizioni strutturali ed estetiche del condominio all'interno del quale si trova l'immobile di loro interesse e sarebbe frenato dall'acquistare un immobile in un palazzo fatiscente.

Zona degradata	45,2%
Palazzo fatiscente	30,5%
Piano basso	16,1%
Troppi lavori di ristrutturazione	8,2%



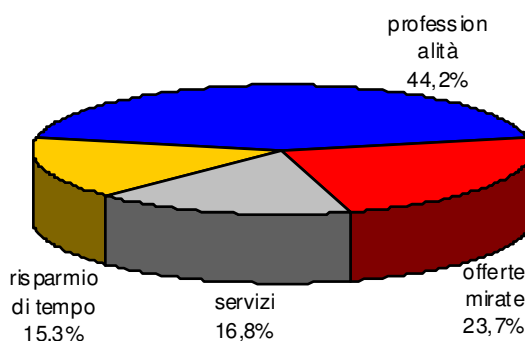
Fonte: Centro Studi Sarpi Immobiliare S.p.A.

Che cosa si aspetta rivolgendosi ad un'agenzia immobiliare per l'acquisto di una casa?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 2011 intervistati intenzionati ad acquistare casa

Dai risultati del sondaggio emerge che coloro che si rivolgono ad un'agenzia immobiliare ricercano, in primo luogo, un alto livello di professionalità, caratterizzata da efficienza e correttezza. Requisiti indispensabili, anche per chi desidera ricevere offerte mirate. La clientela, inoltre, diventa di anno in anno più esigente rispetto ai servizi offerti dalle agenzie, con una particolare attenzione verso la flessibilità e la disponibilità ad andare incontro alle esigenze del cliente.

Professionalità	44,2%
Offerte mirate	23,7%
Servizi e flessibilità	16,8%
Risparmio di tempo	15,3%



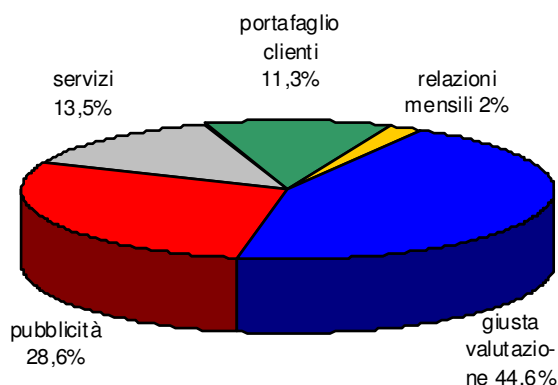
Fonte: Centro Studi Sarpi Immobiliare S.p.A.

Cosa si aspetta che un agente immobiliare faccia per vendere la sua casa?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 298 intervistati intenzionati a vendere la propria casa

La giusta valutazione dell'immobile ed una buona e costante esposizione dello stesso sia su Internet sia sulla stampa specializzata sono ciò che i clienti che hanno deciso di mettere in vendita il loro immobile auspicano di ricevere affidandosi ad un agente immobiliare.

Giusta valutazione dell'immobile	44,6%
Pubblicità	28,6%
Servizi	13,5%
Portafoglio clienti	11,3%
Relazioni mensili	2%



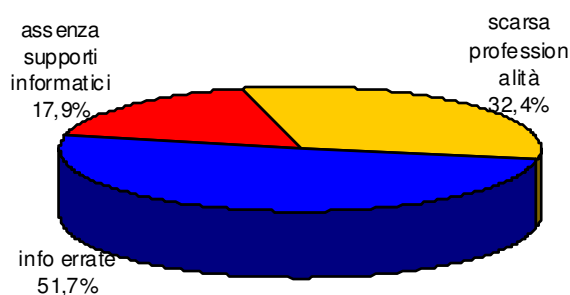
Fonte: Centro Studi Sarpi Immobiliare S.p.A.

Cosa le ha dato più fastidio quando si è rivolto ad un'agenzia immobiliare?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 2011 intervistati intenzionati ad acquistare casa

Come già emerso attraverso altri quesiti, i clienti che si rivolgono alle agenzie immobiliari si aspettano di usufruire di servizi professionali; di conseguenza più della metà del campione intervistato dichiara di essere stato infastidito dall'aver ricevuto informazioni errate. Poco gradita risulta essere anche l'assenza di supporti informatici, con conseguente allungamento dei tempi.

Informazioni errate	51,7%
Scarsa professionalità	32,4%
Assenza di supporti informatici	17,9%



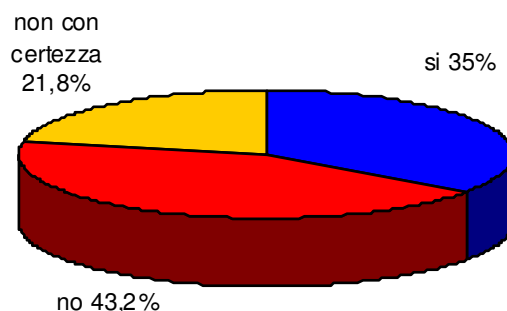
Fonte: Centro Studi Sarpi Immobiliare S.p.A.

Sa esattamente di quanti mq è la sua casa?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 298 intervistati intenzionati a vendere la propria casa

Quasi i due terzi degli intervistati dichiarano di ignorare, o di non conoscere con certezza, la metratura della propria abitazione.

Si	35%
No	43,2%
Non con certezza	21,8%



Fonte: Centro Studi Sarpi Immobiliare S.p.A.

SECONDA SEZIONE: SETTORE FINANZIARIO

Andamento del mercato dei mutui

La crisi di liquidità e la riduzione delle compravendite nel mercato immobiliare ha negativamente influenzato anche il quello dei mutui ipotecari.

Il I° semestre 2009 ha fatto segnare una contrazione dell'erogato pari a circa il 15% che, in prospettiva, a fine anno dovrebbe essersi attestata intorno al 12%.

Gli istituti bancari hanno imposto criteri più rigorosi nella valutazione del merito creditizio dei richiedenti e ridotto le erogazioni dei mutui privilegiando il controllo del rischio agli impieghi..

Rispetto al recente passato, si è quasi dimezzata la percentuale di mutui che superano la fase di istruttoria: siamo passati dal 60/70% di esiti positivi del 2008 al 30/40% del 2009.

E' diminuito anche l'importo medio richiesto per il mutuo: da euro 144mila a 122mila.

La rete dei mediatori ha subito un forte contraccolpo, con una riduzione del 60% dell'intermediato e la conseguente chiusura dell'attività da parte di molti piccoli operatori del settore.

Ciononostante, le prospettive per il futuro sono moderatamente ottimistiche in quanto si incomincia ad intravedere un segnale, anche se debole, di ripresa favorito anche dalla notevole riduzione dei tassi di interesse.

Ritiene che il mercato finanziario abbia subito dei cambiamenti?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 107 intervistati operanti nel settore della mediazione creditizia

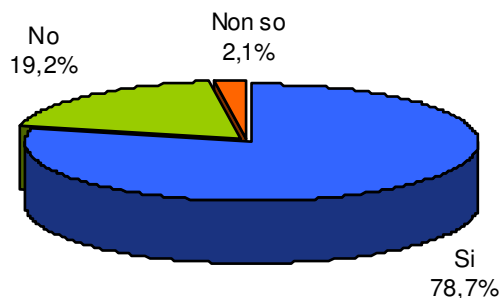
La maggior parte degli intervistati ritiene che la situazione economica nazionale e internazionale abbia avuto ripercussioni sul mercato finanziario, provocandone notevoli cambiamenti. Il primo segnale viene dalla riduzione dei consumi che, di conseguenza, si è riflessa anche nella domanda di beni immobili e dei relativi finanziamenti.

Nel ricorso ai mutui, gli intervistati hanno notato un irrigidimento dei criteri per la concessione, tradotti in un calo consistente delle erogazioni.

Si 78,7%

No 19,2%

Non so 2,1%



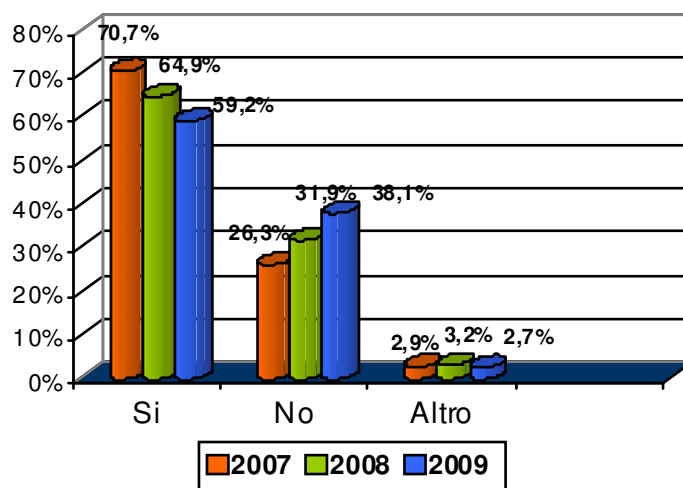
Fonte: AICOMECC

Ha pensato di chiedere un mutuo per l'acquisto dell' immobile?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 2011 intervistati intenzionati ad acquistare una casa

La risposta del campione intervistato, raffrontata alle risultanze delle precedenti ricerche in proposito, ha confermato un andamento decrescente rispetto ai dati riferiti agli anni 2007 e 2008.

	2007	2008	2009
Si	70,8%	64,9%	59,2%
No	26,3%	31,9%	38,1%
Altro	2,9%	3,2%	2,7%



Fonte: AICOMECC

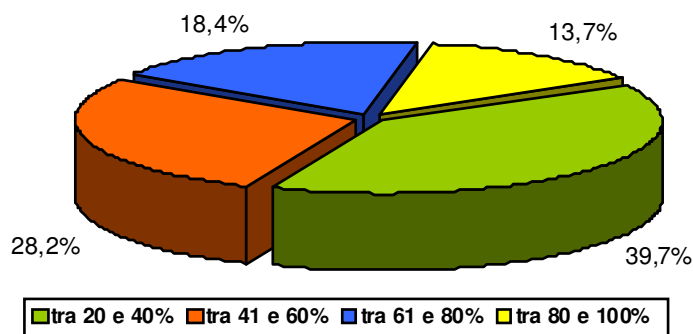
Quanto inciderebbe la sua richiesta di mutuo rispetto al prezzo di acquisto?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 1190 intervistati che hanno dichiarato di voler chiedere un mutuo per l'acquisto di una casa

Dalle interviste effettuate è emerso che:

- il 39,7% dei mutui verrebbe richiesto per importi tra il 20 ed il 40% del prezzo di acquisto,
- il 28,2% per importi tra il 41 ed il 60%,
- il 18,4% per importi tra il 61 e l'80%,
- il 13,7% per importi tra l'80 ed il 100%.

La tendenza dell'ultimo biennio è stata ed è tuttora quella di richiedere mutui per una percentuale del prezzo di acquisto inferiore rispetto agli anni precedenti.



Fonte: AICOMECC

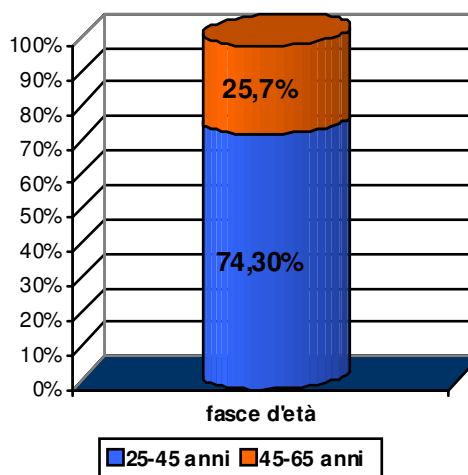
Quali sono le fasce d'età dei mutuatari?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 1190 intervistati che hanno dichiarato di voler chiedere un mutuo per l'acquisto di una casa

Il profilo dei mutuatari presenta confini marcati. Si tratta mediamente di nuclei familiari di prossima o recente costituzione (senza figli o con figli piccoli), dove il capo famiglia ha un'età tra i 27 e 45 anni.

Tra 25 e 45 anni 74,3%

Tra 45 e 65 anni 25,7%



Fonte: AICOMECC

Per quale importo intenderebbe richiedere un mutuo?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 1190 intervistati che hanno dichiarato di voler chiedere un mutuo per l'acquisto di una casa

Oltre la metà dei mutui sarebbero richiesti per importo compreso tra i 101.000 e 200.000 euro.

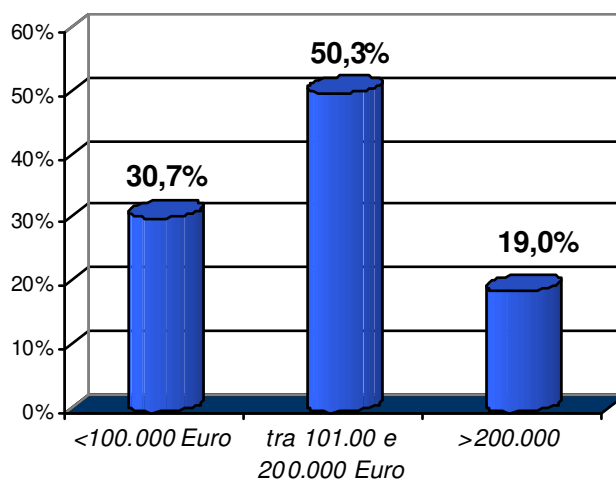
I mutui richiesti per importi sino a 100.000 euro costituiscono il 30,7% del totale, mentre quelli di importo superiore ai 200.000 euro ne rappresentano il 20% circa.

Il dato è in linea con quello relativo ai mutui erogati nell'anno 2009.

Entro 100.000 € 30,7%

Tra 101.000 e 200.000 € 50,3%

Oltre 200.000 € 19%



Fonte: AICOMECC

Si effettuano ancora richieste di mutuo per importi pari al 100% del valore dell'immobile?

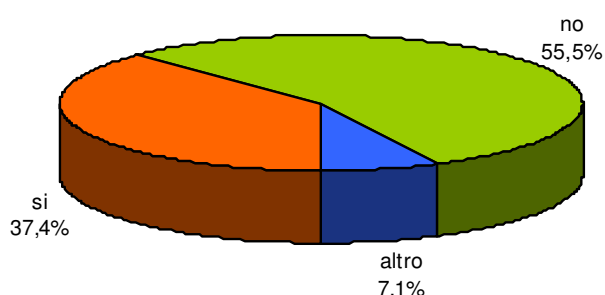
La ricerca è stata effettuata su un campione di 107 intervistati operanti nel settore della mediazione creditizia

Sebbene emerga che le richieste pari al 100% del valore dell'immobile vengono ancora effettuate, occorre rilevare come la congiuntura economica ha fatto sì che le banche siano divenute più prudenti nel concedere tali finanziamenti.

Le poche banche che ancora sono disponibili ad accollarsi tali oneri lo fanno solo in presenza di adeguate garanzie collaterali e approfondite indagini in ordine alla capacità finanziaria ed all'affidabilità dei richiedenti

Ottenere un mutuo pari al 100% del valore dell'immobile è diventato oggi più difficile rispetto agli anni precedenti.

Si	37,4%
No	55,5%
Altro	7,1%



Fonte: AICOMECC

Ha preferenze per un tipo di tasso in particolare?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 1190 intervistati che hanno dichiarato di voler chiedere un mutuo per l'acquisto di una casa

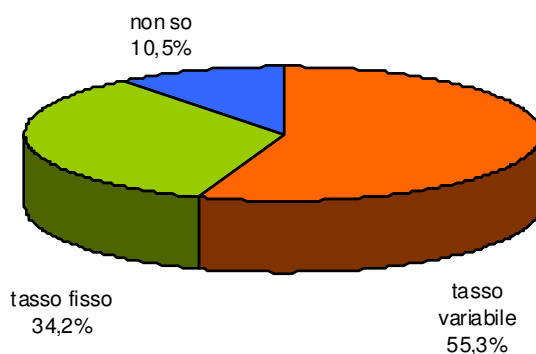
Rispetto alla precedente ricerca (gennaio 2008) la tendenza si è praticamente invertita.

Oggi la maggioranza del campione intervistato preferisce il mutuo a tasso variabile che, grazie al consistente taglio dei tassi d'interesse, risulta essere molto conveniente.

Resta comunque piuttosto elevato il numero degli intervistati che, diffidando del tasso variabile, propendono ancora per il tasso fisso, più costoso adesso, ma non soggetto alle fluttuazioni del mercato.

Gli intervistati che optano per il tasso fisso sottoscriverebbero mutui di breve/media durata, mentre per il tasso variabile propendono coloro che intendono chiedere mutui di lunga durata.

Tasso variabile	55,3%
Tasso fisso	34,2%
Non so	10,5%



Fonte: AICOMECC

Quante richieste di mutuo vanno a buon fine? Quali sono i motivi principali di rifiuto?

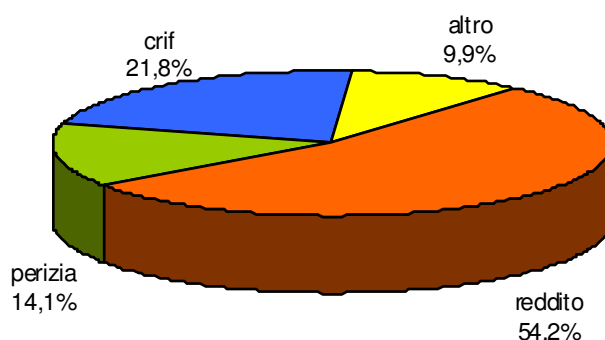
La ricerca è stata effettuata su un campione di 107 intervistati operanti nel settore della mediazione creditizia

Le richieste di mutuo con esito positivo sono quasi dimezzate, si è passati dal 60% ca. al 35% ca. di quelle presentate.

Causa principale è la maggior rigidità dei criteri di valutazione da parte delle banche, che attualmente privilegiano il rischio rispetto ai volumi.

I motivi principali per cui le richieste vengono respinte sono i seguenti:

Rapporto rata-reddito insufficiente	54,2%
Crif negativa	21,8%
Valore di perizia insufficiente e loan to value superiore a quello ammesso	14,1%
Altro	9,9%



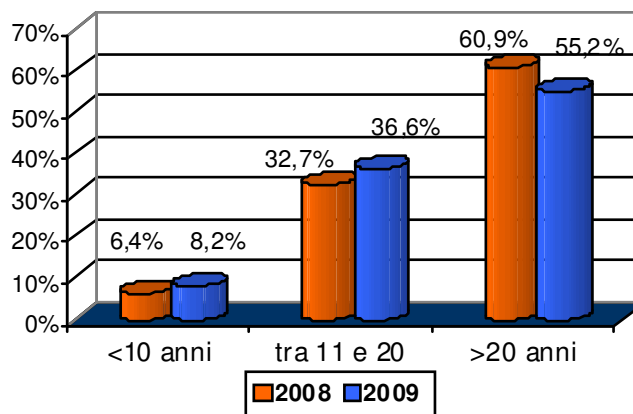
Fonte: AICOMECC

Per quale durata intenderebbe richiedere un mutuo?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 1190 intervistati che hanno dichiarato di voler chiedere un mutuo per l'acquisto di una casa

Rispetto agli anni precedenti la durata dei mutui che il campione intervistato intende richiedere tende a ridursi.

Meno di 10 anni	8,2%
Tra 11 e 20 anni	36,6%
Oltre 20 anni	55,2%



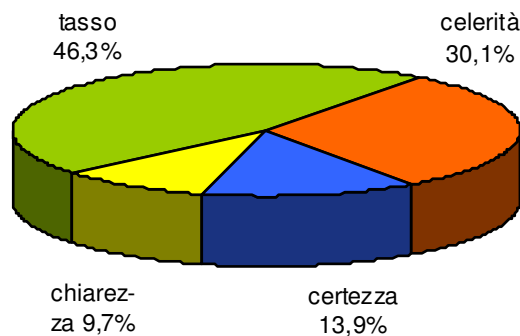
Fonte: AICOMECC

I clienti che intendono acquistare con un indebitamento minimo prediligono mutui di breve durata. Chi richiede finanziamenti tra il 70 ed il 100% del valore dell'immobile, quindi di importo più elevato, predilige mutui di lunga durata.

Cosa ritiene più importante nella richiesta di un mutuo?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 1190 intervistati che hanno dichiarato di voler chiedere un mutuo per l'acquisto di una casa

Il tasso d'interesse	46,3%
La celerità nella risposta (pochi giorni)	30,1%
La certezza della risposta (impegno preciso)	13,9%
La chiarezza nella illustrazione dell'operazione	9,7%

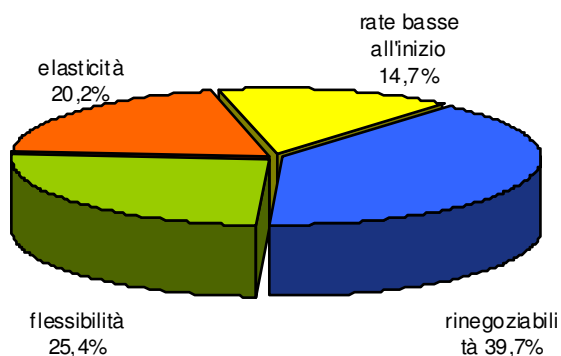


Fonte: AICOMECC

Quali sono, a suo parere, le opzioni ideali di un mutuo?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 1190 intervistati che hanno dichiarato di voler chiedere un mutuo per l'acquisto di una casa

Possibilità di rinegoziare più volte le condizioni	39,7%
Possibilità di pagare solo la quota di interessi nel caso di difficoltà economiche	25,4%
Elasticità nel pagamento delle rate di mutuo	20,2%
Possibilità di pagare rate più basse all'inizio	14,7%



Fonte: AICOMECC

A chi ha intenzione di rivolgersi per richiedere il mutuo?

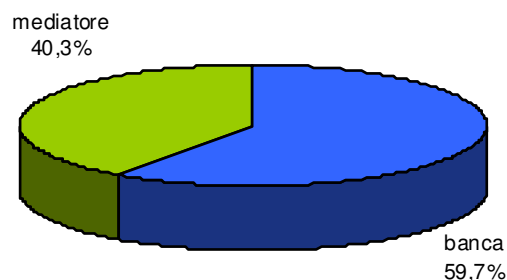
La ricerca è stata effettuata su un campione di 1190 intervistati che hanno dichiarato di voler chiedere un mutuo per l'acquisto di una casa

La maggior parte degli intervistati preferisce, per semplicità, rivolgersi alla propria o ad altre banche, anche se non è sempre soddisfatto del servizio e del tempo dedicato.

La quota di coloro che optano per la richiesta attraverso un mediatore creditizio lo fa nell'ottica di poter scegliere tra un portafoglio di offerte maggiormente differenziato e in considerazione della disponibilità del consulente in termini di tempo dedicato e di orari di ricevimento.

Alla mia o ad altre banche 59,7%

Ad un mediatore creditizio 40,3%



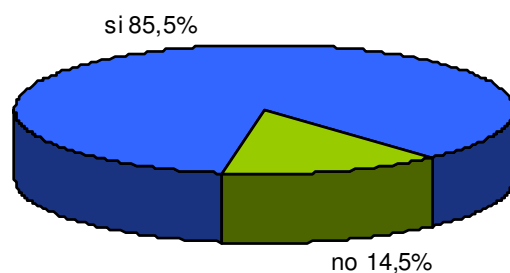
Fonte: AICOMECC

Si è già rivolto, almeno una volta, ad una o più banche per richiedere un mutuo?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 710 intervistati che hanno dichiarato di volersi rivolgere ad una o più banche per richiedere il mutuo per l'acquisto di una casa

Si 85,5%

No o non ancora 14,5%



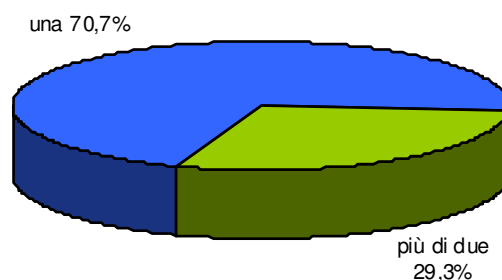
Fonte: AICOMECC

Quante banche ha contattato?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 603 intervistati che hanno dichiarato di essersi già rivolti almeno una volta ad una o più banche per richiedere il mutuo per l'acquisto di una casa

Dal campione preso in esame risulta in crescita il numero degli intervistati che si sono rivolti a più banche.

	2008	2009
Una	73,2%	70,7%
Più di due	26,8%	29,3%

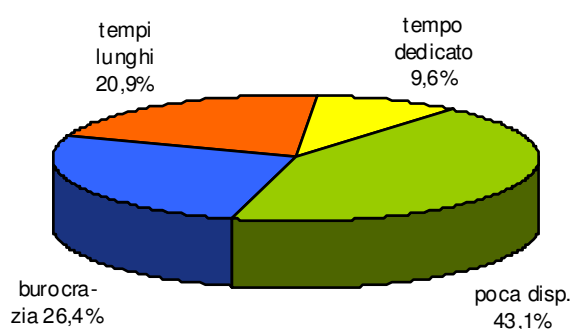


Fonte: AICOMECC

In che cosa la banca non l'ha soddisfatta durante la richiesta del mutuo?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 603 intervistati che hanno dichiarato di essersi già rivolti almeno una volta ad una o più banche per richiedere il mutuo per l'acquisto di una casa

Poca disponibilità a soddisfare le esigenze del cliente	43,1%
Troppa burocrazia	26,4%
Tempi di risposta lunghi	20,9%
Tempo dedicato insufficiente	9,6%

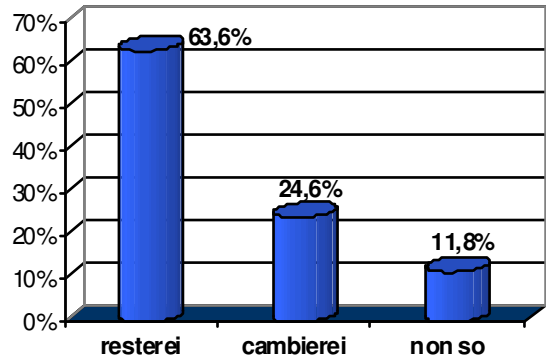


Fonte: AICOMECC

Se la sua banca le offrisse un servizio rapido e personalizzato ma ad un tasso leggermente più alto rispetto ad un'altra, cosa farebbe?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 710 intervistati che hanno dichiarato di volersi rivolgere ad una o più banche per richiedere il mutuo per l'acquisto di una casa

Resterei nella mia banca	63,6%
Mi rivolgerei ad un'altra banca	24,6%
Non so	11,8%

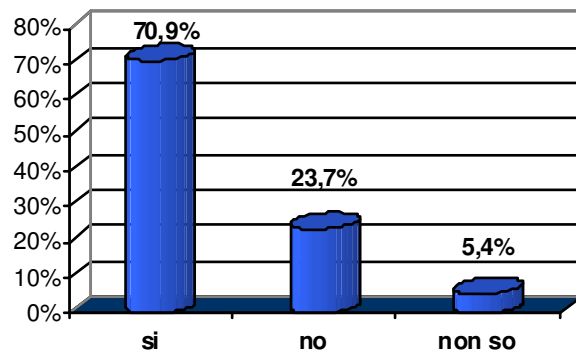


Fonte: AICOMECC

Nel caso ottenesse il mutuo da un'altra banca chiuderebbe il conto corrente nella banca di provenienza?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 710 intervistati che hanno dichiarato di volersi rivolgere ad una o più banche per richiedere il mutuo per l'acquisto di una casa

Si	70,9%
No	23,7%
Non so	5,4%



Fonte: AICOMECC

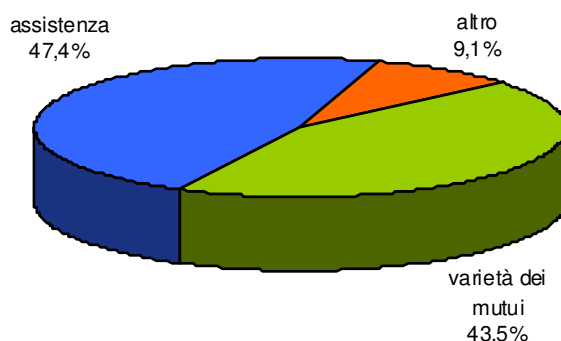
Qual è il motivo principale che la spinge a rivolgersi ad un mediatore?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 479 intervistati che intendono rivolgersi ad un mediatore creditizio per richiedere il mutuo per l'acquisto di una casa

Il motivo che spinge i potenziali richiedenti a rivolgersi ad un mediatore è riconducibile sia alla sfera commerciale (maggior diversificazione dell'offerta) che alla qualità del servizio ed alla disponibilità di tempo anche in orari extra ufficio.

Il cliente cerca non solo un mutuo che risponda alle sue esigenze e capacità finanziarie ma anche un consulente competente che si occupi del coordinamento di tutte le incombenze finalizzate alla conclusione dell'operazione.

Assistenza	47,4%
Varietà dei mutui	43,5%
Altro	9,1%



Fonte: AICOMECC

Ha qualche suggerimento particolare da dare ai mediatori ?

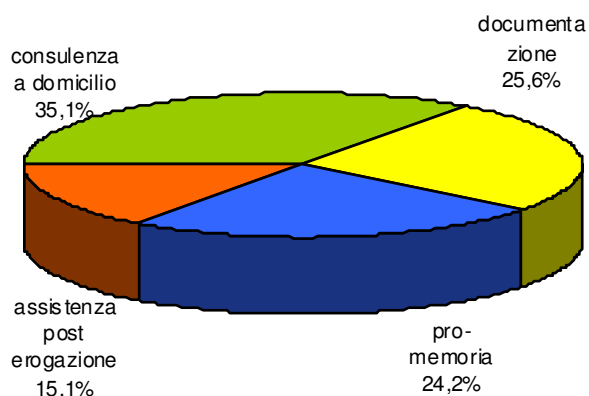
La ricerca è stata effettuata su un campione di 479 intervistati che intendono rivolgersi ad un mediatore creditizio per richiedere il mutuo per l'acquisto di una casa

Consulenza presso il domicilio 35,1%

Si faccia carico del reperimento di tutta la documentazione necessaria 25,6%

Rilasci un pro-memoria con l'indicazione delle principali caratteristiche del finanziamento 24,2%

fornisca assistenza anche dopo l'erogazione del mutuo 15,1%

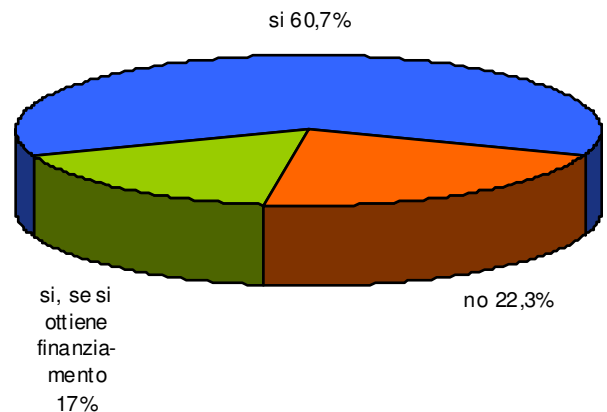


Fonte: AICOMECC

E' disposto a corrispondere una provvigione al mediatore?

La ricerca è stata effettuata su un campione di 479 intervistati che intendono rivolgersi ad un mediatore creditizio per richiedere il mutuo per l'acquisto di una casa

Si	60,7%
Si, all'ottenimento del finanziamento - indipendentemente dalle condizioni ottenute 75% - solo all'ottenimento di un tasso vantaggioso: 25%	17%
No, perché la riceve già dalla banca	22,3%



Fonte: AICOMECC