



BANCA D'ITALIA  
EUROSISTEMA

# Supplementi al Bollettino Statistico

---

Indagini campionarie

Sondaggio congiunturale  
sul mercato delle abitazioni in Italia  
Gennaio 2014

Nuova serie

Anno XXIV - 21 Febbraio 2014

Numero

12



## INDICE

	pag.
1. Introduzione .....	5
2. I principali risultati .....	5
Appendice A: Nota metodologica.....	7
Appendice B: Grafici e tavole.....	11
Appendice C: Il questionario .....	25

*Questo fascicolo presenta i principali risultati dell'inchiesta trimestrale sul mercato delle abitazioni in Italia, condotta congiuntamente dalla Banca d'Italia, da Tecnoborsa e dall'Agenzia delle Entrate (Osservatorio del Mercato Immobiliare). I referenti sono, per la Banca d'Italia: Valentina Aprigliano, Stefano Iezzi, Raffaele Tartaglia Polcini (con la collaborazione di Pamela Minzera per la parte editoriale); per Tecnoborsa: Giampiero Bambagioni e Ettore Troiani; per l'Agenzia delle Entrate, Osservatorio del Mercato Immobiliare: Caterina Andreussi, Maurizio Festa e Gianni Guerrieri.*

*I dati, raccolti esclusivamente per finalità di analisi economica, sono trattati ed elaborati in forma aggregata, nel rispetto della normativa sulla privacy.*

*Si ringraziano le agenzie che hanno accettato di partecipare all'indagine.*

# SONDAGGIO CONGIUNTURALE SUL MERCATO DELLE ABITAZIONI IN ITALIA

Gennaio 2014

*Nel quarto trimestre del 2013 il quadro del mercato immobiliare rimane nel complesso debole, pur in presenza di alcuni segnali moderatamente positivi. Aumentano i nuovi incarichi a vendere e sale lievemente la quota di operatori che dichiara di aver venduto almeno un immobile. Tuttavia restano ancora improntati al pessimismo i giudizi sull'andamento corrente e atteso delle quotazioni immobiliari: il divario fra prezzi di offerta e di domanda resta la principale causa di cessazione dei mandati a vendere. Migliorano le attese sull'andamento a breve termine del mercato di riferimento e, per il mercato nazionale, si consolidano le prospettive favorevoli in un orizzonte di medio termine (due anni).*

## 1. Introduzione

Le interviste del Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia si sono svolte tra il 7 e il 28 gennaio 2014. Vi hanno partecipato 1.406 agenzie immobiliari<sup>1</sup> (Tavola 1). Le informazioni fornite riguardano l'attività di compravendita<sup>2</sup>, quella di locazione e i relativi prezzi, per il trimestre di riferimento (ottobre-dicembre 2013) e in prospettiva.

I principali risultati sono riassunti di seguito; le appendici A, B e C riportano, rispettivamente, la nota metodologica, le tavole statistiche e il questionario utilizzato.

## 2. I principali risultati

**Prezzi delle abitazioni** – In dicembre è aumentata a 70,5 per cento (da 68,2 del sondaggio di ottobre) la quota di agenti immobiliari che segnala una diminuzione dei prezzi di vendita (Tavola 2 e Figura 1). Il risultato riflette principalmente le valutazioni riscontrate nelle aree urbane e metropolitane, in particolare del Centro.

**Compravendite** – La quota di agenti che hanno venduto almeno un'abitazione nel trimestre di riferimento è pari al 65,8 per cento, in aumento rispetto sia al periodo precedente (comunque affetto da un'accentuata stagionalità tipica dei mesi estivi) sia al trimestre corrispondente del 2012 (Tavola 3). In oltre due terzi dei casi si è trattato della vendita di abitazioni preesistenti.

Le vendite hanno interessato, in prevalenza, immobili di metratura fino a 140 mq (circa il 95 per cento; Tavola 4), abitabili o parzialmente da ristrutturare (64,8 per cento), con classe energetica bassa (circa 62 per cento; Tavola 5).

**Incarichi a vendere** – Il saldo fra le risposte di aumento e diminuzione degli incarichi a vendere ancora inevasi è rimasto sostanzialmente stabile, attorno ai 30 punti percentuali (Tavola 6) mentre è aumentato quello riferito ai nuovi mandati (a 20,6 punti percentuali, da 19,4 della passata rilevazione). Su quest'ultimo risultato hanno influito soprattutto le valutazioni favorevoli rilevate nelle aree urbane e metropolitane (del Nord Est e del Centro in particolare).

---

<sup>1</sup> Agenzie immobiliari operanti nel settore della mediazione immobiliare su beni di terzi.

<sup>2</sup> Sono oggetto di indagine le sole transazioni intermedie dagli agenti immobiliari, che si stima ammontino a circa la metà del totale.

Tra le cause principali di cessazione degli incarichi a vendere, resta elevata la quota di agenzie che segnala l'assenza di proposte di acquisto dovuta a prezzi giudicati troppo alti dai potenziali acquirenti (63,2 per cento; Tavola 7), insieme con le offerte a prezzi percepiti come troppo bassi dai venditori (50,5 per cento). Resta contenuta la percentuale di operatori che attribuiscono la decadenza dell'incarico ad attese di prezzi più favorevoli, in linea con lo scenario ancora incerto rispetto alla quotazione degli immobili. Si mantiene pressoché stabile (al 45,8 per cento) la quota di agenzie che indica la difficoltà di reperire un mutuo come causa prevalente di cessazione del mandato.

**Trattative e tempi di vendita** – Il margine medio di sconto dei prezzi di vendita rispetto alle richieste iniziali del venditore, pari al 16 per cento, non si è discostato significativamente dal livello medio dei quattro precedenti trimestri (Tavola 8). Il tempo che intercorre tra l'affidamento del mandato e la vendita si conferma attorno ai 9 mesi (Tavola 9).

**Modalità di finanziamento degli acquisti** – Nello scorcio del 2013, la percentuale di acquisti finanziati con un mutuo ipotecario è nuovamente cresciuta (a 60,9 per cento da 57,2 dell'edizione di ottobre; Tavola 9) congiuntamente con l'incremento del rapporto tra prestito e valore dell'immobile (a 59,8 per cento, da 57,9; Figura 3).

**Locazioni** – Circa l'81 per cento delle agenzie ha dichiarato di avere locato almeno un immobile nel quarto trimestre del 2013 (Tavola 12), a fronte di canoni valutati in calo, rispetto al trimestre estivo, dal 61,1 per cento degli operatori. Tale quadro accomuna tutte le aree geografiche.

**Le prospettive del mercato in cui operano le agenzie** – Le attese degli operatori sull'andamento del mercato di riferimento nel breve termine sono migliorate rispetto alla scorsa rilevazione: il saldo negativo fra aspettative favorevoli e sfavorevoli si è attenuato (a -19,2 punti percentuali, da -23,5; Tavola 10 e Figura 2). Tale risultato è in linea con il maggior ottimismo espresso riguardo al flusso di nuovi incarichi per il trimestre corrente, atteso in aumento dal 30,2 per cento delle agenzie.

Restano prevalentemente orientate al ribasso le attese sui prezzi delle abitazioni (Figura 1): è stabile attorno al 64 per cento la quota di operatori che prevede un calo dei prezzi nei primi tre mesi del 2014 rispetto al trimestre precedente; si conferma marginale la quota di coloro che si attendono un aumento delle quotazioni (0,8 per cento, da 0,5).

Circa il 60 per cento degli operatori si attende che i canoni di locazione per il trimestre in corso si mantengano stabili (un risultato analogo a quello della precedente rilevazione); il saldo tra coloro che si attendono un aumento e coloro che si attendono una riduzione è risultato pari a -38,6 punti percentuali, da -36,9 (Tavola 12).

**Le prospettive del mercato nazionale delle compravendite** – Il saldo fra attese di miglioramento e peggioramento nel breve termine resta invariato a -36,5 punti percentuali (Tavola 11). La dispersione delle risposte fornite dagli operatori segnala il permanere di una elevata incertezza. Rispetto al trimestre precedente, il deterioramento delle prospettive risulta più marcato nel Nord Ovest.

Le attese su un orizzonte di medio termine (due anni) sono più improntate all'ottimismo: il saldo fra aspettative di miglioramento e peggioramento è risultato positivo per la seconda rilevazione consecutiva, attestandosi a 9,6 punti percentuali.

## A. Nota metodologica

### A1. L'universo di riferimento, il campione e il disegno

Il Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia è stato avviato nel gennaio 2009 da Banca d'Italia e Tecnoborsa e prosegue, a partire dall'edizione di ottobre 2010, anche con la cooperazione dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) dell'Agenzia delle Entrate<sup>3</sup>. Le rilevazioni sono effettuate dalla società Questlab Srl nel mese successivo alla fine del trimestre di calendario (quindi in gennaio, aprile, luglio, ottobre). Le interviste per questa edizione, riferita al quarto trimestre del 2013, sono state condotte tra il 7 e il 28 gennaio 2014; su 3.261 agenti immobiliari contattati, 1.406 hanno partecipato al sondaggio<sup>4</sup>, con un tasso di risposta (al netto degli errori di lista) del 47,6 per cento.

L'universo di riferimento è costituito dalle agenzie immobiliari che operano per conto terzi. Le informazioni sulla distribuzione della popolazione (aggiornate al 2011) sono di fonte Istat, fornite per classe di addetti e provincia.

Il disegno di campionamento è stratificato. Gli strati, in totale pari a 34, sono costituiti:

- a) dai 15 comuni italiani con popolazione pari o superiore a 250.000 abitanti<sup>5</sup>;
- b) dalle 15 aree intorno ai comuni del punto a), che ne formano i relativi hinterland<sup>6</sup>;
- c) dalle 4 macro-aree geografiche nazionali (Nord Ovest; Nord Est; Centro; Sud e Isole), con l'esclusione dei 30 strati dei punti a) e b).

Il numero di unità da rilevare in ogni strato è stato scelto con un criterio misto: una numerosità di base è stata determinata in misura proporzionale al numero di transazioni rilevate, disponibili al momento della formazione del campione, in ognuno di essi (sulla base di dati territoriali forniti dall'OMI). All'interno dei singoli strati si è poi provveduto a fissare una consistenza minima, al fine di garantire una numerosità campionaria tale da assicurare per ognuno un errore standard accettabile per le principali stime. È stata infine aggiunta una numerosità campionaria supplementare per le aree metropolitane, per tener conto della maggiore variabilità, al loro interno, dei fenomeni di interesse dell'indagine.

### A2. La costruzione della lista di campionamento

Le liste correntemente utilizzabili sono relative agli agenti immobiliari e alle agenzie. Poiché l'universo reso disponibile dall'Istat fa riferimento a queste ultime (in quanto imprese) nella fase di costruzione della lista di agenzie da includere nel campione è stata prestata particolare attenzione nel produrre una lista con un unico agente per agenzia. Le liste considerate per la costruzione del campione sono le seguenti:

- a) agenti associati alla Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali (FIAIP) (circa

---

<sup>3</sup> In attuazione dell'art. 23-quater del decreto legge n. 95/2012, dal 1° dicembre 2012 l'Agenzia delle Entrate ha incorporato l'Agenzia del Territorio e, conseguentemente, l'Osservatorio del Mercato Immobiliare che di questa faceva parte.

<sup>4</sup> Agenti operanti nella mediazione su beni immobili di terzi. Le 59 agenzie (4 per cento del campione) operanti su beni propri e che hanno partecipato all'indagine sono state escluse dalle elaborazioni.

<sup>5</sup> Bari, Bologna, Catania, Firenze, Genova, Messina, Milano, Napoli, Padova, Palermo, Roma (inclusa Ostia Lido), Torino, Trieste, Venezia (inclusa Mestre), Verona.

<sup>6</sup> Definiamo come "area urbana" l'unione del comune con almeno 250.000 abitanti e del relativo hinterland. Chiamiamo "area metropolitana" l'area urbana in cui il comune più importante conta almeno 500.000 abitanti (Genova, Milano, Napoli, Palermo, Roma, Torino). Ogni area urbana o metropolitana corrisponde a un particolare Sistema Locale del Lavoro (Istat, I sistemi locali del lavoro 1991, Roma, 1997) definito come "l'unità territoriale identificata da un insieme di comuni contigui legati fra loro dai flussi degli spostamenti quotidiani per motivi di lavoro"; si tratta pertanto di aggregazioni di comuni che identificano mercati del lavoro omogenei. Non rilevando i vincoli amministrativi, un sistema locale può contenere, in casi residuali, comuni appartenenti a province o regioni diverse da quella del comune principale e viene individuato a partire da informazioni acquisite sul fenomeno del pendolarismo tramite il questionario del Censimento generale della popolazione.

- 12.000 unità);
- b) agenti accreditati presso le Borse immobiliari (circa 200 unità);
- c) agenti corrispondenti dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI);
- d) lista di imprese operanti nella mediazione immobiliare su beni di terzi, estratte dagli elenchi delle Camere di commercio (in totale circa 45.000 unità).

A causa delle difficoltà riscontrate nell'utilizzo<sup>7</sup> della lista camerale (in linea di principio esaustiva) l'estrazione è operata principalmente sulle liste di cui alle lettere da a) a c) e integrata con la lista camerale allo scopo di colmare eventuali carenze rispetto alla numerosità teorica e per attenuare le possibili distorsioni causate dall'utilizzo di liste relative ad associazioni di categoria.

### A3. La ponderazione

La procedura di ponderazione adottata si compone di due fasi. In una prima fase si usano come strati quelli originari del disegno di campionamento (vedi paragrafo A1). Ad ogni impresa si attribuisce un peso iniziale, dato dal rapporto tra numero di imprese contenute nella cella di strato e numero di imprese del campione. Sia  $h$  la generica cella di strato e al suo interno  $N_h$  il numero di imprese della popolazione di interesse e  $n_h$  quello del campione<sup>8</sup>. Il peso della prima fase per ogni impresa dello strato  $h$  è pertanto:

$$(1) \quad w_h^{(0)} = \frac{N_h}{n_h}$$

Per costruzione, la somma dei pesi di ogni cella restituisce pertanto la numerosità della popolazione di interesse in essa contenuta.

In una seconda fase si effettua una stratificazione a posteriori, utilizzando la tecnica del *raking*<sup>9</sup>, per tenere conto anche della dimensione delle agenzie immobiliari. Il peso iniziale è modificato con un fattore di aggiustamento  $f_k$ , consentendo di ottenere i pesi finali:

$$(2) \quad w_{hk}^{(1)} = w_h^{(0)} f_k$$

la cui somma coincide, nella generica cella di post-stratificazione  $k$ , con il numero di imprese della popolazione di interesse ivi contenute. Si aggregano le agenzie in 3 classi dimensionali: agenzie con un solo addetto, con 2-5 addetti e con 6 addetti e oltre, separatamente per aree metropolitane, aree urbane non metropolitane e altri comuni, per un totale di 9 celle di post-stratificazione. In corrispondenza di ogni indagine trimestrale tali pesi vengono ricalcolati sulla base della distribuzione della popolazione di interesse disponibile alla data più recente<sup>10</sup>.

### A4. Gli stimatori utilizzati

Per una generica variabile quantitativa  $X$ , la stima della media è effettuata con uno stimatore dato da:

$$(3) \quad \bar{X} = \frac{1}{\sum w_i} \sum w_i X_i$$

<sup>7</sup> Le informazioni di contatto delle liste camerali risultano infatti spesso incomplete o non aggiornate.

<sup>8</sup> Il simbolo  $n_h$  indica la numerosità campionaria effettiva. In questo modo si effettua implicitamente una correzione dei pesi per tenere conto delle mancate risposte totali (*unit non-response*).

<sup>9</sup> La tecnica denominata *iterative proportional fitting* (o *raking*) consente di allineare in modo simultaneo i pesi campionari alla distribuzione di alcune caratteristiche note da fonti esterne. Cfr., per esempio, Verma V., *Advanced sampling methods: manual for statistical trainers*, Tokyo, Statistical Institute for Asia and the Pacific, 2000, pp. 6.13–6.21.

<sup>10</sup> La popolazione di imprese utilizzata è stata ottenuta da Istat, Archivio statistico delle imprese attive, 2010. Gli aggiornamenti sono normalmente rilasciati dall'Istat con riferimento all'universo di circa due anni prima. Le stime sono riviste periodicamente per tenere conto dei cambiamenti nella popolazione di riferimento dell'indagine.



dove  $w_i$  è il peso associato alla singola unità del campione. Il peso può essere sia quello originario di disegno (vedi par. A3) sia quello ottenuto moltiplicando quest'ultimo per una variabile di scala che consenta di tener conto della diversa dimensione delle agenzie del campione<sup>11</sup>.

## A5. Gli errori standard

Le stime delle percentuali, riferite al totale nazionale, presentano errori standard non superiori all'1,3 per cento, ovvero intervalli di confidenza (al 95 per cento) al massimo pari a 2,5 punti percentuali. Nella Tavola 1a sono riportate, a titolo indicativo, le stime degli errori standard delle percentuali di agenzie per il totale del campione e per alcune disaggregazioni territoriali; tali stime tengono conto anche della correzione necessaria per la popolazione finita (*finite population correction*). Si noti che l'utilizzo di domini di classificazione geografica meno ampi comporta una riduzione di precisione rispetto alle stime per il totale del campione, circostanza di cui è necessario tenere conto nell'analisi dei risultati.

**Tav. 1a - Errori standard delle principali stime**  
(punti percentuali)

	Stime espresse come percentuali di agenzie									
	5 % 95 %	10 % 90 %	15 % 85 %	20 % 80 %	25 % 75 %	30 % 70 %	35 % 65 %	40 % 60 %	45 % 55 %	50 % 50 %
<b>Per ripartizioni geografiche</b>										
Nord Ovest .....	1,0	1,4	1,7	1,9	2,1	2,2	2,3	2,3	2,4	2,4
di cui: aree urbane.....	1,3	1,8	2,1	2,4	2,6	2,7	2,8	2,9	3,0	3,0
di cui: aree non urbane.....	1,7	2,4	2,8	3,2	3,4	3,6	3,8	3,9	3,9	3,9
Nord Est .....	1,1	1,5	1,8	2,0	2,2	2,3	2,4	2,5	2,5	2,5
di cui: aree urbane.....	1,5	2,0	2,4	2,7	2,9	3,1	3,2	3,3	3,3	3,3
di cui: aree non urbane.....	1,7	2,3	2,7	3,1	3,3	3,5	3,7	3,8	3,8	3,8
Centro.....	1,2	1,7	2,0	2,2	2,4	2,5	2,6	2,7	2,8	2,8
di cui: aree urbane.....	1,6	2,3	2,7	3,0	3,3	3,4	3,6	3,7	3,7	3,8
di cui: aree non urbane.....	1,8	2,5	2,9	3,3	3,6	3,8	3,9	4,0	4,1	4,1
Sud e Isole.....	1,1	1,5	1,8	2,0	2,2	2,3	2,4	2,5	2,5	2,6
di cui: aree urbane.....	1,6	2,2	2,6	2,9	3,2	3,3	3,5	3,6	3,6	3,6
di cui: aree non urbane.....	1,5	2,1	2,5	2,8	3,1	3,2	3,4	3,5	3,5	3,5
<b>Per popolazione residente</b>										
Aree urbane <sup>(1)</sup> .....	0,7	1,0	1,2	1,4	1,5	1,6	1,6	1,7	1,7	1,7
Aree non urbane.....	0,8	1,2	1,4	1,5	1,7	1,8	1,8	1,9	1,9	1,9
Aree metropolitane <sup>(2)</sup> .....	0,9	1,3	1,6	1,7	1,9	2,0	2,1	2,1	2,2	2,2
Aree non metropolitane.....	0,7	0,9	1,1	1,3	1,4	1,4	1,5	1,5	1,6	1,6
<b>Totale.....</b>	<b>0,6</b>	<b>0,8</b>	<b>0,9</b>	<b>1,0</b>	<b>1,1</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>

(1) Aree urbane facenti capo ai comuni con più di 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo del comune principale, la cintura urbana ("hinterland") individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro. Le aree metropolitane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (2) Aree metropolitane facenti capo ai Comuni con più di 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo del comune, la cintura urbana ("hinterland") individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro. Le aree metropolitane così individuate sono quelle di: Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

<sup>11</sup> Per tutti questi aspetti, incluse le tecniche di calcolo degli errori standard si veda ad esempio, Cicchitelli, F., A. Herzel e G.E. Montanari, Il campionamento statistico, Bologna, Il Mulino, 1994.

#### **A6. Il sistema BIRD per l'elaborazione a distanza dei dati dell'indagine**

Il sistema per l'elaborazione a distanza dei dati raccolti nelle indagini sulle imprese condotte dalla Banca, denominato BIRD (*Bank of Italy Remote access to micro Data*)<sup>12</sup> rende disponibili anche i microdati del presente sondaggio. Il sistema offre la possibilità di svolgere elaborazioni sui dati raccolti, nel pieno rispetto della riservatezza dei dati individuali. L'utente svolge le sue analisi statistiche ed econometriche senza avere accesso diretto ai singoli microdati, sottomettendo la propria elaborazione via e-mail e ricevendo per la stessa via gli output. Sia l'input sia l'output vengono sottoposti a controlli automatici e manuali sul contenuto e sulla logica delle elaborazioni. L'utilizzo del sistema è subordinato all'accettazione, da parte della Banca d'Italia, della richiesta di rilascio di un'utenza.

---

<sup>12</sup> Per maggiori dettagli si visiti la pagina web <http://www.bancaditalia.it/statistiche/bird>.

## B. Grafici e Tavole

Figura 1

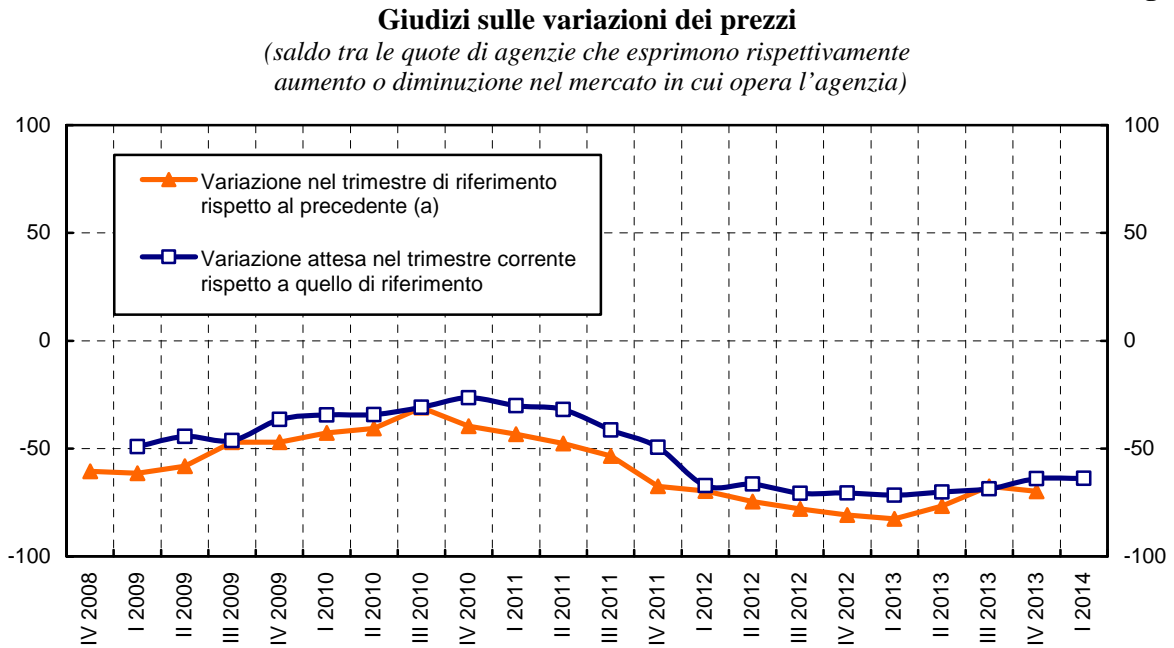
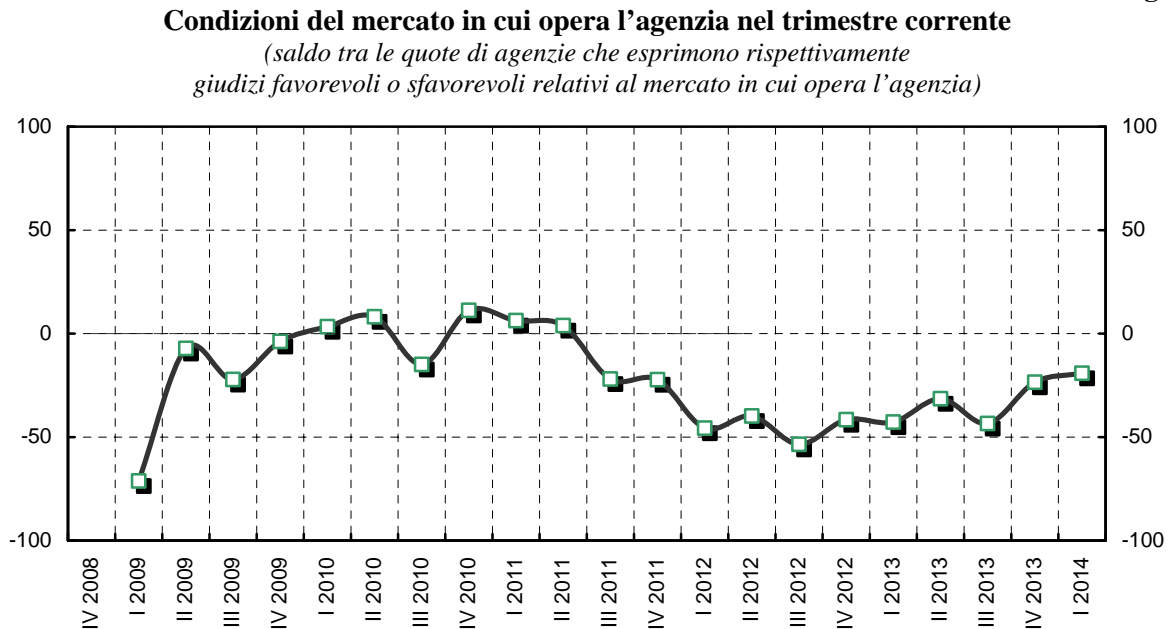


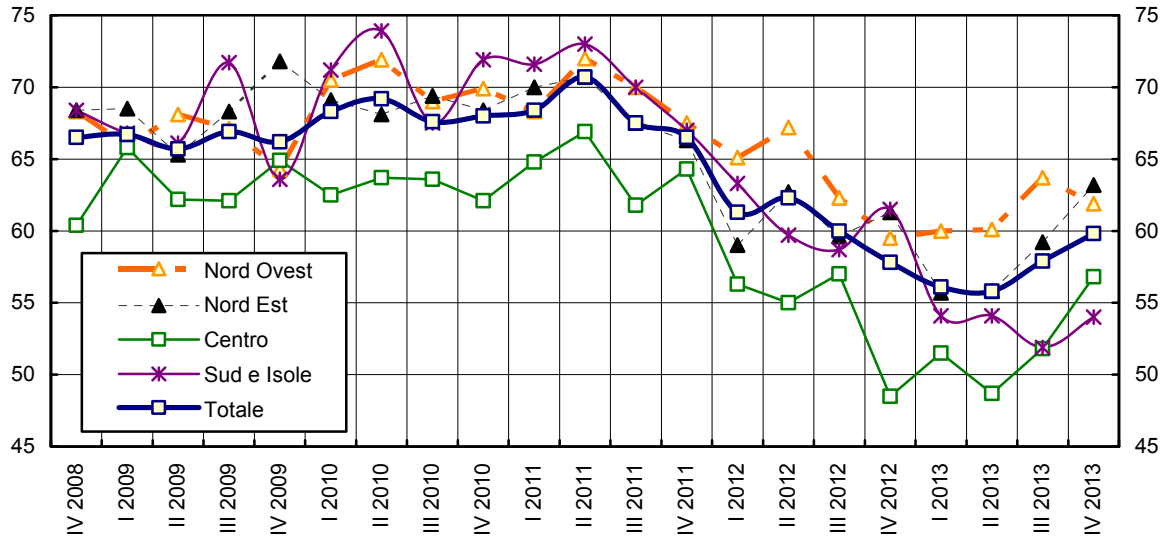
Figura 2



(a) Risposte delle agenzie che hanno dichiarato di avere effettuato vendite nel trimestre di riferimento.

**Figura 3**

**Rapporto tra prestito e valore dell'immobile  
nelle opinioni delle agenzie <sup>(a)</sup>**  
(valori percentuali)



(a) Risposte delle agenzie che hanno dichiarato di avere effettuato vendite nel trimestre di riferimento.

**Tavola 1 – Distribuzione del campione e dell'universo**  
(unità, valori percentuali; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2013)

	agenzie rilevate (a)	universo delle agenzie <sup>(1)</sup> (b)	frazione sondata (a)/(b) (percentuale)
<b>Ripartizione geografica</b>			
Nord Ovest.....	407	12.358	3,3
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	254	5.640	4,5
aree non urbane .....	153	6.718	2,3
Nord Est.....	359	7.296	4,9
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	199	2.402	8,3
aree non urbane .....	160	4.894	3,3
Centro .....	302	8.451	3,6
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	163	3.760	4,3
aree non urbane .....	139	4.691	3,0
Sud e Isole .....	338	5.513	6,1
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	156	1.455	10,7
aree non urbane .....	182	4.058	4,5
<b>Popolazione residente</b>			
Aree urbane (>250 mila abitanti) <sup>(2)</sup> .....	772	13.257	5,8
Aree non urbane (≤250 mila abitanti) .....	634	20.361	3,1
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) <sup>(3)</sup> .....	473	9.535	5,0
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti) .....	933	24.083	3,9
<b>Totale</b> .....	<b>1.406</b>	<b>33.618</b>	<b>4,2</b>

(1) Istat-Asia (2011). La popolazione è composta dalle imprese operanti nella compravendita di immobili di terzi (attività di mediazione immobiliare). – (2) Comuni con oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (3) Comuni con oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

**Tavola 2 – Giudizi sui prezzi di vendita** <sup>(1)</sup>  
 (percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2013)

	Andamento rispetto al periodo precedente		
	in diminuzione	stabile	in aumento
<b>Ripartizione geografica</b>			
Nord Ovest.....	69,3	30,3	0,3
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	71,7	27,6	0,7
aree non urbane .....	67,3	32,7	0,0
Nord Est.....	68,2	31,2	0,5
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	76,5	23,5	0,0
aree non urbane .....	64,3	35,0	0,8
Centro .....	72,4	27,1	0,5
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	72,0	26,9	1,1
aree non urbane .....	72,8	27,2	0,0
Sud e Isole .....	74,0	24,5	1,5
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	67,3	32,7	0,0
aree non urbane .....	76,6	21,3	2,0
<b>Popolazione residente</b>			
Aree urbane (>250 mila abitanti) <sup>(2)</sup> .....	72,2	27,2	0,6
Aree non urbane (≤250 mila abitanti) .....	69,3	30,2	0,6
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) <sup>(3)</sup> .....	71,2	28,0	0,8
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti) .....	70,2	29,3	0,5
<b>Totale</b> .....	<b>70,5</b>	<b>28,9</b>	<b>0,6</b>
<i>per memoria:</i> Terzo trimestre 2013 .....	68,2	31,0	0,7
Secondo trimestre 2013 .....	76,8	23,1	0,1
Primo trimestre 2013 .....	83,1	16,3	0,5
Quarto trimestre 2012 .....	79,3	20,3	0,3

(1) Risposte delle agenzie che hanno dichiarato di avere effettuato vendite nel trimestre di riferimento. – (2) Comuni con oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (3) Comuni con oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

**Tavola 3 – Vendita di abitazioni nel trimestre di riferimento**

(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2013)

	Quota di agenzie che hanno venduto abitazioni	di cui:		
		solo nuove	solo preesistenti	nuove e preesistenti
<b>Ripartizione geografica</b>				
Nord Ovest .....	66,8	5,3	47,0	14,5
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	68,2	4,6	50,4	13,2
aree non urbane .....	65,6	5,8	44,2	15,6
Nord Est .....	72,8	4,4	45,8	22,6
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	71,8	7,0	43,4	21,5
aree non urbane .....	73,2	3,1	47,1	23,1
Centro.....	62,6	2,5	49,0	11,0
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	68,8	3,8	56,3	8,7
aree non urbane .....	57,6	1,5	43,2	12,9
Sud e Isole.....	59,2	6,4	44,1	8,7
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	61,8	6,0	48,3	7,5
aree non urbane .....	58,2	6,5	42,6	9,1
<b>Popolazione residente</b>				
Aree urbane (>250 mila abitanti) <sup>(1)</sup> .....	68,3	5,0	50,6	12,8
Aree non urbane (≤250 mila abitanti) .....	64,1	4,3	44,3	15,5
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) <sup>(2)</sup> .....	68,1	4,7	52,2	11,2
Aree non metropolitane (≤500 mila ab.) .....	64,9	4,5	44,6	15,7
<b>Totale.....</b>	<b>65,8</b>	<b>4,6</b>	<b>46,8</b>	<b>14,4</b>
<i>per memoria:</i> Terzo trimestre 2013 .....				
Secondo trimestre 2013.....	59,8	4,0	44,1	11,7
Primo trimestre 2013.....	63,6	4,4	45,0	14,2
Quarto trimestre 2012 .....	64,4	4,8	44,8	14,9
Quarto trimestre 2012 .....	64,4	5,7	42,6	16,0

(1) Comuni con oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (2) Comuni con oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

**Tavola 4 – Superficie, disponibilità, tipologia, condizione degli immobili venduti** <sup>(1)</sup>  
*(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2013)*

	Superficie (mq)			Disponibilità			Tipologia			Condizione		
	≤ 80	81-140	> 140	Libero	Affittato	Nuda propr., usufrutto, altro	Signorile / di tipo civile	Economico/popolare	Ville/villini	Nuovo o in ottimo stato	Abitab./ parz. da ristruttur.	Intera- mente da ristrutturare
<b>Ripartizione geografica</b>												
Nord Ovest .....	44,5	49,4	6,1	58,1	37,0	4,9	58,1	37,0	4,9	31,2	63,3	5,5
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	48,5	46,2	5,3	59,8	38,8	1,4	59,8	38,8	1,4	26,9	63,5	9,5
aree non urbane.....	41,0	52,2	6,8	56,5	35,5	8,0	56,5	35,5	8,0	34,7	63,1	2,1
Nord Est .....	35,9	58,2	5,9	55,6	39,0	5,4	55,6	39,0	5,4	32,6	63,0	4,4
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	42,4	53,9	3,7	54,8	39,5	5,7	54,8	39,5	5,7	36,9	59,0	4,2
aree non urbane.....	32,8	60,3	6,9	55,9	38,8	5,3	55,9	38,8	5,3	30,4	65,0	4,6
Centro .....	48,7	46,6	4,7	53,1	41,5	5,3	53,1	41,5	5,3	22,3	70,0	7,7
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	57,2	40,0	2,8	60,3	35,5	4,3	60,3	35,5	4,3	19,5	71,7	8,8
aree non urbane.....	40,5	53,0	6,6	46,3	47,4	6,3	46,3	47,4	6,3	25,0	68,4	6,6
Sud e Isole .....	39,8	54,7	5,5	57,4	37,5	5,1	57,4	37,5	5,1	24,1	63,2	12,7
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	35,6	61,2	3,2	65,0	32,9	2,0	65,0	32,9	2,0	18,9	73,0	8,1
aree non urbane.....	41,3	52,2	6,4	54,5	39,2	6,2	54,5	39,2	6,2	26,0	59,5	14,5
<b>Popolazione residente</b>												
Aree urbane (>250mila ab.) <sup>(2)</sup> .....	48,6	47,3	4,1	59,5	37,4	3,1	59,5	37,4	3,1	25,9	65,9	8,1
Aree non urbane (≤250mila ab.)..	38,7	54,6	6,7	53,9	39,6	6,6	53,9	39,6	6,6	30,0	64,1	6,0
Aree metropol. (>500mila ab.) <sup>(3)</sup>	49,2	46,3	4,5	61,4	36,2	2,3	61,4	36,2	2,3	23,6	67,0	9,4
Aree non metrop. (≤500 mila ab.)	40,1	53,8	6,1	54,0	39,7	6,3	54,0	39,7	6,3	30,3	63,9	5,8
<b>Totale.....</b>	<b>42,7</b>	<b>51,6</b>	<b>5,6</b>	<b>56,2</b>	<b>38,7</b>	<b>5,2</b>	<b>56,2</b>	<b>38,7</b>	<b>5,2</b>	<b>28,3</b>	<b>64,8</b>	<b>6,9</b>

(1) Risposte delle agenzie che hanno dichiarato di avere effettuato vendite nel trimestre di riferimento. – (2) Comuni con oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (3) Comuni con oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.



**Tavola 5 – Classe energetica degli immobili venduti** <sup>(1)</sup>  
*(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2013)*

	Classe energetica dell'immobile				
	Nessuna	A-B-C	D-E	F-G	Totale
<b>Ripartizione geografica</b>					
Nord Ovest .....	3,5	22,0	16,8	57,8	100,0
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	4,4	24,4	15,5	55,7	100,0
aree non urbane.....	2,6	19,6	18,0	59,8	100,0
Nord Est .....	2,7	21,7	25,9	49,8	100,0
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	2,4	25,9	22,0	49,7	100,0
aree non urbane.....	2,8	20,1	27,3	49,8	100,0
Centro.....	2,9	8,2	10,7	78,2	100,0
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	3,8	9,6	6,5	80,0	100,0
aree non urbane.....	1,8	6,7	15,2	76,3	100,0
Sud e Isole.....	6,6	6,6	10,9	75,9	100,0
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	7,3	3,3	6,1	83,2	100,0
aree non urbane.....	6,3	7,8	12,6	73,2	100,0
<b>Popolazione residente</b>					
Aree urbane (>250 mila abitanti) <sup>(2)</sup> .....	4,1	19,3	13,6	63,0	100,0
Aree non urbane (≤250 mila abitanti.....	3,0	15,8	19,7	61,5	100,0
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) <sup>(3)</sup> .....	4,7	19,3	12,7	63,3	100,0
Aree non metropolitane (≤500 mila ab.).....	2,9	16,3	19,2	61,5	100,0
<b>Totale.....</b>	<b>3,5</b>	<b>17,3</b>	<b>17,1</b>	<b>62,1</b>	<b>100,0</b>

(1) Risposte delle agenzie che hanno dichiarato di avere effettuato vendite nel trimestre di riferimento. Stime ponderate con il numero di case vendute dichiarato dai rispondenti. – (2) Comuni con oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (3) Comuni con oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

### Tavola 6 - Incarichi a vendere

(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento ottobre-dicembre 2013)

	Numero di incarichi da evadere alla fine del trimestre rispetto al periodo precedente			Numero di nuovi incarichi ricevuti nel trimestre rispetto al periodo precedente		
	inferiore	uguale	superiore	inferiore	uguale	superiore
<b>Ripartizione geografica</b>						
Nord Ovest.....	15,4	46,8	37,8	19,5	46,8	33,7
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	15,6	52,9	31,6	19,4	51,2	29,4
aree non urbane .....	15,2	41,7	43,0	19,6	43,1	37,3
Nord Est.....	12,6	44,3	43,1	16,5	48,5	35,0
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	15,4	38,7	45,9	17,8	38,6	43,6
aree non urbane .....	11,2	47,0	41,7	15,9	53,3	30,8
Centro .....	11,0	42,6	46,4	14,1	43,9	42,0
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	13,5	49,1	37,4	19,4	42,5	38,1
aree non urbane .....	9,0	37,4	53,6	9,9	45,0	45,0
Sud e Isole.....	13,0	37,3	49,7	16,8	40,4	42,8
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	16,7	35,2	48,1	22,9	35,9	41,2
aree non urbane .....	11,7	38,0	50,3	14,7	42,0	43,3
<b>Popolazione residente</b>						
Aree urbane (>250 mila abitanti) <sup>(1)</sup> .....	15,1	47,3	37,7	19,5	44,7	35,8
Aree non urbane (≤250 mila abitanti) .....	12,1	41,3	46,6	15,4	45,8	38,8
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) <sup>(2)</sup> .....	15,0	49,8	35,2	19,8	46,1	34,1
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti) .....	12,6	41,2	46,2	15,9	45,1	39,0
<b>Totale</b> .....	<b>13,3</b>	<b>43,6</b>	<b>43,1</b>	<b>17,0</b>	<b>45,4</b>	<b>37,6</b>
<i>per memoria:</i> Terzo trimestre 2013 .....	14,1	42,5	43,4	18,5	43,6	37,9
Secondo trimestre 2013 .....	14,4	39,1	46,5	19,1	43,6	37,4
Primo trimestre 2013 .....	14,2	34,9	50,9	17,1	40,1	42,8
Quarto trimestre 2012 .....	15,1	32,1	52,8	18,7	36,1	45,2

(1) Comuni con oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (2) Comuni con oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

**Tavola 7 - Cause prevalenti di cessazione dell'incarico a vendere** <sup>(1)</sup>

(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2013)

	Proposte di acquisto a prezzi bassi per il venditore	Attese di prezzi più favorevoli	Assenza di proposte di acquisto causa prezzi troppo alti	Troppo tempo trascorso dall'inizio dell'incarico	Difficoltà nel reperimento del mutuo	Sopraggiunte difficoltà per il venditore	Altro
<b>Ripartizione geografica</b>							
Nord Ovest .....	51,3	23,5	68,6	25,6	39,7	4,1	6,0
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	52,7	25,0	69,9	23,3	41,8	2,4	5,8
aree non urbane.....	50,1	22,2	67,5	27,5	38,0	5,5	6,1
Nord Est .....	44,7	20,7	62,5	25,7	50,8	4,3	7,8
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	41,5	26,5	59,2	26,9	51,2	4,0	7,0
aree non urbane.....	46,2	17,9	64,1	25,2	50,6	4,5	8,2
Centro.....	53,1	25,1	60,0	26,1	42,9	3,7	7,5
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	56,7	24,5	61,5	27,8	33,7	5,8	6,5
aree non urbane.....	50,3	25,5	58,8	24,7	50,3	2,1	8,2
Sud e Isole.....	52,7	19,4	57,2	22,5	56,9	6,2	7,1
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	54,1	21,1	59,5	21,3	50,4	5,6	4,2
aree non urbane .....	52,1	18,8	56,4	23,0	59,3	6,4	8,2
<b>Popolazione residente</b>							
Aree urbane (>250 mila abitanti) <sup>(2)</sup> .....	51,9	24,7	64,4	25,0	42,2	4,0	6,1
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	49,6	21,2	62,4	25,4	48,2	4,6	7,5
Aree metropolitane (>500 mila ab.) <sup>(3)</sup> .....	55,2	25,1	66,4	24,4	37,1	4,1	5,8
Aree non metropolitane (≤500 mila ab.) .....	48,7	21,6	61,9	25,6	49,3	4,5	7,4
<b>Totale</b> .....	<b>50,5</b>	<b>22,6</b>	<b>63,2</b>	<b>25,2</b>	<b>45,8</b>	<b>4,4</b>	<b>6,9</b>
<i>per memoria:</i> Terzo trimestre 2013 .....							
Secondo trimestre 2013.....	52,6	21,6	62,5	25,0	45,4	4,6	5,8
Primo trimestre 2013.....	51,2	23,4	60,2	25,1	48,9	5,3	6,8
Quarto trimestre 2012 .....	50,2	21,0	63,5	25,0	51,1	4,5	7,9
Quarto trimestre 2012 .....	49,1	23,9	63,6	24,8	55,4	4,4	6,2

(1) Dal momento che ogni agenzia può indicare fino a tre determinanti per il mancato rinnovo dei mandati, la somma delle percentuali per riga può anche essere superiore a 100. – (2) Comuni con oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (3) Comuni con oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

**Tavola 8 - Rapporto tra prezzo pagato all'acquisto e prezzo inizialmente richiesto dal venditore<sup>(1)</sup>**  
*(percentuali di agenzie, salvo diversa indicazione; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2013)*

	Inferiore di oltre il 30%	Inferiore tra il 20 e il 30%	Inferiore tra il 10 e il 20%	Inferiore tra il 5 e il 10%	Inferiore meno del 5%	Uguale o superiore	Totale	Riduzione media <sup>(2)</sup>
<b>Ripartizione geografica</b>								
Nord Ovest.....	1,8	21,4	50,4	19,4	4,6	2,5	100,0	15,1
di cui: aree urbane <sup>(3)</sup> .....	3,9	16,3	48,4	22,1	5,2	4,2	100,0	14,5
aree non urbane .....	0,0	25,7	52,0	17,1	4,1	1,1	100,0	15,6
Nord Est .....	3,8	24,5	37,9	25,6	6,8	1,3	100,0	15,3
di cui: aree urbane <sup>(3)</sup> .....	1,1	27,7	39,3	25,5	6,4	0,0	100,0	15,3
aree non urbane .....	5,2	23,0	37,2	25,7	7,1	1,9	100,0	15,2
Centro.....	7,9	27,3	42,2	17,9	2,7	2,0	100,0	17,3
di cui: aree urbane <sup>(3)</sup> .....	6,8	23,3	45,3	21,7	1,4	1,4	100,0	16,7
aree non urbane .....	8,9	31,2	39,3	14,2	3,9	2,5	100,0	18,0
Sud e Isole.....	8,0	29,0	41,2	14,9	5,7	1,2	100,0	17,5
di cui: aree urbane <sup>(3)</sup> .....	10,0	37,6	33,3	12,0	5,3	1,8	100,0	18,9
aree non urbane .....	7,2	25,7	44,3	16,0	5,8	1,0	100,0	16,9
<b>Popolazione residente</b>								
Aree urbane (>250 mila abitanti) <sup>(3)</sup> .....	4,8	22,6	44,3	21,6	4,3	2,3	100,0	15,7
Aree non urbane (≤250 mila abitanti) .....	4,5	26,1	44,0	18,6	5,2	1,6	100,0	16,2
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) <sup>(4)</sup> .....	5,6	20,1	45,2	21,5	4,4	3,2	100,0	15,5
Aree non metropolitane (≤500 mila ab.) .....	4,2	26,6	43,7	19,1	5,0	1,4	100,0	16,2
<b>Totale</b> .....	<b>4,6</b>	<b>24,7</b>	<b>44,1</b>	<b>19,8</b>	<b>4,8</b>	<b>1,9</b>	<b>100,0</b>	<b>16,0</b>
<i>per memoria:</i>								
Terzo trimestre 2013 .....	5,9	20,8	44,4	21,3	5,8	1,7	100,0	15,7
Secondo trimestre 2013.....	6,1	20,5	44,1	22,3	4,6	2,4	100,0	15,7
Primo trimestre 2013.....	5,3	22,6	42,5	21,0	6,6	1,9	100,0	15,6
Quarto trimestre 2012 .....	3,9	24,6	46,3	18,2	5,7	1,3	100,0	16,0

(1) Risposte delle agenzie che hanno dichiarato di aver effettuato vendite nel trimestre di riferimento. – (2) Riduzione media percentuale ottenuta considerando il punto centrale di ogni intervallo e ipotizzando 0 per la modalità di risposta superiore e 35 per quella inferiore. – (3) Comuni con oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (4) Comuni con oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

**Tavola 9 – Tempi di vendita e mutui ipotecari<sup>(1)</sup>**  
*(mesi, valori percentuali; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2013)*

	<b>Tempo tra affidamento dell'incarico e vendita (mesi)</b>	<b>Percentuale di acquisti finanziati con mutuo<sup>(2)</sup></b>	<b>Rapporto tra prestito e valore dell'immobile</b>
<b>Ripartizione geografica</b>			
Nord Ovest .....	8,6	60,4	61,9
di cui: aree urbane <sup>(3)</sup> .....	7,3	64,8	60,4
aree non urbane .....	9,7	56,0	63,2
Nord Est .....	9,0	68,6	63,2
di cui: aree urbane <sup>(3)</sup> .....	8,8	66,2	61,9
aree non urbane .....	9,1	69,5	63,9
Centro .....	8,9	58,6	56,8
di cui: aree urbane <sup>(3)</sup> .....	6,7	61,7	54,3
aree non urbane .....	10,9	55,4	59,0
Sud e Isole .....	9,1	51,3	54,0
di cui: aree urbane <sup>(3)</sup> .....	6,8	59,0	58,7
aree non urbane .....	10,0	48,2	51,9
<b>Popolazione residente</b>			
Aree urbane (>250 mila abitanti) <sup>(3)</sup> .....	7,4	63,7	58,8
Aree non urbane (≤250 mila abitanti) .....	9,8	58,9	60,5
Aree metropolitane (≤500 mila abitanti) <sup>(4)</sup> .....	7,0	63,1	57,9
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti) .....	9,6	59,9	60,7
<b>Totale</b> .....	<b>8,8</b>	<b>60,9</b>	<b>59,8</b>
<i>per memoria:</i> Terzo trimestre 2013 .....			
Secondo trimestre 2013 .....	9,0	57,2	57,9
Primo trimestre 2013 .....	8,8	55,0	55,8
Quarto trimestre 2012 .....	8,6	56,1	56,1
Quinto trimestre 2012 .....	8,5	56,2	57,8

(1) Risposte delle agenzie che hanno dichiarato di avere effettuato vendite nel trimestre di riferimento. – (2) Stime ponderate con il numero di case vendute dichiarato dai rispondenti. – (3) Comuni con oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (4) Comuni con oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

**Tavola 10 - Prospettive del mercato in cui opera l'agenzia***(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2013; trimestre in corso: gennaio-marzo 2014)*

	Condizioni attese nel mercato in cui opera l'agenzia nel trimestre in corso			Numero atteso di nuovi incarichi a vendere nel trimestre in corso rispetto a quello di riferimento			Livello atteso dei prezzi nel trimestre in corso rispetto a quello di riferimento		
	sfavorevoli	normali	favorevoli	inferiore	uguale	superiore	inferiore	uguale	superiore
<b>Ripartizione geografica</b>									
Nord Ovest .....	32,4	56,0	11,6	14,3	59,5	26,1	62,6	36,1	1,3
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	25,7	61,0	13,3	15,2	61,0	23,9	59,4	38,5	2,0
aree non urbane.....	38,0	51,8	10,3	13,6	58,3	28,0	65,1	34,2	0,7
Nord Est .....	35,6	52,9	11,6	14,0	57,5	28,5	64,1	35,4	0,5
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	39,4	48,0	12,7	13,6	55,1	31,3	73,4	26,5	0,1
aree non urbane.....	33,8	55,2	11,0	14,1	58,7	27,1	59,6	39,7	0,7
Centro .....	27,5	57,3	15,2	9,8	56,4	33,7	66,7	33,0	0,3
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	26,3	59,0	14,6	13,0	54,4	32,6	57,7	41,6	0,6
aree non urbane.....	28,4	55,8	15,7	7,3	58,1	34,6	73,9	26,1	0,0
Sud e Isole.....	37,2	46,0	16,8	11,7	52,1	36,2	66,9	32,2	0,9
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	34,3	44,0	21,6	12,6	57,1	30,3	61,0	39,0	0,0
aree non urbane.....	38,2	46,8	15,0	11,4	50,3	38,3	69,0	29,8	1,2
<b>Popolazione residente</b>									
Aree urbane (>250 mila ab.) <sup>(1)</sup> .....	29,3	56,2	14,5	14,0	57,6	28,4	61,6	37,3	1,1
Aree non urbane (≤250 mila ab.).....	34,8	52,5	12,7	11,8	56,8	31,4	66,6	32,8	0,6
Aree metropolitane (>500 mila ab.) <sup>(2)</sup> .....	26,7	58,4	14,9	14,5	57,8	27,6	58,3	40,2	1,5
Aree non metropolitane (≤500 mila ab.) .....	35,0	52,2	12,8	12,0	56,8	31,2	67,1	32,3	0,5
<b>Totale</b> .....	<b>32,6</b>	<b>54,0</b>	<b>13,4</b>	<b>12,7</b>	<b>57,1</b>	<b>30,2</b>	<b>64,6</b>	<b>34,6</b>	<b>0,8</b>
<i>per memoria: Terzo trimestre 2013 .....</i>									
Secondo trimestre 2013.....	47,3	48,9	3,8	19,0	56,0	25,1	68,9	31,0	0,2
Primo trimestre 2013.....	39,2	53,1	7,7	13,4	60,2	26,4	70,7	28,8	0,5
Quarto trimestre 2012 .....	49,4	44,0	6,6	14,2	51,4	34,4	72,2	27,0	0,9

(1) Comuni con oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (2) Comuni con oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

### Tavola 11 – Situazione generale del mercato immobiliare in Italia

(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2013; trimestre in corso: gennaio-marzo 2014)

	Attese per il trimestre in corso rispetto a quello di riferimento			Attese nei prossimi due anni rispetto al trimestre di riferimento		
	peggiore	uguale	migliore	peggiore	uguale	migliore
<b>Ripartizione geografica</b>						
Nord Ovest .....	44,8	49,7	5,5	26,7	38,8	34,5
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	43,4	52,6	4,0	29,8	33,0	37,1
aree non urbane.....	46,0	47,3	6,7	24,1	43,4	32,4
Nord Est .....	47,0	46,4	6,6	33,1	33,4	33,6
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	54,5	39,7	5,8	32,9	35,1	31,9
aree non urbane.....	43,4	49,6	7,0	33,1	32,5	34,4
Centro.....	38,0	53,6	8,3	26,0	30,9	43,0
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	35,0	56,2	8,8	23,2	34,2	42,6
aree non urbane.....	40,4	51,6	8,0	28,2	28,4	43,3
Sud e Isole.....	45,6	44,4	10,0	28,6	28,4	43,0
di cui: aree urbane <sup>(1)</sup> .....	41,2	44,0	14,7	17,2	31,7	51,1
aree non urbane.....	47,1	44,5	8,3	32,7	27,3	40,0
<b>Popolazione residente</b>						
Aree urbane (>250 mila abitanti) <sup>(1)</sup> .....	42,8	50,3	6,9	27,2	33,6	39,2
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	44,3	48,3	7,4	28,9	34,2	36,9
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) <sup>(2)</sup> .....	39,9	53,2	6,9	26,8	32,4	40,8
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti) .....	45,2	47,5	7,3	28,8	34,5	36,7
<b>Totale</b> .....	<b>43,7</b>	<b>49,1</b>	<b>7,2</b>	<b>28,2</b>	<b>33,9</b>	<b>37,8</b>
<i>per memoria:</i> Terzo trimestre 2013.....						
Terzo trimestre 2013.....	41,9	52,7	5,5	30,0	34,4	35,6
Secondo trimestre 2013 .....	55,9	41,4	2,6	36,0	33,5	30,5
Primo trimestre 2013 .....	52,6	43,2	4,2	32,7	32,3	35,0
Quarto trimestre 2012 .....	60,1	37,3	2,7	31,0	31,2	37,8

(1) Comuni con oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (2) Comuni con oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.

### Tavola 12 – Giudizi sui canoni di locazione

(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: ottobre-dicembre 2013; trimestre in corso: gennaio-marzo 2014)

	Quota di agenzie che con locazioni nel trimestre	Andamento dei canoni nel trimestre di riferimento rispetto a quello precedente <sup>(1)</sup>			Livello atteso dei canoni nel trimestre in corso rispetto a quello precedente <sup>(1)</sup>		
		in diminuzione	stabile	in aumento	in diminuzione	stabile	in aumento
<b>Ripartizione geografica</b>							
Nord Ovest.....	83,7	61,3	38,0	0,7	41,4	57,1	1,4
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	86,2	61,0	38,6	0,4	40,9	59,1	0,0
aree non urbane.....	81,6	61,5	37,5	1,0	41,8	55,5	2,7
Nord Est.....	82,9	59,7	40,0	0,2	36,5	62,1	1,4
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	88,1	62,0	37,3	0,7	41,0	56,9	2,1
aree non urbane.....	80,2	58,4	41,6	0,0	33,9	65,1	1,0
Centro.....	78,1	65,5	33,4	1,2	41,8	57,8	0,5
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	82,6	66,2	32,7	1,0	51,8	47,2	1,0
aree non urbane.....	74,5	64,7	34,0	1,3	32,6	67,4	0,0
Sud e Isole.....	74,4	55,7	38,1	6,2	37,1	62,1	0,9
di cui: aree urbane <sup>(2)</sup> .....	80,6	57,0	37,6	5,3	35,2	63,8	1,0
aree non urbane.....	72,2	55,1	38,3	6,6	37,8	61,3	0,8
<b>Popolazione residente</b>							
Aree urbane (>250 mila abitanti) <sup>(2)</sup> .....	84,9	62,2	36,6	1,1	43,4	55,8	0,8
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	77,8	60,3	37,9	1,8	37,1	61,6	1,3
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) <sup>(3)</sup> .....	84,4	63,3	35,8	0,9	44,1	55,5	0,4
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti).....	79,1	60,2	38,1	1,8	37,9	60,7	1,4
<b>Totale</b> .....	<b>80,7</b>	<b>61,1</b>	<b>37,4</b>	<b>1,5</b>	<b>39,7</b>	<b>59,2</b>	<b>1,1</b>
<i>per memoria</i> : Terzo trimestre 2013.....	81,2	57,2	40,3	2,4	38,4	60,1	1,5
Secondo trimestre 2013.....	80,0	60,0	37,9	2,1	42,0	56,2	1,8

(1) Risposte delle agenzie immobiliari che hanno locato almeno un immobile nel trimestre di riferimento. – (2) Comuni con oltre 250.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano (Nord Ovest); Padova, Verona, Venezia, Trieste, Bologna (Nord Est); Firenze, Roma (Centro); Napoli, Bari, Catania, Messina, Palermo (Sud e Isole). – (3) Comuni con oltre 500.000 residenti che comprendono, oltre al territorio amministrativo, la cintura urbana (individuata sulla base dei Sistemi Locali del Lavoro): Torino, Genova, Milano, Roma, Napoli, Palermo.



SONDAGGIO CONGIUNTURALE  
BANCA D'ITALIA – TECNOBORSA – OSSERVATORIO DEL MERCATO IMMOBILIARE  
SUL MERCATO DELLE ABITAZIONI IN ITALIA  
**GENNAIO 2014**

Nome del rispondente \_\_\_\_\_  
Telefono \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_ E-Mail \_\_\_\_\_

### 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'**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 [http://www.bancaditalia.it/statistiche/indcamp/sondaggio\\_mercato\\_abitazioni](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 (quando non diversamente indicato) devono essere riferite agli andamenti registrati nel trimestre **ottobre-dicembre 2013**.
- 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: [studi.rms@bancaditalia.it](mailto:studi.rms@bancaditalia.it)  
Tecnoborsa                    viale delle Terme di Caracalla, 69-71 00153 Roma – telefono 0657300710 – Fax 0657301832, e-mail: osservatorio@tecnoborsa.com  
Agenzia delle Entrate      Osservatorio del Mercato Immobiliare, largo Leopardi 5 00185 Roma – telefono 0647775270 – Fax 0647775440, e-mail: at\_territorioinforma@agenziaentrate.it

#### INFORMATIVA AI SENSI DEL D. LGS. 196/2003

Questa indagine è curata dalla Banca d'Italia, da Tecnoborsa e dall'Agenzia delle Entrate 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 delle Entrate 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 diffusi esclusivamente in forma anonima. 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, viale delle Terme di Caracalla 69-71, 00153 ROMA; per l'Agenzia delle Entrate: Direttore Centrale Osservatorio Mercato Immobiliare e Servizi Estimativi, Largo Leopardi 5, 00185 ROMA.

**Denominazione dell'impresa:** \_\_\_\_\_

**Forma giuridica:**  SRL  SPA  SAS  SNC  Ditta individuale  Altro  
(specificare): \_\_\_\_\_

**Impresa è affiliata ad un gruppo?**  No  Sì, nome del gruppo: \_\_\_\_\_  
(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

**1. Quanti agenti operano attualmente per l'agenzia (Lei incluso)?** \_\_\_\_\_

**2. Consideri la situazione del mercato immobiliare nel solo territorio in cui opera l'agenzia: come la giudica nel trimestre ottobre-dicembre 2013 rispetto a luglio-settembre 2013?**  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 2013**.

**A1.** Indicare il comune in cui l'agenzia ha effettuato la maggior parte delle compravendite nel trimestre ottobre-dicembre 2013:  
CAP |\_\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_|\_| COMUNE |\_\_\_\_\_|

A2. L'agenzia ha venduto abitazioni?	Nel trimestre ottobre-dicembre 2013	Nel trimestre luglio-settembre 2013
	Sì, solo abitazioni nuove (*)  __  Sì, solo abitazioni preesistenti  __  Sì, abitazioni nuove ed preesistenti  __  No  __	Sì, solo abitazioni nuove (*)  __  Sì, solo abitazioni preesistenti  __  Sì, abitazioni nuove ed preesistenti  __  No  __

(\*) Per case nuove si intendono quelle di nuova edificazione o interamente ristrutturate.

	Rispetto al trimestre luglio-settembre 2013	Rispetto al trimestre corrispondente dell'anno scorso (ottobre-dicembre 2012)
A3. Il numero di abitazioni vendute dalla sua agenzia nel trimestre ottobre-dicembre 2013 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%)

**Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre ottobre-dicembre 2013, saltare alla domanda A7.**

A4. Quante abitazioni sono state vendute dall'agenzia?	Nel trimestre ottobre-dicembre 2013	Nel trimestre luglio-settembre 2013
	Nuove  ____  Preesistenti  ____	Nuove  ____  Preesistenti  ____

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

A5.1. La superficie (mq comm.li)	≤80 mq  __	81-140 mq  __	>140mq  __
A5.2. La disponibilità dell'immobile	Libero  __	Affittato  __	Nuda proprietà, usufrutto o altro  __
A5.3. La condizioni dell'immobile	Nuovo o in ottimo stato  __	Abitabile o parzialmente da ristrutturare  __	Interamente da ristrutturare  __
A5.4. La tipologia dell'immobile	Signorile / di tipo civile  __	Economico/popolare  __	Ville/villini  __

<b>A6.</b> Pensi al complesso delle case intermedie dall'agenzia nel trimestre di riferimento. Saprebbe indicare, anche approssimativamente, la percentuale di immobili ricadenti in ognuno dei seguenti gruppi di classi energetiche? <i>Nota: la somma delle quattro percentuali deve essere 100.</i>			
Senza cert. energ.  __ %	A-B-C  ____ %	D-E  ____ %	F-G  ____ %
<b>A7.</b> Pensi al complesso delle case vendute dall'agenzia nel <b>trimestre ottobre-dicembre 2013</b> . In quanti dei casi di cui Lei è al corrente e per quale percentuale del prezzo l'acquirente ha fatto ricorso a un mutuo?		____  % del numero di contratti di compravendita assistiti da mutuo  ____  Valore % del mutuo rispetto al prezzo pattuito  __  Non so rispondere	
<b>A8.</b> Pensando al complesso delle abitazioni vendute dall'agenzia nei due trimestri qui di fianco indicati, saprebbe indicare quanti mesi sono passati in media dall'affidamento dell'incarico all'effettiva vendita dell'immobile (firma del contratto preliminare di vendita)?		<b>Nel trimestre ottobre-dicembre 2013</b>	<b>nel trimestre luglio-settembre 2013</b>
		__  mesi	__  mesi
<b>A9.</b> 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  __
<b>A10.</b> Il numero di incarichi a vendere ancora da evadere a fine settembre 2013 rispetto quello riscontrato a fine giugno 2013 risulta...: <i>(riferire la risposta sia agli incarichi acquisiti prima del trimestre di riferimento, sia a quelli acquisiti durante)</i>			<input type="checkbox"/> Molto inferiore <input type="checkbox"/> Inferiore <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Superiore <input type="checkbox"/> Molto superiore
<b>A11.</b> Il numero di nuovi incarichi a vendere ricevuti dall'agenzia nel corso del trimestre <b>ottobre-dicembre 2013</b> , rispetto a quelli acquisiti nel trimestre <b>luglio-settembre 2013</b> , risulta: <i>(riferire la risposta solo agli incarichi acquisiti durante il trimestre di riferimento, includendo anche quelli eventualmente già evasi)</i>			<input type="checkbox"/> Molto inferiore <input type="checkbox"/> Inferiore <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Superiore <input type="checkbox"/> Molto superiore
<b>A12.</b> Parliamo ora degli incarichi che sono scaduti e/o non rinnovati nel <b>trimestre ottobre-dicembre 2013</b> . Potrebbe indicare le determinanti più importanti di questo comportamento, tra quelle qui a fianco elencate? <i>(sceglierne al massimo tre)</i>		<input type="checkbox"/> Le offerte ricevute sono state ritenute troppo basse dal venditore <input type="checkbox"/> Aspettative di prezzi più elevati in futuro hanno indotto i proprietari ad attendere <input type="checkbox"/> Non sono state ricevute offerte perché il prezzo è stato ritenuto troppo alto dall'acquirente <input type="checkbox"/> E' trascorso troppo tempo da quando l'appartamento è stato collocato sul mercato <input type="checkbox"/> L'acquirente ha incontrato difficoltà nel reperire il mutuo <input type="checkbox"/> Sono sopraggiunte difficoltà del venditore (pignoramenti, separazioni, ecc.) <input type="checkbox"/> Altro (specificare: ) _____	
<b>SEZIONE B – I PREZZI</b>			
Questa sezione raccoglie informazioni sui prezzi di vendita registrati nel periodo ottobre-dicembre 2013.			
<b>Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre ottobre-dicembre 2013, salti alla domanda B4.</b>			
<b>B1.1.</b> Pensando alla <b>tipologia prevalente di immobili venduti</b> dall'agenzia, nel <b>trimestre ottobre-dicembre 2013</b> il prezzo di vendita (al mq) risulta in media, <b>rispetto al trimestre luglio-settembre 2013</b> :		<input type="checkbox"/> In forte diminuzione (oltre il -5%) <input type="checkbox"/> In diminuzione (tra -1,1% e -5%) <input type="checkbox"/> All'incirca stabile (tra -1% e +1%) <input type="checkbox"/> In aumento (tra +1,1% e +5%) <input type="checkbox"/> In forte aumento (oltre il +5%)	
<b>B1.2.</b> Saprebbe anche indicare di quanto sono cambiati questi prezzi di vendita (al mq) <b>rispetto a un anno fa</b> ?		<input type="checkbox"/> Oltre il -10% <input type="checkbox"/> Tra -5,1% e -10% <input type="checkbox"/> Tra -3,1% e -5% <input type="checkbox"/> Tra -1,1% e -3% <input type="checkbox"/> Tra -1% e +1% <input type="checkbox"/> Tra +1,1 e +3% <input type="checkbox"/> Tra +3,1 e +5% <input type="checkbox"/> Tra +5,1 e +10% <input type="checkbox"/> Oltre il 10%	

<b>B2.</b> Con riferimento alla <b>tipologia prevalente di immobili venduti dall'agenzia</b> , potrebbe darci un'indicazione circa il <b>prezzo minimo e massimo di vendita (al mq)</b> osservato nel <b>trimestre ottobre-dicembre 2013</b> ?	minimo (€)   _____        massimo (€)   _____
<b>B3.</b> Pensando alla <b>tipologia prevalente di immobili venduti dall'agenzia</b> nel trimestre di riferimento, il prezzo effettivamente ottenuto risulta, rispetto alla prima richiesta del venditore:	<b>Inferiore di:</b> <input type="checkbox"/> Oltre il 30% <input type="checkbox"/> Tra 20% e 30% <input type="checkbox"/> Tra 10% e 20% <input type="checkbox"/> Tra 5% e 10% <input type="checkbox"/> Meno del 5% <input type="checkbox"/> <b>Uguale</b> (o superiore)

**Se l'agenzia ha venduto immobili nel trimestre ottobre-dicembre 2013, salti alla Sezione C.**

<b>B4.</b> Nel <b>trimestre ottobre-dicembre 2013</b> ritiene che i prezzi di vendita (al mq) <b>nella zona in cui opera l'agenzia</b> siano in media, <b>rispetto al trimestre luglio-settembre 2013</b> :	<input type="checkbox"/> In forte diminuzione (oltre il -5%) <input type="checkbox"/> In diminuzione (tra -1,1% e -5%) <input type="checkbox"/> All'incirca stabile (tra -1% e +1%) <input type="checkbox"/> In aumento (tra +1,1% e +5%) <input type="checkbox"/> In forte aumento (oltre il +5%)
---	--

**SEZIONE C – LE PROSPETTIVE**

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

<b>C1.</b> Pensi alla tipologia di immobili usualmente più venduta dall'agenzia. Come ritiene potranno variare i prezzi (al mq) nel <b>trimestre gennaio-marzo 2014</b> rispetto al <b>trimestre ottobre-dicembre 2013</b> ?	<input type="checkbox"/> In forte diminuzione (oltre il -5%) <input type="checkbox"/> In diminuzione (tra -1% e -5%) <input type="checkbox"/> All'incirca stabile (tra -1% e +1%) <input type="checkbox"/> In aumento (tra +1% e +5%) <input type="checkbox"/> In forte aumento (oltre il +5%)
--	--

	<b>Nel trimestre gennaio-marzo 2014 rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente</b>	<b>Tra 12 mesi rispetto a oggi</b>
<b>C2.</b> Pensando alla <b>tipologia di immobili usualmente più venduta dall'agenzia</b> , come ritiene potranno variare i prezzi (al mq)...	<input type="checkbox"/> Oltre il -10% <input type="checkbox"/> Tra -5,1% e -10% <input type="checkbox"/> Tra -3,1% e -5% <input type="checkbox"/> Tra -1,1% e -3% <input type="checkbox"/> Tra -1% e +1% <input type="checkbox"/> Tra +1,1% e +3% <input type="checkbox"/> Tra +3,1% e +5% <input type="checkbox"/> Tra +5,1% e +10% <input type="checkbox"/> Oltre il 10%	<input type="checkbox"/> Oltre il -10% <input type="checkbox"/> Tra -5,1% e -10% <input type="checkbox"/> Tra -3,1% e -5% <input type="checkbox"/> Tra -1,1% e -3% <input type="checkbox"/> Tra -1% e +1% <input type="checkbox"/> Tra +1,1% e +3% <input type="checkbox"/> Tra +3,1% e +5% <input type="checkbox"/> Tra +5,1% e +10% <input type="checkbox"/> Oltre il 10%

<b>C3.</b> Secondo le Sue aspettative, nel <b>trimestre gennaio-marzo 2014</b> ritiene che il numero dei <u>nuovi incarichi</u> a vendere ricevuti dall'agenzia sarà, <b>rispetto al trimestre ottobre-dicembre 2013</b> :	<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
--	--

<b>C4.</b> Consideri la situazione del mercato immobiliare <b>del territorio in cui opera l'agenzia</b> : come sarà l'andamento nel <b>trimestre gennaio-marzo 2014</b> rispetto al <b>trimestre ottobre-dicembre 2013</b> ?	<input type="checkbox"/> Peggior <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Migliore
--	--

	<b>Nel trimestre gennaio-marzo 2014:</b>	<b>Nel prossimo biennio:</b>
<b>C5.</b> Consideri ora la situazione del mercato immobiliare, riferita <b>all'intero territorio nazionale</b> : rispetto alla situazione attuale, come ritiene essa si presenterà in futuro?	<input type="checkbox"/> Peggior <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> Migliore	<input type="checkbox"/> Peggior <input type="checkbox"/> Uguale <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 2013 la sua agenzia ha locato immobili?**  No  Sì

	<b>Rispetto al trimestre luglio-settembre 2013</b>	<b>Rispetto al trimestre corrispondente dell'anno scorso (ottobre-dicembre 2012)</b>
<b>D2. Nel trimestre ottobre-dicembre 2013 il numero di abitazioni locate dalla sua agenzia è...</b>	<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%)

**Se l'agenzia NON ha locato immobili nel trimestre ottobre-dicembre 2013, salti alla domanda D7.**

<b>D3. Pensando alla tipologia prevalente degli immobili locati dall'agenzia nel trimestre ottobre-dicembre 2013 i canoni di locazione risultano in media, rispetto al trimestre luglio-settembre 2013:</b>	<input type="checkbox"/> In forte diminuzione (oltre il -5%) <input type="checkbox"/> In diminuzione (tra -1,1% e -5%) <input type="checkbox"/> All'incirca stabili (tra -1% e +1%) <input type="checkbox"/> In aumento (tra +1,1% e +5%) <input type="checkbox"/> In forte aumento (oltre il +5%)
<b>D4. 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?</b>	minima (mq)   _____                        massima (mq)   _____
<b>D5. 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?</b>	minimo (€)   _____                        massimo (€)   _____
<b>D6. Pensi alla tipologia prevalente degli immobili locati dall'agenzia. Come risulteranno in media i canoni di locazione nel trimestre gennaio-marzo 2014 rispetto al trimestre ottobre-dicembre 2013?</b>	<input type="checkbox"/> In forte diminuzione (oltre il -5%) <input type="checkbox"/> In diminuzione (tra -1,1% e -5%) <input type="checkbox"/> All'incirca stabili (tra -1% e +1%) <input type="checkbox"/> In aumento (tra +1,1% e +5%) <input type="checkbox"/> In forte aumento (oltre il +5%)

**Se l'agenzia ha locato immobili nel trimestre ottobre-dicembre 2013, l'intervista è terminata.**

<b>D7. Nel trimestre ottobre-dicembre 2013 ritiene che i canoni di locazione, nella zona in cui opera l'agenzia, siano in media, rispetto al trimestre luglio-settembre 2013:</b>	<input type="checkbox"/> In forte diminuzione (oltre il -5%) <input type="checkbox"/> In diminuzione (tra -1,1% e -5%) <input type="checkbox"/> All'incirca stabili (tra -1% e +1%) <input type="checkbox"/> In aumento (tra +1,1% e +5%) <input type="checkbox"/> In forte aumento (oltre il +5%)
---	--

## AVVERTENZE

- I. - Le elaborazioni, salvo diversa indicazione, sono eseguite dalla Banca d'Italia.
- II. - Segni convenzionali:
- quando il fenomeno non esiste;
  - ... quando il fenomeno esiste ma i dati non si conoscono;
  - .. quando i dati non raggiungono la cifra significativa dell'ordine minimo considerato.
- I dati riportati fra parentesi sono provvisori, quelli fra parentesi in corsivo sono stimati.
- III. - Le tavole sono contrassegnate, oltre che da un numero progressivo, da un codice alfanumerico che individua in modo univoco il contenuto della tavola nell'archivio elettronico in cui sono memorizzate le informazioni destinate alla diffusione esterna. Analogo codice identifica le diverse grandezze riportate in ciascuna tavola.
- IV. - Le note metodologiche, riportate nelle ultime pagine del Supplemento, sono contrassegnate da codici elettronici che si riferiscono alle tavole e, nell'ambito di ciascuna di esse, alle singole grandezze economiche. Quando la nota metodologica è relativa a una particolare osservazione, essa segue il codice della variabile associato alla data di riferimento dell'osservazione.

## SUPPLEMENTI AL BOLLETTINO STATISTICO

**Moneta e banche** (mensile)

**Mercato finanziario** (mensile)

**Finanza pubblica, fabbisogno e debito** (mensile)

**Bilancia dei pagamenti e posizione patrimoniale sull'estero** (mensile)

**Conti finanziari** (trimestrale)

**Sistema dei pagamenti** (semestrale)

**Statistiche di finanza pubblica nei paesi dell'Unione europea** (semestrale)

**Debito delle Amministrazioni locali** (semestrale)

**La ricchezza delle famiglie italiane** (annuale)

**Indagini campionarie** (periodicità variabile)

**Note metodologiche** (periodicità variabile)

*Tutti i supplementi sono disponibili sul sito Internet della Banca d'Italia: [www.bancaditalia.it](http://www.bancaditalia.it)*

*Eventuali chiarimenti sui dati contenuti in questa pubblicazione possono essere richiesti via e-mail all'indirizzo [statistiche@bancaditalia.it](mailto:statistiche@bancaditalia.it)*

*Stampa su carta riciclata*

*Stampato presso la Divisione Editoria e stampa della Banca d'Italia*

---

Per la pubblicazione cartacea: autorizzazione del Tribunale di Roma n. 150 del 14 marzo 1991  
Per la pubblicazione telematica: autorizzazione del Tribunale di Roma n. 24/2008 del 25 gennaio 2008  
- *Direttore Responsabile: dr. Eugenio Gaiotti* -