

## DOCUMENTO INFORMATIVO COMPLETO

(in ottemperanza all'art. 5 del Regolamento in materia di pubblicazione e diffusione dei sondaggi sui mezzi di comunicazione di massa approvato dall'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni con delibera n. 256/10/CSP, pubblicata su GU n. 301 del 27/12/2010)

**Titolo del sondaggio:** "La banca e i servizi di intermediazione immobiliare"

**Soggetto che ha realizzato il sondaggio:** IPSOS Srl

**Soggetto committente:** Intesa Sanpaolo spa

**Soggetto acquirente:** Intesa Sanpaolo spa

**Data o periodo in cui è stato realizzato il sondaggio:** 18 – 22 settembre 2015

**Mezzo/Mezzi di comunicazione di massa sul/sui quale/quali è pubblicato o diffuso il sondaggio**

- [www.repubblica.it](http://www.repubblica.it), [www.casa24.ilsole24ore.com](http://www.casa24.ilsole24ore.com), [www.firstonline.info](http://www.firstonline.info)

**Data di pubblicazione o diffusione:** 1 ottobre 2015

**Temi/Fenomeni oggetto del sondaggio** (*economia, società, attualità, costume, marketing, settore immobiliare, etica, ambiente etc.*): economia e società

**Popolazione di riferimento:** popolazione italiana 25-55enne (fonte: Istat 2011)

**Estensione territoriale del sondaggio:** estensione nazionale.

**Metodo di campionamento** (*inclusa l'indicazione se trattasi di campionamento probabilistico o non probabilistico, del panel e l'eventuale ponderazione*): campione casuale rappresentativo dell'universo di riferimento stratificato per quote di sesso per area geografica, sesso per età, titolo di studio. Al campione in rientro è stata applicata una ponderazione (con metodo RIM weighting) per le variabili di sesso per età, sesso per area geografica e titolo di studio.

**Rappresentatività del campione e margine di errore:** il livello di rappresentatività del campione é del 95% e il margine di errore relativo ai risultati del sondaggio è compreso fra +/- 0,74% e +/- 3,7% per i valori percentuali relativi al totale degli intervistati (700 casi)

**Metodo di raccolta alle informazioni:** sondaggio di opinione tramite interviste online (CAWI)

**Consistenza numerica del campione di intervistati, numero dei non rispondenti e delle sostituzioni effettuate:**

Interviste complete	700	47%
Rifiuti	90	6%
Sostituzioni	708	47%
Totale contatti effettuati	1498	100%

In caso di pubblicazione è obbligatorio riportare le informazioni della scheda indicata a pena di gravi sanzioni. Ipsos non si assume alcuna responsabilità in caso di inosservanza

**S.2** Lei è .....

1. Uomo
2. Donna

(Totale rispondenti: 100%)

**S.3** Può indicarci la sua età ? (Totale rispondenti: 100%)

**S.4\_1** In che regione vive? (Totale rispondenti: 100%)

**S.5 Potrebbe indicare l'ultimo titolo di studio che ha conseguito?**

1. Master/dottorato
2. Laurea II° livello/ laurea breve specialistica/ Laurea vecchio ordinamento (4 anni)
3. Laurea I° livello / 3 anni
4. Università non laurea/ iscritto /non ancora laureato
5. Diploma di maturità
6. Licenza media
7. Licenza elementare
8. Nessun titolo

*(Totale rispondenti: 100%)*

**S.6 Potrebbe indicare la sua professione?**

1. Imprenditore
2. Libero professionista iscritto ad un albo
3. Lavoratore autonomo
4. Commerciante
5. Artigiano
6. Socio di cooperativa di lavoro/produzione
7. Agricoltore conduttore
8. Dirigente
9. Quadro direttivo
10. Insegnante/docente
11. Impiegato (categ. intermedie)
12. Operaio (e assimilati)
13. Altro occupato
14. Percepisce la pensione – ma svolge ancora attività lavorativa
15. Pensionato – non svolge attività lavorativa
16. Casalinga
17. Studente
18. Disoccupato/in cerca di 1a occupazione
19. Altro non occupato
20. Non risponde

*(Totale rispondenti: 99%)*

**D1 Lei/la sua famiglia attualmente ...?**

1. Vive in affitto
2. Vive in casa di proprietà con mutuo attivo
3. Vive in casa di proprietà senza mutuo
4. Ha in uso gratuito una casa di terzi

*(Totale rispondenti: 100%)*

**D2 Nei prossimi mesi lei ha intenzione di acquistare una casa/appartamento?**

1. sì, la sto già cercando
2. sì, nei prossimi 3-6 mesi
3. sì, nei prossimi 12 mesi
4. sì, nei prossimi 24 mesi
5. no

*(Totale rispondenti: 100%)*

**D3 Nei prossimi mesi lei ha intenzione di vendere una casa/appartamento?**

1. sì, l'ho già messa in vendita
2. sì, nei prossimi 3-6 mesi
3. sì, nei prossimi 12 mesi
4. sì, nei prossimi 24 mesi
5. no

*(Totale rispondenti: 100%)*

**D7 Qual è oggi il valore di avere una casa, cosa rappresenta per UNA PERSONA la casa di proprietà? Indichi due risposte**

1. È un investimento per il proprio futuro
2. La sicurezza di lasciare qualcosa ai figli
3. Una protezione per la famiglia
4. La conquista dell'autonomia
5. Un vincolo più che un vantaggio
6. Un investimento eccessivo che immobilizza le risorse
7. E' una continua fonte di costo

*(Totale rispondenti: 100%)*

**D8 E qual è oggi il valore di avere una casa, cosa rappresenta la casa di proprietà per una FAMIGLIA CON FIGLI? Indichi due risposte**

1. È un investimento per il futuro
2. La sicurezza di lasciare qualcosa ai figli
3. Una protezione per la famiglia
4. La conquista dell'autonomia
5. Un vincolo più che un vantaggio
6. Un investimento eccessivo che immobilizza le risorse
7. E' una continua fonte di costo

*(Totale rispondenti: 100%)*

**d10 Quando ha acquistato casa, o pensando in generale all'acquisto di una casa, lei a chi si è rivolto/a chi si rivolgerebbe?**

1. Contatterei diverse agenzie immobiliare lasciando la mia richiesta e aspetterei le loro proposte
2. Mi attiverei personalmente cercando sui siti web di agenzie, di siti web per privati, siti vari che si offrono da vetrine per diversi utenti e li contatterei solo se offrono una casa di mio interesse
3. Girerei nelle zone di mio interesse, guardando gli annunci di vendita affissi sulle case
4. Spargerei la voce tra amici, conoscenti

5. Altro (specificare) \_\_\_\_\_
6. Non comprerei mai casa

*(Totale rispondenti: 100%)*

**D11 Quando ha venduto casa, o pensando in generale alla vendita di una casa, lei a chi si è rivolto/a chi si rivolgerebbe?**

1. Contatterei diverse agenzie immobiliare lasciando a loro il compito della ricerca dell'acquirente
2. Mi attiverei personalmente inserendo l'annuncio sui siti web
3. Metterei l'annuncio di vendita affisso sulla casa
4. Spargerei la voce tra amici, conoscenti
5. Altro (specificare) \_\_\_\_\_
6. Non venderò mai una casa

*(Totale rispondenti: 100%)*

**a tutti escluso cod 6 a D10**

**D12 In generale, se dovesse acquistare un immobile, quali sono le principali criticità che lei potrebbe incontrare? Può indicare il 1°, 2° e 3°?**

1. Trovare offerte interessanti
2. Comprendere il giusto valore dell'immobile
3. Ottenere il migliore finanziamento
4. Valutare le caratteristiche della casa di interesse (qualità impianti, costo di eventuali lavori etc..)
5. Organizzare eventuali lavori di ristrutturazione della casa (scelta dell'architetto, definizione delle modifiche, scelta dei materiali etc..)
6. Acquistare e vendere contestualmente la casa in cui vivo

*(Totale rispondenti: 100%)*

**a tutti escluso cod 6 a D11**

**D13 In generale, se dovesse vendere un immobile, quali sono le principali criticità che lei potrebbe incontrare? Può indicare il 1°, 2° e 3°?**

1. Gli eccessivi tempi di vendita
2. Stimare il giusto prezzo
3. Trovare un acquirente affidabile
4. Trovare validi consulenti nella vendita di immobili
5. Trovare un servizio di intermediazione immobiliare con un prezzo adeguato
6. Riuscire a vendere la casa e contestualmente comprarne una

*(Totale rispondenti: 100%)*

**D14 Rispetto a 2-3 anni fa, e a prescindere dalla sua situazione, secondo lei oggi l'investimento immobiliare è..**

1. Molto più vantaggioso
2. Più vantaggioso
3. Meno vantaggioso
4. Molto meno vantaggioso

*(Totale rispondenti: 100%)*

**Se cod1-2 a D14**

**D14b Perché più vantaggioso?**

1. Prezzi delle case più bassi
2. Facilità di ottenere prestiti/mutui
3. Tassi di interesse più bassi
4. Minori costi/tasse sulla casa
5. Grande offerta/disponibilità di case
6. Altro (specificare) \_\_\_\_\_

*(Totale rispondenti: 100%)*

**Se cod3-4 a d14**

**D14c Perché meno vantaggioso?**

1. Prezzi delle case più alti
2. Difficoltà di ottenere prestiti/mutui
3. Tassi di interesse più alti
4. Maggiori costi/tasse sulla casa
5. Minore offerta/disponibilità di case
6. Altro (specificare) \_\_\_\_\_

*(Totale rispondenti: 100%)*

**D15 Un gruppo bancario ha attivato un servizio di intermediazione immobiliare analogo a quello fornito dalle agenzie immobiliari. Lei quanto giudica interessante questo nuovo servizio?**

1. molto interessante
2. abbastanza interessante
3. poco interessante
4. per nulla interessante

*(Totale rispondenti: 100%)*

**d19 Pensando ad una banca che offre servizi di vendita di immobili, quali sono i primi 5 aggettivi che assocerebbe a questa banca?**

1. Efficiente
2. Moderna
3. Innovativa
4. Con una buona reputazione
5. Adatta a persone come me
6. Dà sicurezza
7. Trasparente
8. Si prende cura dei propri clienti
9. Offre una vasta gamma di prodotti e servizi
10. Ha personale competente
11. Vicina nei momenti di crisi
12. Si muove bene nell'attuale situazione di crisi economica
13. Attenta nei territori in cui è presente
14. Si preoccupa e sostiene le famiglie in difficoltà
15. Supporta i progetti delle famiglie
16. Ascolta i clienti e comprende i loro bisogni
17. Solido

18. Dinamico
19. Strategico per lo sviluppo del paese nei prossimi 5 anni
20. Visione chiara del futuro
21. Pensa a soluzioni su misura per i giovani

*(Totale rispondenti: 100%)*

**D20 Il Gruppo bancario che ha lanciato il servizio di intermediazione immobiliare è Intesa Sanpaolo. Lo considera un soggetto.... ?**

1. Credibile *(Totale rispondenti: 100%)*
2. Adeguato *(Totale rispondenti: 100%)*
3. Professionale *(Totale rispondenti: 100%)*
4. Di fiducia *(Totale rispondenti: 100%)*

**Scala di risposta**

- decisamente sì
- abbastanza
- poco
- decisamente no

**D21 Il Gruppo Intesa Sanpaolo, oltre al servizio di intermediazione immobiliare, offre la possibilità, a prezzi contenuti, di avere a disposizione architetti e professionisti per il progetto di ristrutturazione dell'immobile, dai lavori di ristrutturazione, fino all'arredamento della casa. Come giudica questo servizio?**

1. Molto utile
2. Abbastanza utile
3. Poco utile
4. Per niente utile

*(Totale rispondenti: 100%)*

**F2 Qual è la sua condizione familiare?**

1. Single e vivo da solo/a
2. Single e vivo nella famiglia di origine
3. Single con figli
4. Coppia senza figli
5. Coppia con figli

*(Totale rispondenti: 100%)*

**Verifica della coerenza delle risposte:**

controllo preventivo effettuato tramite sistema CAWI, secondo gli standard di qualità ASSIRM.

**ALLEGATO A****Elenco dei Comuni italiani presso i quali è stata effettuata almeno un'intervista**

Afragola
Ancona
Asti
Balangero
Besenzone
Bitetto
Bologna
Bolzano/Bozen
Bormio
Busalla
Campagna
Campobasso
Capralba
Castellamonte
Ceccano
Cepagatti
Chiari
Cosenza
Empoli
Faenza
Ferentino
Foggia
Formia

Genova
Genzano di Roma
Giovo
Giugliano in Campania
Grosseto
Latiano
Livorno
Lodi
Manfredonia
Marigliano
Martinsicuro
Masullas
Milano
Mola di Bari
Monghidoro
Napoli
Noicattaro
Nole
Oristano
Padenghe sul Garda
Palermo
Pellezzano
Pescara

Piana di Monte Verna
Pisa
Pozzuoli
Prato
Ragusa
Reggio nell'Emilia
Riva del Garda
Roma
San Colombano al Lambro
Sant'Agata sul Santerno
Savignano sul Rubicone
Scordia
Seriate
Sesto San Giovanni
Seveso
Sindia
Torino
Travagliato
Valmadrera
Varallo Pombia
Varese