

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: Le famiglie italiane e il mercato immobiliare 2014

soggetto che ha realizzato il sondaggio: FORMAT SRL

soggetto committente: TECNOBORSA S.C.P.A.

soggetto acquirente: TECNOBORSA S.C.P.A.

data o periodo in cui è stato realizzato il sondaggio: Dal 28 gennaio al 10 febbraio 2014

mezzo/i di comunicazione di massa sul/sui quale/quali è pubblicato o diffuso il sondaggio:

<http://www.ilghirlandaio.com>

<http://www.mercato-immobiliare.info>

<http://www.agenziarepubblica.it>

data di pubblicazione o diffusione 03 GIUGNO 2014

temi / fenomeni oggetti del soggetto

Indagine sull'andamento degli acquisti e delle vendite immobiliari presso le famiglie italiane che abbiano effettuato delle transazioni immobiliari nel biennio 2012-2013 o che

format s.r.l. – sede legale e operativa - via ugo balzani 77

00162 roma, italia - rea 747042/rm

format nord est – unità operativa - via sebastiano caboto 22/a

33170 pordenone, italia - rea 99634/pn

tel +39.06.86.32.86.81, fax +39.06.86.38.49.96

cf / p.iva / reg.imp.roma: 04268451004

cap. soc. € 10.340,00 i.v.

www.formatresearch.com

info@formatresearch.com - **format@pec.formatresearch.com**



abbiano intenzione di effettuare delle transazioni immobiliari nel biennio 2014-2015 o che non abbiano effettuato alcuna transazione immobiliare.

popolazione di riferimento

Doppio campione: un campione rappresentativo delle famiglie italiane e un campione rappresentativo delle famiglie italiane che hanno effettuato una transazione immobiliare nel biennio 2012-2013.

estensione territoriale del sondaggio

Italia

comuni di rilevazione (elenco)

AMARO	FAGAGNA	MORTEGLIANO
ARTEGNA	FARRA D'ISONZO	Moruzzo
ATTIMIS	FIUME VENETO	MOSSA
AVIANO	FLAIBANO	MUGGIA
AZZANO DECIMO	FOGLIANO REDIPUGLIA	MUZZANA DEL TURGNANO
BAGNARIA ARSA	FONTANAFREDDA	OSOPPO
CHIONS	GONARS	Ovaro
CIMOLAI	GORIZIA	PAGNACCO
CIVIDALE DEL FRIULI	GRADISCA D'ISONZO	PALAZZOLO DELLO STELLA
CLAUT	GRADO	PALMANOVA
CODROIPO	LATISANA	PALUZZA
COLLOREDO DI MONTE ALBANO	LIGNANO SABBIA D'ORO	PASIAN DI PRATO
COMEGLIANS	MAGNANO IN RIVIERA	PASIANO DI PORDENONE
CORDENONS	MAJANO	PAVIA DI UDINE
CORDOVADO	MANIAGO	PINZANO AL TAGLIAMENTO
CORMONS	MANZANO	POCENIA
DUINO-AURISINA	MARANO LAGUNARE	POLCENIGO
ENEMONZO	Mariano Del Friuli	POLCENIGO
FAEDIS	MORSANO AL TAGLIAMENTO	Pontebba

PORCIA	SPILIMBERGO
PORDENONE	STARANZANO
PORPETTO	Sutrio
POVOLETTO	TALMASSONS
POZZUOLO DEL FRIULI	TARCENTO
PRADAMANO	TARVISIO
PRATA DI PORDENONE	TAVAGNACCO
PRATA DI PORDENONE	TEOR
PRAVISDOMINI	TERZO D'AQUILEIA
PRECENICCO	TOLMEZZO
PREMARIACCO	TORREANO
RAGOGNA	TORVISCOSA
REANA DEL ROJALE	TRAMONTI DI SOPRA
REMANZACCO	TRAMONTI DI SOTTO
RIVE D'ARCANO	TRAVESIO
RIVIGNANO	TREPPA GRANDE
ROMANS D'ISONZO	TRICESIMO
RONCHI DEI LEGIONARI	TRIESTE
RONCHIS	TRIVIGNANO UDINESE
ROVEREDO IN PIANO	TURRIACO
RUDA	UDINE
SACILE	VAJONT
SAN CANZIAN D'ISONZO	VALVASONE
SAN DANIELE DEL FRIULI	VARMO
SAN MARTINO AL TAGLIAMENTO	VILLA SAN
SAN PIETRO AL NATISONE	
SAN QUIRINO	
SAN VITO AL TAGLIAMENTO	
SAN VITO AL TORRE	
SAN VITO DI FAGAGNA	
SANTA MARIA LA LONGA	
SAVOGNA D'ISONZO	
SEDEGLIANO	
SEQUALS	
SESTO AL REGHENA	
SGONICO	

metodo di campionamento Campione probabilistico dell'universo delle famiglie italiane e campione probabilistico dell'universo delle famiglie italiane che hanno effettuato una transazione immobiliare nel biennio 2012-2013.

rappresentatività del campione

Per entrambe i campioni: campione stratificato per area geografica (n. 4 classi: nord ovest, nord est, centro, sud e isole), tipologia di famiglia (n. 3 classi: famiglie unipersonali, coppie con figli, coppie senza figli) e ampiezza del comune (n. 3 classi: fino a 40.000 abitanti, da 40.000 a 250.000 abitanti, oltre 250.000 abitanti).

metodo di raccolta delle informazioni interviste telefoniche somministrate con il sistema cati (computer assisted telephone interview).

consistenza numerica del campione di intervistati, numero dei non rispondenti e delle sostituzioni effettuate per l'indagine nazionale

	cifra	percentuale
non reperibili	7.026	31,70
rifiuti	2.856	12,89
sostituzioni	9.882	44,59
totale interviste	2.000	10,83

format s.r.l. - via ugo balzani 77 - 00162 roma, italia

format nordest - piazzale dei mutilati 4 - 33170 pordenone, italia

cf / p.iva / reg.imp.roma: 04268451004 - rea 747042/rm - rea 99634/pn

cap. soc. € 10.340,00 i.v.

tel +39.06.86.32.86.81, fax +39.06.86.38.49.96

info@formatresearch.com

www.formatresearch.com



consistenza numerica del campione di intervistati, numero dei non rispondenti e delle sostituzioni effettuate per l'indagine nazionale sulle famiglie che hanno effettuato delle transazioni immobiliari

	cifra	percentuale
non reperibili	9.081	30,87
rifiuti	5.427	18,45
sostituzioni	14.508	49,32
totale interviste	400	1,36

testo integrale di tutte le domande (questionario)

Indagine alle famiglie sul mercato immobiliare Italia

Sezione A - Acquisto di un immobile nel biennio 2012-2013

A1. Nel biennio 2012-2013 Lei ha acquistato un immobile? (Più risposte possibili)

1. Sì, un'abitazione →domanda A2	__
2. Sì, un ufficio	__
3. Sì, un negozio	__
4. Sì, un capannone/magazzino	__
5. Sì, un box auto/posto auto	__
6. No →sezione B	__

Rispondenti: 100%

Solo per chi ha acquistato un'abitazione

A2. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) Per quale motivo principale Lei ha acquistato un'abitazione? (Una risposta)

- per abitazione principale 1
- come seconda casa vacanze 2
- come casa per parenti prossimi 3
- per investimento 4

Rispondenti: 2,4%

A3. (Per chi ha risposto "Abitazione principale" alla A2) Quali caratteristiche dell'abitazione hanno pesato maggiormente nella sua scelta? (Una risposta per ciascun item: 0=No, 1=Sì)

1. dimensione adatta alle mie esigenze	__
2. prezzo coerente alle mie disponibilità	__
3. comfort e qualità delle finiture	__
4. caratteristiche costruttive orientate al risparmio energetico	__
5. vicinanza al lavoro	__
6. vicinanza a parenti prossimi (genitori, figli, ecc.)	__
7. vicinanza di servizi/aree commerciali	__
8. vicinanza di aree verdi	__
9. facilità di parcheggio	__
10. vicinanza dei trasporti pubblici	__
11. ubicazione in zona centrale	__
12. ubicazione in zona periferica	__
13. ubicazione in zona urbana in fase di riqualificazione	__
14. ubicazione in zona vicina alle principali arterie di comunicazione	__
15. tranquillità/silenzio	__

Rispondenti: 1,5%

A4. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) L'abitazione acquistata è situata nello stesso comune in cui risiede? (Una risposta)

- sì 1→domanda A5
- no 2→domanda A4.1

Rispondenti: 2,4%

A4.1 (Per chi ha risposto "No" alla A4) Specificare il comune o la nazione estera
 |_____|

Rispondenti: 0,8%

A5. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) Quali sono le caratteristiche dell'abitazione acquistata?

A5.1 Superficie indicativa dell'abitazione

|__| (specificare i mq commerciali)

Rispondenti: 2,4%

A5.2 Numero locali dell'abitazione (Una risposta)

- monolocale 1
- bilocale 2
- trilocale 3
- quadrilocale 4
- cinque vani e più 5

Rispondenti: 2,4%

A5.3 Stato dell'abitazione (Una risposta)

- nuovo 1
- ristrutturato 2
- abitabile 3
- da ristrutturare 4

Rispondenti: 2,4%

A5.4 Dotazioni dell'abitazione (Una risposta per ciascun item: 0=No, 1=Sì)

1. box auto/posto auto riservato	__
2. cantina/soffitta	__
3. terrazze/balconi	__
4. ascensore condominiale	__
5. giardino di pertinenza	__
6. giardino condominiale	__
7. servizio di portierato	__
8. riscaldamento autonomo	__

Rispondenti: 2,4%

A5.5 Tipologia dell'abitazione (Una risposta)

- appartamento piano terra 1
- appartamento piano intermedio 2
- appartamento piano attico 3
- villa singola 4

- villetta bifamiliare 5
- villetta a schiera 6
- casale/casa di campagna 7

Rispondenti: 2,4%

A6. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) Qual è il grado di soddisfazione dell'abitazione acquistata rispetto ad alcune caratteristiche? (Una risposta per ciascun item. Per ogni modalità scelta indicare il grado di soddisfazione: molto, abbastanza, poco, per niente)

	Molto	Abbastanza	Poco	Per niente
1. dimensione	__	__	__	__
2. contesto della zona	__	__	__	__
3. dotazioni (accessori)	__	__	__	__
4. stato di conservazione	__	__	__	__

Rispondenti: 2,4%

Ricorso all'intermediazione e alla valutazione da parte di chi ha acquistato un'abitazione.

A7. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) Lei si è servito di un professionista per acquistare l'abitazione? (Una risposta per ciascun item: 0=No, 1=Sì)

1. no →domanda A8	__
2. sì, agenzia immobiliare →domanda A9	__
3. sì, altri consulenti (geometra, perito, commercialista, notaio, avvocato, ecc.) →domanda A8	__

Rispondenti: 2,4%

A8. (Per chi ha risposto "No" oppure "Sì, altri consulenti" alla A7) Per quale motivo principale Lei non si è rivolto a un'agenzia immobiliare?(Una risposta)

- troppo elevato il costo 1
- scarsità dei servizi di assistenza/consulenza offerti 2
- per scarsità della loro offerta di immobili 3

Rispondenti: 1,3%

A9. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) Lei ha fatto valutare l'abitazione? (Una risposta per ciascun item: 0=No, 1=Sì)

1. no	__
2. ho stimato l'immobile da solo sulla base di listini, ricerche di mercato, ecc.	__
3. sì, da un'agenzia immobiliare	__
4. sì, da un libero professionista abilitato (geometra, perito, ingegnere, architetto, ecc.)	__
5. sì, da altri	__

Rispondenti: 2,4%

A10. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) Attraverso quali canali informativi lei è venuto a conoscenza dell'abitazione da Lei acquistata? (Una risposta)

- Attraverso un passa parola (portiere, amici, ecc...) 1
- Internet attraverso social network 2
- Internet attraverso siti di offerte immobiliari 3
- Riviste specializzate 4
- Quotidiani 5
- Cartelli vendesi 6
- Agenzia immobiliare 7

Rispondenti: 2,4%

A11. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) La vendita dell'abitazione da Lei acquistata era stata affidata ad un'agenzia immobiliare? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2

Rispondenti: 2,4%

Ricorso al mutuo per l'acquisto di un'abitazione

A12. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) La sua famiglia è ricorsa a un mutuo/finanziamento per il pagamento dell'abitazione acquistata? (Una risposta)

- Sì 1 →domanda A13
- No 2 →sezione B

Rispondenti: 2,4%

A13. (Per chi ha risposto "Sì" alla A12) In che percentuale dell'importo del prezzo pagato per l'immobile? (specificare la %)

Rispondenti: 10,5%

A14. (Per chi ha risposto "Sì" alla A12) Come ha reperito il mutuo/finanziamento sottoscritto? (Una risposta)

- attraverso la propria banca 1→domanda A15
- attraverso un'altra banca 2→domanda A14.1
- attraverso dei mutui on line 3→domanda A15
- attraverso l'agenzia immobiliare 4→domanda A15
- attraverso altri canali specializzati in mutui 5→domanda A15

Rispondenti: 1,2%

A14.1. (Per chi ha risposto "Attraverso un'altra banca" alla A14) Se ha utilizzato un'altra banca, poi questa è diventata la Sua banca principale? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2

Rispondenti: 0,1%

A15. (Per chi ha risposto "Sì" alla A12) Che quota del reddito annuo della famiglia viene utilizzata per pagare il mutuo/finanziamento? (Una risposta)

- fino al 20% 1
- dal 20% al 30% 2
- dal 30% al 40% 3
- dal 40% al 50% 4
- oltre il 50% 5

Rispondenti: 1,2%

A16. (Per chi ha risposto "Sì" alla A12) Oltre all'ipoteca sul bene acquistato è stata richiesta una garanzia aggiuntiva per poter ottenere il mutuo/finanziamento? (Una risposta)

- Sì 1 →domanda A16.1
- No 2 →domanda A17

Rispondenti: 1,2%

A16.1. (Per chi ha risposto "Sì" alla A16) Quali garanzie aggiuntive sono state richieste?(Una risposta per ciascun item: 0=No, 1=Sì)

1. ipoteca su altri immobili	__
2. fideiussione bancaria di un terzo	__
3. polizza assicurativa a copertura di parte del capitale erogato	__

Rispondenti: 0,3%

A17. (Per chi ha risposto "Sì" alla A12) Quanto tempo è intercorso tra la richiesta del mutuo/finanziamento e la sua erogazione? (Una risposta)

- meno di 30 giorni 1
- dai 30 ai 60 giorni 2
- più di 60 giorni 3

Rispondenti: 1,2%

Sezione B - Vendita di un'abitazione nel biennio 2012-2013

B1. Nel biennio 2012-2013 Lei ha venduto un immobile? (Più risposte possibili)

1. Sì, un'abitazione →domanda B2	__
2. Sì, un ufficio	__
3. Sì, un negozio	__
4. Sì, un capannone/magazzino	__
5. Sì, un box auto/posto auto	__
6. No →sezione C	__

Rispondenti: 100%

Solo per chi ha venduto un'abitazione

B2. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla B1) Che tipo di abitazione ha venduto, o tentato di vendere? (Una risposta)

- abitazione principale 1
- seconda casa vacanze 2
- casa per parenti prossimi (figli, genitori, ecc.) 3
- un'abitazione tenuta per investimento 4

Rispondenti: 1,1%

B3. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla B1) Per quale motivo principale Lei ha venduto, o tentato di vendere, un'abitazione? (Una risposta)

- per acquistare un'altra abitazione principale 1
- per acquistare una seconda casa vacanze 2
- per acquistare una casa per parenti prossimi 3
- per liquidità 4
- per investimenti finanziari (borsa, obbligazioni, ecc.) 5
- per altri investimenti immobiliari 6

Rispondenti: 1,1%

Ricorso all'intermediazione e alla valutazione da parte di chi ha venduto un'abitazione

B4. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla B1) Lei si è servito di un professionista per vendere l'abitazione? (Una risposta per ciascun item: 0=No, 1=Sì)

1. no →domanda B5	__
2. sì, agenzia immobiliare →domanda B6	__
3. sì, altri consulenti (geometra, perito, commercialista, notaio, avvocato, ecc.) →domanda B5	__

Rispondenti: 1,1%

B5. (Per chi ha risposto "No" o "Sì, altri consulenti" alla B4) Per quale motivo principale Lei non si è rivolto a un'agenzia immobiliare? (Una risposta)

- troppo elevato il costo 1
- scarsità dei servizi di assistenza/consulenza offerti 2
- per scarsità della loro offerta di immobili 3

Rispondenti: 0,6%

B6. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla B1) Lei ha fatto valutare l'abitazione?(Una risposta per ciascun item: 0=No, 1=Sì)

1. no	__
-------	----

2. ho stimato l'immobile da solo sulla base di listini, ricerche di mercato, ecc.	__
3. sì, da un'agenzia immobiliare	__
4. sì, da un libero professionista (geometra, perito, ingegnere, architetto, ecc.)	__

Rispondenti: 1,1%

B7. (Per chi ha risposto "No" alla B4) Attraverso quali canali informativi ha promosso la vendita dell'immobile? (Una risposta per ciascun item: 0=No, 1=Sì)

1. Attraverso un passa parola (portiere, amici, ecc...)	__
2. Internet attraverso social network	__
3. Internet attraverso siti specializzati	__
4. Riviste specializzate	__
5. Quotidiani	__
6. Cartelli vendesi	__

Rispondenti: 0,5%

Sezione C - Presa in affitto di un'abitazione nel biennio 2012-2013

C1. Nel biennio 2012-2013 Lei ha preso in affitto un'abitazione per un lungo periodo (minimo 12 mesi)? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2
- No, ma ho tentato 3

Rispondenti: 100%

Sezione D - Concessione in affitto di un'abitazione nel biennio 2012-2013

D1. Nel biennio 2012-2013 Lei ha concesso in affitto un'abitazione per un lungo periodo (minimo 12 mesi)? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2
- No, ma ho tentato 3

Rispondenti: 100%

Sezione E - Previsione di transazioni immobiliari nel biennio 2014-2015

E1. Nel biennio 2014-2015 Lei ha intenzione di acquistare un immobile? (più risposte possibili)

1. Sì, un'abitazione →domanda E2	__
2. Sì, un ufficio	__
3. Sì, un negozio	__
4. Sì, un capannone/magazzino	__
5. Sì, un box auto/posto auto	__
6. No → domanda E3	__

Rispondenti: 100%

E2. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla E1) Per quale utilizzo principale Lei ha intenzione di acquistare un'abitazione? (Una risposta)

- per abitazione principale 1
- come seconda casa vacanze 2
- come casa per parenti prossimi 3
- per investimento 4

Rispondenti: 3,2%

E3. Nel biennio 2014-2015 Lei ha intenzione di vendere un immobile? (più risposte possibili)

1. Sì, un'abitazione →domanda E4	__
2. Sì, un ufficio	__
3. Sì, un negozio	__
4. Sì, un capannone/magazzino	__
5. Sì, un box auto/posto auto	__
6. No → domanda E5	__

Rispondenti: 100%

E4. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla E3) Per quale motivo principale Lei ha intenzione di vendere, un'abitazione? (Una risposta)

- per acquistare un'altra abitazione principale 1
- per acquistare una casa vacanze 2
- per acquistare una casa per parenti prossimi 3
- per liquidità 4
- per investimenti finanziari (borsa, obbligazioni, ecc) 5
- per altri investimenti immobiliari 6

- **Rispondenti: 4,4%**

E5. Nel biennio 2014-2015 Lei ha intenzione di prendere in locazione un'abitazione per lunga durata (minimo 12 mesi)? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2

Rispondenti: 100%

E6. Nel biennio 2014-2015 Lei ha intenzione di dare in locazione un'abitazione per lunga durata (minimo 12 mesi)? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2

Rispondenti: 100%

(A tutti)

Sezione F – Il condominio

F1. La sua abitazione fa parte di un condominio? (Una risposta)

- Sì 1 → domanda F2
- No 2 → fine dell'intervista

Rispondenti: 100%

F2. Quante volte nell'arco del 2013 il suo condominio si è riunito in Assemblea? (Una risposta)

- Una volta 1
- Due volte 2
- Più di due volte 3

Rispondenti: 40,8%

F3. Solitamente Lei partecipa alle Assemblee condominiali? (Una risposta)

- Sempre 1
- A volte 2
- Mai 3

Rispondenti: 40,8%

F4. Lei è a conoscenza della nuova riforma del condominio entrata in vigore il 18 giugno 2013? (Una risposta)

- Sì 1 → domanda F4.1
- No 2 → domanda F5

Rispondenti: 40,8%

F4.1. Se sì, come ne è venuto a conoscenza? (Una risposta)

- L'amministratore del condominio ne ha dato notizia in Assemblea 1
- L'amministratore del condominio ne ha dato notizia con una circolare a tutti i condòmini 2
- Attraverso il passaparola in condominio 3
- Attraverso i mass media 4

Rispondenti: 20%

F4.2. Le risulta che alcune norme della riforma siano già state recepite nel suo condominio? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2
- Non so 3

Rispondenti: 20%

F5. Lei è soddisfatto dell'Amministratore attuale? (Una risposta)

- Molto 1 → domanda F7
- Abbastanza 2 → domanda F7
- Poco 3 → domanda F5.1
- Per niente 4 → domanda F5.1

Rispondenti: 40,8%

F5.1. (Se poco/per niente) Perché? (Più risposte possibili)

1. Costo dell'amministrazione	__
2. Qualità della gestione amministrativa	__
3. Scarsa attenzione alle problematiche dei condòmini	__
4. Qualità/Capacità nella gestione dei servizi ordinari	__

Rispondenti: 9%

F6. (Se poco/per niente) Vorrebbe sostituirlo? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2
- Non so 3

Rispondenti: 9%

F7. Ci sono contenziosi in corso nel suo condominio? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2
- Non so 3

Rispondenti: 40,8%

F8. Quanto alle norme sulla sicurezza degli impianti, ritiene che il Suo condominio sia adeguato? (Una risposta)

- Molto 1
- Abbastanza 2
- Poco 3
- Per niente 4

Rispondenti: 40,8%

F9. Il Suo condominio ha eseguito lavori di ristrutturazione negli ultimi tre anni (2011-2012-2013)? (Una risposta)

- Sì 1 → domanda F9.1
- No 2 → domanda F10

Rispondenti: 40,8%

F.9.1. (Solo se sì) Quali? (Più risposte possibili)

1. Facciata	__
2. Caldaia	__
3. Scale	__
4. Ascensore	__
5. Balcone	__
6. Adeguamento impianto elettrico	__
7. Area esterna (cortile, giardino, posti auto)	__
8. Tetto/terrazza	__

Rispondenti: 15%

F10. Il Suo condominio eseguirà lavori di ristrutturazione per i prossimi tre anni (2014-2015-2016)? (Una risposta)

- Sì 1 → domanda F10.1
- No 2 → domanda F11

Rispondenti: 40,8%

F.10.1. (Solo se sì) Quali? (Più risposte possibili)

1. Facciata	__
2. Caldaia	__
3. Scale	__
4. Ascensore	__
5. Balcone	__
6. Adeguamento impianto elettrico	__
7. Area esterna (cortile, giardino, posti auto)	__
8. Tetto/terrazza	__

Rispondenti: 8,3%

F11. Il Suo condominio è video-sorvegliato? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2
- No ma la video-sorveglianza è prevista 3

Rispondenti: 40,8%
Sezione G - Profilo del nucleo familiare

G1. Residenza (regione)

Rispondenti: 100%

G1.1. Residenza (comune)

Rispondenti: 100%

G2. Età capofamiglia (Una risposta)

- 18-24 anni 1
- 25-34 anni 2
- 35-44 anni 3
- 45-54 anni 4
- 55-64 anni 5
- 65-74 anni 6
- oltre 74 anni 7

Rispondenti: 100%

G3. Livello di istruzione capofamiglia (Una risposta)

- laurea 1
- università senza laurea 2
- scuola media superiore con diploma 3
- scuola media superiore non conclusa 4
- scuola media inferiore con licenza 5
- scuola media inferiore non conclusa 6
- scuola elementare con licenza 7
- scuola elementare non conclusa 8
- nessuna scuola 9

Rispondenti: 100%

G4. Professione capofamiglia (Una risposta)

- imprenditore/piccolo imprenditore 1
- libero professionista 2
- artigiano, commerciante 3
- dirigente, quadro 4
- impiegato, insegnante 5
- operaio 6
- casalinga 7
- studente 8
- pensionato 9
- non occupato, in cerca di prima occupazione 10

Rispondenti: 100%

G5. Dimensione del nucleo familiare (Una risposta)

- 1 componente 1

- 2 componenti 2
- 3 componenti 3
- 4 componenti 4
- 5 componenti 5
- 6 componenti 6
- 7 componenti 7
- 8 e più componenti 8

Rispondenti: 100%

G6. Tipologia del nucleo familiare (Una risposta)

- single (vive da solo/a) 1
- coppia giovane senza figli 2
- coppia con figli piccoli (il maggiore ha meno di 15 anni) 3
- coppia con figli grandi (almeno uno ha più di 15 anni) 4
- coppia matura senza figli (mai avuti o non conviventi) 5

Rispondenti: 100%

Indagine alle famiglie sul mercato immobiliare Italia NTN

Sezione A - Acquisto di un immobile nel biennio 2012-2013

A1. Nel biennio 2012-2013 Lei ha acquistato un immobile? (Più risposte possibili)

7. Sì, un'abitazione →domanda A2	__
8. Sì, un ufficio	__
9. Sì, un negozio	__
10. Sì, un capannone/magazzino	__
11. Sì, un box auto/posto auto	__
12. No →sezione B	__

Rispondenti: 100%

Solo per chi ha acquistato un'abitazione

A2. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) Per quale motivo principale Lei ha acquistato un'abitazione? (Una risposta)

- per abitazione principale 1
- come seconda casa vacanze 2
- come casa per parenti prossimi 3
- per investimento 4

Rispondenti: 72,5%

A3. (Per chi ha risposto "Abitazione principale" alla A2) Quali caratteristiche dell'abitazione hanno pesato maggiormente nella sua scelta? (Una risposta per ciascun item: 0=No, 1=Sì)

16. dimensione adatta alle mie esigenze	__
17. prezzo coerente alle mie disponibilità	__
18. comfort e qualità delle finiture	__
19. caratteristiche costruttive orientate al risparmio energetico	__
20. vicinanza al lavoro	__
21. vicinanza a parenti prossimi (genitori, figli, ecc.)	__
22. vicinanza di servizi/aree commerciali	__
23. vicinanza di aree verdi	__
24. facilità di parcheggio	__
25. vicinanza dei trasporti pubblici	__
26. ubicazione in zona centrale	__

27. ubicazione in zona periferica	__
28. ubicazione in zona urbana in fase di riqualificazione	__
29. ubicazione in zona vicina alle principali arterie di comunicazione	__
30. tranquillità/silenzio	__

Rispondenti: 54%

A4. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) L'abitazione acquistata è situata nello stesso comune in cui risiede? (Una risposta)

- sì 1→domanda A5
- no 2→domanda A4.1

Rispondenti: 72,5%

A4.1 (Per chi ha risposto "No" alla A4) Specificare il comune o la nazione estera
 |_____|

Rispondenti: 14%

A5. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) Quali sono le caratteristiche dell'abitazione acquistata?

A5.1 Superficie indicativa dell'abitazione

|__| (specificare i mq commerciali)

Rispondenti: 72,5%

A5.2 Numero locali dell'abitazione (Una risposta)

- monolocale 1
- bilocale 2
- trilocale 3
- quadrilocale 4
- cinque vani e più 5

Rispondenti: 72,5%

A5.3 Stato dell'abitazione (Una risposta)

- nuovo 1
- ristrutturato 2

- abitabile 3
- da ristrutturare 4

Rispondenti: 72,5%

A5.4 Dotazioni dell'abitazione (Una risposta per ciascun item: 0=No, 1=Sì)

9. box auto/posto auto riservato	__
10. cantina/soffitta	__
11. terrazze/balconi	__
12. ascensore condominiale	__
13. giardino di pertinenza	__
14. giardino condominiale	__
15. servizio di portierato	__
16. riscaldamento autonomo	__

Rispondenti: 72,5%

A5.5 Tipologia dell'abitazione (Una risposta)

- appartamento piano terra 1
- appartamento piano intermedio 2
- appartamento piano attico 3
- villa singola 4
- villetta bifamiliare 5
- villetta a schiera 6
- casale/casa di campagna 7

Rispondenti: 72,5%

A6. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) Qual è il grado di soddisfazione dell'abitazione acquistata rispetto ad alcune caratteristiche? (Una risposta per ciascun item. Per ogni modalità scelta indicare il grado di soddisfazione: molto, abbastanza, poco, per niente)

	Molto	Abbastanza	Poco	Per niente
5. dimensione	__	__	__	__
6. contesto della zona	__	__	__	__
7. dotazioni (accessori)	__	__	__	__
8. stato di conservazione	__	__	__	__

Rispondenti: 72,5%

Ricorso all'intermediazione e alla valutazione da parte di chi ha acquistato un'abitazione.

A7. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) Lei si è servito di un professionista per acquistare l'abitazione? (Una risposta per ciascun item: 0=No, 1=Sì)

4. no →domanda A8	__
5. sì, agenzia immobiliare →domanda A9	__
6. sì, altri consulenti (geometra, perito, commercialista, notaio, avvocato, ecc.) →domanda A8	__

Rispondenti: 72,5%

A8. (Per chi ha risposto "No" oppure "Sì, altri consulenti" alla A7) Per quale motivo principale Lei non si è rivolto a un'agenzia immobiliare?(Una risposta)

- troppo elevato il costo 1
- scarsità dei servizi di assistenza/consulenza offerti 2
- per scarsità della loro offerta di immobili 3

Rispondenti: 40,8%

A9. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) Lei ha fatto valutare l'abitazione? (Una risposta per ciascun item: 0=No, 1=Sì)

6. no	__
7. ho stimato l'immobile da solo sulla base di listini, ricerche di mercato, ecc.	__
8. sì, da un'agenzia immobiliare	__
9. sì, da un libero professionista abilitato (geometra, perito, ingegnere, architetto, ecc.)	__
10. sì, da altri	__

Rispondenti: 72,5%

A10. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) Attraverso quali canali informativi lei è venuto a conoscenza dell'abitazione da Lei acquistata? (Una risposta)

- Attraverso un passa parola (portiere, amici, ecc...) 1
- Internet attraverso social network 2

- Internet attraverso siti di offerte immobiliari 3
- Riviste specializzate 4
- Quotidiani 5
- Cartelli vendesi 6
- Agenzia immobiliare 7

Rispondenti: 72,5%

A11. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) La vendita dell'abitazione da Lei acquistata era stata affidata ad un'agenzia immobiliare? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2

Rispondenti: 72,5%

Ricorso al mutuo per l'acquisto di un'abitazione

A12. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) La sua famiglia è ricorsa a un mutuo/finanziamento per il pagamento dell'abitazione acquistata? (Una risposta)

- Sì 1 →domanda A13
- No 2 →sezione B

Rispondenti: 72,5%

A13. (Per chi ha risposto "Sì" alla A12) In che percentuale dell'importo del prezzo pagato per l'immobile? (specificare la %)

Rispondenti: 43,5%

A14. (Per chi ha risposto "Sì" alla A12) Come ha reperito il mutuo/finanziamento sottoscritto? (Una risposta)

- attraverso la propria banca 1→domanda A15
- attraverso un'altra banca 2→domanda A14.1
- attraverso dei mutui on line 3→domanda A15
- attraverso l'agenzia immobiliare 4→domanda A15
- attraverso altri canali specializzati in mutui 5→domanda A15

Rispondenti: 43,5%

A14.1. (Per chi ha risposto "Attraverso un'altra banca" alla A14) Se ha utilizzato un'altra banca, poi questa è diventata la Sua banca principale? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2

Rispondenti: 7%

A15. (Per chi ha risposto "Sì" alla A12) Che quota del reddito annuo della famiglia viene utilizzata per pagare il mutuo/finanziamento? (Una risposta)

- fino al 20% 1
- dal 20% al 30% 2
- dal 30% al 40% 3
- dal 40% al 50% 4
- oltre il 50% 5

Rispondenti: 43,5%

A16. (Per chi ha risposto "Sì" alla A12) Oltre all'ipoteca sul bene acquistato è stata richiesta una garanzia aggiuntiva per poter ottenere il mutuo/finanziamento? (Una risposta)

- Sì 1 →domanda A16.1
- No 2 →domanda A17

Rispondenti: 43,5%

A16.1. (Per chi ha risposto "Sì" alla A16) Quali garanzie aggiuntive sono state richieste?(Una risposta per ciascun item: 0=No, 1=Sì)

4. ipoteca su altri immobili	__
5. fideiussione bancaria di un terzo	__
6. polizza assicurativa a copertura di parte del capitale erogato	__

Rispondenti: 5,5%

A17. (Per chi ha risposto "Sì" alla A12) Quanto tempo è intercorso tra la richiesta del mutuo/finanziamento e la sua erogazione? (Una risposta)

- meno di 30 giorni 1
- dai 30 ai 60 giorni 2
- più di 60 giorni 3

Rispondenti: 43,5%

Sezione B - Vendita di un'abitazione nel biennio 2012-2013

B1. Nel biennio 2012-2013 Lei ha venduto un immobile? (Più risposte possibili)

7. Sì, un'abitazione →domanda B2	__
8. Sì, un ufficio	__
9. Sì, un negozio	__
10. Sì, un capannone/magazzino	__
11. Sì, un box auto/posto auto	__
12. No →sezione C	__

Rispondenti: 100%

Solo per chi ha venduto un'abitazione

B2. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla B1) Che tipo di abitazione ha venduto, o tentato di vendere? (Una risposta)

- abitazione principale 1
- seconda casa vacanze 2
- casa per parenti prossimi (figli, genitori, ecc.) 3
- un'abitazione tenuta per investimento 4

Rispondenti: 36,5%

B3. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla B1) Per quale motivo principale Lei ha venduto, o tentato di vendere, un'abitazione? (Una risposta)

- per acquistare un'altra abitazione principale 1
- per acquistare una seconda casa vacanze 2
- per acquistare una casa per parenti prossimi 3
- per liquidità 4
- per investimenti finanziari (borsa, obbligazioni, ecc.) 5
- per altri investimenti immobiliari 6

Rispondenti: 36,5%

Ricorso all'intermediazione e alla valutazione da parte di chi ha venduto un'abitazione

B4. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla B1) Lei si è servito di un professionista per vendere l'abitazione? (Una risposta per ciascun item: 0=No, 1=Sì)

4. no →domanda B5	__
5. sì, agenzia immobiliare →domanda B6	__
6. sì, altri consulenti (geometra, perito, commercialista, notaio, avvocato, ecc.) →domanda B5	__

Rispondenti: 36,5%

B5. (Per chi ha risposto "No" o "Sì, altri consulenti" alla B4) Per quale motivo principale Lei non si è rivolto a un'agenzia immobiliare? (Una risposta)

- troppo elevato il costo 1
- scarsità dei servizi di assistenza/consulenza offerti 2
- per scarsità della loro offerta di immobili 3

Rispondenti: 16%

B6. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla B1) Lei ha fatto valutare l'abitazione?(Una risposta per ciascun item: 0=No, 1=Sì)

5. no	__
6. ho stimato l'immobile da solo sulla base di listini, ricerche di mercato, ecc.	__
7. sì, da un'agenzia immobiliare	__
8. sì, da un libero professionista (geometra, perito, ingegnere, architetto, ecc.)	__

Rispondenti: 36,5%

B7. (Per chi ha risposto "No" alla B4) Attraverso quali canali informativi ha promosso la vendita dell'immobile? (Una risposta per ciascun item: 0=No, 1=Sì)

7. Attraverso un passa parola (portiere, amici, ecc...)	__
8. Internet attraverso social network	__
9. Internet attraverso siti specializzati	__
10. Riviste specializzate	__
11. Quotidiani	__

12. Cartelli vendesi	__
----------------------	----

Rispondenti: 13,8%

Sezione C - Presa in affitto di un'abitazione nel biennio 2012-2013

C1. Nel biennio 2012-2013 Lei ha preso in affitto un'abitazione per un lungo periodo (minimo 12 mesi)? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2
- No, ma ho tentato 3

Rispondenti: 100%

Sezione D - Concessione in affitto di un'abitazione nel biennio 2012-2013

D1. Nel biennio 2012-2013 Lei ha concesso in affitto un'abitazione per un lungo periodo (minimo 12 mesi)? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2
- No, ma ho tentato 3

Rispondenti: 100%

Sezione E - Previsione di transazioni immobiliari nel biennio 2014-2015

E1. Nel biennio 2014-2015 Lei ha intenzione di acquistare un immobile? (più risposte possibili)

7. Sì, un'abitazione → domanda E2	__
8. Sì, un ufficio	__
9. Sì, un negozio	__
10. Sì, un capannone/magazzino	__
11. Sì, un box auto/posto auto	__
12. No → domanda E3	__

Rispondenti: 100%

E2. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla E1) Per quale utilizzo principale Lei ha intenzione di acquistare un'abitazione? (Una risposta)

- per abitazione principale 1
- come seconda casa vacanze 2
- come casa per parenti prossimi 3

- per investimento

4

Rispondenti: 5,8%

E3. Nel biennio 2014-2015 Lei ha intenzione di vendere un immobile? (più risposte possibili)

7. Sì, un'abitazione → domanda E4	__
8. Sì, un ufficio	__
9. Sì, un negozio	__
10. Sì, un capannone/magazzino	__
11. Sì, un box auto/posto auto	__
12. No → domanda E5	__

Rispondenti: 100%

E4. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla E3) Per quale motivo principale Lei ha intenzione di vendere, un'abitazione? (Una risposta)

- per acquistare un'altra abitazione principale 1
- per acquistare una casa vacanze 2
- per acquistare una casa per parenti prossimi 3
- per liquidità 4
- per investimenti finanziari (borsa, obbligazioni, ecc) 5
- per altri investimenti immobiliari 6

• **Rispondenti: 5%**

E5. Nel biennio 2014-2015 Lei ha intenzione di prendere in locazione un'abitazione per lunga durata (minimo 12 mesi)? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2

Rispondenti: 100%

E6. Nel biennio 2014-2015 Lei ha intenzione di dare in locazione un'abitazione per lunga durata (minimo 12 mesi)? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2

Rispondenti: 100%

(A tutti)

Sezione F – Il condominio

F1. La sua abitazione fa parte di un condominio? (Una risposta)

- Sì 1 → domanda F2
- No 2 → fine dell'intervista

Rispondenti: 100%

F2. Quante volte nell'arco del 2013 il suo condominio si è riunito in Assemblea?

(Una risposta)

- Una volta 1
- Due volte 2
- Più di due volte 3

Rispondenti: 55,8%

F3. Solitamente Lei partecipa alle Assemblee condominiali? (Una risposta)

- Sempre 1
- A volte 2
- Mai 3

Rispondenti: 55,8%

F4. Lei è a conoscenza della nuova riforma del condominio entrata in vigore il 18 giugno 2013? (Una risposta)

- Sì 1 → domanda F4.1
- No 2 → domanda F5

Rispondenti: 55,8%

F4.1. Se sì, come ne è venuto a conoscenza? (Una risposta)

- L'amministratore del condominio
ne ha dato notizia in Assemblea 1
- L'amministratore del condominio ne ha dato
notizia con una circolare a tutti i condòmini 2
- Attraverso il passaparola in condominio 3
- Attraverso i mass media 4

Rispondenti: 27%

F4.2. Le risulta che alcune norme della riforma siano già state recepite nel suo condominio? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2
- Non so 3

Rispondenti: 27%

F5. Lei è soddisfatto dell'Amministratore attuale? (Una risposta)

- Molto 1 → domanda F7
- Abbastanza 2 → domanda F7
- Poco 3 → domanda F5.1
- Per niente 4 → domanda F5.1

Rispondenti: 55,8%

F5.1. (Se poco/per niente) Perché? (Più risposte possibili)

5. Costo dell'amministrazione	__
6. Qualità della gestione amministrativa	__
7. Scarsa attenzione alle problematiche dei condòmini	__
8. Qualità/Capacità nella gestione dei servizi ordinari	__

Rispondenti: 9,8%

F6. (Se poco/per niente) Vorrebbe sostituirlo? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2
- Non so 3

Rispondenti: 9,8%

F7. Ci sono contenziosi in corso nel suo condominio? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2
- Non so 3

Rispondenti: 55,8%

F8. Quanto alle norme sulla sicurezza degli impianti, ritiene che il Suo condominio sia adeguato? (Una risposta)

- Molto 1
- Abbastanza 2
- Poco 3
- Per niente 4

Rispondenti: 55,8%

F9. Il Suo condominio ha eseguito lavori di ristrutturazione negli ultimi tre anni (2011-2012-2013)? (Una risposta)

- Sì 1 → domanda F9.1
- No 2 → domanda F10

Rispondenti: 55,8%

F.9.1. (Solo se sì) Quali? (Più risposte possibili)

9. Facciata	☐
10. Caldaia	☐
11. Scale	☐
12. Ascensore	☐
13. Balcone	☐
14. Adeguamento impianto elettrico	☐
15. Area esterna (cortile, giardino, posti auto)	☐
16. Tetto/terrazza	☐

Rispondenti: 17,5%

F10. Il Suo condominio eseguirà lavori di ristrutturazione per i prossimi tre anni (2014-2015-2016)? (Una risposta)

- Sì 1 → domanda F10.1
- No 2 → domanda F11

Rispondenti: 55,8%

F.10.1. (Solo se sì) Quali? (Più risposte possibili)

9. Facciata	☐
10. Caldaia	☐
11. Scale	☐
12. Ascensore	☐
13. Balcone	☐

14. Adeguamento impianto elettrico	__
15. Area esterna (cortile, giardino, posti auto)	__
16. Tetto/terrazza	__

Rispondenti: 12,8%

F11. Il Suo condominio è video-sorvegliato? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2
- No ma la video-sorveglianza è prevista 3

Rispondenti: 55,8%

Sezione G - Profilo del nucleo familiare

G1. Residenza (regione)

Rispondenti: 100%

G1.1. Residenza (comune)

Rispondenti: 100%

G2. Età capofamiglia (Una risposta)

- 18-24 anni 1
- 25-34 anni 2
- 35-44 anni 3
- 45-54 anni 4
- 55-64 anni 5
- 65-74 anni 6
- oltre 74 anni 7

Rispondenti: 100%

G3. Livello di istruzione capofamiglia (Una risposta)

- laurea 1
- università senza laurea 2
- scuola media superiore con diploma 3
- scuola media superiore non conclusa 4
- scuola media inferiore con licenza 5

- scuola media inferiore non conclusa 6
- scuola elementare con licenza 7
- scuola elementare non conclusa 8
- nessuna scuola 9

Rispondenti: 100%

G4. Professione capofamiglia (Una risposta)

- imprenditore/piccolo imprenditore 1
- libero professionista 2
- artigiano, commerciante 3
- dirigente, quadro 4
- impiegato, insegnante 5
- operaio 6
- casalinga 7
- studente 8
- pensionato 9
- non occupato, in cerca di prima occupazione 10

Rispondenti: 100%

G5. Dimensione del nucleo familiare (Una risposta)

- 1 componente 1
- 2 componenti 2
- 3 componenti 3
- 4 componenti 4
- 5 componenti 5
- 6 componenti 6
- 7 componenti 7
- 8 e più componenti 8

Rispondenti: 100%

G6. Tipologia del nucleo familiare (Una risposta)

- single (vive da solo/a) 1
- coppia giovane senza figli 2
- coppia con figli piccoli (il maggiore ha meno di 15 anni) 3
- coppia con figli grandi (almeno uno ha più di 15 anni) 4
- coppia matura senza figli (mai avuti o non conviventi) 5

