

# Indagine sulle famiglie italiane e il mercato immobiliare 2020

## *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)*

**soggetto che ha realizzato il sondaggio: Format Research Srl**  
([www.formatresearch.com](http://www.formatresearch.com))

**soggetto committente: Tecnoborsa Scpa**

**soggetto acquirente: Tecnoborsa Scpa**

**data o periodo in cui è stato realizzato il sondaggio: Dal 05 al 13 febbraio 2020.**

**mezzo di comunicazione<sup>1</sup>:**  
**www.romatoday.it**

**data di pubblicazione del sondaggio: 20/04/2020**

**temi / fenomeni oggetto del soggetto: Descrivere ed analizzare l'andamento degli acquisti e delle vendite immobiliari.**

**popolazione di riferimento: Famiglie di Roma Capitale.**

**estensione territoriale del sondaggio:**

Roma

---

<sup>1</sup> Mezzo/i di comunicazione di massa sul/sui quale/quali è pubblicato o diffuso il sondaggio.

Format Research s.r.l.  
Sede Legale  
Via Ugo Balzani 77  
00162 Roma, Italia - REA 747042/rm

Tel +39.06.86.32.86.81,  
fax +39.06.86.38.49.96

CF / P.IVA / REG.IMP.ROMA:  
04268451004  
Cap. Soc. € 25.850,00i.v.

[www.formatresearch.com](http://www.formatresearch.com)  
[info@formatresearch.com](mailto:info@formatresearch.com)  
[format@pec.formatresearch.com](mailto:format@pec.formatresearch.com)



UNI EN ISO 9001:2015  
CERT. N° 1049

**metodo di campionamento:** Campione statisticamente rappresentativo dell'universo di interesse, famiglie che risiedono nella città di Roma.

**rappresentatività del campione<sup>2</sup>:** Campione statisticamente rappresentativo dell'universo di interesse formato dalle famiglie romane che abbiano effettuato delle transazioni immobiliari nel biennio 2019-2020 o che abbiano intenzione di effettuare delle transazioni immobiliari nel biennio 2021-2022.

**Domini di studio del campione.** Il campione sarà analizzato in funzione dei seguenti domini di studio: tipologia familiare: n. 3 classi (famiglie unipersonali, coppie con figli, coppie senza figli); residenza degli intervistati: n. 1 classe (Città di Roma).

**metodo di raccolta delle informazioni:** Interviste telefoniche somministrate con il Sistema Cati (Computer assisted telephone interview).

**consistenza numerica del campione<sup>3</sup>**

**Campione STANDARD:** Numerosità campionaria complessiva: 407 casi. Anagrafiche "non reperibili": 1.175 (54,9%); "Rifiuti": 560 (26,1%); "Sostituzioni": 1.735 (81,0%). Intervallo di confidenza 95% (Errore  $\pm 5,0\%$ ). Fonte delle anagrafiche: elenchi telefonici del comune di Roma.

## **TESTO INTEGRALE DI TUTTE LE DOMANDE (QUESTIONARIO)**

A1. Nel biennio 2018-2019 Lei ha acquistato un immobile? (Più risposte possibili)

1. Sì, un'abitazione	→domanda A2
2. Sì, un box auto/posto auto	
3. No	→sezione B

Totale: 100% dei rispondenti.

---

<sup>2</sup> Rappresentatività del campione inclusa l'indicazione del margine di errore.

<sup>3</sup> Consistenza numerica del campione di intervistati, numero dei non rispondenti e delle sostituzioni effettuate.

**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)

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

Totale: 30,4% dei rispondenti.

A3. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) Quale è la superficie indicativa dell'abitazione acquistata? (mq commerciali)

1. fino a 35 mq
2. da 36 a 70 mq
3. da 71 a 100 mq
4. da 101 a 140 mq
5. oltre i 140 mq

Totale: 30,4% dei rispondenti.

A4. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) Quale è lo stato dell'abitazione al momento dell'acquisto (Una risposta)

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

Totale: 30,4% dei rispondenti.

**RICORSO ALL'INTERMEDIAZIONE E ALLA VALUTAZIONE DA PARTE DI CHI HA ACQUISTATO UN'ABITAZIONE.**

A5. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) Lei si è servito di un'agenzia immobiliare per acquistare l'abitazione? (Una risposta)

1. Sì	__
2. No	__

Totale: 30,4% dei rispondenti.

A6. (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 dati pubblicati da fonti varie	__
3. ho stimato l'immobile tramite programmi presenti su Internet	__
4. sì, da un'agenzia immobiliare	__
5. sì, da un libero professionista abilitato (geometra, perito, ingegnere, architetto, ecc.)	__

Totale: 30,4% dei rispondenti.

A7. (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)

1. Attraverso un passa parola (portiere, amici, ecc...) →domanda A8
2. Internet attraverso social network →domanda A7.1
3. Internet attraverso siti di offerte immobiliari →domanda A7.1
4. Riviste specializzate/Quotidiani →domanda A7.1
5. Cartelli vendesi →domanda A7.1
6. Agenzia immobiliare →domanda A8

Totale: 30,4% dei rispondenti.

A7.1. (Per chi ha risposto "Sì" a cod. 2, 3, 4, e 5 della domanda A7) Gli annunci sui canali informativi erano stati pubblicati da un'agenzia immobiliare?

1. Sì
2. No

Totale: 25% dei rispondenti.

A8. (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)

1. Sì
2. No

Totale: 30,4% dei rispondenti.

### **RICORSO AL MUTUO PER L'ACQUISTO DI UN'ABITAZIONE**

A9. (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)

1. Sì →domanda A10
2. No →sezione B

Totale: 30,4% dei rispondenti.

A10. (Per chi ha risposto "Sì" alla A9) In che percentuale dell'importo del prezzo pagato per l'immobile? (specificare la %)

---

Totale: 54,5% dei rispondenti.

### **SEZIONE B - VENDITA DI UN'ABITAZIONE NEL BIENNIO 2018-2019**

B1. Nel biennio 2018-2019 Lei ha venduto un immobile? (Più risposte possibili)

1. Sì, un'abitazione →domanda B2	__
2. Sì, un box auto/posto auto	__
3. No →sezione C	__

Totale: 100% dei rispondenti.

### **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)

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

Totale: 20,6% dei rispondenti.

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)

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

Totale: 20,6% dei rispondenti.

### **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'agenzia immobiliare per vendere l'abitazione? (Una risposta)

1. Sì	__
2. No	__

Totale: 20,6% dei rispondenti.

B5. (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 dati pubblicati da fonti varie	__
3. ho stimato l'immobile tramite programmi presenti su Internet	__
4. sì, da un'agenzia immobiliare	__
5. sì, da un libero professionista (geometra, perito, ingegnere, architetto, ecc.)	

Totale: 20,6% dei rispondenti.

B6. (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/Quotidiani	__
5. Cartelli vendesi	__

Totale: 17% dei rispondenti.

### **SEZIONE C - PREVISIONE DI TRANSAZIONI IMMOBILIARI NEL BIENNIO 2020-2021**

C1. Nel biennio 2020-2021 Lei ha intenzione di acquistare un immobile? (più risposte possibili)

1. Sì, un'abitazione →domanda C2
2. Sì, un box auto/posto auto
3. No → domanda C3

Totale: 100% dei rispondenti.

C2. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla C1) Per quale utilizzo principale Lei ha intenzione di acquistare un'abitazione? (Una risposta)

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

Totale: 10,4% dei rispondenti.

C3. Nel biennio 2020-2021 Lei ha intenzione di vendere un immobile? (più risposte possibili)

1. Sì, un'abitazione	→ domanda C4
2. Sì, un box auto/posto auto	
3. No	→ domanda D1

Totale: 100% dei rispondenti.

C4. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla C3) Per quale motivo principale Lei ha intenzione di vendere, un'abitazione? (Una risposta)

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

Totale: 7,2% dei rispondenti.

## **SEZIONE H - PROFILO DEL NUCLEO FAMILIARE**

H1. Residenza (regione)

---

Totale: 100% dei rispondenti.

H1.1. Residenza (comune)

---

Totale: 100% dei rispondenti.

H2. 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

Totale: 100% dei rispondenti.

### H3. 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

Totale: 100% dei rispondenti.

### H4. 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

Totale: 100% dei rispondenti.

### H5. 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

Totale: 100% dei rispondenti.

#### H6. 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

Totale: 100% dei rispondenti.