

Indagine sulle famiglie italiane e il mercato immobiliare 2018

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)

soggetto committente: Tecnoborsa Scpa

soggetto acquirente: Tecnoborsa Scpa

data o periodo in cui è stato realizzato il sondaggio: Dal 03 aprile al 02 maggio 2018.

mezzo di comunicazione¹:

www.monitorimmobiliare.it

www.trend-online.com/

data di pubblicazione del sondaggio: 20/09/2018

temi / fenomeni oggetto del soggetto: L'obiettivo dello studio è stato quello di rilevare, descrivere ed analizzare l'andamento degli acquisti e delle vendite immobiliari presso un campione statisticamente rappresentativo dell'universo di interesse formato dalle famiglie italiane (analizzate su 54 comuni) che abbiano effettuato delle transazioni

¹ 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

info@formatresearch.com

format@pec.formatresearch.com



UNI EN ISO 9001:2015
CERT. N° 1049

immobiliari nel biennio 2016-2017 o che abbiano intenzione di effettuare delle transazioni immobiliari nel biennio 2018-2019.

popolazione di riferimento: Campione rappresentativo dell'universo delle famiglie italiane

estensione territoriale del sondaggio:

ANCONA
AOSTA
BARI
BENEVENTO
BOLOGNA
BOLZANO
BRESCIA
CAGLIARI
CAMPOBASSO
CATANIA
CATANZARO
COSENZA
CUNEO
FIRENZE
GENOVA
ISERNIA
LA SPEZIA
L'AQUILA
LATINA
LECCE
MACERATA
MATERA
MILANO
NAPOLI
NOVARA
ORISTANO
PALERMO
PARMA
PAVIA
PERUGIA
PESARO
PESCARA
PISTOIA
PORDENONE
POTENZA
PRATO

RAGUSA
REGGIO CALABRIA
RIETI
RIMINI
ROMA
SALERNO
SASSARI
SAVONA
TARANTO
TERAMO
TERNI
TORINO
TRENTO
TRIESTE
UDINE
VENEZIA
VERONA
VICENZA

metodo di campionamento: Campione rappresentativo dell'universo delle famiglie italiane (residenti nei capoluoghi di provincia, in una selezione di comuni con una densità compresa tra i 91.000 e i 170.000 nuclei famigliari e in una selezione di comuni con una densità inferiore ai 90.000 nuclei, per un totale di 54 comuni analizzati).

rappresentatività del campione²:

Campione STANDARD: Campione rappresentativo dell'universo delle famiglie italiane (residenti nei capoluoghi di provincia, in una selezione di comuni con una densità compresa tra i 91.000 e i 170.000 nuclei famigliari e in una selezione di comuni con una densità inferiore ai 90.000 nuclei, per un totale di 54 comuni analizzati). Domini di studio: tipologia familiare: n. 3 classi (famiglie unipersonali, coppie con figli, coppie senza figli); residenza degli intervistati: n. 54 classi (Tutti i capoluoghi di provincia e i comuni stratificati in fasce di densità). I dati sono riportati all'universo. Campione FOCUS NTN: campione di famiglie italiane (nei comuni analizzati) che hanno effettuato un'acquisto/vendita di un'abitazione nel biennio '16-17. Il sovra-campionamento è stato calcolato sul Numero di Transazioni Normalizzate (NTN) rispetto alla

² Rappresentatività del campione inclusa l'indicazione del margine di errore.

quota di proprietà compravendita , sulla base dei dati contenuti nel "Rapporto Immobiliare 2017 "Residenziale" – Agenzia del Territorio".

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

consistenza numerica del campione³

Campione STANDARD: Numerosità campionaria complessiva: 2.017 casi. Anagrafiche "non reperibili": 10.846 (53,9%); "Rifiuti": 7.254 (36,1%); "Sostituzioni": 18.100 (90,0%). Intervallo di confidenza 95% (Errore +2,2%). Campione FOCUS NTN: Numerosità campionaria complessiva: 402 casi. Anagrafiche "non reperibili": 1.416 (60,0%); "Rifiuti": 543 (23,0%); "Sostituzioni": 1.959 (83,0%). Intervallo di confidenza 95% (Errore +5,0%). Fonte delle anagrafiche: elenchi telefonici dei comuni analizzati.

testo integrale di tutte le domande (questionario)

SEZIONE A - ACQUISTO DI UN IMMOBILE NEL BIENNIO 2016-2017

A1. Nel biennio 2016-2017 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 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)

1. per abitazione principale
2. come seconda casa vacanze

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

3. come casa per parenti prossimi
4. per investimento

TOTALE RISPONDENTI 7%

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 RISPONDENTI 7%

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 RISPONDENTI 7%

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?

1. Sì	__
2. No	__

TOTALE RISPONDENTI 7%

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 RISPONDENTI 7%

A7. (Per chi ha risposto "Sì, un'abitazione" alla A1) Attraverso quali canali informativi lei è venuta 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 RISPONDENTI 7%

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 RISPONDENTI 5,5%

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 RISPONDENTI 7%

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 RISPONDENTI 7%

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

TOTALE RISPONDENTI 4,6%

SEZIONE B - VENDITA DI UN'ABITAZIONE NEL BIENNIO 2016-2017

B1. Nel biennio 2016-2017 Lei ha venduto un immobile? (Più risposte possibili)

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

TOTALE 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)

- 1. abitazione principale
- 2. seconda casa vacanze

3. casa per parenti prossimi (figli, genitori, ecc.)
4. un'abitazione tenuta per investimento

TOTALE RISPONDENTI 6,7%

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 RISPONDENTI 6,7%

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?

1. Sì	__
2. No	__

TOTALE RISPONDENTI 6,7%

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 RISPONDENTI 6,7%

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 RISPONDENTI 2,7%

SEZIONE E - PREVISIONE DI TRANSAZIONI IMMOBILIARI NEL BIENNIO 2018-2019

E1. Nel biennio 2018-2019 Lei ha intenzione di acquistare un immobile? (più risposte possibili)

1. Sì, un'abitazione →domanda E2
2. Sì, un box auto/posto auto
3. No → domanda E3

TOTALE 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)

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

TOTALE RISPONDENTI 2,7%

E3. Nel biennio 2018-2019 Lei ha intenzione di vendere un immobile? (più risposte possibili)

1. Sì, un'abitazione →domanda E4
2. Sì, un box auto/posto auto
3. No → domanda E5

TOTALE 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)

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 RISPONDENTI 2,2%

SEZ. F LA CASA DELLE FAMIGLIE ITALIANE OGGI

F1. La sua casa in che zona si trova?

1. Centro storico
2. Semicentro
3. Periferia

TOTALE RISPONDENTI 100%

F2. Quale è la superficie indicativa della casa in cui vive?

TOTALE RISPONDENTI 100%

F3. Che tipo di cucina ha?

1. Abitabile
2. Cucinotto
3. Angolo cottura
4. TOTALE RISPONDENTI 100%

F4. Quanti bagni ha?

TOTALE RISPONDENTI 100%

F5. Ha ripostigli?

1. Sì
2. No

TOTALE RISPONDENTI 100%

F6. Ha cabine armadio?

1. Sì
2. No

TOTALE RISPONDENTI 100%

F7. Ha spazi esterni? (sono possibili più risposte)

1. No
2. Sì, balcone
3. Sì, terrazzo
4. Sì, giardino

TOTALE RISPONDENTI 100%

F8. Quanto tempo passa in casa mediamente, escluse le ore di sonno?

1. Meno di 8 ore →domanda F8.1
2. 8-14 ore →domanda F8.2
3. più di 14 ore →domanda F8.2

TOTALE RISPONDENTI 100%

F8.1 (Se cod. 1 a domanda F8) Lei sta in casa solo per dormire e/o consumare i pasti?

1. Si
2. No

TOTALE RISPONDENTI 30,1%

F8.2 (Se cod. 2 o3 a domanda F8) Come trascorre prevalentemente il suo tempo quando è in casa? (massimo 2 risposte possibili)

1. Cura della casa e/o di coloro che abitano con lei
2. Studio/lavoro
3. Relax e Hobby (leggo, guardo la TV, ascolto musica, uso il PC, ecc.)

TOTALE RISPONDENTI 69,9%

F9. Come definirebbe la casa in cui vive? (sono possibili più risposte)

1. Ecologica (*materiali non inquinanti, energia alternativa, etc.*)
2. Ergonomica (*maggior comfort, per muoversi senza fatica e senza barriere architettoniche*)
3. Cablata (*comandi elettronici, sistemi di sicurezza, controlli a distanza, teleassistenza, connessioni per computer*)
4. Sportiva o pro-fitness (*palestra, sauna, solarium, piscina, tennis*)

TOTALE RISPONDENTI 100%

F10. E' mai stata fatta, oppure è prevista, una certificazione da parte di un professionista per conoscere la condizione strutturale dell'edificio in cui vive?

1. Si
2. No, ma è prevista (deliberata) nel prossimo futuro
3. Non è stata fatta e non è prevista nel prossimo futuro

TOTALE RISPONDENTI 100%

F11. Sono mai stati fatti interventi per rendere più sicuro l'immobile/condominio in cui vive?

1. Si
2. No

TOTALE RISPONDENTI 100%

F12. Lei è favorevole all'istituzione di un **fascicolo di fabbricato obbligatorio** che consentirebbe di conoscere le condizioni strutturali degli immobili/condomini?

1. Sì
2. No
3. Non so cosa sia il fascicolo di fabbricato

TOTALE RISPONDENTI 100%

SEZ. G LA CASA DELLE FAMIGLIE ITALIANE DOMANI

G1. Se potesse cambiare la struttura della sua casa (acquistando o ristrutturando) nel prossimo futuro come la vorrebbe? (*massimo 5 risposte*)

1. Più grande
2. Più piccola
3. Con cucina abitabile
4. Con cucinotto
5. Con angolo cottura
6. Con un bagno in più
7. Con uno o più ripostigli
8. Con una o più cabine armadio
9. Con balcone
10. Con terrazzo
11. Con giardino
12. Con un soggiorno più grande
13. Con una camera per ospiti
14. Con una camera di servizio
15. Con una camera in più per i figli
16. Con uno studio
17. Altro (specificare) (TOTALI RISPONDENTI 7,5%)

TOTALE RISPONDENTI 100%

G2. Ai fini di una casa intelligente quali caratteristiche privilegerebbe? (*massimo 5 risposte*)

1. Sistemi di monitoraggio e controllo a distanza degli ambienti

2. Sistemi di monitoraggio e controllo a distanza di impianti e/o apparecchi
3. Banda larga (Internet, tv e telefonia)
4. Pannelli fotovoltaici per la produzione di energia pulita
5. Pannelli solari termici per la produzione di acqua calda sanitaria
6. Infissi a isolamento termico per il risparmio energetico
7. Luci con sensori di movimento
8. Rubinetteria con sensori
9. Coibentazione degli ambienti (Isolamento termico e/o acustico)
10. Eco-materiali o materiali sostenibili (vernici, isolanti e rivestimenti)

TOTALE RISPONDENTI 100%