



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Supplementi al Bollettino Statistico

Indagini campionarie

Sondaggio congiunturale
sul mercato delle abitazioni in Italia
Ottobre 2013

Nuova serie

Anno XXIII - 11 Novembre 2013

Numero

59

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	23

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: Leandro D'Aurizio, Stefano Iezzi, Michele Loberto, Raffaele Tartaglia Polcini (con la collaborazione di Pamela Minzera per la parte editoriale); per Tecnoborsa: Giampiero Banbagioni 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

Ottobre 2013

Nel terzo trimestre del 2013 sono proseguiti, ma si sono attenuati, i segnali di debolezza del mercato immobiliare. Alla minore diffusione dei giudizi di diminuzione dei prezzi si è associato un rialzo del numero dei nuovi incarichi a vendere. La quota di agenzie che segnalano un calo dei canoni di locazione è diminuita. Le attese degli agenti sulle tendenze a breve termine, pur restando improntate al pessimismo, hanno segnato un recupero sia per il mercato nazionale sia per quello di riferimento, grazie ad aspettative più favorevoli per i nuovi incarichi a vendere e a prospettive di ribasso dei prezzi meno pronunciate. Sono tornate positive le valutazioni sugli andamenti del mercato nazionale nel medio periodo (due anni).

1. Introduzione

Le interviste del Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia si sono svolte tra il 27 settembre e il 21 ottobre 2013. Vi hanno partecipato 1.398 agenzie immobiliari¹ (Tavola 1). Le informazioni fornite riguardano l'attività di compravendita², quella di locazione e i relativi prezzi, per il trimestre di riferimento (luglio-settembre 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 – La quota di agenti immobiliari che hanno segnalato una diminuzione congiunturale dei prezzi di vendita è scesa al 68,2 per cento rispetto al 76,8 rilevato nel sondaggio di luglio, riportandosi sui livelli del primo trimestre del 2012 (Tavola 2 e Figura 1); contestualmente, è cresciuta l'incidenza dei giudizi di stabilità delle quotazioni (salita al 31,0 per cento, dal 23,1 della precedente rilevazione). I segnali di attenuazione della caduta dei prezzi provengono dalle regioni del Nord e del Centro, a fronte di una sostanziale stabilità al Sud e nelle Isole.

Compravendite – La quota di agenti che hanno venduto almeno un'abitazione si è ridotta al 59,8 per cento, contro il 63,6 osservato in luglio (Tavola 3). Il risultato, che risente della stagionalità particolarmente accentuata nel trimestre estivo, è migliore del 55,7 per cento riscontrato nello stesso trimestre del 2012.

Incarichi a vendere – Il saldo percentuale tra risposte di aumento e di diminuzione delle giacenze degli incarichi a vendere è lievemente sceso (al 29,3 per cento, dal 32,1 della precedente rilevazione; Tavola 4), mentre quello relativo alle acquisizioni di nuovi incarichi ha mostrato un moderato incremento (a 19,4 punti percentuali, da 18,3).

Rimane ancora significativo il divario tra i prezzi di domanda e quelli di offerta: tra i motivi di cessazione degli incarichi a vendere, le quote di agenti che segnalano l'assenza di

¹ Agenzie immobiliari operanti nel settore della mediazione immobiliare su beni di terzi.

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

Rimane ancora significativo il divario tra i prezzi di domanda e quelli di offerta: tra i motivi di cessazione degli incarichi a vendere, le quote di agenti che segnalano l'assenza di proposte d'acquisto a causa di prezzi percepiti come troppo elevati, oppure la percezione di offerte giudicate troppo basse dai venditori, si confermano su valori elevati (62,5 e 52,6 per cento, rispettivamente; Tavola 5). È nuovamente diminuita, collocandosi sui livelli dell'ultimo trimestre del 2010, la quota di agenti che riconducono la decadenza dell'incarico a difficoltà nel reperimento del mutuo da parte dei potenziali acquirenti (45,4 per cento).

Trattative e tempi di vendita – Il margine medio di sconto dei prezzi di vendita rispetto alle richieste iniziali del venditore è rimasto invariato al 15,7 per cento (Tavola 6), mentre è continuato ad aumentare il tempo che intercorre tra l'affidamento dell'incarico e la vendita dell'immobile (9 mesi, contro i precedenti 8,8; Tavola 7).

Modalità di finanziamento degli acquisti – Nelle opinioni degli agenti, nel terzo trimestre del 2013 è tornata a crescere la quota di acquisti di abitazioni finanziati con un mutuo ipotecario (al 57,2 per cento, contro il 55,0 dell'inchiesta precedente; Tavola 7). Anche il rapporto tra ammontare del mutuo e valore dell'immobile ha segnato un lieve aumento (al 57,9, dal 55,8 della rilevazione di luglio), che ha interessato tutte le aree geografiche, ad eccezione del Sud e delle Isole (Figura 3).

Locazioni – La quota di agenzie che hanno locato almeno un immobile nel corso del terzo trimestre è stata pari all'81,2 per cento (80 nel trimestre precedente; Tavola 10). Tra queste, il 57,2 per cento ha segnalato una flessione dei canoni di locazione rispetto al trimestre precedente (contro il 60,0 per cento nell'indagine di luglio), mentre è aumentata la quota di agenzie che ne indicano la stabilità (al 40,3 per cento, dal 37,9).

Le prospettive del mercato in cui operano le agenzie – In ottobre il saldo negativo tra giudizi favorevoli e sfavorevoli sulle tendenze a breve termine del mercato di riferimento si è ridimensionato (-23,5 punti percentuali; -43,5 in luglio; Tavola 8 e Figura 2), riflettendo la forte riduzione dell'incidenza dei giudizi di peggioramento (al 34 per cento, dal 47,3) e un aumento di quelli di miglioramento (al 10,5 per cento, dal 3,8).

Il saldo relativo alle attese sui nuovi incarichi a vendere è salito al 16,2 per cento, contro il 6,1 dell'inchiesta di luglio, riflettendo la maggiore diffusione di giudizi di incremento e una minore incidenza di quelli di diminuzione. Le valutazioni sulla tendenza delle quotazioni rimangono orientate al ribasso, sebbene sia proseguita la riduzione del saldo negativo tra le attese di un aumento e quelle di un calo dei prezzi (-63,9 punti percentuali; -68,7 nell'inchiesta di luglio); allo stesso tempo ha continuato a salire la quota di operatori che ne prevedono la stabilità (al 35,1 da 31,0 per cento).

Nel mercato delle locazioni, la quota di agenti che si attende canoni di affitto stabili nel trimestre in corso è salita al 60,1 per cento (dal 56,2 della precedente rilevazione), a fronte del 38,4 per cento che ne prevede una riduzione (42,0 in luglio; Tavola 10).

Le prospettive del mercato nazionale delle compravendite – Le attese sugli andamenti a breve termine del mercato nazionale, pur rimanendo ampiamente orientate al pessimismo, hanno segnato un forte recupero: il saldo percentuale tra indicazioni di miglioramento e di peggioramento si è portato a -36,4 punti percentuali, da -53,3 nella precedente indagine, riflettendo principalmente la riduzione della percentuale delle risposte negative (Tavola 9).

In una prospettiva di medio termine (due anni) il saldo tra attese di miglioramento e di peggioramento del mercato nazionale è tornato su valori positivi (5,6 punti percentuali) recuperando il calo della precedente rilevazione (nella quale si era attestato a -5,5 punti).

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 Entrate¹. 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 terzo trimestre del 2013, sono state condotte tra il 27 settembre e il 21 ottobre 2013; su 3.359 agenti immobiliari contattati, 1.398 hanno partecipato al sondaggio², con un tasso di risposta (al netto degli errori di lista) del 45,1 per cento.

L'universo di riferimento è costituito dalle agenzie immobiliari che operano per conto terzi. Le informazioni sulla distribuzione della popolazione (aggiornate al 2010) 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 abitanti³;
- b) dalle 15 aree intorno ai comuni del punto a), che ne formano i relativi hinterland⁴;
- 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

1 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.

2 Agenti operanti nella mediazione su beni immobili di terzi. Le 58 agenzie (4 per cento del campione) operanti su beni propri e che hanno partecipato all'indagine sono state escluse dalle elaborazioni.

3 Bari, Bologna, Catania, Firenze, Genova, Messina, Milano, Napoli, Padova, Palermo, Roma (inclusa Ostia Lido), Torino, Trieste, Venezia (inclusa Mestre), Verona.

4 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.

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 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'utilizzo⁵ 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 campione⁶. 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*⁷, 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 recente⁸.

A4. Gli stimatori utilizzati

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

5 Le informazioni di contatto delle liste camerali risultano infatti spesso incomplete o non aggiornate.

6 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*).

7 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.

8 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.

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

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 campione⁹.

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

(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.

⁹ Per tutti questi aspetti, incluse le tecniche di calcolo degli errori standard si veda ad esempio, Cicchitelli, F., A. Herzl e G.E. Montanari, Il campionamento statistico, Bologna, Il Mulino, 1994.

B. Grafici e Tavole

Figura 1

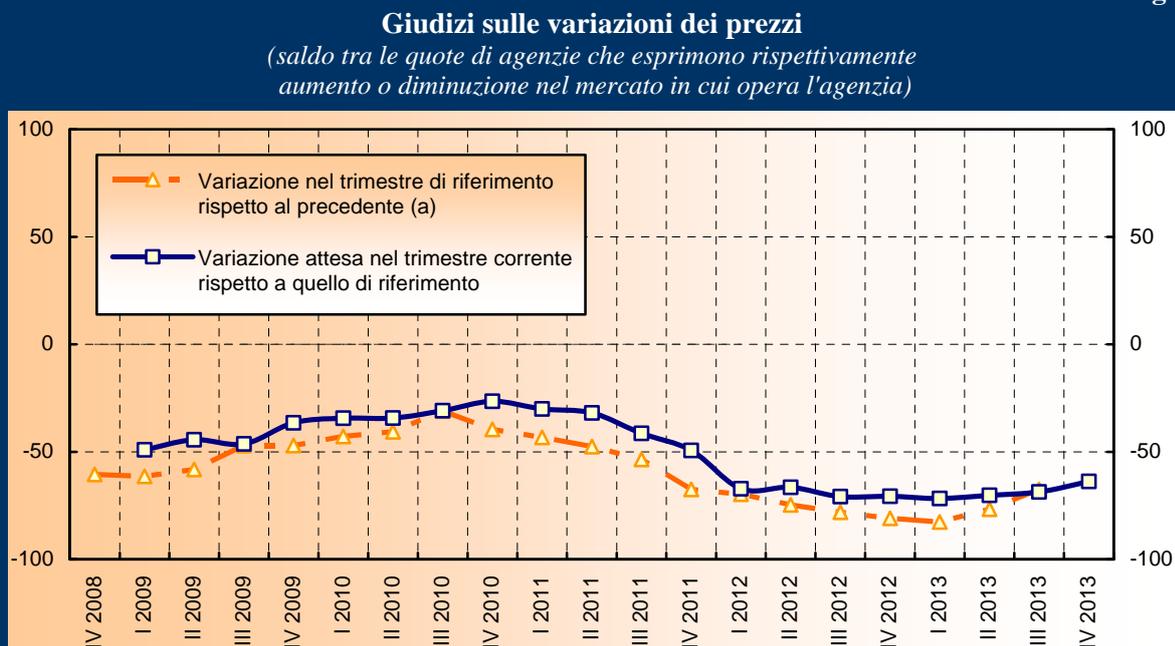
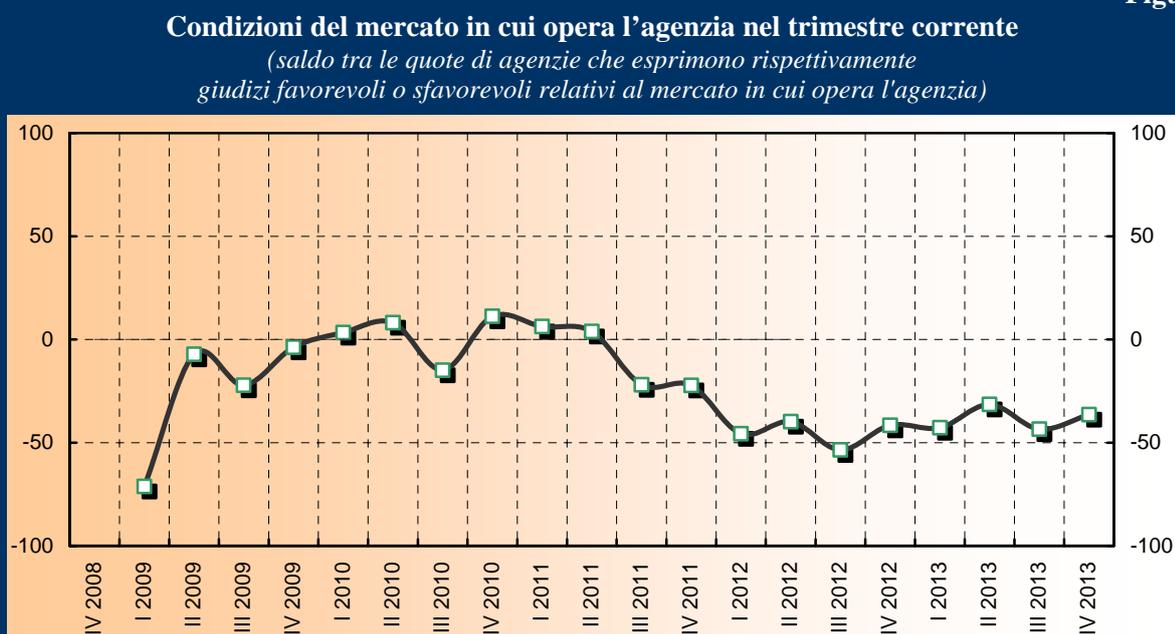


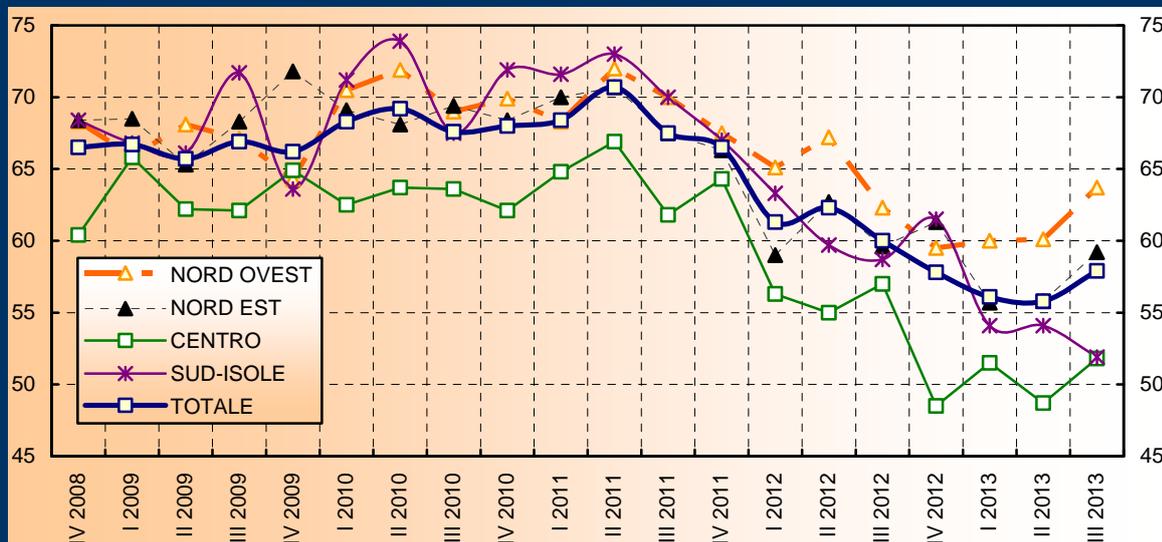
Figura 2



Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia delle Entrate (OMI) sul mercato delle abitazioni in Italia. – (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^(a)**
(valori percentuali)



Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia delle Entrate (OMI) sul mercato delle abitazioni in Italia. – (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: luglio-settembre 2013)

	agenzie rilevate (a)	universo delle agenzie ⁽¹⁾ (b)	frazione sondata (a)/(b) (percentuale)
Per ripartizioni geografiche			
Nord Ovest.....	419	11.903	3,5
di cui: aree urbane ⁽²⁾	257	5.438	4,7
aree non urbane	162	6.465	2,5
Nord Est.....	337	6.994	4,8
di cui: aree urbane ⁽²⁾	196	2.295	8,5
aree non urbane	141	4.699	3,0
Centro	295	7.981	3,7
di cui: aree urbane ⁽²⁾	180	3.514	5,1
aree non urbane	115	4.467	2,6
Sud e Isole	347	5.044	6,9
di cui: aree urbane ⁽²⁾	169	1.356	12,5
aree non urbane	178	3.688	4,8
Per popolazione residente			
Aree urbane (>250 mila abitanti) ⁽²⁾	802	12.603	6,4
Aree non urbane (≤250 mila abitanti)	596	19.319	3,1
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) ⁽³⁾	511	9.056	5,6
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti)	887	22.866	3,9
Totale	1.398	31.922	4,4

Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d’Italia-Tecnoborsa-Agenzia delle Entrate (OMI) sul mercato delle abitazioni in Italia. – (1) Istat-Asia (2010). 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 ⁽¹⁾
(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: luglio-settembre 2013)

	Andamento rispetto al periodo precedente		
	in diminuzione	Stabile	in aumento
Per ripartizioni geografiche			
Nord Ovest	66,6	32,3	1,1
di cui: aree urbane ⁽²⁾	69,9	28,8	1,3
aree non urbane.....	63,9	35,1	1,0
Nord Est	69,1	30,9	0,0
di cui: aree urbane ⁽²⁾	70,4	29,6	0,0
aree non urbane.....	68,5	31,5	0,0
Centro.....	67,8	31,3	0,9
di cui: aree urbane ⁽²⁾	60,1	37,8	2,1
aree non urbane.....	73,9	26,1	0,0
Sud e Isole.....	71,8	27,6	0,7
di cui: aree urbane ⁽²⁾	79,3	20,7	0,0
aree non urbane.....	69,2	29,9	0,9
Per popolazione residente			
Aree urbane (>250 mila abitanti) ⁽²⁾	68,0	30,9	1,2
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	68,4	31,1	0,5
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) ⁽³⁾	65,8	32,6	1,7
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti).....	69,2	30,4	0,4
Totale	68,2	31,0	0,7
per memoria: 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
Terzo trimestre 2012	74,8	24,9	0,3

Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia delle Entrate (OMI) sul mercato delle abitazioni in Italia. – (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: luglio-settembre 2013)*

	Quota di agenzie che hanno venduto abitazioni	di cui:		
		solo nuove	solo preesistenti	nuove e preesistenti
Per ripartizioni geografiche				
Nord Ovest	57,1	4,8	40,1	12,3
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	55,9	3,7	39,3	12,9
aree non urbane.....	58,1	5,7	40,7	11,8
Nord Est	65,8	3,3	46,0	16,6
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	63,3	6,9	42,8	13,7
aree non urbane.....	67,0	1,5	47,5	18,0
Centro.....	61,5	4,0	48,8	8,7
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	61,9	3,6	51,9	6,3
aree non urbane.....	61,2	4,3	46,3	10,6
Sud e Isole.....	55,1	3,0	43,8	8,3
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	52,1	3,2	40,7	8,2
aree non urbane.....	56,2	2,9	45,0	8,4
Per popolazione residente				
Aree urbane (>250 mila abitanti) ⁽¹⁾	58,5	4,2	43,6	10,7
Aree non urbane (≤250 mila abitanti)	60,6	3,8	44,5	12,4
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) ⁽²⁾	57,3	3,0	44,0	10,3
Aree non metropolitane (≤500 mila ab.)	60,8	4,4	44,2	12,3
Totale.....	59,8	4,0	44,1	11,7
<i>per memoria:</i> Secondo trimestre 2013				
Primo trimestre 2013.....	63,6	4,4	45,0	14,2
Quarto trimestre 2012.....	64,4	4,8	44,8	14,9
Terzo trimestre 2012.....	64,4	5,7	42,6	16,0
Terzo trimestre 2012	55,7	4,1	36,6	15,0

Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia delle Entrate (OMI) sul mercato delle abitazioni in Italia. – (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 - Incarichi a vendere

(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento luglio-settembre 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
Per ripartizioni geografiche						
Nord Ovest	16,1	40,6	43,3	20,8	40,7	38,5
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	18,6	46,9	34,6	23,3	44,7	32,0
aree non urbane.....	14,0	35,4	50,6	18,7	37,3	44,0
Nord Est.....	11,8	47,3	40,9	19,5	47,6	32,9
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	16,7	47,4	35,9	23,4	45,5	31,1
aree non urbane.....	9,4	47,3	43,4	17,6	48,6	33,8
Centro	12,7	45,0	42,3	15,7	45,9	38,4
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	16,9	53,8	29,3	22,7	45,7	31,6
aree non urbane.....	9,5	38,2	52,3	10,3	46,1	43,7
Sud e Isole	14,8	36,0	49,1	16,1	40,9	43,0
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	16,0	38,6	45,4	22,3	39,3	38,4
aree non urbane.....	14,4	35,1	50,5	13,8	41,5	44,6
Per popolazione residente						
Aree urbane (>250 mila abitanti) ⁽¹⁾	17,5	48,0	34,5	23,0	44,5	32,4
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	11,9	38,9	49,2	15,5	42,9	41,6
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) ⁽²⁾	18,0	48,9	33,1	24,4	43,9	31,7
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti)	12,5	40,0	47,5	16,2	43,4	40,4
Totale	14,1	42,5	43,4	18,5	43,6	37,9
<i>per memoria:</i> Secondo trimestre 2013						
Primo trimestre 2013	14,4	39,1	46,5	19,1	43,6	37,4
Quarto trimestre 2012.....	14,2	34,9	50,9	17,1	40,1	42,8
Terzo trimestre 2012	15,1	32,1	52,8	18,7	36,1	45,2
Terzo trimestre 2012	12,7	32,5	54,9	17,9	37,1	45,0

Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia delle Entrate (OMI) sul mercato delle abitazioni in Italia. – (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 5 - Cause prevalenti di cessazione dell'incarico a vendere⁽¹⁾

(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: luglio-settembre 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
Per ripartizioni geografiche							
Nord Ovest	50,7	20,4	66,4	26,4	44,8	4,0	5,0
di cui: aree urbane ⁽²⁾	54,7	21,9	68,2	22,9	43,2	4,8	5,5
aree non urbane.....	47,4	19,1	64,9	29,3	46,1	3,2	4,5
Nord Est	47,2	17,7	61,0	27,2	45,8	4,8	6,6
di cui: aree urbane ⁽²⁾	47,2	20,0	65,6	21,9	46,5	1,7	2,9
aree non urbane.....	47,2	16,6	58,7	29,9	45,5	6,4	8,4
Centro	54,1	26,2	62,3	24,3	39,4	6,1	7,5
di cui: aree urbane ⁽²⁾	55,5	27,6	66,6	21,5	33,1	5,0	7,3
aree non urbane.....	53,0	25,2	59,0	26,6	44,3	7,0	7,6
Sud e Isole	61,8	22,3	55,6	19,6	55,6	3,6	4,0
di cui: aree urbane ⁽²⁾	58,9	23,3	61,9	20,6	53,0	4,2	4,4
aree non urbane	62,8	21,9	53,3	19,3	56,6	3,5	3,9
Per popolazione residente							
Aree urbane (>250 mila abitanti) ⁽²⁾	54,0	23,3	66,6	22,0	42,0	4,2	5,4
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	51,7	20,5	59,8	26,9	47,6	4,9	6,0
Aree metropolitane (>500 mila ab.) ⁽³⁾	55,3	24,5	67,3	21,7	39,4	4,7	6,0
Aree non metropolitane (≤500 mila ab.)	51,5	20,5	60,6	26,2	47,7	4,6	5,7
Totale	52,6	21,6	62,5	25,0	45,4	4,6	5,8
<i>per memoria:</i> Secondo trimestre 2013							
	51,2	23,4	60,2	25,1	48,9	5,3	6,8
Primo trimestre 2013.....	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
Terzo trimestre 2012	49,9	21,9	64,1	22,6	57,9	4,5	4,4

Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia delle Entrate (OMI) sul mercato delle abitazioni in Italia. – (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 6 - Rapporto tra prezzo pagato all'acquisto e prezzo inizialmente richiesto dal venditore⁽¹⁾
(percentuali di agenzie, salvo diversa indicazione; trimestre di riferimento: luglio-settembre 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 ⁽²⁾
Per ripartizioni geografiche								
Nord Ovest.....	4,3	18,3	49,1	22,5	4,6	1,2	100,0	15,3
di cui: aree urbane ⁽³⁾	3,1	13,5	55,3	23,3	2,2	2,6	100,0	14,6
aree non urbane.....	5,2	22,2	44,2	21,8	6,6	0,0	100,0	15,8
Nord Est.....	6,2	21,2	46,7	19,7	4,7	1,6	100,0	16,1
di cui: aree urbane ⁽³⁾	7,6	28,0	39,0	19,7	5,3	0,5	100,0	17,1
aree non urbane.....	5,5	18,1	50,2	19,7	4,4	2,1	100,0	15,6
Centro.....	6,1	21,1	39,5	21,8	8,3	3,3	100,0	15,2
di cui: aree urbane ⁽³⁾	6,2	20,1	49,0	16,9	5,5	2,2	100,0	16,0
aree non urbane.....	5,9	21,9	32,0	25,5	10,6	4,1	100,0	14,5
Sud e Isole.....	9,4	25,7	37,8	20,6	5,8	0,7	100,0	17,1
di cui: aree urbane ⁽³⁾	7,4	32,4	42,2	16,4	1,6	0,0	100,0	18,3
aree non urbane.....	10,0	23,4	36,3	22,1	7,2	0,9	100,0	16,6
Per popolazione residente								
Aree urbane (>250 mila abitanti) ⁽³⁾	5,3	20,1	49,0	20,1	3,7	1,8	100,0	15,8
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	6,3	21,2	41,6	22,2	7,0	1,7	100,0	15,6
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) ⁽⁴⁾	4,9	16,8	51,6	21,5	3,2	2,0	100,0	15,3
Aree non metropolitane (≤500 mila ab.).....	6,3	22,3	41,8	21,3	6,7	1,7	100,0	15,8
Totale	5,9	20,8	44,4	21,3	5,8	1,7	100,0	15,7
<i>per memoria: Secondo trimestre 2013</i>								
	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
Terzo trimestre 2012.....	3,7	21,8	45,7	21,5	5,3	1,9	100,0	15,4

Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia delle Entrate (OMI) sul mercato delle abitazioni in Italia. – (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 7 – Tempi di vendita e mutui ipotecari⁽¹⁾
(mesi, valori percentuali; trimestre di riferimento: luglio-settembre 2013)

	Tempo tra affidamento dell'incarico e vendita (mesi)	Percentuale di acquisti finanziati con mutuo⁽²⁾	Rapporto tra prestito e valore dell'immobile
Per ripartizioni geografiche			
Nord Ovest	9,1	62,8	63,7
di cui: aree urbane ⁽³⁾	7,9	63,2	64,7
aree non urbane	10,0	62,5	62,8
Nord Est	9,9	56,5	59,2
di cui: aree urbane ⁽³⁾	9,8	65,4	60,0
aree non urbane	9,9	52,2	58,8
Centro	8,8	52,0	51,8
di cui: aree urbane ⁽³⁾	6,4	57,7	49,6
aree non urbane	10,7	46,4	53,6
Sud e Isole	8,0	50,0	51,9
di cui: aree urbane ⁽³⁾	7,1	52,7	55,5
aree non urbane	8,3	48,8	50,4
Per popolazione residente			
Aree urbane (>250 mila abitanti) ⁽³⁾	7,8	61,1	58,4
Aree non urbane (≤250 mila abitanti)	9,8	54,4	57,5
Aree metropolitane (≤500 mila abitanti) ⁽⁴⁾	7,2	60,3	57,8
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti)	9,7	55,7	57,9
Totale	9,0	57,2	57,9
<i>per memoria: Secondo trimestre 2013</i>			
Primo trimestre 2013	8,8	55,0	55,8
Primo trimestre 2013	8,6	56,1	56,1
Quarto trimestre 2012	8,5	56,2	57,8
Terzo trimestre 2012	8,2	59,6	60,6

Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia delle Entrate (OMI) sul mercato delle abitazioni in Italia. – (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 8 - Prospettive del mercato in cui opera l'agenzia*(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: luglio-settembre 2013; trimestre in corso: ottobre-dicembre 2013)*

	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
Per ripartizioni geografiche									
Nord Ovest	30,2	56,4	13,5	14,2	56,8	29,0	66,1	33,7	0,2
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	29,4	56,5	14,1	15,9	61,2	23,0	64,0	35,5	0,5
aree non urbane.....	30,8	56,3	13,0	12,9	53,2	33,9	67,8	32,2	0,0
Nord Est	38,8	53,9	7,4	11,1	66,1	22,8	63,5	36,0	0,5
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	36,9	52,3	10,8	12,0	62,2	25,8	68,0	32,0	0,0
aree non urbane.....	39,7	54,6	5,7	10,6	67,9	21,4	61,3	38,0	0,8
Centro.....	32,5	57,2	10,3	12,3	57,4	30,3	63,5	35,6	0,9
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	27,1	59,3	13,6	13,7	56,7	29,6	58,4	40,5	1,1
aree non urbane.....	36,6	55,6	7,8	11,2	57,9	30,9	67,5	31,8	0,8
Sud e Isole.....	38,9	53,2	7,9	12,6	51,6	35,7	63,2	36,1	0,7
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	37,1	53,1	9,8	13,8	47,8	38,3	62,0	37,0	1,0
aree non urbane.....	39,6	53,2	7,2	12,2	53,1	34,7	63,6	35,8	0,6
Per popolazione residente									
Aree urbane (>250 mila ab.) ⁽¹⁾	31,0	56,1	12,9	14,3	58,7	27,0	62,9	36,4	0,6
Aree non urbane (≤250 mila ab.).....	36,0	55,1	8,9	11,8	57,8	30,3	65,3	34,2	0,5
Aree metropolitane (>500 mila ab.) ⁽²⁾	28,7	57,9	13,4	15,2	58,6	26,1	62,6	36,8	0,6
Aree non metropolitane (≤500 mila ab.)	36,1	54,6	9,3	11,8	58,0	30,2	65,1	34,4	0,5
Totale.....	34,0	55,5	10,5	12,8	58,2	29,0	64,4	35,1	0,5
<i>per memoria: Secondo trimestre 2013</i>									
Primo trimestre 2013.....	47,3	48,9	3,8	19,0	56,0	25,1	68,9	31,0	0,2
Quarto trimestre 2012	39,2	53,1	7,7	13,4	60,2	26,4	70,7	28,8	0,5
Terzo trimestre 2012	49,4	44,0	6,6	14,2	51,4	34,4	72,2	27,0	0,9
Terzo trimestre 2012	49,0	43,6	7,4	13,0	55,5	31,6	70,6	29,4	0,1

Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia delle Entrate (OMI) sul mercato delle abitazioni in Italia. – (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 9 – Situazione generale del mercato immobiliare in Italia

(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: luglio-settembre 2013; trimestre in corso: ottobre-dicembre 2013)

	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
Per ripartizioni geografiche						
Nord Ovest.....	40,2	52,5	7,2	29,0	30,8	40,3
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	40,1	54,2	5,6	27,7	29,9	42,4
aree non urbane.....	40,3	51,1	8,6	30,1	31,5	38,4
Nord Est.....	45,5	51,5	3,0	34,7	38,3	27,0
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	44,1	51,1	4,7	38,2	36,7	25,1
aree non urbane.....	46,2	51,7	2,1	33,0	39,2	27,9
Centro.....	40,1	54,4	5,5	26,9	36,2	36,9
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	37,4	55,6	6,9	23,4	38,8	37,8
aree non urbane.....	42,2	53,4	4,4	29,6	34,1	36,3
Sud e Isole.....	43,7	51,8	4,6	30,8	34,5	34,7
di cui: aree urbane ⁽¹⁾	40,9	52,6	6,5	28,5	32,0	39,5
aree non urbane.....	44,7	51,4	3,9	31,7	35,4	32,9
Per popolazione residente						
Aree urbane (>250 mila abitanti) ⁽¹⁾	40,2	53,9	5,9	28,5	33,8	37,6
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	43,0	51,9	5,1	31,0	34,7	34,3
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) ⁽²⁾	38,5	55,9	5,6	25,6	33,3	41,1
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti).....	43,2	51,4	5,4	31,8	34,8	33,4
Totale	41,9	52,7	5,5	30,0	34,4	35,6
<i>per memoria</i> : Secondo trimestre 2013.....						
Primo trimestre 2013.....	55,9	41,4	2,6	36,0	33,5	30,5
Quarto trimestre 2012.....	52,6	43,2	4,2	32,7	32,3	35,0
Terzo trimestre 2012.....	60,1	37,3	2,7	31,0	31,2	37,8
Terzo trimestre 2012.....	56,4	41,0	2,7	38,9	33,7	27,5

Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia delle Entrate (OMI) sul mercato delle abitazioni in Italia. – (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 10 – Giudizi sui canoni di locazione

(percentuali di agenzie; trimestre di riferimento: luglio-settembre 2013; trimestre in corso: ottobre-dicembre 2013)

	Quota di agenzie che hanno locato immobili nel trimestre	Andamento dei canoni nel trimestre di riferimento rispetto a quello precedente ⁽¹⁾			Livello atteso dei canoni nel trimestre in corso rispetto a quello precedente ⁽¹⁾		
		in diminuzione	stabile	in aumento	in diminuzione	stabile	in aumento
Per ripartizioni geografiche							
Nord Ovest.....	85,4	56,7	39,5	3,8	41,9	55,7	2,4
di cui: aree urbane ⁽²⁾	82,3	58,2	39,4	2,4	38,9	59,1	1,9
aree non urbane.....	88,2	55,4	39,6	5,0	44,5	52,8	2,7
Nord Est.....	84,7	54,9	43,6	1,5	31,8	67,4	0,8
di cui: aree urbane ⁽²⁾	87,5	58,5	39,4	2,1	39,4	58,4	2,2
aree non urbane.....	83,2	52,8	46,1	1,1	27,4	72,6	0,0
Centro.....	75,1	61,6	38,4	0,0	37,2	61,7	1,1
di cui: aree urbane ⁽²⁾	77,6	71,6	28,4	0,0	44,3	55,1	0,6
aree non urbane.....	73,2	53,3	46,7	0,0	31,4	67,2	1,4
Sud e Isole.....	76,6	55,2	40,4	4,4	41,3	57,3	1,4
di cui: aree urbane ⁽²⁾	73,4	62,5	35,9	1,6	44,8	52,3	2,9
aree non urbane.....	77,9	52,5	42,0	5,4	40,1	59,1	0,8
Per popolazione residente							
Aree urbane (>250 mila abitanti) ⁽²⁾	81,0	62,3	36,1	1,6	41,0	57,3	1,7
Aree non urbane (≤250 mila abitanti).....	81,4	53,8	43,2	3,0	36,5	62,0	1,4
Aree metropolitane (>500 mila abitanti) ⁽³⁾	79,4	63,5	35,1	1,4	42,6	56,0	1,4
Aree non metropolitane (≤500 mila abitanti).....	82,0	54,8	42,4	2,8	36,7	61,7	1,6
Totale	81,2	57,2	40,3	2,4	38,4	60,1	1,5
<i>per memoria</i> : Secondo trimestre 2013.....	80,0	60,0	37,9	2,1	42,0	56,2	1,8
Primo trimestre 2013.....	79,8	66,6	30,7	2,7	41,1	57,0	1,9

Fonte: Sondaggio congiunturale Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia delle Entrate (OMI) sul mercato delle abitazioni in Italia. – (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
OTTOBRE 2013

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

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 **luglio-settembre 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
Tecnoborsa via Capitan Bavastro 116 00154 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 pubblicati esclusivamente in forma anonima e aggregata. 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, Via Capitan Bavastro 116, 00154 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:	<input type="checkbox"/> Compravendita di immobili propri <input type="checkbox"/> 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?	<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> 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 luglio-settembre 2013 rispetto a aprile-giugno 2013?	<input type="checkbox"/> Peggioro <input type="checkbox"/> Uguale <input type="checkbox"/> 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 **luglio-settembre 2013**.

A1. Indicare il comune in cui l'agenzia ha effettuato la maggior parte delle compravendite nel trimestre luglio-settembre 2013:	CAP __ __ __ __ __	COMUNE _____
--	---------------------	---------------

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

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

	Rispetto al trimestre aprile-giugno 2013	Rispetto al trimestre corrispondente dell'anno scorso (luglio-settembre 2012)
A3. Il numero di abitazioni vendute dalla sua agenzia nel trimestre luglio-settembre 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 luglio-settembre 2013, saltare alla domanda A7.

A4. Quante abitazioni sono state vendute dall'agenzia?	Nel trimestre luglio-settembre 2013	Nel trimestre aprile-giugno 2013
	Nuove _____ Preesistenti _____	Nuove _____ Preesistenti _____

A5. Pensi al complesso delle case vendute dall'agenzia nel trimestre luglio-settembre 2013 . 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	
A6. 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)?	Nel trimestre luglio-settembre 2013	nel trimestre aprile-giugno 2013
	_____ mesi	_____ mesi

A7. Il <u>numero di incarichi</u> a vendere <u>ancora da evadere a fine giugno 2013</u> rispetto quello <u>riscontrato a fine marzo 2013</u> 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
--	---

A8. Il <u>numero di nuovi incarichi</u> a vendere ricevuti dall'agenzia nel corso del trimestre luglio-settembre 2013 , rispetto a quelli acquisiti nel trimestre aprile-giugno 2013 , 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
---	---

A9. Parliamo ora degli incarichi che sono scaduti e/o non rinnovati nel trimestre luglio-settembre 2013 . 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:) _____
--	--

SEZIONE B – I PREZZI

Questa sezione raccoglie informazioni sui prezzi di vendita registrati nel periodo luglio-settembre 2013.

Se l'agenzia NON ha venduto immobili nel trimestre luglio-settembre 2013, salti alla domanda B4.

B1.1. Pensando alla tipologia prevalente di immobili venduti dall'agenzia, nel trimestre luglio-settembre 2013 il prezzo di vendita (al mq) risulta in media, rispetto al trimestre aprile-giugno 2013 :	<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%)
	<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%
B1.2. Saprebbe anche indicare di quanto sono cambiati questi prezzi di vendita (al mq) rispetto a un anno fa ?	
B2. Con riferimento alla tipologia prevalente di immobili venduti dall'agenzia , potrebbe darci un'indicazione circa il prezzo minimo e massimo di vendita (al mq) osservato nel trimestre luglio-settembre 2013 ?	minimo (€) _____ massimo (€) _____

<p>B3. Pensando alla tipologia prevalente di immobili venduti dall'agenzia nel trimestre di riferimento, il prezzo effettivamente ottenuto risulta, rispetto alla prima richiesta del venditore:</p>	<p>Inferiore di:</p> <p><input type="checkbox"/> Oltre il 30%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra 20% e 30%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra 10% e 20%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra 5% e 10%</p> <p><input type="checkbox"/> Meno del 5%</p> <p><input type="checkbox"/> Uguale (o superiore)</p>
---	---

Se l'agenzia ha venduto immobili nel trimestre luglio-settembre 2013, salti alla Sezione C.

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

SEZIONE C – LE PROSPETTIVE

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

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

	Nel trimestre ottobre-dicembre 2013 rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente	Tra 12 mesi rispetto a oggi
<p>C2. Pensando alla tipologia di immobili usualmente più venduta dall'agenzia, come ritiene potranno variare i prezzi (al mq)...</p>	<p><input type="checkbox"/> Oltre il -10%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra -5,1% e -10%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra -3,1% e -5%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra -1,1% e -3%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra -1% e +1%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra +1,1% e +3%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra +3,1% e +5%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra +5,1% e +10%</p> <p><input type="checkbox"/> Oltre il 10%</p>	<p><input type="checkbox"/> Oltre il -10%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra -5,1% e -10%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra -3,1% e -5%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra -1,1% e -3%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra -1% e +1%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra +1,1% e +3%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra +3,1% e +5%</p> <p><input type="checkbox"/> Tra +5,1% e +10%</p> <p><input type="checkbox"/> Oltre il 10%</p>

<p>C3. Secondo le Sue aspettative, nel trimestre ottobre-dicembre 2013 ritiene che il numero dei <u>nuovi incarichi</u> a vendere ricevuti dall'agenzia sarà, rispetto al trimestre luglio-settembre 2013:</p>	<p><input type="checkbox"/> Molto inferiore</p> <p><input type="checkbox"/> Inferiore</p> <p><input type="checkbox"/> All'incirca lo stesso</p> <p><input type="checkbox"/> Superiore</p> <p><input type="checkbox"/> Molto superiore</p>
--	---

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

	Nel trimestre ottobre-dicembre 2013:	Nel prossimo biennio:
<p>C5. Consideri ora la situazione del mercato immobiliare, riferita all'intero territorio nazionale: rispetto alla situazione attuale, come ritiene essa si presenterà in futuro?</p>	<p><input type="checkbox"/> Peggior</p> <p><input type="checkbox"/> Uguale</p> <p><input type="checkbox"/> Migliore</p>	<p><input type="checkbox"/> Peggior</p> <p><input type="checkbox"/> Uguale</p> <p><input type="checkbox"/> Migliore</p>

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 luglio-settembre 2013 la sua agenzia ha locato immobili? No Sì

	Rispetto al trimestre aprile-giugno 2013	Rispetto al trimestre corrispondente dell'anno scorso (luglio-settembre 2012)
D2. Nel trimestre luglio-settembre 2013 il numero di abitazioni locate dalla sua agenzia è...	<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 luglio-settembre 2013, salti alla domanda D7.

D3. Pensando alla tipologia prevalente degli immobili locati dall'agenzia nel trimestre luglio-settembre 2013 i canoni di locazione risultano in media, rispetto al trimestre aprile-giugno 2013:	<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%)
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?	minima (mq) _____ massima (mq) _____
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?	minimo (€) _____ massimo (€) _____
D6. Pensi alla tipologia prevalente degli immobili locati dall'agenzia. Come risulteranno in media i canoni di locazione nel trimestre ottobre-dicembre 2013 rispetto al trimestre luglio-settembre 2013?	<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 luglio-settembre 2013, l'intervista è terminata.

D7. Nel trimestre luglio-settembre 2013 ritiene che i canoni di locazione, nella zona in cui opera l'agenzia, siano in media, rispetto al trimestre aprile-giugno 2013:	<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 (annuale)

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

Eventuali chiarimenti sui dati contenuti in questa pubblicazione possono essere richiesti via e-mail all'indirizzo 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* -