

COMUNICATO STAMPA

SONDAGGIO CONGIUNTURALE

BANCA D'ITALIA, TECNOBORSA E AGENZIA DELLE ENTRATE

SUL MERCATO DELLE ABITAZIONI IN ITALIA

Il Trimestre 2024

I principali risultati

Secondo l'indagine condotta presso un campione di agenti immobiliari **dal 17 giugno al 17 luglio del 2024**, **nel II trimestre continuano a prevalere largamente i giudizi di stabilità dei prezzi delle abitazioni**; la quota di operatori che hanno riportato un aumento delle quotazioni rimane minoritaria e in leggero calo.

La domanda di abitazioni si conferma debole: le indicazioni sul numero dei potenziali acquirenti nel trimestre di riferimento sono tornate lievemente a peggiorare rispetto alla precedente indagine. **Anche l'offerta resta fiacca**: i nuovi incarichi a vendere sono rimasti pressoché invariati rispetto al I trimestre. Per contro, il numero di transazioni è cresciuto rispetto sia al trimestre precedente sia a quello corrispondente del 2023, a fronte di uno sconto medio sui prezzi richiesti dai venditori e di tempi di vendita che rimangono entrambi in prossimità dei livelli minimi dall'inizio della rilevazione.

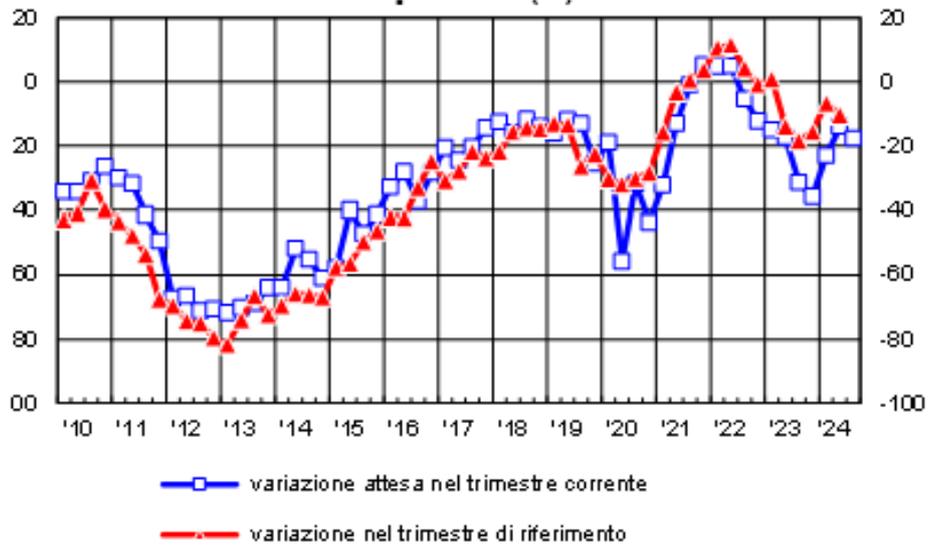
Il mercato dei canoni di locazione resta vivace: al calo dell'offerta di abitazioni, in parte dovuta alle preferenze dei proprietari per affitti brevi, si affianca una domanda robusta, ascrivibile secondo gli operatori anche alle difficoltà di acquistare immobili per alcune categorie di affittuari, in particolare nelle aree urbane del Nord. Le attese sul mercato nazionale e su quello proprio di riferimento restano negative, **ma il pessimismo degli agenti si è attenuato rispetto a un anno prima**.

Prevalgono nettamente le valutazioni di stabilità dei prezzi, con un calo del saldo tra giudizi di rialzo e di ribasso

Nel II trimestre del 2024 rimane **ampiamente prevalente la quota di operatori che segnalano una stabilità dei prezzi delle abitazioni (67,2 per cento)**. La percentuale degli agenti che ravvisano un aumento delle quotazioni rispetto a tre mesi prima si è ridotta (all'11,2 per cento da 13,9 nella precedente rilevazione) e resta inferiore a quella di chi ne riporta una diminuzione (21,6 per cento da 20,5; tavola e fig. 1).

FIGURA 1 – GIUDIZI SULLE VARIAZIONI DEI PREZZI

(saldo tra le percentuali di risposte “in aumento” e “in diminuzione”)

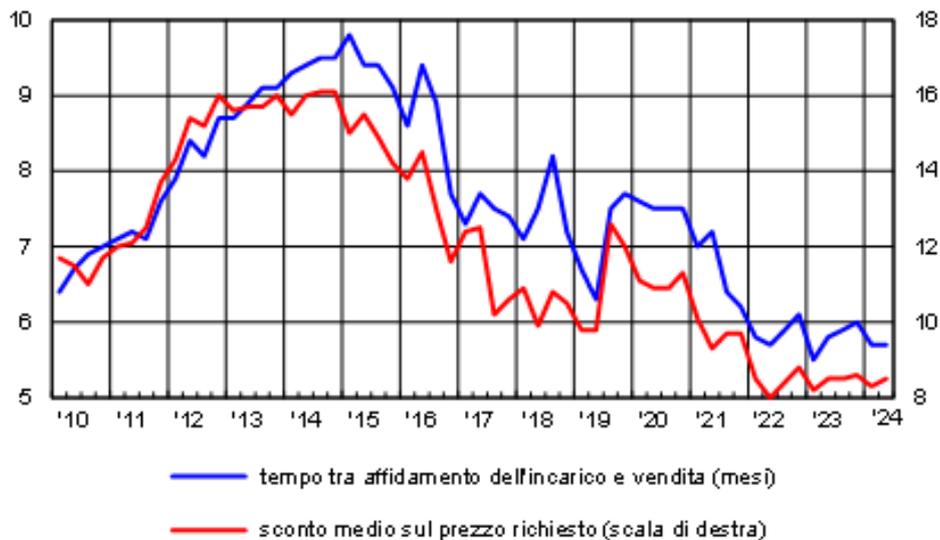


Lo sconto medio sui prezzi e i tempi di vendita rimangono su livelli storicamente contenuti

Sia lo sconto medio rispetto alle richieste iniziali del venditore sia il tempo trascorso tra l’affidamento dell’incarico e la vendita sono sostanzialmente rimasti sui valori minimi registrati dall’inizio della rilevazione (rispettivamente all’8,5 per cento e a 5,7 mesi; tavola e fig. 2).

FIGURA 2 – TEMPI DI VENDITA E SCONTO MEDIO SUL PREZZO RICHIESTO

(gli sconti medi sul prezzo sono indicati in punti percentuali)



La quota di agenti che hanno concluso almeno una transazione è elevata nel confronto storico...

La quota di agenzie che hanno venduto almeno un’abitazione è aumentata rispetto al II trimestre del 2023, su livelli elevati nel confronto storico (86,6 per cento; tavola). Il saldo tra le agenzie che dichiarano un

aumento di transazioni intermedie rispetto a un anno prima e quelle che invece ne riscontrano una riduzione è rimasto negativo e in lieve peggioramento (-23,7 punti percentuali da -22,0); si è registrato invece un miglioramento nel confronto con il trimestre precedente. L'82,1 per cento degli operatori ha intermediato esclusivamente abitazioni preesistenti, una quota stabile dal II trimestre del 2023.

...ma le condizioni dell'offerta e della domanda restano deboli

Sono diminuite le percentuali degli agenti che riscontrano una riduzione degli incarichi da evadere (37,6 per cento da 40,6 nella scorsa indagine) e, in misura marginale, dei nuovi incarichi a vendere (42,2 da 42,8). Per contro, il saldo tra i giudizi di aumento e di calo del numero dei potenziali acquirenti è peggiorato nel confronto con il trimestre precedente (-23,9 punti percentuali, da -19,3, con una flessione più ampia nel Nord) sebbene risulti in netto miglioramento rispetto a un anno prima (-37,1).

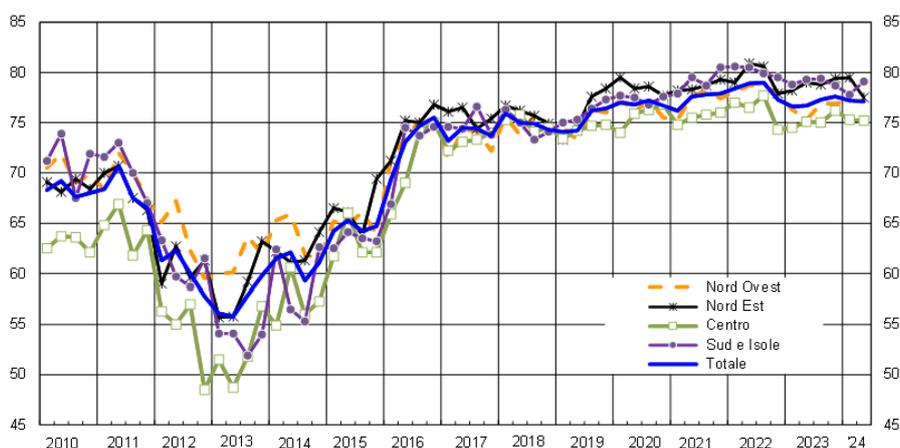
Le difficoltà ad ottenere un mutuo si sono stabilizzate, dopo il graduale miglioramento nei trimestri precedenti

In linea con le passate rilevazioni, **le principali cause di cessazione dell'incarico a vendere sono il valore delle offerte ricevute ritenuto troppo basso dal venditore oppure il prezzo richiesto giudicato troppo elevato dai possibili compratori.** È rimasta stabile la quota degli operatori che segnalano la difficoltà nell'ottenere un mutuo da parte degli acquirenti tra le cause prevalenti, al 23,5 per cento, dopo essersi ridotta significativamente nei tre trimestri precedenti.

La quota di acquisti finanziati da un mutuo è scesa marginalmente

La percentuale di acquisti finanziati con un mutuo è appena diminuita rispetto alla precedente rilevazione, al 61,5 per cento (tavola); resta sostanzialmente stabile, al 77,1 per cento, il rapporto medio tra ammontare del prestito e valore dell'immobile (fig. 3).

FIGURA 3 – RAPPORTO TRA PRESTITO E VALORE DELL'IMMOBILE NELLE OPINIONI DELLE AGENZIE
(valori percentuali)



La dinamica dei canoni di locazione rimane molto vivace, anche se in lieve rallentamento

La quota di agenti che hanno riscontrato una crescita dei canoni di locazione nel II trimestre rispetto al I è scesa nel confronto con la precedente rilevazione (48,8 per cento da 53,1), pur restando su livelli molto elevati. Il 37,1 per cento delle agenzie prefigura ulteriori aumenti nel trimestre in corso, sostanzialmente in linea con le attese rilevate sia nello scorso trimestre sia nello stesso periodo dello scorso anno. Lo sconto medio sui canoni di locazione richiesti resta su valori modesti, al 2,4 per cento. La percentuale di operatori che segnalano un calo degli incarichi a locare si attesta al 41,8 per cento, mentre l'8,2 ne indica un aumento: il saldo negativo si riduce di oltre 4 punti percentuali, a 33,6. **La minore offerta viene riportata dal 40,3 per cento degli operatori come motivazione sottostante il rialzo dei canoni (41,2 nella scorsa rilevazione), a sua volta causata principalmente dalla preferenza dei proprietari per affitti brevi, soprattutto nelle regioni centrali.** La maggiore domanda, indicata dal 26,0 per cento delle agenzie (da 21,8), sarebbe invece sostenuta in misura significativa dalle difficoltà di alcune categorie di compratori ad acquistare immobili, soprattutto nelle aree urbane del Nord.

Gli agenti appaiono meno pessimisti sull'andamento prospettico del mercato immobiliare; si accentuano lievemente le attese di un calo dei prezzi

Le attese degli agenti sul trimestre in corso e su un orizzonte biennale, riferite sia al proprio mercato di riferimento sia a quello nazionale (tavola), sono divenute meno negative rispetto al periodo corrispondente del 2023. Il saldo relativo alle prospettive sull'andamento dei prezzi nel trimestre in corso è di poco sceso (a -17,8 punti percentuali), soprattutto per via della diminuzione della quota di operatori con aspettative di rialzo delle quotazioni (a 7,8 per cento da 10,5).

TAVOLA – PRINCIPALI RISULTATI DELL'INDAGINE

(valori percentuali dove non diversamente indicato)

| | Totale | | | | |
|---|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | 2023 2° trim | 2023 3° trim. | 2023 4° trim. | 2024 1° trim. | 2024 2° trim. |
| <u>Compravendite</u> | | | | | |
| Quota di agenzie che hanno venduto almeno un immobile | 84,2 | 80,8 | 86,9 | 83,8 | 86,6 |
| Sconto medio | 8,5 | 8,5 | 8,6 | 8,3 | 8,5 |
| Tempi di vendita (mesi) | 5,8 | 5,9 | 6,0 | 5,7 | 5,7 |
| Quota di acquisti finanziati con mutuo | 64,1 | 63,4 | 56,9 | 62,5 | 61,5 |
| Rapporto tra prestito e valore dell'immobile | 76,7 | 77,3 | 77,6 | 77,2 | 77,1 |
| <i>Giudizi relativi al trimestre di riferimento (2)</i> | | | | | |
| Prezzi di vendita | -14,0 | -18,5 | -15,6 | -6,6 | -10,4 |
| Incarichi da evadere | -26,5 | -25,2 | -26,5 | -26,1 | -23,0 |
| Nuovi incarichi a vendere | -32,9 | -32,5 | -29,3 | -26,4 | -26,8 |
| <i>Attese sul trimestre successivo a quello di riferimento (2)</i> | | | | | |
| Prezzi di vendita | -31,5 | -35,9 | -23,2 | -14,1 | -17,8 |
| Nuovi incarichi a vendere | -29,3 | -14,3 | -9,8 | -10,1 | -23,4 |
| Situazione del mercato in cui opera l'agenzia | -39,3 | -39,0 | -23,2 | -12,2 | -23,4 |
| Situazione del mercato immobiliare in Italia | -42,9 | -43,7 | -28,4 | -15,4 | -24,0 |
| <u>Locazioni</u> | | | | | |
| Quota di agenzie che hanno locato almeno un immobile | 80,1 | 79,5 | 76,8 | 78,8 | 80,7 |
| <i>Giudizi relativi al trimestre di riferimento (2)</i> | | | | | |
| Canoni di locazione | 43,5 | 46,5 | 46,5 | 49,3 | 44,9 |
| Nuovi incarichi a locare | -39,2 | -36,6 | -38,6 | -37,8 | -33,6 |
| <i>Attese sul trimestre successivo a quello di riferimento (2)</i> | | | | | |
| Canoni di locazione | 32,4 | 32,4 | 34,3 | 35,0 | 33,3 |

²Saldi tra giudizi favorevoli (aumento) e sfavorevoli (diminuzione).

Il testo è stato curato da Marco Fruzzetti; l'appendice statistica da Matteo Mongardini (con la collaborazione di Pamela Minzera per la parte editoriale e Roberto Marano per gli aspetti grafici). L'Indagine è condotta congiuntamente dalla Banca d'Italia, da Tecnoborsa (referenti Valentina Canali e Alice Ciani) e dall'Agenzia delle Entrate (Osservatorio del Mercato Immobiliare; referenti Maurizio Festa e Gianni Guerrieri). Si ringraziano le 1.564 agenzie che hanno partecipato all'indagine. I dati, raccolti esclusivamente per finalità di analisi economica, sono trattati ed elaborati in forma aggregata, nel rispetto della normativa sulla privacy.



Area Comunicazione e Marketing

Tel. 06.57300710 www.tecnoborsa.com