

SCENARI IMMOBILIARI®

ISTITUTO INDIPENDENTE DI STUDI E RICERCHE

NOTA PER LA STAMPA

OSSERVATORIO NAZIONALE IMMIGRATI E CASA

RAPPORTO 2007

VIALE REGINA MARGHERITA, 37 – 00198 ROMA – TEL. +39 06 8558802 – FAX +39 06 84241536
VIA BERTINI, 3/A – 20154 MILANO - TEL. +39 02 33100705 – FAX +39 02 33103099
VIA VERZIERE, 11 – 20122 MILANO – TEL. +39 02 36564523 – FAX +39 02 36564791
VIA DEL TEMPIO, 1/A – 00186 ROMA – TEL.+39 06 68309424 – FAX +39 06 6873557
HOCHSTRASSE 52 - 60313 FRANKFURT AM MAIN – TEL.+49 69 29925481 – FAX +49 69 29925483
WEB SITE: www.scenari-immobiliari.eu

OSSERVATORIO NAZIONALE

IMMIGRATI E CASA

RAPPORTO 2007

Ricerca coordinata da Pierluigi Bellardo

Si tratta di un rapporto riservato. Nessuna parte di esso può essere riprodotta, memorizzata in un sistema di ricerca automatica, inserita all'interno di un sito Internet, trasmessa in qualsiasi forma o tramite qualsiasi supporto (meccanico, fotocopiatura o altro), **escluse le citazioni giornalistiche**, senza autorizzazione scritta di SCENARI IMMOBILIARI®.

1. Introduzione

L'Osservatorio nazionale Immigrati e casa 2007, realizzato da Scenari Immobiliari e giunto alla sua terza edizione, rappresenta uno strumento utile per analizzare il rapporto tra immigrati e abitazione.

L'indagine è stata condotta intervistando un campione di 620 agenzie immobiliari, presenti su tutto il territorio nazionale e ubicate nelle località dove risulta più rilevante (sulla base dei dati Istat 2005) la presenza di lavoratori stranieri extracomunitari.

La raccolta e l'elaborazione dei dati sono stati effettuate direttamente da Scenari Immobiliari nei mesi di gennaio e febbraio 2007.

Obiettivo del Rapporto è analizzare il peso dei lavoratori immigrati nel mercato immobiliare italiano e come questa componente della domanda sia destinata, nei prossimi anni, a giocare un ruolo sempre più consistente nel comparto residenziale e nel settore dei mutui.

Negli ultimi tre anni, le compravendite che hanno avuto come acquirente un immigrato sono aumentate del 19 per cento raggiungendo, nel 2006, le 131mila unità (tavola 1). Superiore la crescita del fatturato (valore delle case acquistate) che, dal 2004 al 2006, è aumentato del 50 per cento, passando da 10.200 milioni a 15.300 milioni di euro.

Anche se gli operatori ritengono che, dopo l'esplosione registrata negli anni scorsi, il fenomeno sia in fase di stabilizzazione (in base a quanto riportato nella tavola 2, solo il 48 per cento degli intervistati ritiene che le transazioni possano crescere ulteriormente), l'anno in corso dovrebbe chiudersi con un ulteriore aumento dell'8,4 per cento, per quanto riguarda le transazioni, e del 14,4 per cento, per quanto riguarda il fatturato, arrivando a 17,5 miliardi di euro.

Tavola 1

Andamento degli scambi di abitazioni conclusi da lavoratori immigrati extracomunitari (2004-2007)				
Anno	N° compravendite	Variazione % annua	Fatturato totale (mln di euro)	Variazione % annua
2004	110.000	-	10.200	-
2005	116.000	+5,4	12.000	+17,6
2006	131.000	+12,9	15.300	+27,5
2007*	142.000	+8,4	17.500	+14,4

* previsione a dicembre 2007

Fonte: SCENARI IMMOBILIARI®

Tavola 2

Tendenza degli acquisti di abitazioni da parte di immigrati (dati in percentuale)				
Tendenza	2004	2005	2006	2007
Aumento	64,4	58,3	52,5	48,2
Stabilità	26,1	29,4	33,6	39,0
Diminuzione	7,8	6,3	7,0	9,0
Non so	1,7	6,0	6,9	3,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: SCENARI IMMOBILIARI®

Anche in termini relativi, la domanda abitativa degli immigrati, complice il progressivo rallentamento del mercato immobiliare italiano, ha accresciuto notevolmente il peso percentuale sul volume complessivo di immobili scambiati. Lo scorso anno le compravendite di abitazioni che hanno avuto come acquirente un lavoratore immigrato, hanno rappresentato il 16,3 per cento delle transazioni complessivamente concluse sul mercato residenziale italiano.

Le stime elaborate da Scenari Immobiliari prevedono che, **entro i prossimi due anni, una compravendita italiana su cinque sarà conclusa da immigrati, nell'ipotesi di un mercato nazionale stabile.**

Pur essendo destinata, nei prossimi anni, a crescere ulteriormente, sia in termini assoluti che relativi, la domanda abitativa proveniente dagli immigrati si scontra con due ostacoli, rappresentati dall'**elevato livello dei prezzi** e dalla **scarsità dell'offerta**.

Si stima che, ogni due richieste di abitazione provenienti da immigrati, solo una riesca, entro un anno, a tradursi in un acquisto. Questo avviene perché, in genere, questo compratore ha a sua disposizione un budget (tra contanti e mutuo), che oscilla tra centomila e 130mila euro e, inoltre, non tutti i venditori sono disposti ad accettarlo come controparte negoziale.

I tempi di ricerca dell'abitazione, per gli immigrati, sono notevolmente aumentati, soprattutto negli ultimi 12 mesi tanto che, al momento, oscillano tra i sei e i nove mesi (circa il 20 per cento in più che per gli italiani).

La tendenza, per il 2007, è di un ulteriore allungamento del periodo di ricerca. Questo fenomeno è legato in parte al progressivo esaurimento dell'offerta e/o, perlomeno, alla maggiore difficoltà di reperire sul mercato il prodotto desiderato, e in parte all'elevato livello raggiunto dalle quotazioni medie, anche nelle zone più degradate delle grandi aree urbane.

Si tratta di un mercato piuttosto povero, con una spesa media ancora contenuta, anche se in crescita (tavola 3).

Tavola 3

Spesa media per l'acquisto dell'abitazione		
Anno	Spesa media (euro)	Variazione % annua
2004	93.000	-
2005	103.000	+10,7
2006	117.000	+13,6
2007	123.000	+5,1

Fonte: SCENARI IMMOBILIARI®

Oltre all'aumento nel numero di transazioni, i fattori che hanno inciso sulla crescita del fenomeno, soprattutto in termini di fatturato, sono stati:

- l'aumento generale dei prezzi, registrato nel mercato immobiliare italiano, ha reso necessario, anche per gli immigrati, un esborso aggiuntivo per l'acquisto pari, in media, a circa 30mila euro in quattro anni
- la progressiva segmentazione della domanda.

Nel corso di soli tre anni, infatti, la spesa media per l'abitazione è aumentata del 25,8 per cento, portandosi da 93mila a 117mila euro, e le previsioni per il 2007 vedono un ulteriore aumento del 5,1 per cento. Questo trend di crescita dovrebbe portare la spesa media degli immigrati per l'abitazione ben oltre la soglia dei 120mila euro, ed esattamente attorno ai 123mila euro.

Qualche anno fa, il compratore medio era rappresentato da una coppia di lavoratori dipendenti, la cui capacità di spesa (risorse disponibili più mutuo) difficilmente superava i 100mila euro. Attualmente siamo di fronte

ad una maggiore differenziazione degli acquirenti stranieri, dovuta ad importanti cambiamenti di ordine sociale ed economico.

La nascita e lo sviluppo di molte aziende create da immigrati ha favorito l'emergere di una classe piccolo e medio-borghese. Questi hanno una maggiore disponibilità economica rispetto ai loro connazionali e, quindi, anche nelle loro scelte abitative, manifestano gusti e preferenze che, per molti aspetti, coincidono con quelli delle famiglie italiane.

Mentre, negli ultimi anni, la quasi totalità degli immigrati si è orientata verso l'acquisto di abitazioni di fascia medio-bassa, con il tempo, una parte minoritaria, ma crescente, della domanda ha manifestato un evidente mutamento delle proprie preferenze. Questa componente, che attualmente rappresenta il 15 per cento circa degli acquisti totali effettuati da immigrati, quando acquista in città, privilegia i quartieri residenziali semicentrali e compra appartamenti in immobili nuovi o di recente costruzione. Nel caso in cui sceglie di acquistare fuori città, invece, preferisce la villa singola o, in alternativa, la villetta a schiera.

Secondo le stime di Scenari Immobiliari, questa parte della domanda abitativa degli extracomunitari è destinata a crescere notevolmente nei prossimi due anni. **Entro il 2008, un immigrato acquirente su cinque sarà proprietario di una villetta fuori città, oppure, di un bilocale in un quartiere cittadino di media qualità, realizzando, di fatto, un acquisto di livello medio-alto.**

Prima di analizzare, più nel dettaglio, le caratteristiche dell'abitazione acquistata dagli immigrati che vivono in Italia, è utile fare cenno ai mezzi di pagamento normalmente utilizzati. Attualmente, infatti, **la possibilità di acquistare una casa resta, per questa categoria di acquirenti, fortemente legata alla disponibilità di un mutuo bancario.**

Il più delle volte, gli immigrati non dispongono neppure della cifra necessaria per la copertura delle spese notarili e delle tasse che, pertanto, devono necessariamente essere incluse nella somma richiesta alla banca.

Negli anni scorsi, i primi a comprare casa sono stati coloro che risiedevano già da molti anni in Italia, e che avevano messo da parte risparmi. Di

recente si sono affacciati sul mercato coloro che, volendo sfruttare il momento favorevole dei bassi tassi d'interesse, hanno acceso mutui con percentuali di copertura del prezzo di acquisto quasi totali. Tra il 2004 ed il 2006, la percentuale del prezzo di acquisto coperta dal mutuo è salita dal 70,1 per cento all'85,6 per cento, e la tendenza, per l'anno in corso, è per un ulteriore aumento (tavola 4).

L'incremento nel volume di mutui erogati agli immigrati ha fatto aumentare il rischio di insolvenza, in un mercato tradizionalmente caratterizzato da una bassa rischiosità. L'evoluzione di questo mercato è legata all'andamento del costo del denaro e, quindi, alla sostenibilità delle rate di mutuo. I leggeri incrementi dei tassi registrati nel corso del 2006 sono stati compensati da un allungamento dei tempi di rimborso, che spesso superano i trenta anni.

Tavola 4

Composizione percentuale della cifra d'acquisto				
	2004	2005	2006	2007
Mutuo	70,1	78,5	85,6	90,0
Disponibilità in contanti	9,5	5,6	4,0	2,5
Altro (prestito familiari, amici)	20,4	15,9	10,4	7,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: SCENARI IMMOBILIARI®

La centralità assunta dal finanziamento bancario per l'acquisto di un'abitazione è testimoniata dal fatto che una percentuale sempre maggiore di immigrati, ancor prima di mettersi alla ricerca attiva di una casa, si rivolge ad un istituto di credito o ad una finanziaria per valutare la disponibilità di questi ultimi all'erogazione del prestito.

Analizzando i dati raccolti nell'ambito dell'indagine, infatti, si evidenzia che, nel corso degli ultimi tre anni, la percentuale di immigrati che, al momento di procedere all'acquisto, dimostrava di avere una buona conoscenza delle pratiche necessarie per ottenere un prestito, è cresciuta notevolmente, passando dal 28,5 per cento al 44,3 per cento (tavola 5).

All'interno di questo dato, poi, è risultato elevato il numero di immigrati che, al momento di presentarsi in agenzia per iniziare la ricerca della casa, era già in possesso di un documento, rilasciato loro da una finanziaria o direttamente dalla propria banca, che indicava esattamente quale fosse il budget di cui potessero disporre per l'acquisto.

Parallelamente, il numero di immigrati che, nella ricerca di un'abitazione, dichiara di non essere perfettamente a conoscenza di alcuni aspetti legati alle modalità di finanziamento dell'acquisto, è fortemente calato. Se nel 2004, infatti, più di due acquirenti su tre (il 71,1 per cento del totale) dichiaravano di avere carenze informative, più o meno ampie, circa le modalità di erogazione del mutuo bancario, solo due anni dopo il dato si è fortemente ridotto, scendendo al di sotto del 50 per cento.

Tavola 5

Grado di conoscenza della procedura necessaria per la concessione del mutuo (dati in percentuale)				
	2004	2005	2006	2007
Buona	28,5	36,2	44,3	50,8
Parziale	36,0	34,5	33,1	30,2
Scarsa o nulla	35,1	28,7	22,0	18,5
Non sa, non indica	0,4	0,6	0,6	0,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: SCENARI IMMOBILIARI®

Questo dato è indice del diffondersi di un buon grado di cultura finanziaria. Si tratta di un processo totalmente spontaneo, favorito dal passaparola tra connazionali, che ha favorito anche la nascita di società di servizio, dirette da immigrati, specificamente rivolte a questo segmento della domanda. In molti casi si tratta di veri e propri intermediari creditizi.

2. Dove acquistano gli immigrati

L'indagine condotta da Scenari Immobiliari nelle diverse province italiane ha evidenziato un **progressivo spostamento degli acquisti degli immigrati dalle province più ricche verso altre che, pur essendo più lontane, offrono soluzioni abitative a costi mediamente più contenuti** (tavola 6).

È il caso, ad esempio, di Milano, come anche di Bologna, Brescia, Firenze e Verona. In tutte queste province sono state registrate riduzioni, più o meno consistenti, della presenza di immigrati extracomunitari all'interno del mercato residenziale.

Questo è dovuto all'effetto combinato della forte crescita dei prezzi, registrata sia nel centro urbano che nell'hinterland, con la scarsità del prodotto di livello qualitativo basso e a prezzo contenuto.

Di questa fuga dalle grandi città hanno beneficiato alcuni centri intermedi quali Alessandria, Bergamo, Varese, Cremona e Treviso al nord, e Prato, Pistoia, Perugia, Modena, Terni e Viterbo al centro.

Le uniche eccezioni, in questo quadro, sono rappresentate da Genova, Torino e Roma, tutte in forte crescita sul 2005, e dai principali centri urbani del Meridione, ancora interessati da forti acquisti in città.

Tavola 6

Acquisti di case da parte di immigrati in alcune province italiane (2004-2007) (percentuale su totale mercato)				
Provincia	2004	2005	2006	2007
Alessandria	26,1	28,2	29,4	30,5
Aosta	10,4	12,5	14,0	16,7
Bari	8,2	12,5	14,0	15,6
Bologna	8,0	10,0	8,5	9,0
Bergamo	7,8	8,5	9,7	9,4
Brescia	20,2	22,3	15,5	13,0
Catania	2,5	3,0	4,2	4,8
Como	9,6	10,9	12,8	13,5
Cremona	24,7	25,8	26,5	25,3
Cuneo	2,6	2,4	2,7	4,0
Firenze	6,5	5,3	4,5	4,0
Genova	3,2	3,1	4,4	5,5
Milano	12,0	11,8	10,5	9,0
Modena	11,6	12,4	15,6	17,0
Padova	9,0	9,6	11,8	12,0
Palermo	1,8	2,1	2,0	2,5
Perugia	6,1	7,0	7,6	7,9
Prato	10,3	11,6	13,0	15,0
Roma	19,6	20,1	22,5	24,7
Torino	9,2	11,3	16,6	17,4
Treviso	9,0	9,2	15,6	16,0
Trieste	9,0	9,4	10,2	11,3
Varese	6,7	8,1	8,5	9,2
Venezia	8,4	9,1	10,6	11,8
Vercelli	9,7	12,1	15,2	16,4
Verona	9,3	12,1	12,0	10,5
Vicenza	18,2	19,6	20,5	22,5

Fonte: SCENARI IMMOBILIARI®

Analizzando la ripartizione territoriale degli acquisti per macro-aree, si nota che questi non sono in linea con la distribuzione della popolazione immigrata sul territorio nazionale (tavola 7).

Tavola 7

Ripartizione territoriale degli acquisti conclusi da immigrati in Italia (2004-2007) (dati in percentuale)				
	Nord	Centro	Sud e isole	Totale
2004	74,7	18,6	6,7	100,0
2005	74,4	19,7	5,9	100,0
2006	73,2	21,5	5,3	100,0
2007	70,7	23,2	6,1	100,0

Fonte: SCENARI IMMOBILIARI®

Nelle regioni del nord Italia, dove si concentra il 64 per cento circa degli stranieri residenti (in base ai dati Istat al 31 dicembre 2005), le transazioni complessivamente concluse da lavoratori extracomunitari, nel 2006, rappresentano il 73,2 per cento delle compravendite totali. Questo dato evidenzia, chiaramente, la maggiore propensione all'acquisto degli immigrati che abitano in queste regioni, rispetto a quelli residenti nel centro e nel sud Italia. Il dato relativo alle regioni meridionali, infatti, raggiunge solamente il 5,3 del totale (sempre nel 2006), mentre quello relativo al centro, è pari al 21,5 per cento.

Nelle regioni del sud, invece, l'andamento delle compravendite risulta piuttosto altalenante, visto che in queste zone gli immigrati extracomunitari vivono ancora una situazione lavorativa piuttosto instabile, che mal si concilia con la richiesta di un mutuo e l'acquisto di un'abitazione.

Relativamente alla distribuzione regionale degli acquisti (quota regionale di compravendite concluse da immigrati sul totale nazionale), è sempre la

Lombardia ad avere la più alta concentrazione, con il 17,9 per cento (il dato è in lieve calo rispetto al 2004, quando era del 19,4 per cento). Seguono il Veneto, con il 16,7 per cento (in aumento dal 15,6 per cento dello scorso anno), il Piemonte, che con il 14,5 per cento supera l'Emilia Romagna, ferma al 13,9 per cento e il Lazio che, con il 13,4 per cento, sale dal 12,9 per cento del 2005 (tavola 8).

Tavola 8

Ripartizione regionale degli acquisti conclusi da immigrati in Italia (dati in percentuale)				
Regione	2004	2005	2006	2007
Lombardia	19,4	18,5	17,9	17,4
Veneto	14,9	15,6	16,7	17,2
Piemonte	13,1	13,6	14,5	15,5
Emilia Romagna	15,2	14,7	13,9	13,6
Lazio	12,2	12,9	13,4	14,3
Toscana	8,4	8,8	9,5	9,5
Liguria	4,0	4,0	4,5	4,2
Friuli Venezia Giulia	4,6	4,5	3,8	3,5
Umbria	2,6	2,5	2,4	2,2
Altre regioni	5,6	4,9	3,4	2,6
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: SCENARI IMMOBILIARI®

Nel corso degli anni è emersa una tendenza alla concentrazione degli acquisti nelle prime sei regioni della classifica. Mentre, infatti, nel 2004, gli acquisti conclusi da lavoratori immigrati in queste sei regioni (Lombardia, Emilia Romagna, Veneto, Lazio e Piemonte) rappresentavano l'83,2 per cento del totale nazionale, questo dato, nei due anni successivi, ha subito un ulteriore aumento, fino a portarsi all'85,9 per cento nel 2006. Nell'anno in corso, la tendenza è destinata a rafforzarsi ulteriormente, soprattutto per effetto della forte crescita delle transazioni nel Lazio e in Piemonte, regioni caratterizzate ancora da forti flussi migratori.

Si è assistito, negli anni, anche ad uno spostamento della domanda, e conseguentemente degli acquisti, dalle zone centrali e semicentrali delle grandi aree urbane del centro-nord Italia ai quartieri più periferici o, piuttosto verso i comuni dell'hinterland cittadino, soprattutto quelli ubicati lungo le principali direttrici di traffico e meglio serviti dal trasporto pubblico (tavola 9).

Tavola 9

Ubicazione nel territorio provinciale dell'abitazione acquistata da immigrati (dati in percentuale)				
Localizzazione	2004	2005	2006	2007
Centro	15,6	11,8	10,1	8,5
Semicentro	30,5	27,2	24,7	20,1
Periferia	20,4	24,6	26,6	31,0
Resto della provincia	33,5	36,4	38,6	40,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: SCENARI IMMOBILIARI®

I dati evidenziano un incremento progressivo degli acquisti conclusi fuori città, saliti dal 33,5 per cento del 2004 al 38,6 per cento dello scorso anno. Per l'anno in corso, è previsto un ulteriore aumento del 4,7 per cento, che dovrebbe portare la percentuale oltre il 40 per cento sul totale delle transazioni concluse da immigrati. Parallelamente, si riscontra il forte calo degli acquisti fatti nelle zone centrali e semicentrali delle aree urbane che, nel corso di soli tre anni, sono scesi dal 46 per cento circa al 35 per cento.

La “corsa” degli immigrati extracomunitari all’acquisto di una casa ha avuto l’effetto di esaurire in breve tempo lo stock di abitazioni di fascia medio-bassa disponibile sui mercati immobiliari delle grandi città.

Nel recente passato gli immigrati hanno concentrato gli acquisti nelle aree cittadine più degradate, caratterizzate dalla presenza di uno stock edilizio vetusto (l’età media degli immobili è, in genere, compresa tra i trenta e i quarant’anni) e, spesso, in cattivo stato di conservazione

3. Caratteristiche dell'abitazione acquistata dagli immigrati

Tra il 2004 ed il 2006, la maggior parte degli acquisti conclusi da lavoratori stranieri extracomunitari ha riguardato la tipologia dell'appartamento in condominio, che questo fosse ubicato in città o fuori città. Nel corso dell'ultimo anno, poi, le preferenze di questa parte della domanda hanno cominciato a mutare, anche verso tipologie di abitazione differenti (tavola 10).

Tavola 10

Tipologia di abitazione acquistata dagli immigrati <i>(dati in percentuale)</i>				
Tipologia abitativa	2004	2005	2006	2007
Appartamento	84,9	89,8	88,1	82,6
Villa, villetta a schiera	6,5	7,6	9,5	13,4
Altro	8,6	2,6	2,4	4,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: SCENARI IMMOBILIARI®

I dati riportati nella tavola 10 indicano uno spostamento di preferenze verso tipologie di abitazioni diverse dall'appartamento in condominio, ovvero ville singole, case isolate (in genere rustici da ristrutturare) e villette a schiera.

Tra il 2005 ed il 2006, infatti, si è osservata una crescita della domanda di ville, rustici e villette a schiera che, allo stato attuale, rappresentano il dodici per cento degli acquisti complessivi. Le previsioni per l'anno in corso indicano un aumento ulteriore della percentuale di acquisti che hanno, per oggetto, abitazioni diverse dal tradizionale appartamento in condominio.

Oltre a considerazioni di carattere socio-economico, relative alla progressiva differenziazione della domanda extracomunitaria tra diverse tipologie di acquirenti, va sottolineato che lo spostamento degli acquisti, dalle città verso l'hinterland cittadino, ha favorito, necessariamente, l'acquisto di rustici da ristrutturare, di villette a schiera di nuova o recente costruzione o, ancora, di porzioni di ville bi- o quadri-familiari.

In quasi due casi su tre (64,6 per cento), l'abitazione acquistata da immigrati presenta uno stato di conservazione tale da richiedere interventi di ristrutturazione, più o meno consistenti. Quello che assume importanza, però, è il trend che si è venuto a determinare in questi ultimi tre anni, visto che la percentuale di extracomunitari che hanno acquistato abitazioni nuove o di recente ristrutturazione è aumentata, tra il 2004 ed il 2006, dal 27,4 per cento al 35,4 per cento, con la tendenza ad un ulteriore aumento nel 2007 (tavola 11).

Tavola 11

Condizione dell'abitazione acquistata da cittadini immigrati <i>(dati in percentuale)</i>				
Stato di conservazione	2004	2005	2006	2007
Nuova	5,7	7,2	10,8	15,0
Usata ristrutturata	21,7	22,4	24,6	28,5
Da ristrutturare parzialmente	48,2	50,9	52,3	45,5
Da ristrutturare totalmente	24,4	19,5	12,3	11,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: SCENARI IMMOBILIARI®

Nonostante le famiglie di immigrati manifestino, rispetto a quelle italiane, una maggiore esigenza di spazio, anche nel 2006 si è rilevata una concentrazione degli acquisti verso nelle soluzioni abitative di medio-piccola dimensione (tavola 12).

Dal 2005, la quota di abitazioni acquistate, con superficie superiore ai 120 metri quadrati, è quasi raddoppiata. Le richieste maggiori degli immigrati si collocano nella fascia compresa tra gli 80 e i 100 metri quadrati, quella corrispondente ad un trilocale. Al momento dell'acquisto, ci si deve accontentare però di un bilocale, con una metratura compresa tra i 50 e gli 80 metri quadrati.

Il 2007 dovrebbe segnare un'ulteriore riduzione della superficie media dell'abitazione acquistata dopo che, nel 2006, questa ha raggiunto i 55 metri quadrati, dai 58 dell'anno precedente. Nell'anno in corso, la dimensione media delle case acquistate da immigrati dovrebbe collocarsi attorno ai 52 metri quadrati. La percentuale di acquisti oltre i 120 metri quadrati è destinata a salire nel 2007.

Tavola 12

Dimensione media dell'abitazione acquistata da immigrati <i>(dati in percentuale)</i>				
Dimensione	2004	2005	2006	2007
Inferiore a 30 mq	2,0	3,2	4,5	6,5
Tra 30 e 50 mq	5,0	5,9	8,5	10,0
Tra 50 e 80 mq	34,8	46,7	48,9	52,5
Tra 80 e 100 mq	41,7	36,6	27,5	21,0
Tra 100 e 120 mq	7,8	4,8	5,5	3,0
Oltre i 120 mq	8,7	2,8	5,1	7,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: SCENARI IMMOBILIARI®

Più complesso è il discorso sulle caratteristiche che deve possedere la zona nella quale si trova l'abitazione. Analizzando i dati riportati nella tavola 13, infatti, è evidente l'emergere di numerose e diverse tendenze nelle scelte e nelle preferenze degli immigrati.

Se fino a tre anni fa, l'aspetto che più caratterizzava questa domanda era proprio quello di non manifestare, nella ricerca dell'abitazione, alcuna particolare esigenza, salvo quella di poter contenere la spesa entro il budget prefissato, nel 2006 sono emersi cambiamenti significativi.

Innanzitutto, proprio in coincidenza con il progressivo spostamento della domanda verso le periferie e i comuni dell'hinterland, ha assunto un peso sempre maggiore la presenza di un'efficiente rete di trasporto pubblico (per due immigrati su tre) e la possibilità di avvicinarsi al posto di lavoro (nel 20,6 per cento dei casi). Diversamente dalle famiglie italiane, infatti, quelle composte da immigrati sono spesso sprovviste di un mezzo di trasporto privato.

Nel 2007, questo trend è destinato a rafforzarsi tanto che, entro la fine dell'anno, per tre immigrati acquirenti su quattro sarà fondamentale acquistare un'abitazione, fuori o dentro la città, che sia ben collegata al luogo di lavoro e, nel 25 per cento dei casi, sarà importante potervi accedere rapidamente e facilmente, visto che questo si trova quasi sempre in città.

Tavola 13

Tipologie di servizi richiesti nelle vicinanze dell'abitazione* (dati in percentuale)				
Servizi	2004	2005	2006	2007
Scuole	5,2	12,2	13,4	16,0
Mezzi di trasporto	35,7	60,3	65,4	75,0
Aree verdi	3,5	5,0	7,4	5,6
Luoghi di ritrovo della comunità	12,5	4,8	4,1	2,5
Posto di lavoro	10,5	14,7	20,6	25,4
Altro	15,3	20,2	17,8	15,6
Nessuna particolare esigenza	18,3	25,0	22,4	18,4
* Possibili più risposte				

Fonte: SCENARI IMMOBILIARI®

Si noti la sempre minore importanza riconosciuta alla vicinanza con altri connazionali. Il desiderio di integrazione nel tessuto sociale italiano, infatti, rende l'immigrato desideroso di andare a vivere in quartieri abitati in prevalenza da famiglie italiane. **Questa redistribuzione delle famiglie immigrate sul territorio urbano, tramite l'acquisto della casa, sarà sicuramente uno dei fenomeni più rilevanti dei prossimi anni.**

4. I Paesi di provenienza degli acquirenti immigrati e le motivazioni dell'acquisto

L'indagine realizzata da Scenari Immobiliari si è posta l'obiettivo di analizzare anche le ragioni che spingono gli immigrati, che vivono nel nostro Paese, a compiere un passo tanto importante come quello di acquistare un'abitazione.

I dati raccolti a tal proposito (tavola 14) evidenziano un quadro piuttosto vario. In cima alle motivazioni espresse dagli acquirenti (nel 60,4 per cento dei casi) c'è l'alto livello raggiunto dagli affitti, il cui importo, ormai, è quasi equivalente a quello di una rata di mutuo, se non superiore.

In questo quadro va anche considerata la difficoltà, per gli immigrati, di trovare proprietari che siano disposti a dare loro in locazione un appartamento. In molti casi, infatti, la motivazione che spinge l'immigrato ad orientarsi verso l'acquisto è legata alla difficoltà incontrata nel trovare sul mercato appartamenti in affitto, indipendentemente dal valore del canone richiesto.

Altra motivazione importante è la maggiore disponibilità delle banche nel concedere mutui agli immigrati.

Tavola 14

Le motivazioni principali per l'acquisto della casa*
(dati in percentuale, possibili più risposte)

Motivi	2004	2005	2006	2007
Affitti elevati/difficili	51,4	56,7	60,4	65,0
Ricongiungimento familiare	19,0	11,7	15,6	18,5
Miglioramento abitativo	32,8	26,7	20,4	15,5
Matrimonio	1,0	0,8	1,4	2,5
Sfratto	3,2	1,2	2,4	1,0
Mobilità (lavoro/studio)	17,3	12,1	14,8	16,0
Disponibilità mutui	18,0	22,4	25,8	35,2
Altro	12,5	22,9	24,6	14,1
* Possibili più risposte				

Fonte: SCENARI IMMOBILIARI®

Negli ultimi anni, in coincidenza con il progressivo rallentamento della domanda di abitazioni da parte delle famiglie italiane, le banche hanno “scoperto” questo nuovo segmento del mercato del credito. La progressiva inclusione di molti Paesi dell'est europeo (quali Polonia, Romania e Bulgaria) nell'area comunitaria, ha poi ulteriormente favorito questo processo di apertura del mercato dei mutui agli immigrati, giudicati affidabili nei pagamenti.

Negli ultimi tre anni, una parte piuttosto consistente degli acquirenti (il 15,6 per cento) ha proceduto nella ricerca e nell'acquisto di una casa per il desiderio di procedere al ricongiungimento con la famiglia di origine.

Proprio per questo motivo, in effetti, questi acquirenti danno grande importanza, al momento della ricerca di un'abitazione, alle sue dimensioni, che non devono, in genere, essere inferiori ai 70-80 metri quadrati. In mancanza di questi requisiti dimensionali, spesso l'acquisto non avviene.

Nei prossimi due-tre anni, il ricongiungimento parentale sarà una delle motivazioni più forti nello spingere i lavoratori immigrati all'acquisto di una casa.

Quanto alla ripartizione degli acquirenti per area geografica di provenienza, possiamo sottolineare due tendenze di fondo (tavola 14):

- la forte e costante crescita degli acquirenti provenienti dall'Europa dell'est e dall'area indiana
- la progressiva diminuzione degli acquisti conclusi da cittadini sudamericani e nordafricani.

In cima alla lista troviamo albanesi e rumeni, che rappresentano più del 50 per cento della domanda proveniente dai Paesi dell'est Europa (tavola 16). A seguire i moldavi (9 per cento), i croati (8,5 per cento) e i polacchi (8 per cento).

Tavola 15

Ripartizione degli acquirenti extracomunitari per area geografica di provenienza (dati in percentuale)				
Area di provenienza	2004	2005	2006	2007
Europa dell'Est	26,3	30,4	33,8	35,0
Nord Africa	18,8	15,5	14,0	11,5
Altri Paesi africani	4,3	5,0	6,4	7,5
Cina	15,4	19,4	14,6	16,5
India e Paesi limitrofi	16,0	13,5	19,1	20,0
Sud America	9,6	8,5	7,0	6,4
Filippine	4,5	3,7	2,4	2,0
Altro	5,1	4,0	1,7	1,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: SCENARI IMMOBILIARI®

Tavola 16

Ripartizione degli acquirenti provenienti dall'Europa dell'est per cittadinanza (dati in percentuale)				
Paese di provenienza	2004	2005	2006	2007
Albania	21,1	25,7	24,7	23,0
Romania	18,3	22,1	26,9	30,0
Bulgaria	8,6	2,8	3,0	2,0
Croazia	8,4	10,0	8,5	10,5
Moldavia	5,6	7,8	9,0	7,0
Polonia	9,9	12,3	8,0	5,0
Russia	5,6	2,0	3,3	4,2
Serbia	12,7	9,8	8,1	7,5
Ucraina	4,2	6,5	7,0	9,5
Altro	5,6	1,0	1,5	1,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: SCENARI IMMOBILIARI®

L'aumento degli acquisti conclusi da immigrati provenienti dai Paesi dell'area indiana rientra in un trend di lungo periodo, destinato a proseguire per tutto il 2007. Indiani, bengalesi e cingalesi sono sempre raggruppati in nuclei familiari piuttosto ampi, costituiti spesso da due o più famiglie con amici, per cui il loro bisogno di spazio è superiore alla media. Sono soprattutto questi a richiedere abitazioni medio-grandi, di dimensioni superiori ai cento metri quadrati.

Le preferenze di localizzazione vanno verso aree le semicentrali dei grandi centri urbani che, nonostante i prezzi piuttosto elevati, assicurano la vicinanza al luogo di lavoro e ai servizi. Rispetto ai cittadini dell'est, infatti, gli indiani hanno una spesa per l'abitazione del trenta per cento più elevata rispetto al dato nazionale visto che, spesso, sono titolari di attività commerciali, soprattutto nel settore della ristorazione.

Tra il 2004 ed il 2006, la presenza di indiani, pakistani, cingalesi e bengalesi, tra gli acquirenti extracomunitari, è aumentata di quasi il venti per cento, passando dal 16 al 19,1 per cento. Per il 2007, si prevede un ulteriore aumento del 5 per cento, arrivando così al 20 per cento.

In calo, nel corso degli ultimi tre anni, gli acquisti conclusi da immigrati di origine nordafricana che, tra il 2004 ed il 2006, sono diminuiti del 25 per cento circa, portandosi dal 18,8 per cento al 14,0 per cento. Per quanto riguarda la ripartizione per nazionalità (tavola 17), invece, oltre il 50 per cento di essi è stato concluso, nel 2006, da immigrati marocchini, e il dato è previsto in ulteriore aumento anche nel 2007.

Tavola 17

Ripartizione degli acquirenti provenienti dal Nord Africa per cittadinanza (dati in percentuale)				
Paese di provenienza	2004	2005	2006	2007
Marocco	46,5	49,8	51,5	54,5
Tunisia	30,4	29,4	29,0	25,6
Algeria	10,5	11,8	12,6	10,0
Egitto	8,4	6,2	5,5	7,5
Altro	4,2	2,8	1,4	2,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: SCENARI IMMOBILIARI®

Anche tra gli immigrati di origine nordafricana si è riscontrata una propensione alla spesa più alta della media mentre, per quanto riguarda la dimensione e le altre caratteristiche dell'abitazione, la loro preferenza va a superfici medio-piccole. In genere, scelgono di abitare in zone dove è già forte la presenza di connazionali o, comunque di altri immigrati di origine nordafricana.

Il calo registrato nel periodo preso in analisi è da imputare ai consistenti acquisti che sono già stati fatti negli anni precedenti, visto che si tratta di comunità che, ormai, sono presenti nel nostro Paese da tempo. Il loro peso sul totale degli acquisti conclusi da extracomunitari dovrebbe calare, nei prossimi due anni, fino ad attestarsi ad una percentuale intorno al 10 per cento.

È in forte aumento la percentuale di acquirenti provenienti da altri Paesi africani, soprattutto senegalesi, ghanesi e nigeriani. In effetti, si tratta di immigrati che sono presenti, nel nostro Paese, da poco tempo e che, pertanto, solo ora, raggiunta una certa stabilità economica, possono avvicinarsi al mercato degli acquisti (tavola 18).

Tavola 18

Ripartizione degli acquirenti provenienti dagli altri Paesi africani per cittadinanza (dati in percentuale)				
Paese di provenienza	2004	2005	2006	2007
Ghana	40,2	41,4	42,5	45,0
Senegal	38,7	40,2	38,4	35,4
Nigeria	14,5	13,2	12,8	15,5
Altro	6,6	5,2	6,3	4,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: SCENARI IMMOBILIARI®

Assieme a indiani, pakistani e cingalesi, i nordafricani sono gli acquirenti più esigenti visto che, per loro, la casa deve presentare alcuni requisiti irrinunciabili. La dimensione preferita è il trilocale, compreso tra i 70 e gli 85 metri quadrati, e questo deve avere la cucina separata dal resto della casa, oltre ad essere dotato di un balcone o, meglio, di un terrazzo, dove poter, a volte, cucinare. Preferiscono abitare in case singole.

Altro fenomeno importante da mettere in evidenza, sia per il 2006 che per l'anno in corso, è la diminuzione delle compravendite che hanno visto, come controparte acquirente, immigrati di origine sudamericana. Il dato, che è sceso del 27 per cento in tre anni, è previsto in ulteriore calo per il 2007, quando dovrebbe attestarsi al 6,4 per cento. Le compravendite concluse da immigrati di origine sudamericana si sono concentrate, nel 2006, in Liguria, e in particolare a Genova, in Umbria, soprattutto nella provincia di Perugia e a Roma.

I sudamericani preferiscono andare ad abitare in città, possibilmente in zone semiperiferiche, anche se questo comporta un sacrificio in termini dimensionali. L'abitazione acquistata ha una superficie oscillante tra i 40 e i 50 metri quadrati, corrispondenti a un bilocale.

Tra i sudamericani che, nel corso del 2006, hanno acquistato una casa, spicca la presenza degli ecuadoregni, che hanno concluso circa i tre quarti delle compravendite totali seguiti, a lunga distanza, dai peruviani, con il 18,5 per cento del totale (tavola 19).

Tavola 19

Ripartizione degli acquirenti provenienti dal Sud America per cittadinanza (dati in percentuale)				
Paese di provenienza	2004	2005	2006	2007
Ecuador	60,0	76,2	74,1	70,8
Perù	20,0	13,0	18,5	20,5
Cile	13,3	8,8	6,0	8,2
Altro	6,7	2,0	1,4	0,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: SCENARI IMMOBILIARI®

Un ultimo cenno spetta al dato relativo alla comunità cinese presente in Italia. La percentuale di acquisti conclusi da immigrati cinesi, sul totale delle compravendite, è rimasta sostanzialmente stabile, seppur con qualche oscillazione in alto o in basso.

Tra gli immigrati che vivono e lavorano nel nostro Paese, infatti, i cinesi rappresentano gli acquirenti più attivi sul mercato residenziale italiano, anche perché, assieme a filippini e marocchini, sono stati tra i primi ad optare, già dieci anni fa, per l'acquisto piuttosto che per l'affitto.

La loro spesa per l'acquisto di una casa è più alta della media italiana, ed è pari a circa 160mila euro, con una tendenza al rialzo. Tra gli acquirenti immigrati, inoltre, sono quelli che fanno meno ricorso al mutuo e, quando vi ricorrono, la percentuale di copertura sul prezzo di acquisto è, mediamente, più bassa, pari a circa il 40-50 per cento del totale.

Per ogni ulteriore informazione, contattare cortesemente l'**UFFICIO STAMPA**, al numero telefonico +39.06.85.58.802 o all'indirizzo di posta elettronica ufficiostampa@scenari-immobiliari.it.

**NOTA INFORMATIVA PER LA PUBBLICAZIONE DI UN SONDAGGIO
AI SENSI DELL'ART.3 DELL'ALLEGATO A
ALLA DELIBERA N. 153/02/CSP DEL 25 LUGLIO 2002**

Titolo del sondaggio: Immigrati e casa

Soggetto che ha realizzato il sondaggio: Scenari Immobiliari srl (www.scenari-immobiliari.eu)

Committente e acquirente: Scenari Immobiliari srl (www.scenari-immobiliari.eu)

Tipo e oggetto del sondaggio: Indagine campionaria telefonica avente come oggetto gli individui stranieri extracomunitari che hanno acquistato una casa in Italia nel 2006

Universo di riferimento: 620 agenzie immobiliari

Tipo di campionamento: campione a due stadi, scelta dei comuni al primo stadio (sulla base del Bilancio demografico Istat 2005 si sono individuati i comuni dove è maggiore il peso dei cittadini stranieri residenti) e le agenzie immobiliari al secondo (scelta casuale dagli elenchi delle Pagine Gialle)

Estensione territoriale del sondaggio: 19 capoluoghi di provincia (Italia) in cui risiede quasi il 60% dei cittadini stranieri in Italia

Periodo di realizzazione del sondaggio: 15 gennaio – 25 febbraio 2007

Testo integrale di tutte le domande rivolte agli intervistati: si allega il questionario somministrato agli agenti immobiliari

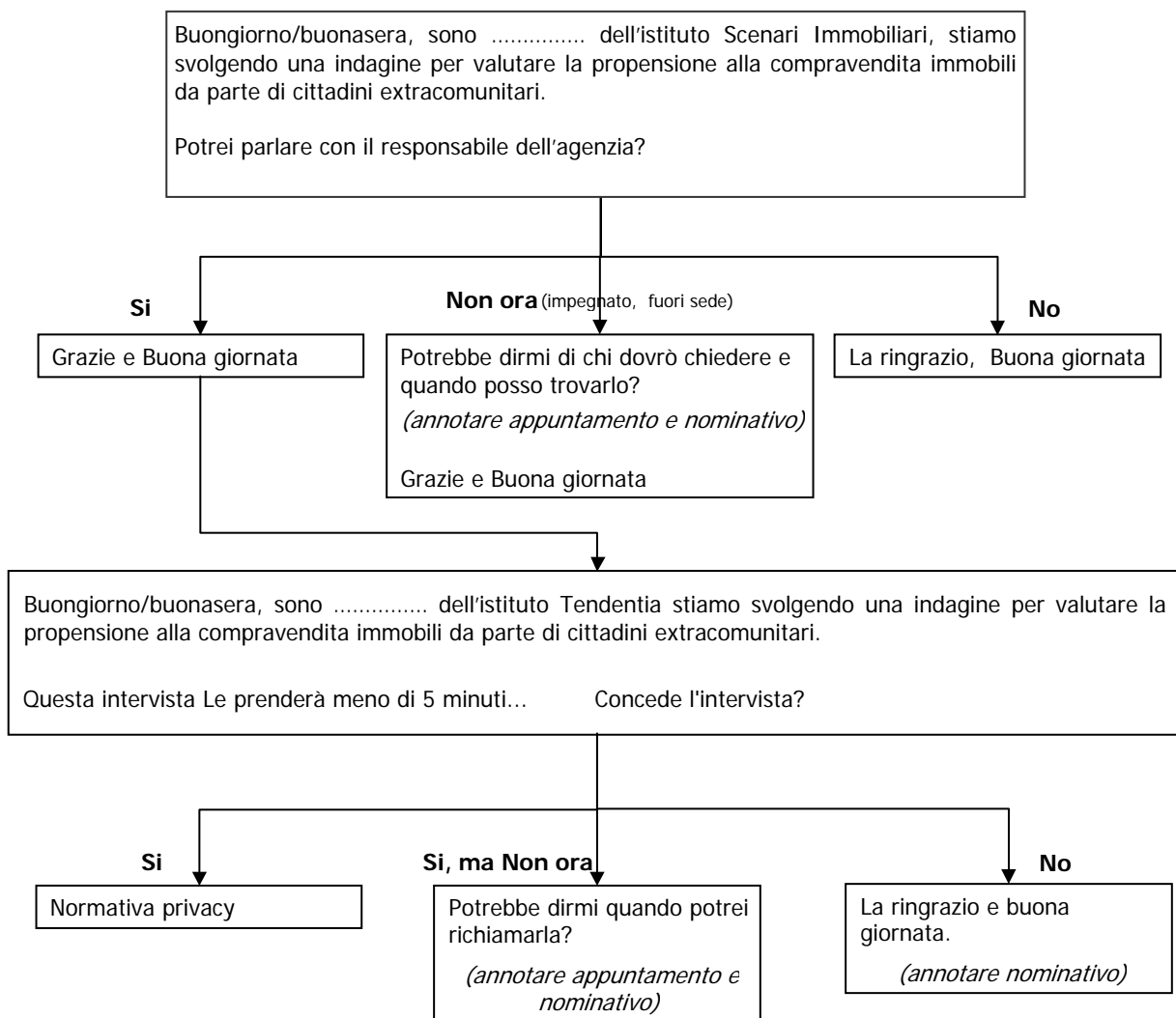
Consistenza numerica del campione di intervistati: 910 agenzie immobiliari interpellate distribuite su tutto il territorio nazionale.

Numero dei non rispondenti: 400 (rispondenza del 56,1 per cento). Sostituzioni operate: 110, di cui tutti rispondenti.

MODELLO DI QUESTIONARIO UTILIZZATO PER LE INTERVISTE

N.B. Salvo indicazioni, tutte le modalità di risposta non saranno lette agli intervistati. Inoltre, salvo indicazioni, tutte le domande prevedono risposta singola.

INTRODUZIONE



NORMATIVA PRIVACY

PRIVACY - Le preciso che Lei è libero di accettare l'intervista o di interromperla nel momento in cui lo ritenga opportuno. Le garantisco che qualsiasi informazione ci darà verrà trattata in forma strettamente riservata e SENZA l'uso del suo nome o numero di telefono, come imposto dal d.l. 196/03 sulla "tutela dei dati personali". Per il breve periodo in cui le risposte saranno elaborate, Lei potrà in qualsiasi momento chiederci di consultare le risposte che ci ha dato, modificarle o opporsi al loro trattamento.

Nota: dal sistema si conosce l'indirizzo dell'agenzia e quindi la zona geografica di appartenenza.

TIPO DI AGENZIA

D1. Mi potrebbe indicare in che zona/area del comune opera la sua agenzia? (*leggere le modalità di risposta, è possibile dare più risposte*)

1. Centro
2. Semicentro
3. Periferia
4. Altro (specificare) _____ (NON LEGGERE)

D2. Mi potrebbe indicare che tipo di immobili tratta la sua agenzia? (*leggere le modalità di risposta, è possibile dare più risposte*)

1. Abitazioni di pregio
2. Abitazioni normali o economiche --> Se NON dichiara abitazioni normali chiudere l'intervista
3. Altro (negozi, magazzini, uffici, ecc.)

COMPRAVENDITA CON EXTRACOMUNITARI

D3. Nel corso dell'anno, la sua agenzia ha seguito almeno un contratto di compravendita con cittadini extracomunitari (immigrati provenienti da Africa, Asia, America, Paesi fuori dell'Unione europea)?

1. Sì
2. No --> Chiudere l'intervista

D4. Secondo lei, rispetto allo scorso anno, nella sua zona, gli extracomunitari che hanno acquistato un'abitazione sono? (*leggere le modalità di risposta*)

1. Aumentati
2. Diminuiti
3. Rimasti Stabili
4. Non sa, non indica (NON LEGGERE)

D4bis. Provando a stimare una %: supponiamo che 100 persone abbiano acquistato un'abitazione da lei nel 2004. Quante di queste erano extracomunitari?

1. _____ (numerica, inserire numero da 1 a 100)

D5. Si ricorda la nazionalità degli acquirenti? (*è possibile dare più risposte*)

1. Romania
2. Bulgaria
3. Polonia
4. Albania
5. Altri Paesi europei

6. Marocco, Tunisia
7. Senegal, Ghana, Nigeria, Algeria
8. Altri Paesi africani

9. Pakistan
10. India
11. Sri Lanka
12. Filippine
13. Cina
14. Altri Paesi asiatici

15. Messico
16. Perù, Ecuador
17. Altri Paesi americani

18. Altro (specificare) _____

D6. Hanno acquistato prevalentemente in città o in piccoli comuni? *(aiutare se non comprende il senso della domanda)*

1. Città / comune medio - grande
2. Piccoli comuni

Se COD. 1 a D6

D7. In città dove? *(leggere le modalità di risposta)*

1. Centro
2. Semicentro
3. Periferia
4. Altro (specificare) _____ (NON LEGGERE)
5. Non sa, non indica (NON LEGGERE)

Se COD. 2 a D6

D8. In piccoli comuni dove? *(leggere le modalità di risposta)*

1. Centro
2. Altro
3. Non sa, non indica (NON LEGGERE)

D9. Si sono insediati in zone già popolate da extracomunitari? *(aiutare se non comprende il senso della domanda)*

1. Sì – **ricorda che comunità sono presenti in queste zone?** (specificare) _____
(segnare "N" se "NON SA")
2. No
3. Non sa, non indica

D10. Che tipo di abitazione hanno acquistato prevalentemente? *(leggere le modalità di risposta)*

1. Appartamento
2. Villa
3. Altro (specificare) _____ (NON LEGGERE)

D11. Quali sono le dimensioni medie (in MQ) dell'alloggio acquistato? *(aiutare se non comprende il senso della domanda)*

1. Inferiore a 30 mq
2. Tra 30 e 50 mq
3. Tra 50 e 80 mq
4. Tra 80 e 100 mq
5. Tra 100 e 120 mq
6. Oltre i 120 mq
7. Non sa, non indica

D12. In media, qual è lo stato dell'abitazione acquistata dagli extracomunitari? *(leggere le modalità di risposta)*

1. Nuova
2. Da ristrutturare parzialmente
3. Da ristrutturare totalmente
4. Non sa non indica (NON LEGGERE)

D13. Gli acquirenti hanno espresso particolari esigenze legate alla cultura di appartenenza (es. i musulmani hanno l'esigenza, per motivi religiosi, di avere le cucine separate dalle altre stanze)?

1. Sì (specificare quali) _____
2. No

D14. Qual è stata la motivazione principale dell'acquisto? (aiutare se non comprende il senso della domanda)

1. Alto livello di affitto
2. Ricongiungimento familiare
3. Miglioramento abitativo
4. Matrimonio
5. Mobilità (lavoro/studio)
6. Sfratto
7. Altro (specificare) _____
8. Non sa, non indica

D15. Quali sono i servizi principalmente richiesti in prossimità dell'abitazione cercata? (è possibile dare più risposte)

1. Scuola
2. Fermate bus e/o tram e/o stazione
3. Luoghi di ritrovo della comunità
4. Aree verdi comuni e/o cortili privati
5. Luogo di lavoro
6. Altro (specificare) _____
7. Nessuna particolare esigenza

D16. Qual è stata la modalità di acquisto? (è possibile dare più risposte, aiutare se non comprende il senso della domanda)

1. Misto (contanti + mutuo)
2. Totale in contanti
3. Altro (specificare) _____
4. Non sa, non indica

Se COD. 1 a D16

D17. Nel caso di ricorso al mutuo, gli acquirenti hanno mostrato una conoscenza delle procedura necessaria per la concessione del mutuo? (leggere le modalità di risposta)

1. buona
2. parziale
3. scarsa o nulla
4. non sa, non indica (NON LEGGERE)

La breve intervista è terminata, la ringraziamo della sua collaborazione

Eventuali commenti sulle dichiarazioni dell'intervistato
