

ANCE | MILANO
LODI
MONZA E BRIANZA



CAMERA DI
COMMERCIO
MILANO

martedì, 6 maggio 2014

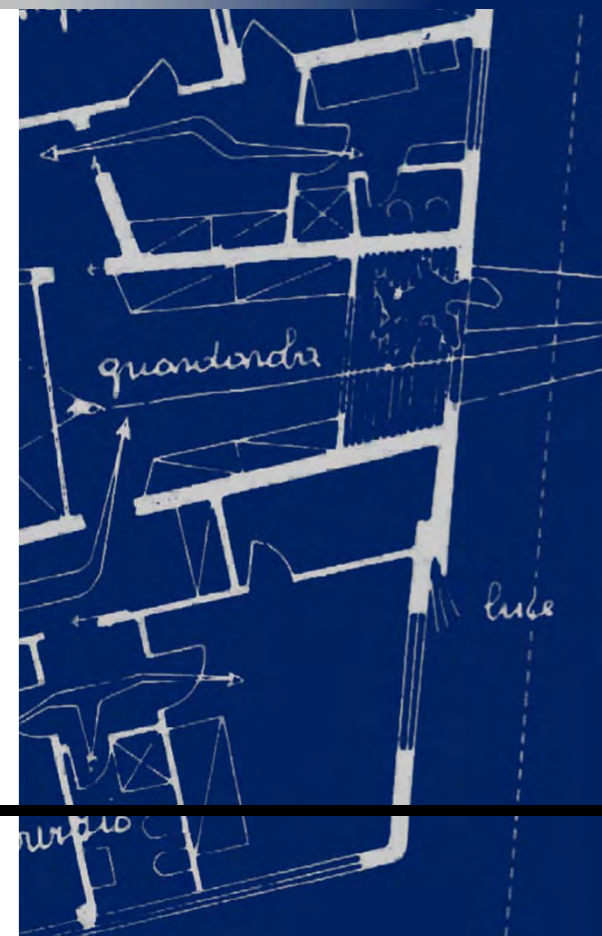
Le nuove tendenze dell'abitare a Milano

Osservatorio Housing Evolution

**Osservatorio Housing Evolution:
la domanda immobiliare
a Milano e in provincia di Milano**

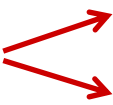
Mario Abis

makno



Campione e periodo di rilevamento

CAMPIONE

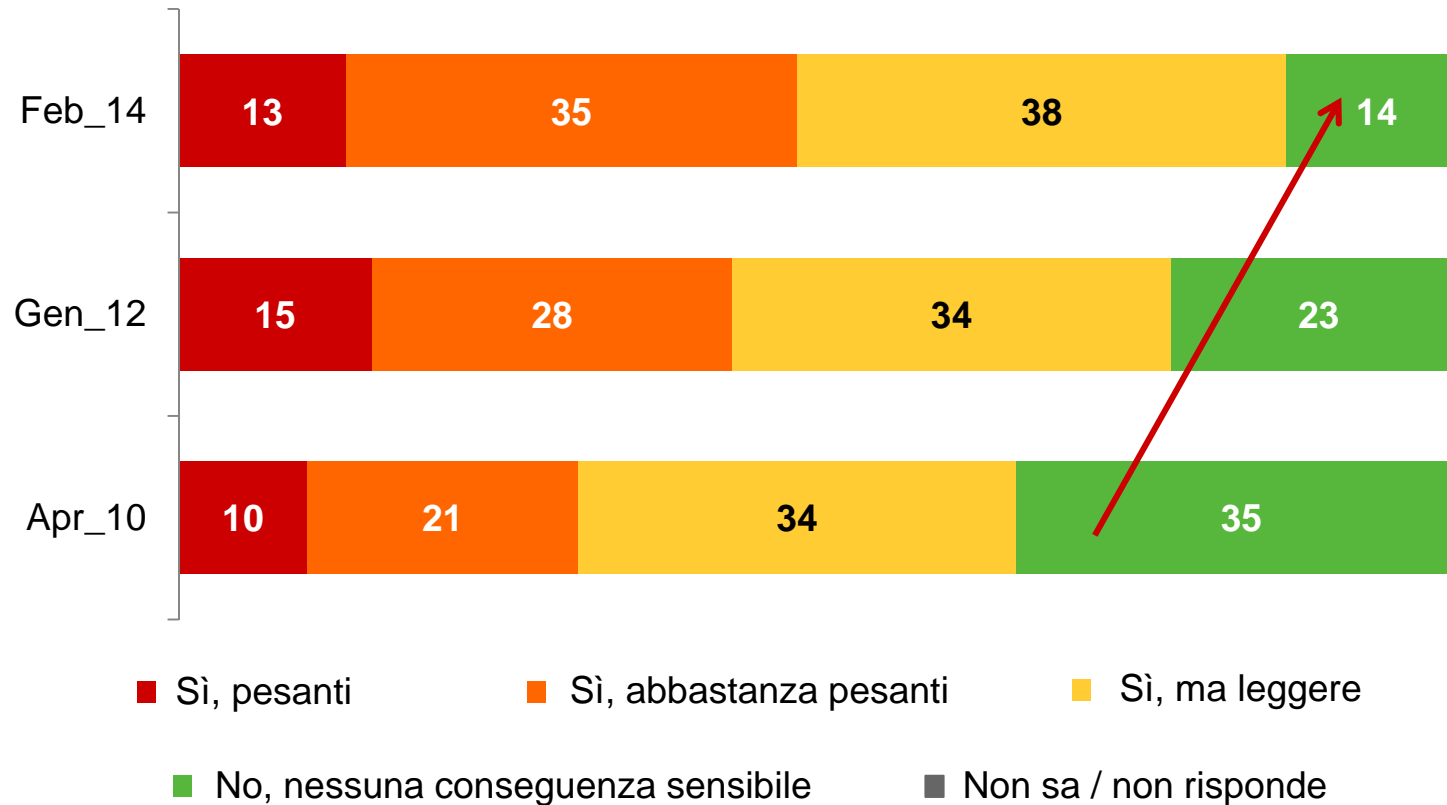
- 1.000 casi** 
- età **25-65 anni**
 - rappresentativi** della popolazione residente:
 - a **Milano**
 - in **provincia di Milano**

PERIODO DI RILEVAMENTO

Febbraio 2014

L'impatto della crisi

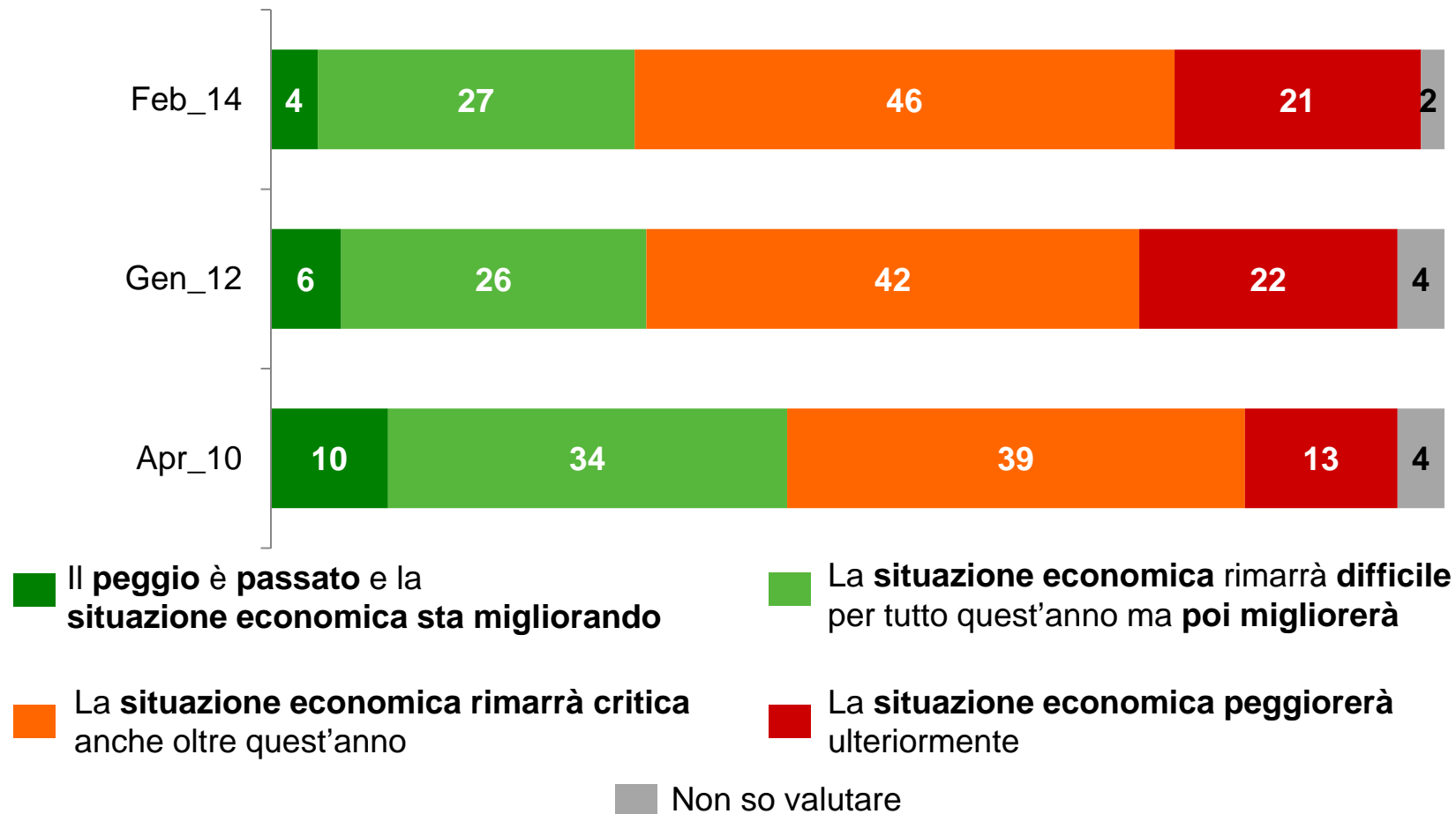
La crisi economico-finanziaria iniziata nel 2008-2009 ha avuto conseguenze dirette sulle condizioni economiche e il tenore di vita della sua famiglia?



Basi: 2010=535 casi, 2012=400, 2014=1.000 – Dati %

L'atteggiamento verso il futuro

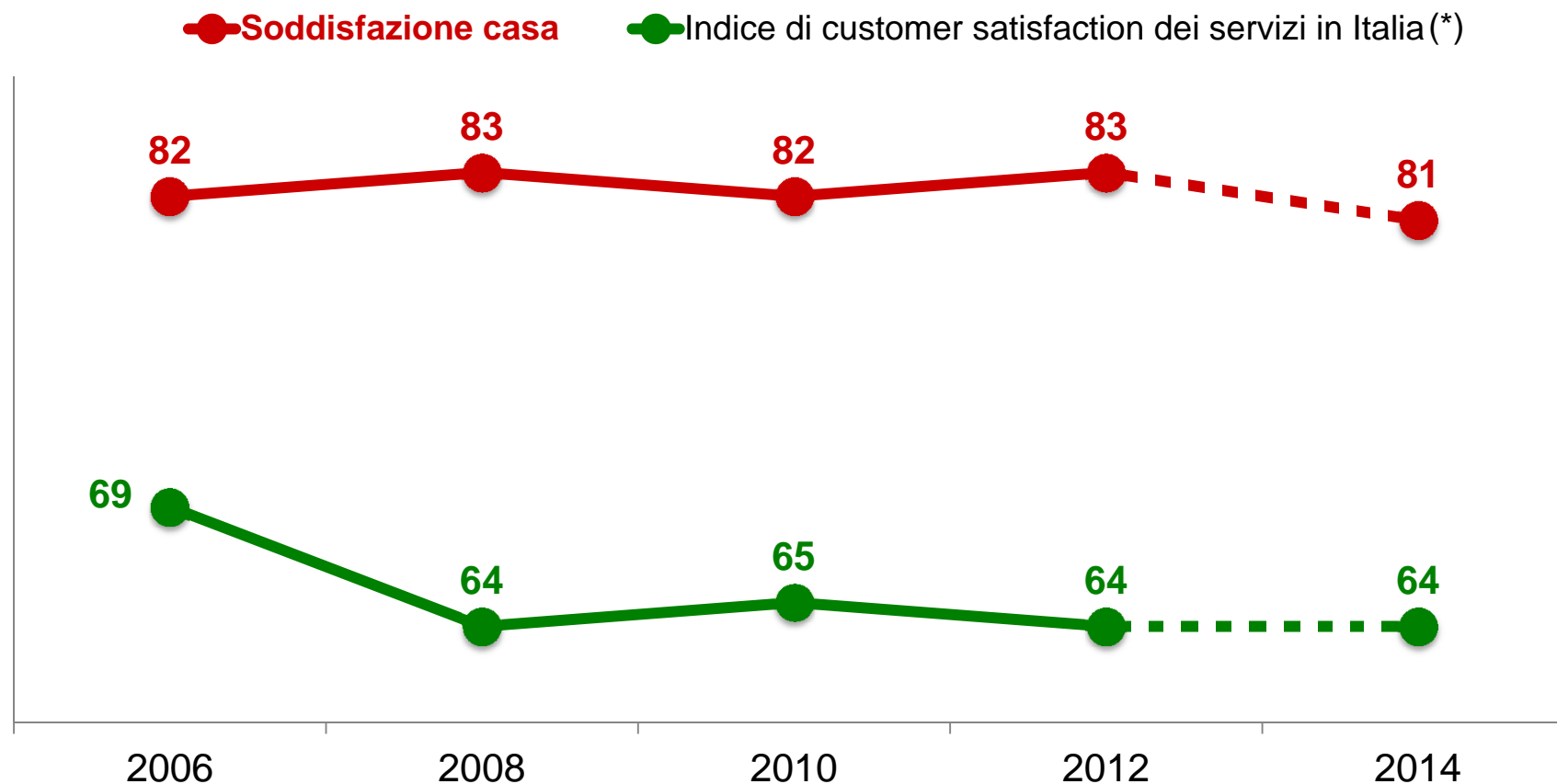
In TV, sulla stampa, ecc. vengono riportate valutazioni diverse sull'andamento attuale della crisi. Qual è la sua personale valutazione in proposito?



- Il peggio è passato e la situazione economica sta migliorando**
- La situazione economica rimarrà difficile per tutto quest'anno ma poi migliorerà**
- La situazione economica rimarrà critica anche oltre quest'anno**
- La situazione economica peggiorerà ulteriormente**
- Non so valutare**

Il clima di fiducia e la soddisfazione per la casa attuale

Ora pensi alla sua abitazione: quanto è soddisfatto su una scala da 1 a 10?
Voto medio su scala 1-10 (1 = per nulla, 10 = completamente)

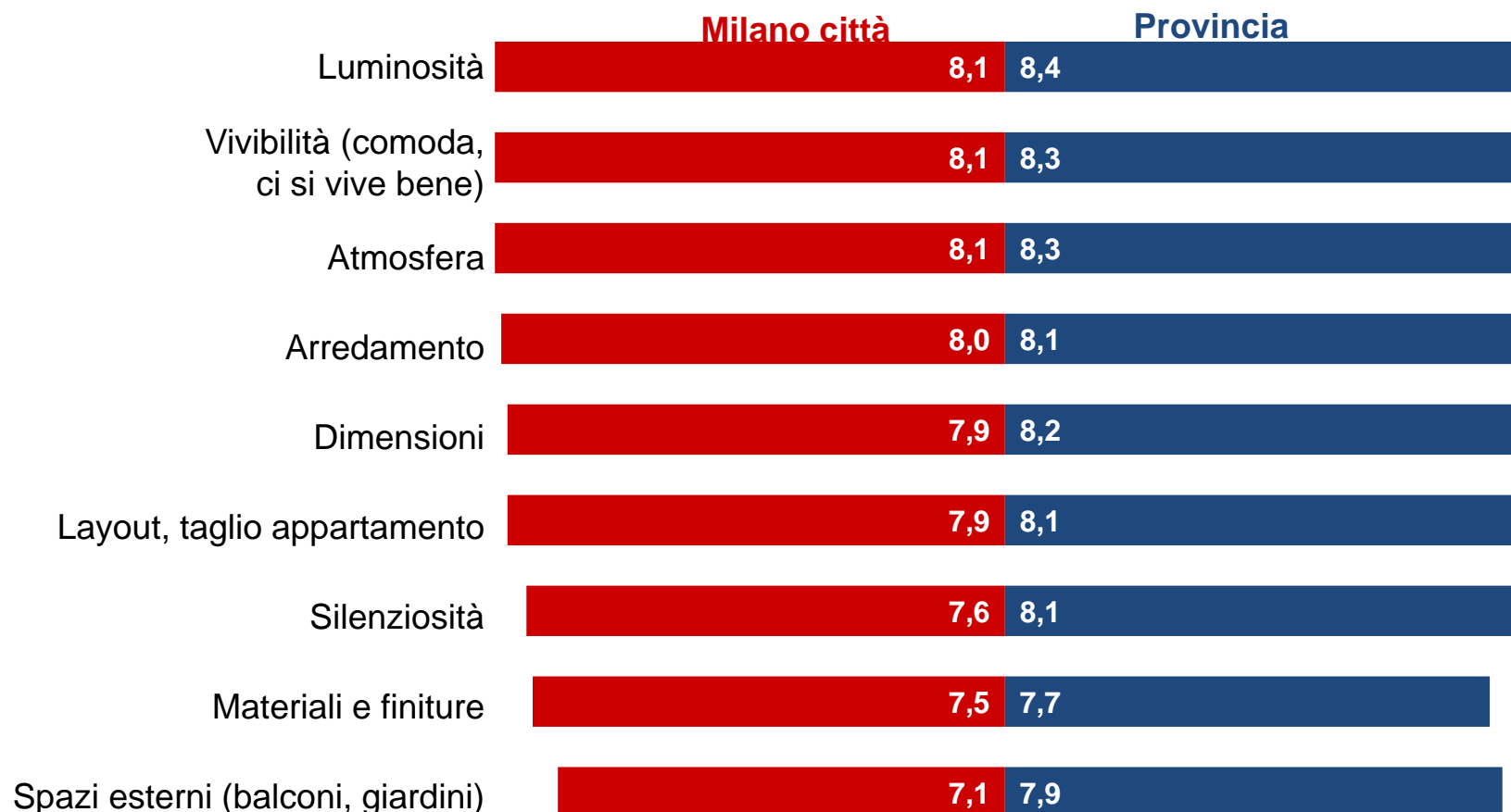


(*) Fonte: CFI group per CFMT

La soddisfazione per i diversi aspetti della casa

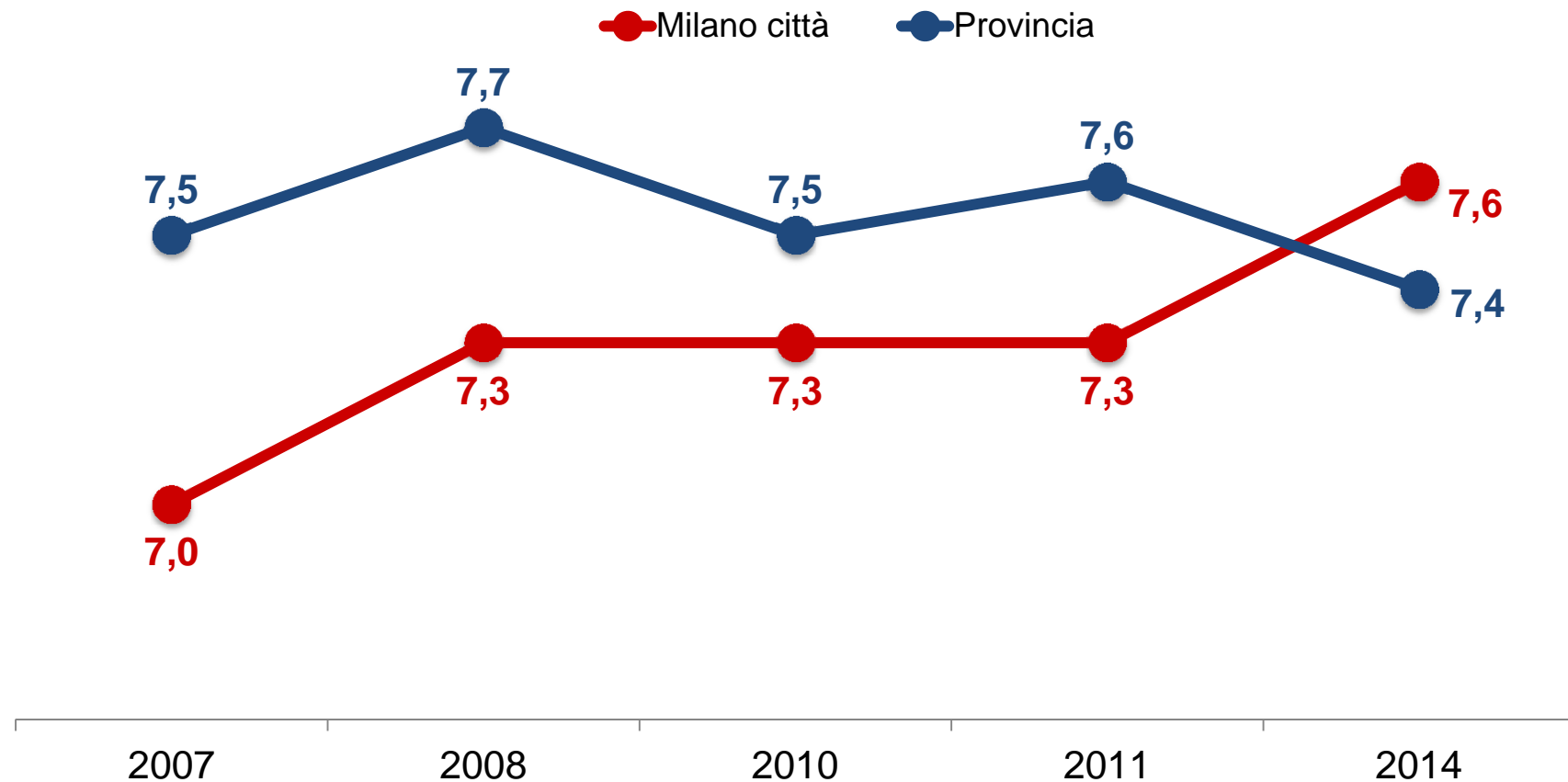
Quanto è soddisfatto dei seguenti aspetti della sua casa?

Voto medio su scala 1-10 (1 = per nulla, 10 = completamente)



La soddisfazione per la zona di residenza

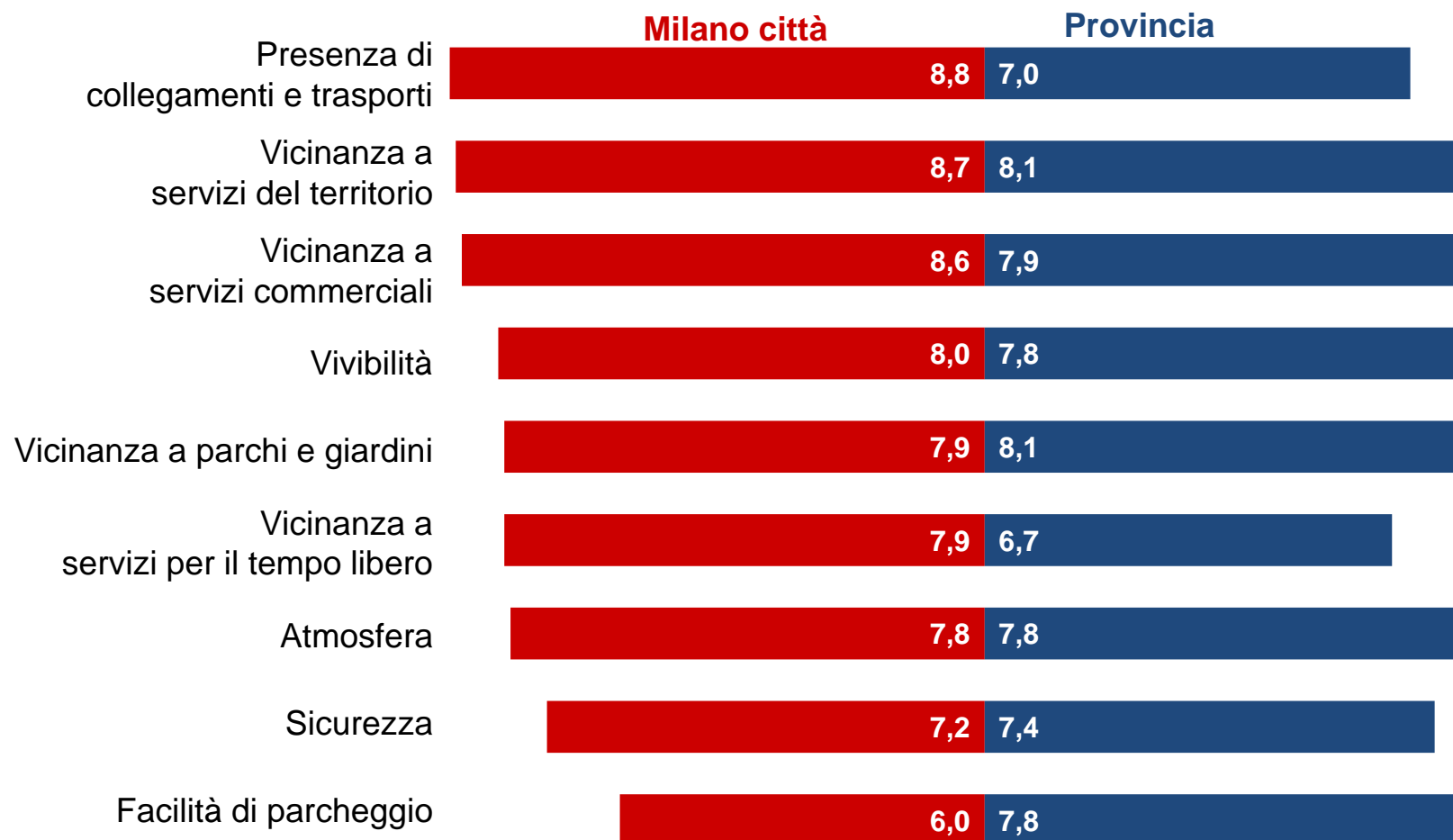
Ora pensi alla zona in cui abita: quanto è soddisfatto su una scala da 1 a 10?
Voto medio su scala 1-10 (1 = per nulla, 10 = completamente)



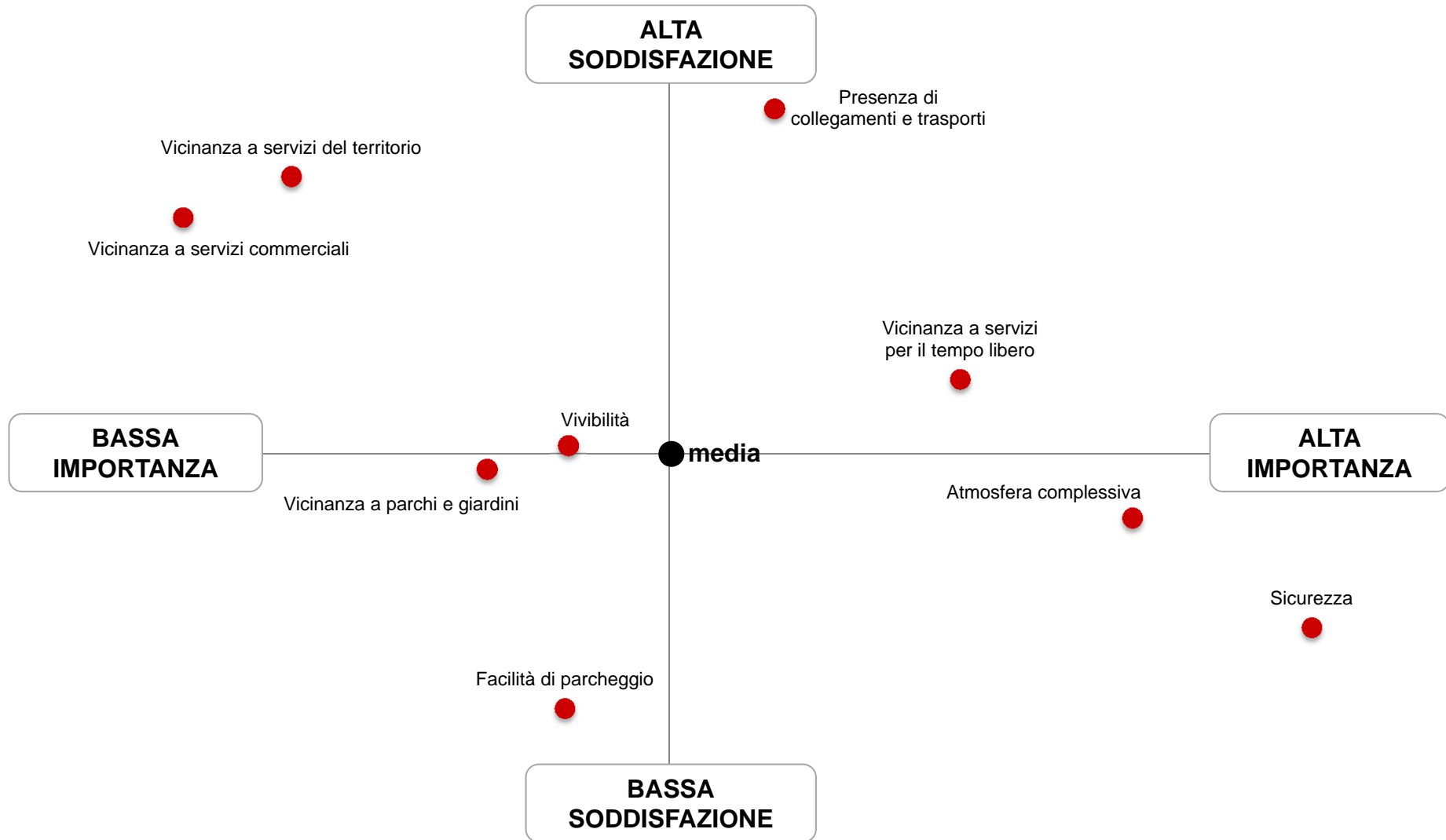
La soddisfazione per i diversi aspetti della zona di residenza

Quanto è soddisfatto dei seguenti aspetti zona in cui si trova la sua casa?

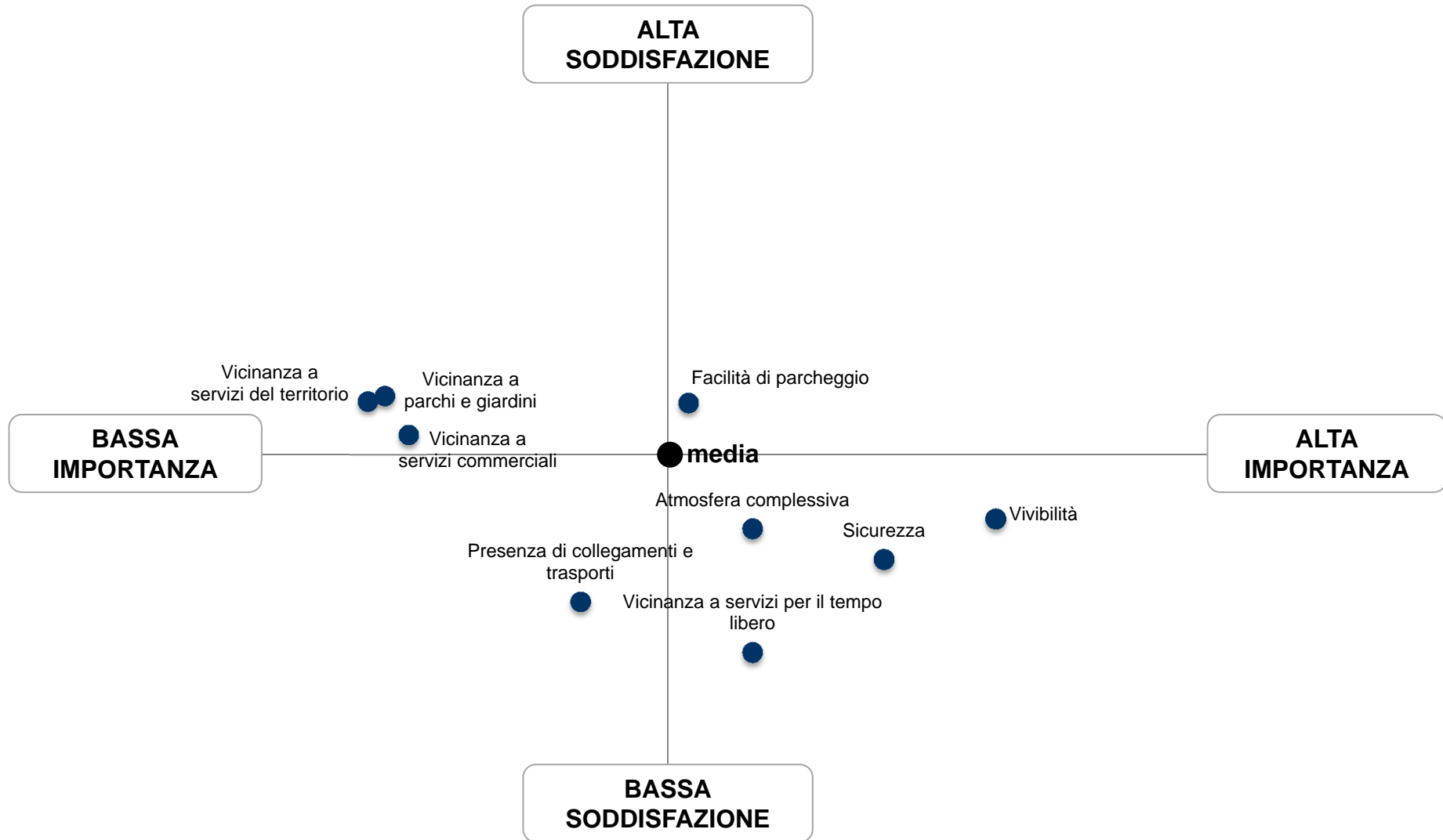
Voto medio su scala 1-10 (1 = per nulla, 10 = completamente)



Importanza VS soddisfazione – zona: Milano



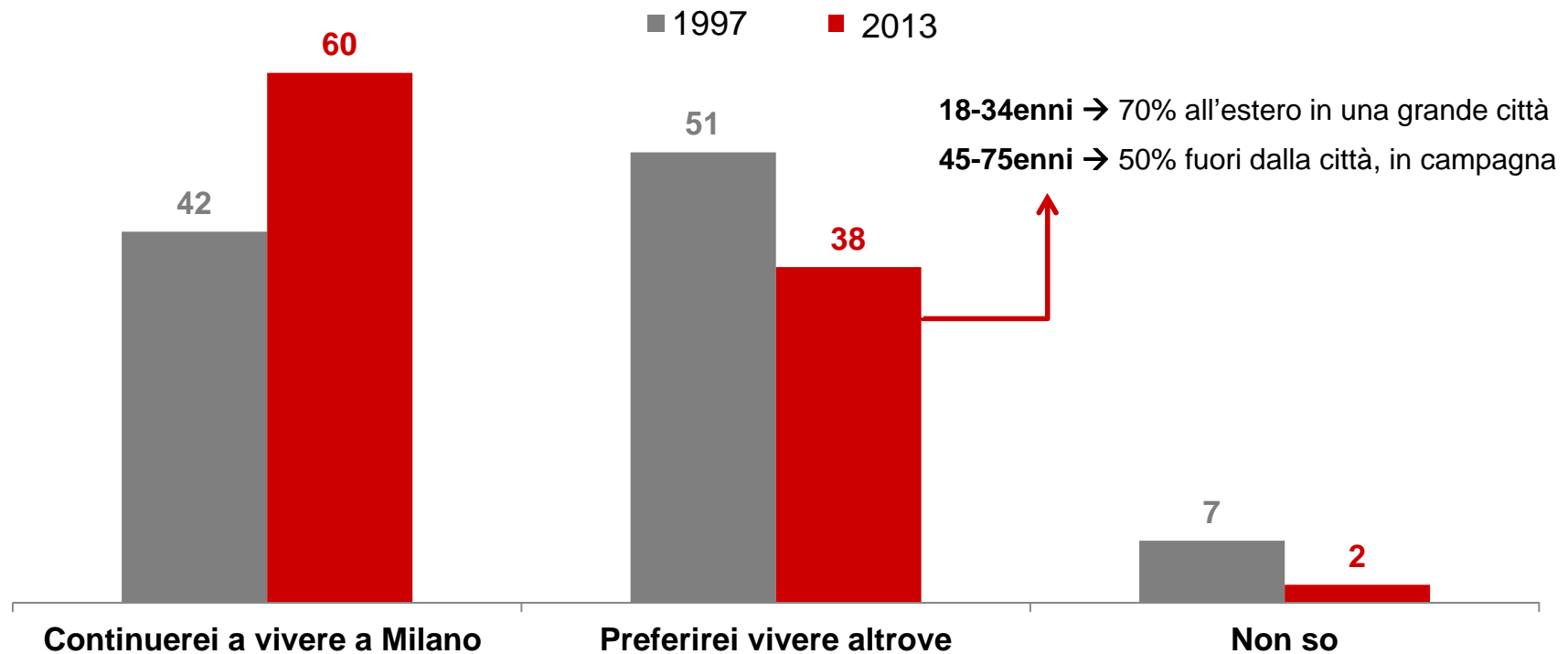
Importanza VS soddisfazione – zona: Provincia



Milano o altrove?

Se potesse scegliere liberamente, continuerebbe a vivere a Milano o preferirebbe vivere altrove?

Base = campione Milano 1997: 800; campione Milano 2013: 1.000 – Valori %



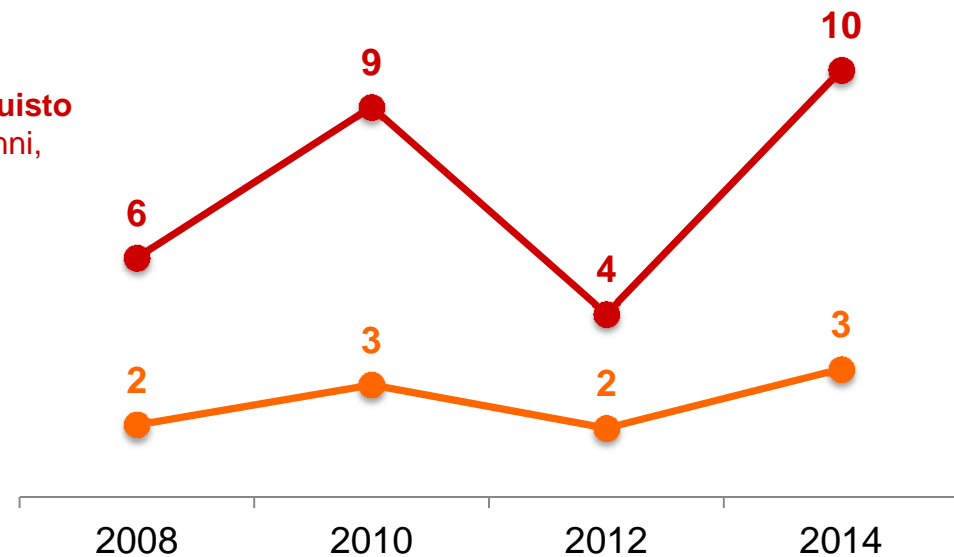
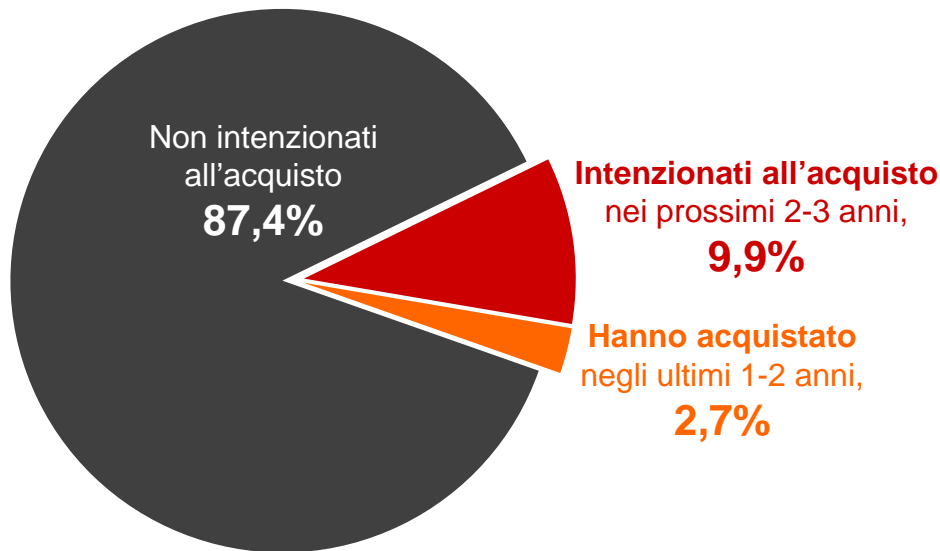
Rispetto al 1997 **si riduce** sensibilmente il **desiderio di trasferirsi fuori da Milano**
La città riacquista attrattività presso i suoi residenti.

IL MERCATO POTENZIALE: ACQUISTO

- **Dimensione / trend**
- **Mercato potenziale attivabile**
- **Profilo della domanda**
- **Driver di scelta**

Il mercato potenziale: acquisto dimensione e trend

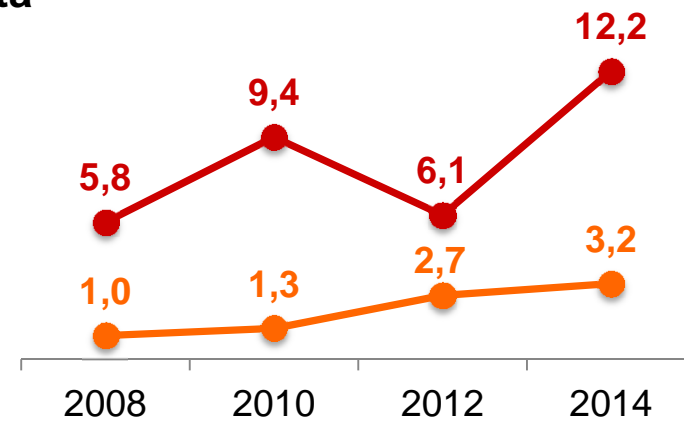
Nel prossimo futuro, entro i prossimi 2-3 anni al massimo, lei/la sua famiglia ha **intenzione di acquistare** una nuova abitazione per sé/la sua famiglia o per altri motivi?



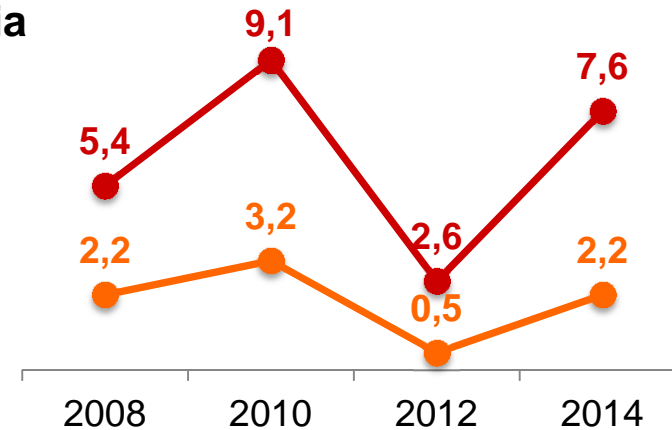
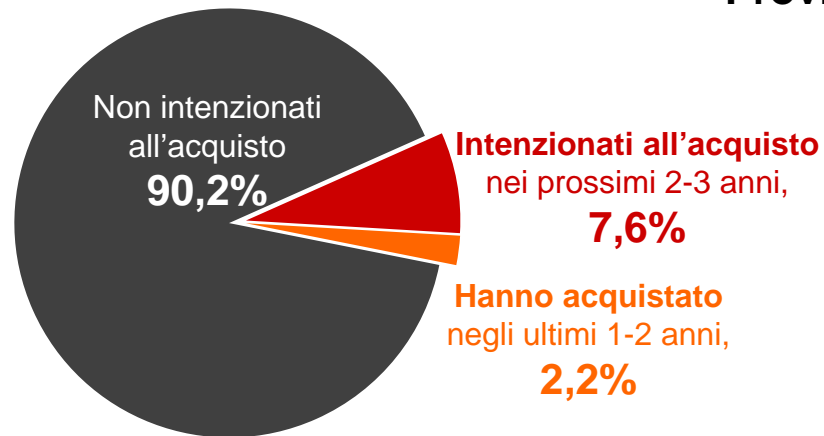
Base: totale campione – Dati %

Il mercato potenziale, per aree

Milano città

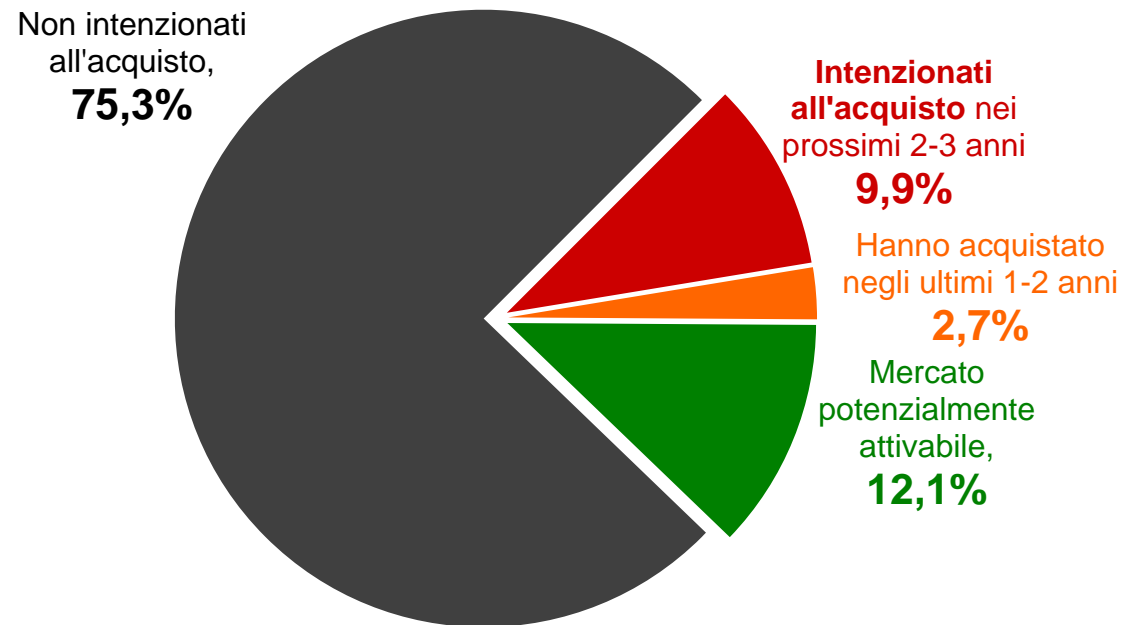


Provincia



Lo stato del mercato

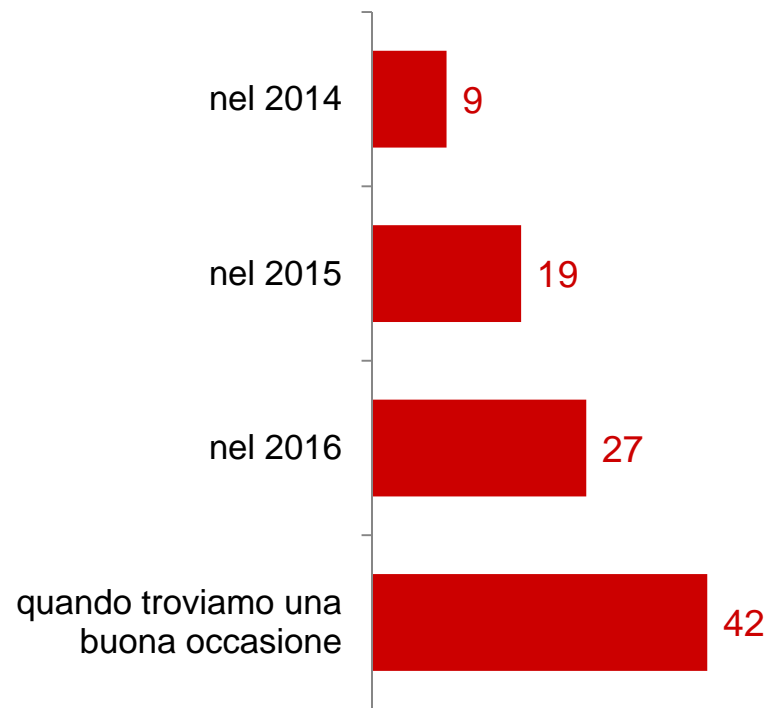
Nel prossimo futuro, entro i prossimi 2-3 anni al massimo, lei/la sua famiglia ha intenzione di acquistare una nuova abitazione per sé/la sua famiglia o per altri motivi?



Base: totale campione – Dati %

Focus intenzionati all'acquisto e mercato potenzialmente attivabile

Quando intendete acquistare la nuova abitazione?



Base: intenzionati all'acquisto: 10% – Dati %

Per quale motivo soprattutto lei/la sua famiglia NON ha intenzione di acquistare una nuova abitazione per sé/la sua famiglia o per altri motivi nei prossimi 2-3 anni?



Base: mercato potenzialmente attivabile: 12% – Dati %

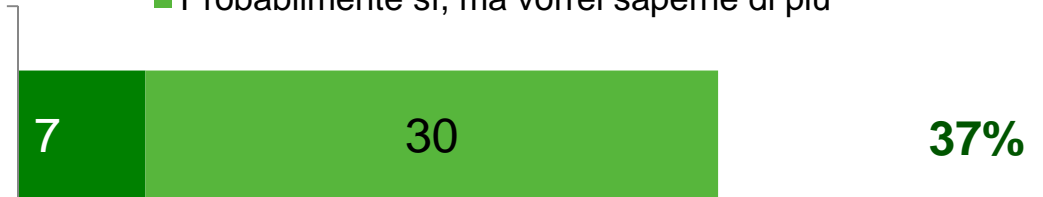
Il potenziale di attivazione di alcune iniziative

Se le offrissero una soluzione del genere, comprerebbe una nuova abitazione nei prossimi 2-3 anni?

- Molto probabilmente sì
- Probabilmente sì, ma vorrei saperne di più

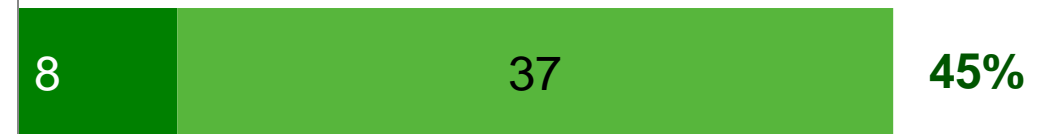
Mutui al 100%

Alcune banche stanno verificando l'ipotesi di concedere ai privati cittadini mutui al 100%, a copertura dell'intero importo della casa che sono interessati ad acquistare.



Locazione con patto di futura vendita

Alcuni operatori immobiliari propongono la formula della locazione con l'impegno di vendere l'immobile all'inquilino dopo 5-8 anni, con detrazione dei canoni di affitto versati sino allora.



Permuta agevolata

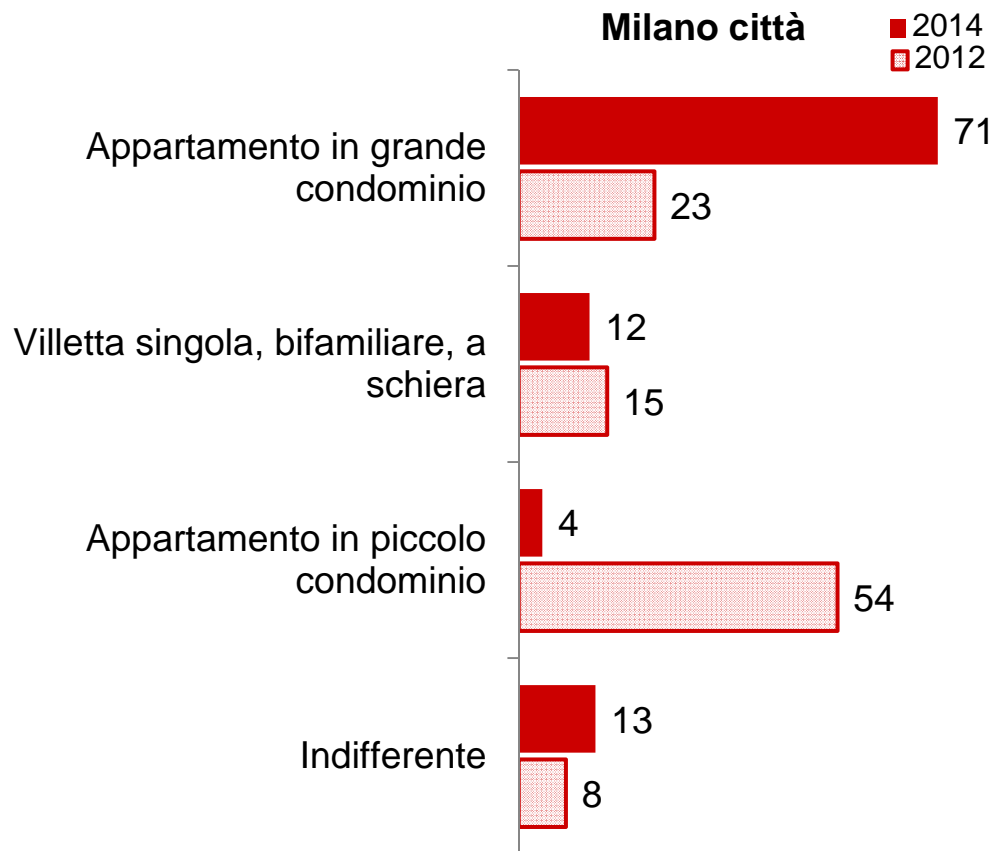
Alcuni operatori immobiliari propongono una soluzione di permuta in base alla quale i privati cittadini possono comprare subito la casa che gli interessa avendo poi fino a 2 anni di tempo per vendere la propria abitazione attuale, scontandone il prezzo del 30%.



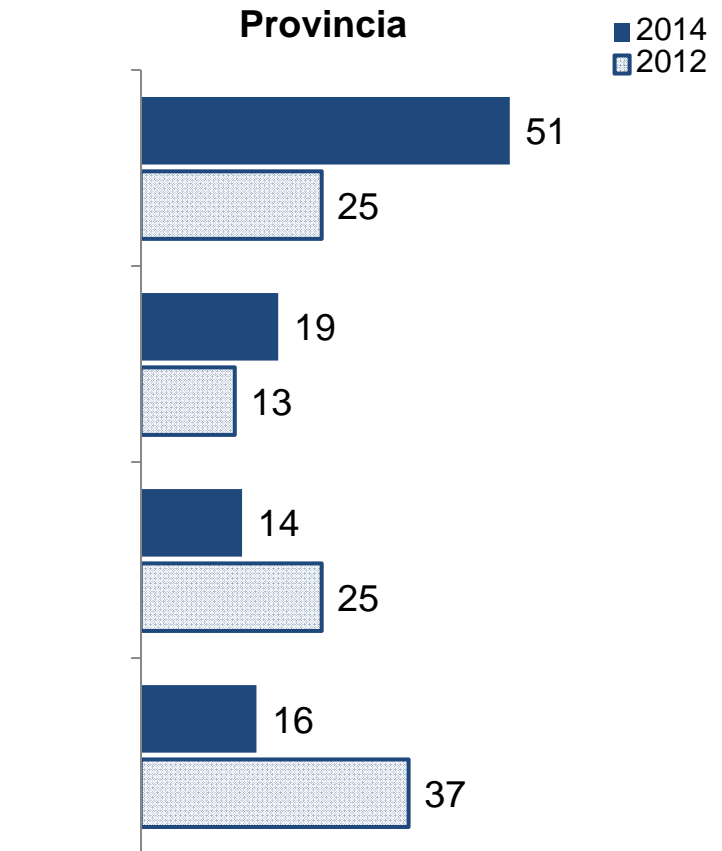
Base: mercato potenzialmente attivabile (12,1%) – Dati %

Il tipo di casa cercata

Che tipo di casa vorreste acquistare?



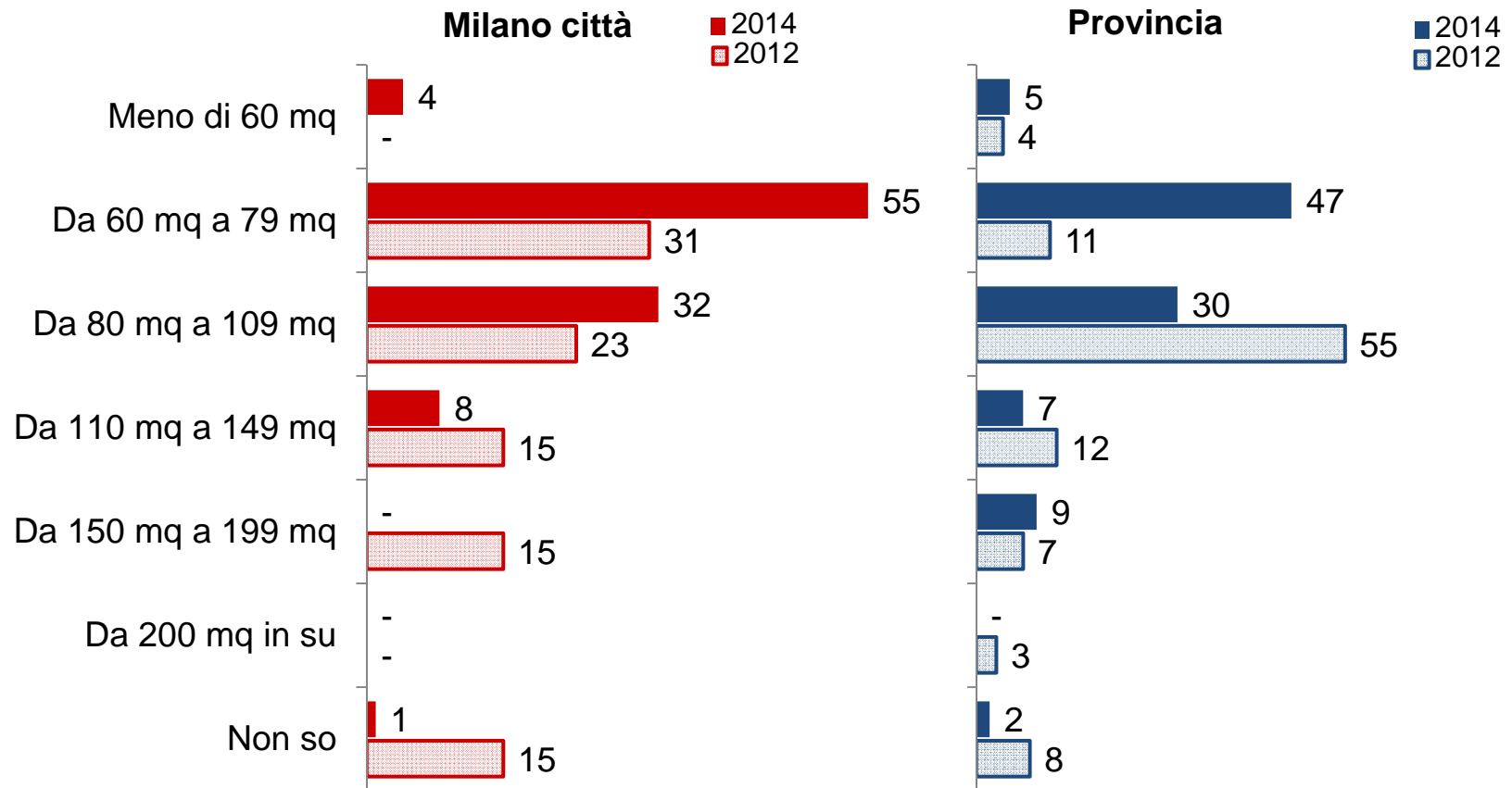
Basi: intenzionati all'acquisto: 2012= 7%; 2014=14% – Dati %



Basi: intenzionati all'acquisto: 2012= 4%; 2014=9% – Dati %

Le dimensioni della nuova casa

La nuova casa che cerca quanto dovrebbe essere ampia in mq?



Basi: intenzionati all'acquisto: 2012= 7%; 2014=14% – Dati %

Basi: intenzionati all'acquisto: 2012= 4%; 2014=9% – Dati %

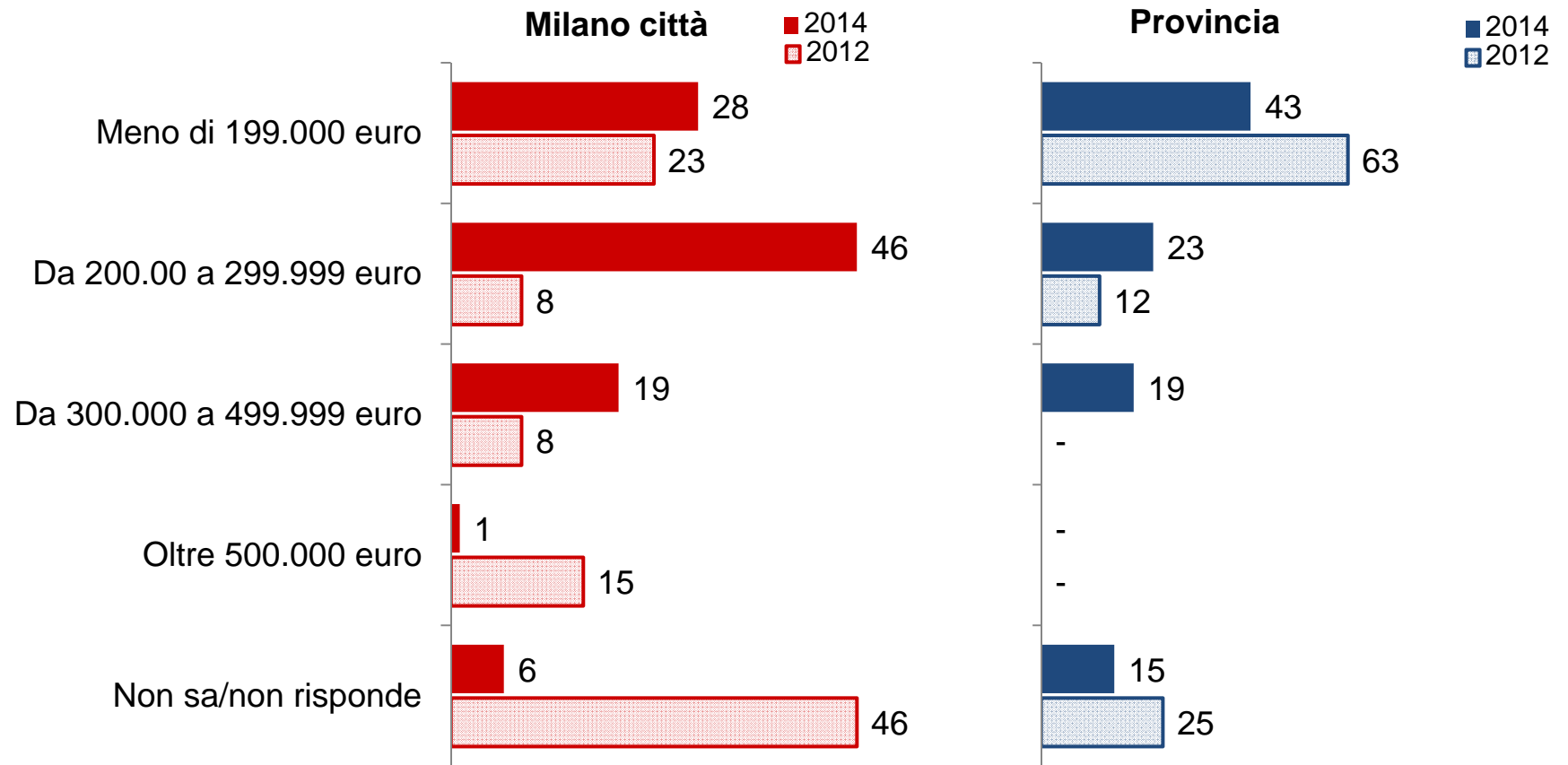
Le preferenze di zona, per aree



Base: intenzionati all'acquisto (10%)

Il potenziale di spesa

Quale cifra pensa di spendere per la nuova abitazione?

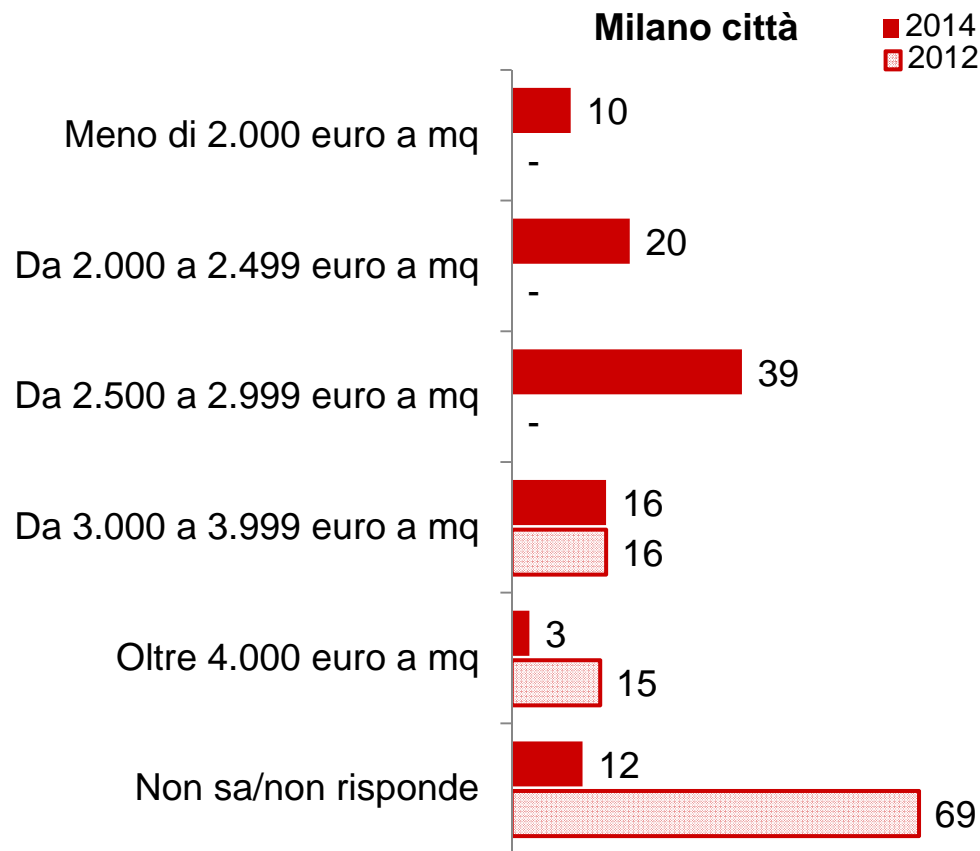


Basi: intenzionati all'acquisto: 2012= 7%; 2014=14% – Dati %

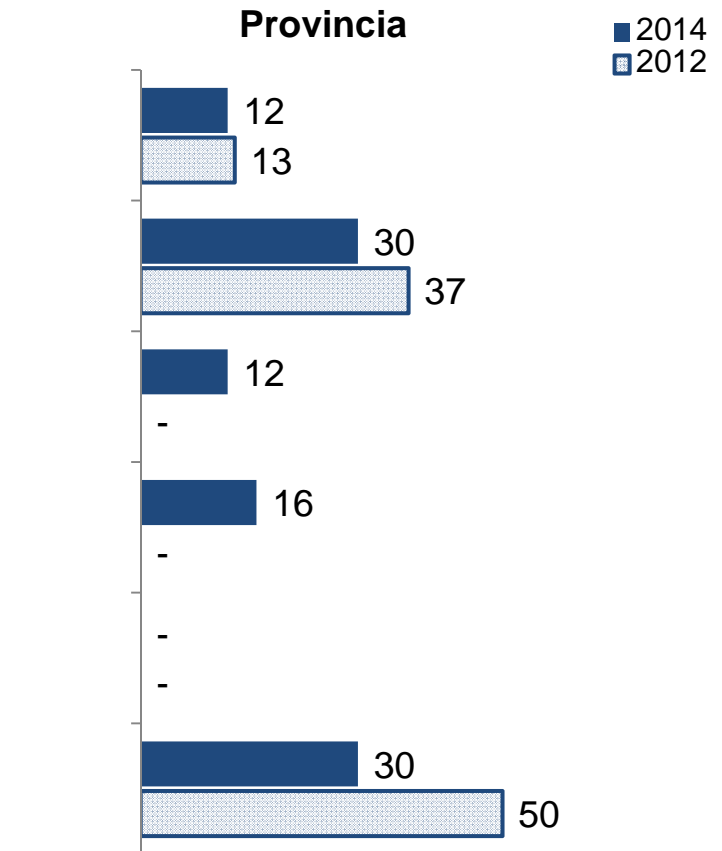
Basi: intenzionati all'acquisto: 2012= 4%; 2014=9% – Dati %

Il potenziale di spesa per metro quadro

Quanto pensa di spendere a mq?



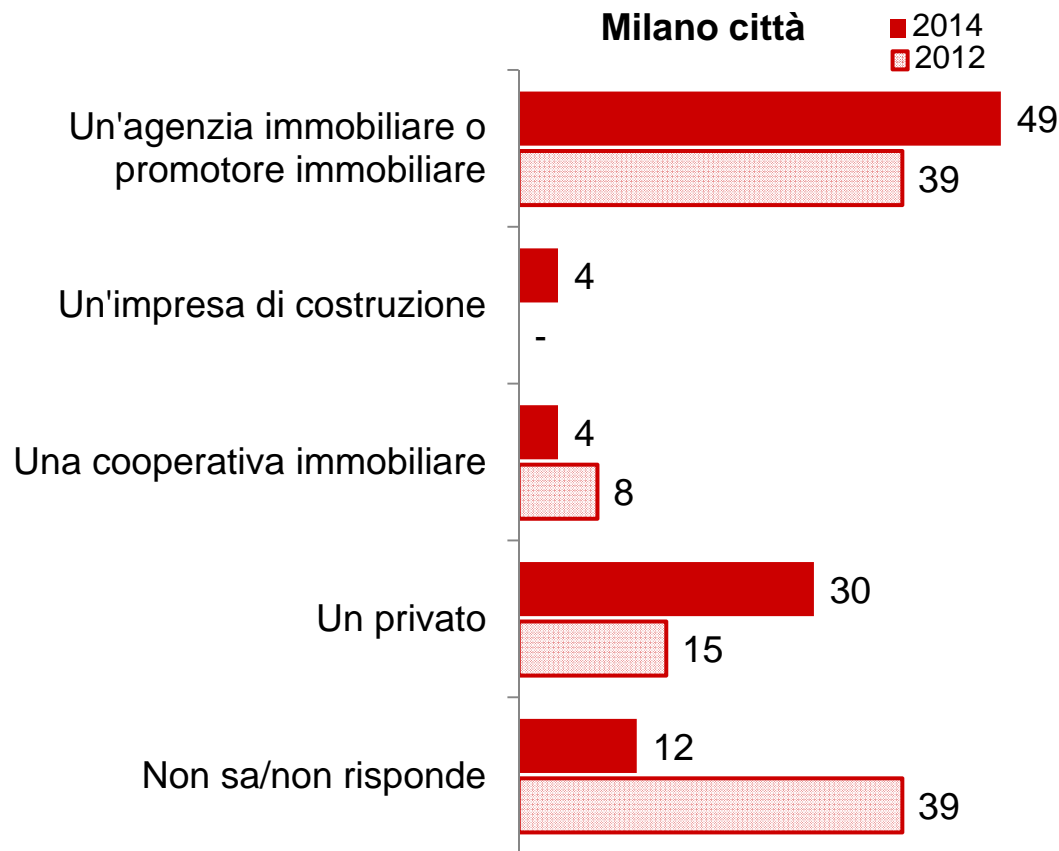
Basi: intenzionati all'acquisto: 2012= 7%; 2014=14% – Dati %



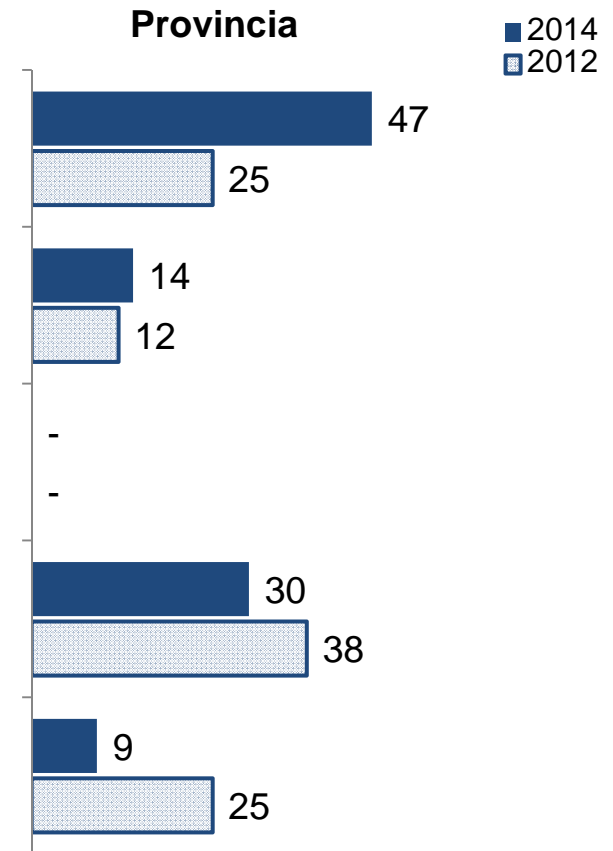
Basi: intenzionati all'acquisto: 2012= 4%; 2014=9% – Dati %

I soggetti più affidabili

Quale tra i seguenti soggetti ritiene l'interlocutore più affidabile per acquistare una nuova abitazione?



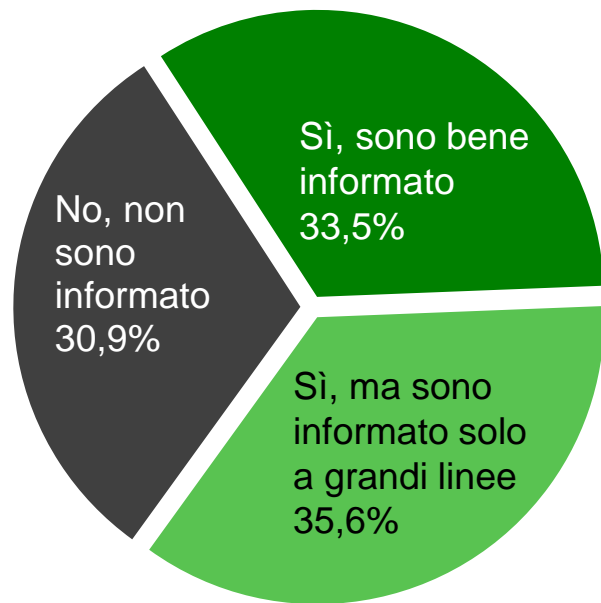
Basi: intenzionati all'acquisto: 2012= 7%; 2014=14% – Dati %



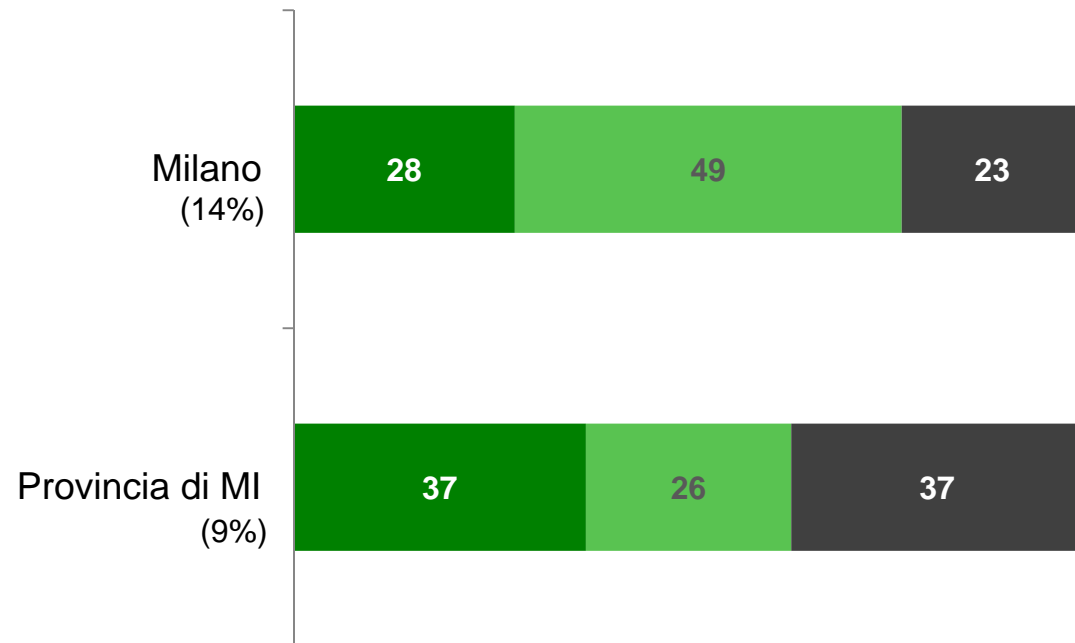
Basi: intenzionati all'acquisto: 2012= 4%; 2014=9% – Dati %

Il grado di informazione sulla polizza fideiussoria a garanzia degli acconti versati

Lei è informato che dal 2004, nel caso di prenotazione di un appartamento in via di costruzione, per legge, il venditore deve stipulare una polizza fideiussoria a garanzia degli acconti versati e da versare da parte dell'acquirente nell'ambito del contratto preliminare di compravendita?



Base: intenzionati all'acquisto (10%)

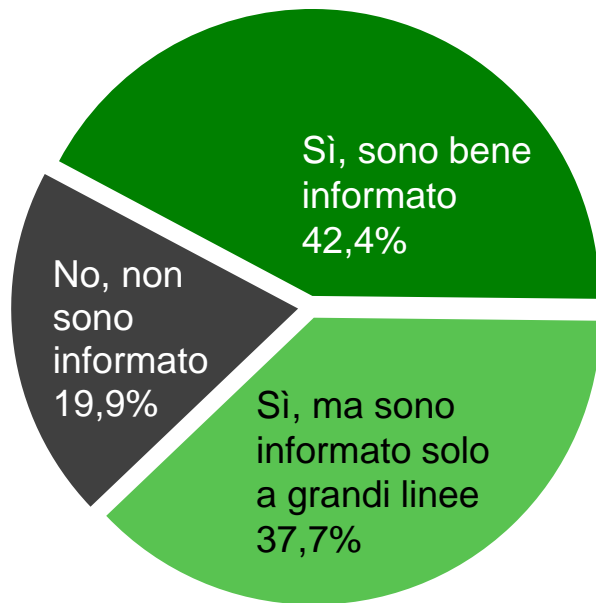


IL MERCATO POTENZIALE: RISTRUTTURAZIONE

- ▶ **Grado di informazione sugli sgravi fiscali**
- ▶ **Dimensioni e trend del mercato potenziale**
- ▶ **Profilo della domanda**

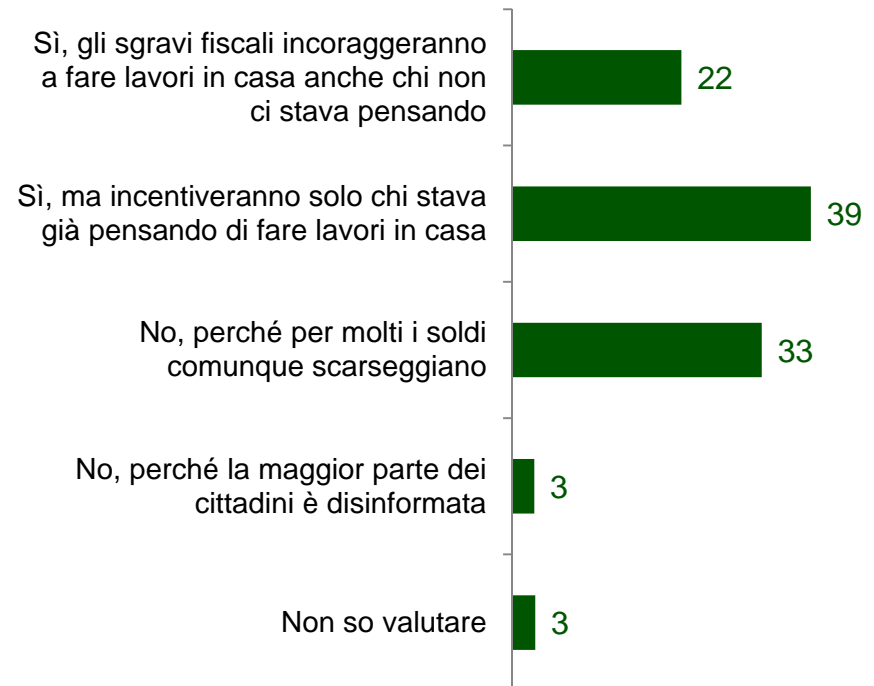
L'informazione sugli sgravi fiscali per incentivare le ristrutturazioni delle abitazioni private

Lei è informato sugli sgravi fiscali approvati dal governo per incentivare/incoraggiare le ristrutturazioni delle abitazioni private nel corso del 2014?



Base: totale campione

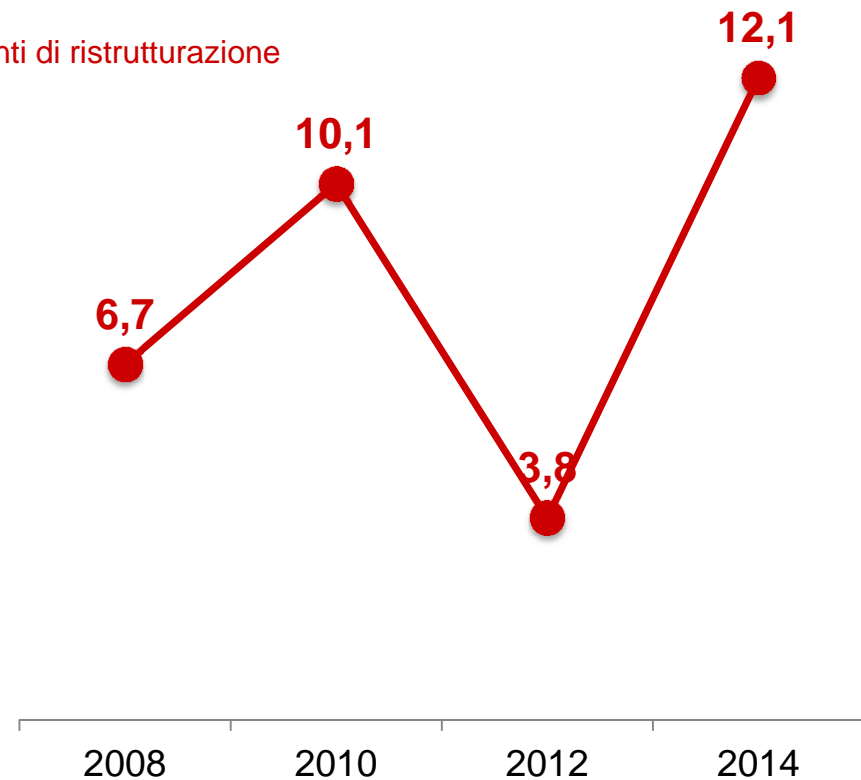
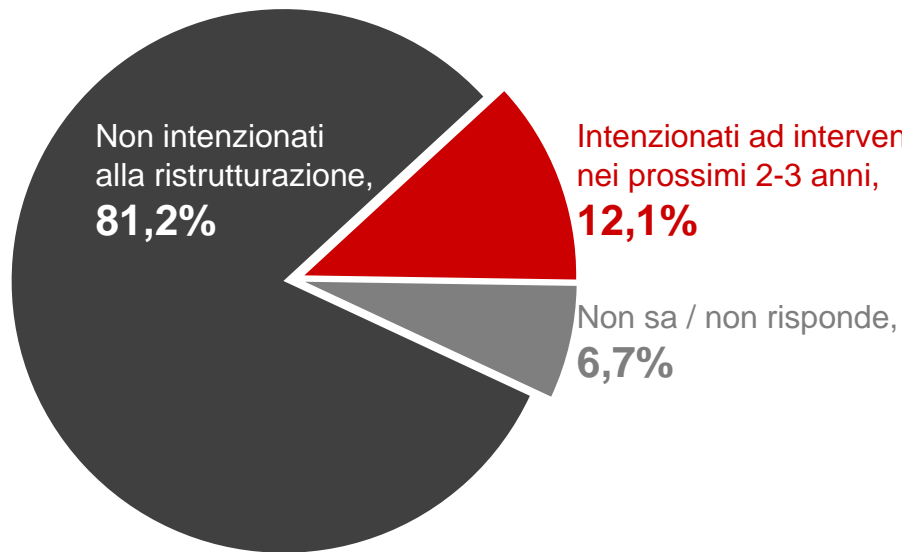
Secondo lei, gli sgravi fiscali approvati dal governo incentiveranno/incoraggeranno effettivamente i cittadini a realizzare qualche intervento di ristrutturazione nelle loro abitazioni nel corso del 2014?



Base: chi è informato sugli sgravi fiscali (80,1%) – Dati %

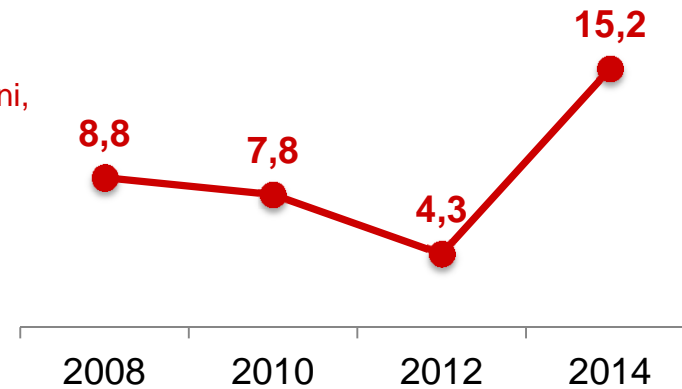
Il mercato potenziale: ristrutturazione dimensione e trend

Nei prossimi 2-3 anni, lei/la sua famiglia ha/avete intenzione di effettuare qualche **intervento di ristrutturazione** nella casa in cui abitate (anche una sola stanza)?

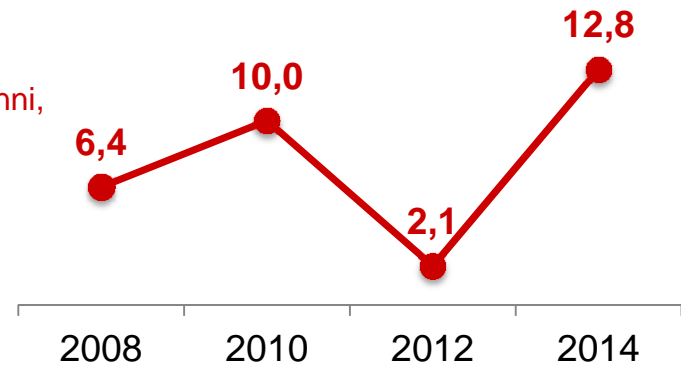


Il mercato potenziale, per aree

Milano città



Provincia

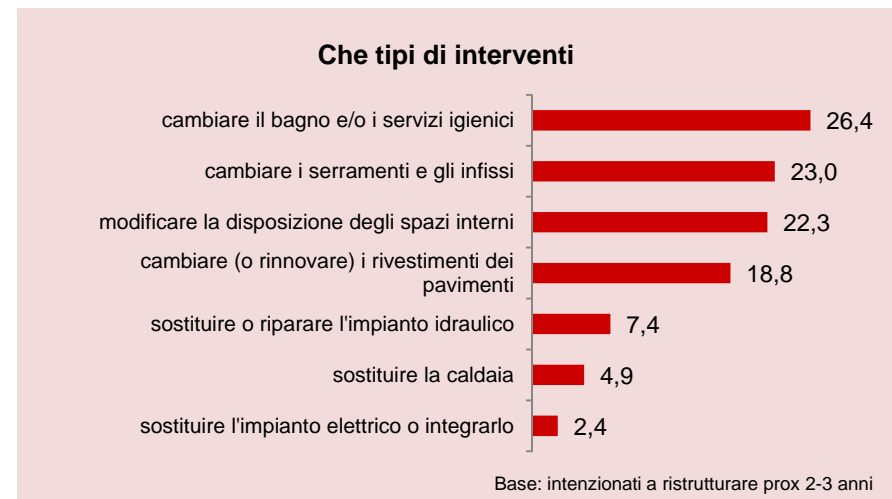


Lo stato del mercato delle ristrutturazioni

Nei prossimi 2-3 anni, lei/la sua famiglia ha/avete intenzione di effettuare qualche intervento di ristrutturazione nella casa in cui abitate (anche una sola stanza)?

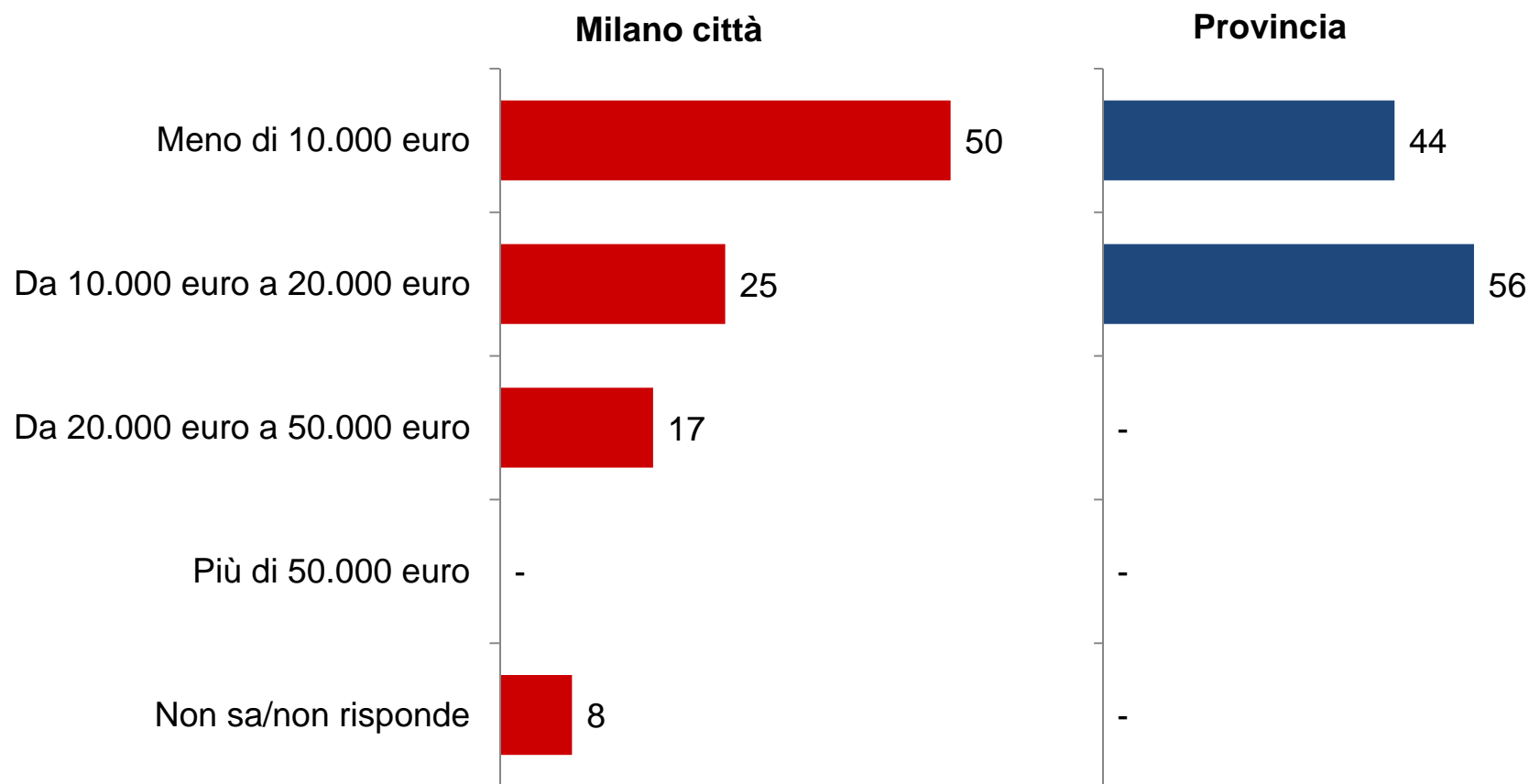


Base: totale campione



Il potenziale di spesa

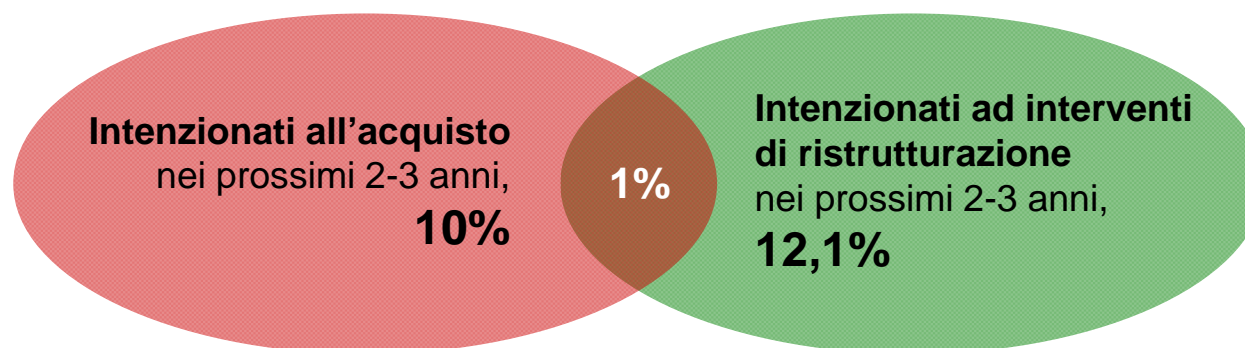
All'incirca quale cifra intendete investire nella ristrutturazione?



Base: intenzionati a ristrutturare: 15% – Dati %

Base: intenzionati a ristrutturare: 13% – Dati %

Un mercato in forte ripresa



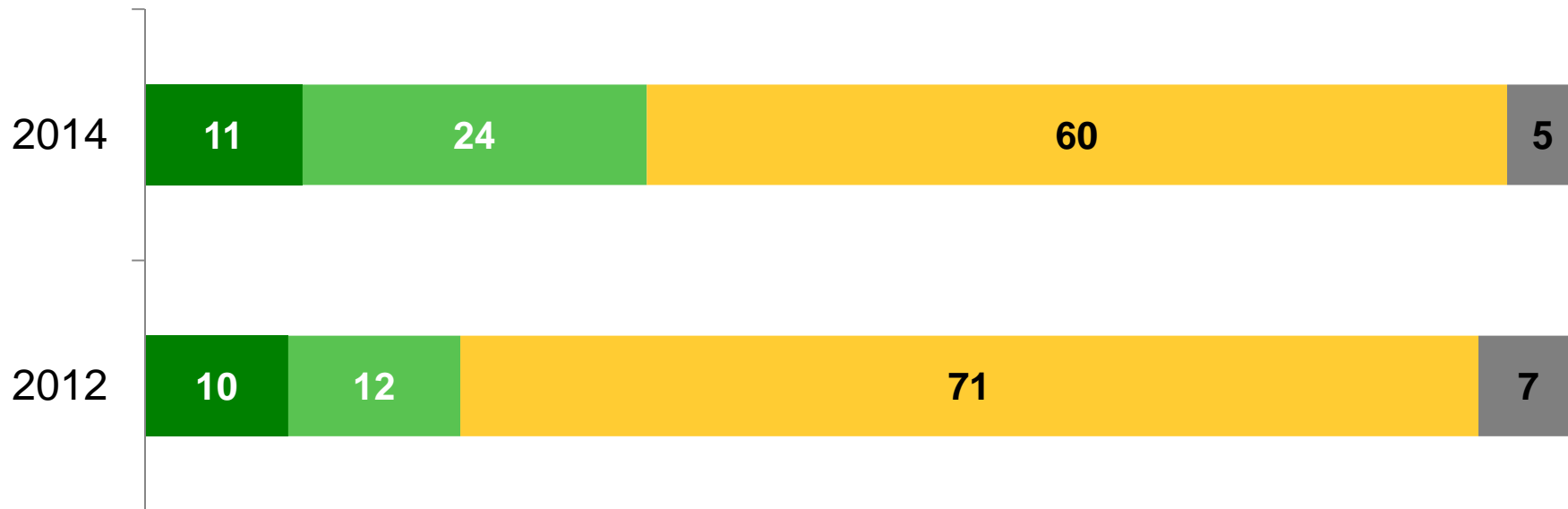
**Quasi un quarto del campione (22%)
è intenzionato ad acquistare / ristrutturare
nei prossimi 2-3 anni**

FOCUS SU IPOTESI DI SOLUZIONI COSTRUTTIVE

Gli aspetti strutturali

Alcuni operatori del settore immobiliare costruiscono case con muri interni fatti con pannelli di gesso fibrato (il cosiddetto cartongesso), un materiale che ha la stessa resistenza e la stessa capacità di isolamento acustico e termico del mattone, ma che permette di ridurre il costo dell'abitazione. Lei personalmente trova interessante e prenderebbe in considerazione una soluzione di questo tipo?

- Sì, la trovo interessante e la prenderei in considerazione
- Sì, la prenderei in considerazione ma vorrei saperne di più
- No, preferisco che i muri siano fatti di mattoni
- Non so



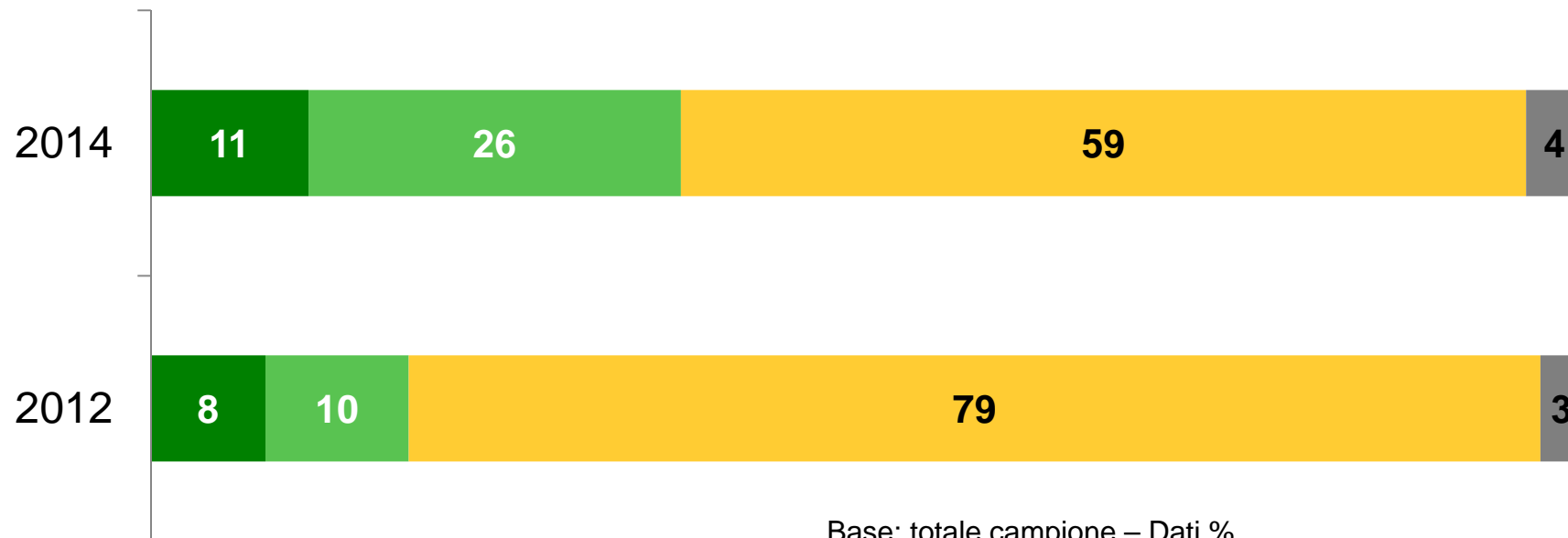
Base: totale campione – Dati %

L'arredamento

Ultimamente sul mercato vengono offerti appartamenti nuovi con la cucina, due camere da letto e il bagno già arredati (di marche come Chateau d'Ax ed Ernesto Meda) al prezzo di 15 mila euro aggiuntivi rispetto al costo dell'immobile.

Lei personalmente trova interessante e prenderebbe in considerazione una soluzione di questo tipo?

- Sì, la trovo interessante e la prenderei in considerazione
- Sì, la prenderei in considerazione ma vorrei saperne di più
- No, preferisco arredarmi la casa come voglio io
- Non so

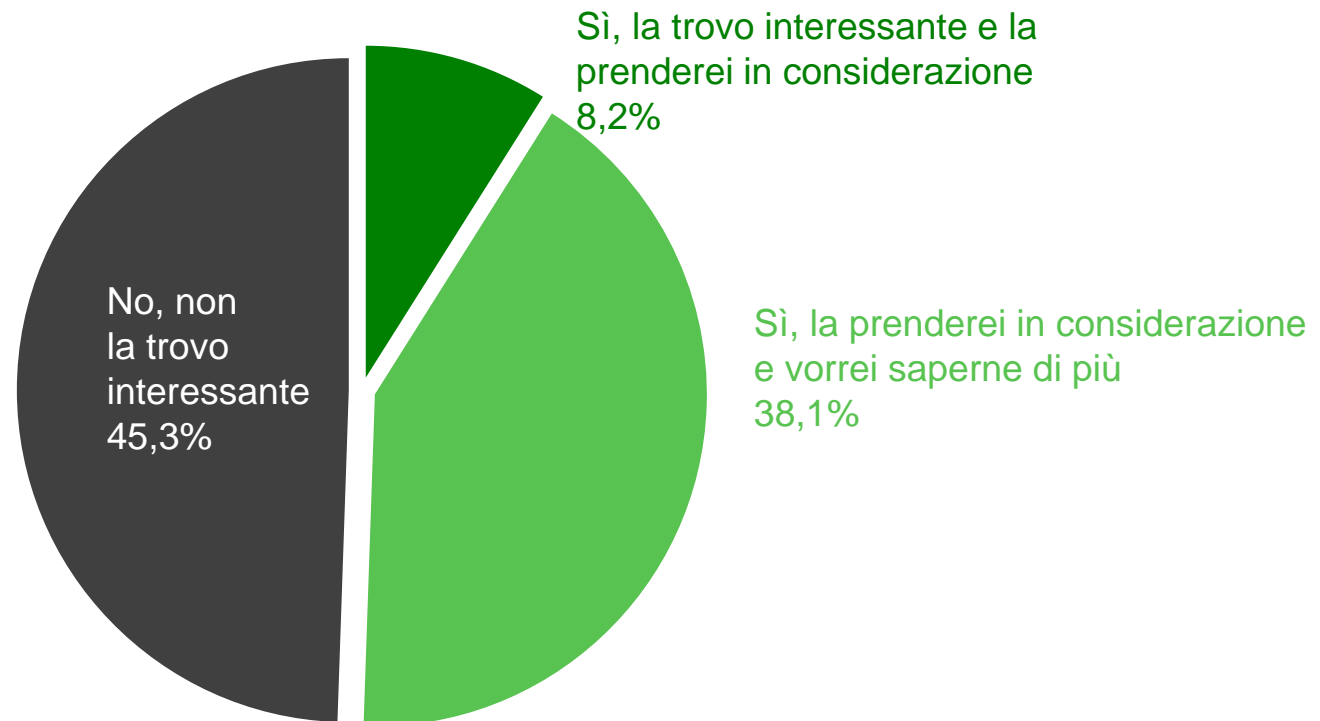


Base: totale campione – Dati %

Nota: i dati del 2011 erano riferiti alla sola cucina arredata

Il riscaldamento

In alcuni condomini la gestione del riscaldamento è affidata a società specializzate e i condomini pagano un prezzo forfettario per 20 anni per il servizio integrato di fornitura dell'energia per il riscaldamento, manutenzione ed eventuali riparazioni. Lei trova interessante e prenderebbe in considerazione una soluzione di questo tipo?



Base: totale campione – Dati %

GLI STILI ABITATIVI: UN NUOVO MODELLO INTERPRETATIVO

Un nuovo modello interpretativo

- Tre sono le dimensioni attorno cui si aggregano, con sottolineature differenti, i nuovi stili abitativi:

Socialità vissuta,
individualità espressa,
manifestata, condivisa

Strutturata attorno a **due componenti chiave:**

- **socialità intra ed extra-familiare**
- **individualità condivisa**

Intimità,
senso di protezione,
ripiegamento nel privato

Casa come luogo di **ritrovo degli affetti**

Funzionalità essenziale,
la casa commodity,
limitata a ciò che serve

- incentrata sulle **funzioni essenziali dell'abitare**
- **basso investimento affettivo emotivo**

La mappa degli stili abitativi

