



CON LA CRISI GIOVANI DESTINATI A CONVIVERE CON MAMMA E PAPÀ

Nella metà dei casi devono rinunciare all'acquisto

Il mutuo l'ostacolo principale

Il mercato milanese tiene grazie a matrimoni e “cambio-casa”

Difficile andare a vivere da soli per i giovani milanesi: oltre uno su due fa fatica ad acquistare casa perché, dopo le trattative in agenzia immobiliare, si rendono conto di non avere sufficienti risparmi.

Un'agenzia immobiliare su tre afferma che la crisi ha rallentato il mercato immobiliare milanese del 10%-30%. La soluzione per uscire dalla crisi? Favorire l'accesso al mutuo.

In una situazione d'incertezza la casa è ancora un bene rifugio, ne è convinto quasi il 70% degli operatori del settore. Il mercato immobiliare di Milano resiste anche grazie al “cambio-casa”: in un caso su due si affronta per passare da un'abitazione piccola ad una più ampia, soprattutto nei casi delle famiglie che si allargano; in un caso su otto invece ci si sposta in una casa più piccola. In un caso su due comprano casa a Milano le famiglie con bambini; coppie sposate in uno su tre e per l'80% hanno tra i trenta ed i quarant'anni. Il compratore tipo spende per la casa dei suoi sogni circa 300 mila euro e per pagarla si fa aiutare dai genitori (74% dei casi). Oltre la metà sogna un trilocale e uno su quattro il centro storico o, come seconda scelta, un bilocale (36%) e la prima periferia; la caratteristica più importante è che l'immobile si trovi in una zona ben servita dai mezzi (42%) o che sia vicino al posto di lavoro (22%). Chi cerca la casa ecologica chiede soprattutto l'isolamento termico (20%) e la qualità dei materiali (16%) ma non è disposta a pagare di più (48%).

Emerge da un'indagine della Camera di commercio di Milano e della sua azienda speciale Osmi, Borsa Immobiliare - su cinquanta operatori del settore immobiliare milanese a novembre 2011.

“ Sono anni difficili per il mercato immobiliare in un contesto di difficoltà economica e di mancanza di liquidità - ha dichiarato Antonio Pastore presidente di Osmi, Borsa Immobiliare, azienda speciale della Camera di commercio di Milano –. Milano rimane un punto di attrazione importante ed è per questo che c'è comunque una tenuta nel mercato a partire dalle zone di pregio e dagli immobili meglio collegati e ben tenuti. La vivibilità rappresenta infatti un elemento molto importante per i milanesi in una città dedita al lavoro, motore d'Italia e tra i principali centri europei”.

Per gli acquirenti di immobili nell'area milanese, chi è il compratore tipo nella sua agenzia immobiliare?

Famiglia con bambini: (46%)

Coppia sposata: (32%)

Coppia non sposata: (6%)

Single giovane / studente: (6%)

Anziano: (0%)

Straniero (residente): (0%)

Straniero (non residente, come seconda casa): (0%)

Altro: (2%)

Uomo d'affari di status elevato: (0%)

Non so: (8%)

Che età media ha?

Non risponde: (2%)

Meno di 20 anni: (0%)

Dai 20 ai 30 anni: (4%)

Dai 30 ai 40 anni: (80%)

Dai 40 ai 50 anni: (12%)

Dai 50 ai 60 anni: (0%)

Oltre i sessant'anni: (0%)

Altro: (0%)

Non so: (2%)

Quali problemi riscontra questo compratore?

Non risponde: (0%)

Costi troppo elevati: (30%)

Dificoltà di accesso al mutuo: (50%)

Non trova la casa con le caratteristiche che desidera: (18%)

Non riesce a trovare un accordo con la moglie/marito/ parenti coinvolti: (0%)

Altro: (0%)

Non so: (2%)

In particolare il compratore tipo da lei scelto quanto pesa sul totale delle sue vendite?

Non risponde: (6%)

0%: (0%)

meno del 20%: (6%)

dal 20% al 50%: (42%)

dal 50% all'80%: (30%)

oltre 80%: (2%)

Altro: (0%)

Non so: (14%)

In che percentuale fa un mutuo per l'acquisto?

non risponde: (2%)

0%: (2%)

meno del 20%: (10%)

da 20% a 50%: (20%)

da 50% a 80%: (44%)

oltre 80%: (14%)

Altro: (0%)

Non so: (8%)

Quanto spende in media per la casa che acquista a Milano?

Non risponde: (2%)

Fino a 100 mila euro: (2%)

Da 100 a 300 mila euro: (30%)

Da 300 a 500 mila euro: (54%)

Da 400 a 700 mila euro: (8%)

Da 700 mila a un milione di euro: (0%)

Oltre un milione di euro: (0%)

Altro: (2%)

Non so: (2%)

Chi lo aiuta prevalentemente a pagare la casa, oltre al mutuo?

Non risponde: (0%)

Nessuno, fa da solo: (10%)

Il coniuge: (8%)

I genitori: (74%)

I nomi: (0%)

Altri parenti: (2%)

Altro: (0%)

Non so: (6%)

Quale è la tipologia di casa più richiesta dal compratore tipo?

Non so: (0%)

monolocale: (2%)

bilocale: (36%)

trilocale: (58%)

quadrilocale (e oltre): (2%)

casa indipendente: (0%)

villa con piscina: (0%)

villa con giardino: (0%)

loft: (2%)

mansarda: (0%)

Altro: (0%)

non so: (0%)

Qual è la zona della città più ambita dal compratore tipo per acquistare casa?

Non risponde: (22%)

zona 1, centro storico: (26%)

zona 2, stazione centrale/Greco/Turro/Gorla/Precotto/Bicocca: (2%)

zona 3, città studi/Lambate: (16%)

zona 4, Vittoria/Forlanini: (4%)

zona 5, Vincenzo Chiaravalle Gratosoglio: (0%)

zona 6, P.ta Genova/Barona/Lorenteggio: (4%)

zona 7, P.ta Vercellina/Forze Armate/San Siro/Baggio/Trenno: (0%)

zona 8, Fiera gallaratese - Quarto Oggioro: (0%)

zona 9, stazione Granibaldi/Niguarda: (2%)

Milano e provincia - cintura nord: (4%)

Milano e provincia - Direttore Est: (0%)

Milano e provincia - Magentino Abbiatense: (0%)

Milano e provincia - Alto milanese: (0%)

Milano e provincia - Sud Milano: (0%)

Altro: (8%)

Non so: (12%)

Quali caratteristiche deve avere la casa che sogna il compratore tipo?

Non risponde: (0%)

Costare il meno possibile: (10%)

Essere ecologica: (0%)

Essere vicina al posto di lavoro: (22%)

Essere vicina alla famiglia/parenti: (8%)

Essere vicina alle persone della stessa etnia/nazionalità: (0%)

Avere uno spazio verde: (0%)

Essere ben servita dai mezzi di trasporto: (42%)

Trovarsi in una zona prestigiosa: (6%)

Avere una bella vista: (2%)

Essere di recente ristrutturazione: (2%)

Accessori e finiture di lusso: (4%)

Altro: (4%)

Non so: (0%)

Quale è la dimensione media ricercata dal compratore tipo per l'acquisto della casa?

Non risponde: (0%)

meno di 30 mq: (0%)

tra 30 e 50 mq: (4%)

tra 50 e 75 mq: (36%)

tra 75 e 100 mq: (46%)

tra 100 e 130 mq: (12%)

Tra 130 e 170: (0%)

Tra 170 e 300: (2%)

oltre 300 mq: (0%)

Altro: (0%)

Non so: (0%)

Perché compra una casa a Milano?

non risponde: (4%)

Prima casa: (32%)

cambia casa per averne una più grande: (26%)

cambia casa per averne una più piccola: (0%)

lavoro: (26%)

investimento: (8%)

per affittarla: (0%)

figli: (0%)

Altro: (0%)

Non so: (4%)

A che prezzo conclude questo compratore tipo al metro quadro per l'acquisto della casa a Milano?

Non risponde: (4%)

da 0 a 1000 euro: (0%)

da 1000 a 2000 euro: (2%)

da 2500 euro a 3000 euro: (24%)

da 3000 euro a 4000 euro: (26%)

da 4000 euro a 6000 euro: (26%)

oltre 6000 euro: (2%)

Altro: (0%)

Non so: (16%)

I clienti che fanno più fatica a comprare una casa perché alla fine mancano i soldi, quanti sono rispetto al totale?

Non risponde: (4%)

0%: (4%)

meno del 20%: (24%)

da 20% a 50%: (26%)

da 50% a 80%: (18%)

oltre 80%: (8%)

Altro: (0%)

Non so: (16%)

E chi sono?

Non risponde: (12%)

Stranieri: (6%)

Giovani: (66%)

Anziani: (2%)

Donne: (0%)

Altro: (2%)

Non so: (12%)

Quanti sono tra gli acquirenti effettuati quelli che poi hanno problemi per i pagamenti (legati a mutui non pagabili/ perdita di lavoro)?

Nessuno: (20%)

Da 0 a 5%: (20%)

Da 5 a 10%: (14%)

Oltre 30%: (14%)

Altro: (0%)

Non so: (32%)

Come incide la crisi sugli acquisti delle case in città?

Non risponde: (0%)

Non incide, gli acquirenti restano uguali: (6%)

Si riducono gli acquirenti tra 0% e 5%: (4%)

Si riducono gli acquirenti tra 5% e 10%: (6%)

Si riducono gli acquirenti tra 10% e 30%: (32%)

Si riducono gli acquirenti tra 30% e 50%: (22%)

Si riducono gli acquirenti tra 50% e 70%: (14%)

Si riducono gli acquirenti tra 70% e 100%: (12%)

Aumentano gli acquirenti tra 0% e 5%: (0%)

Aumentano gli acquirenti tra 5% e 10%: (0%)

Aumentano gli acquirenti tra 10% e 30%: (2%)

Aumentano gli acquirenti tra 30% e 50%: (0%)

Aumentano gli acquirenti tra 50% e 70%: (0%)

Aumentano gli acquirenti tra 70% e 100%: (0%)

Altro: (0%)

Non so: (2%)

Che cosa chiede il compratore straniero?

Non risponde: (10%)

Compro poco o per nulla: (34%)

Guarda al prezzo: (12%)

Cerca le zone dove vivono amici e parenti: (14%)

Altro: (2%)

Non so: (28%)

Da dove viene il compratore straniero (residente a Milano)?

Non risponde: (18%)

Egitto o altri Paesi arabi: (10%)

Sud America: (8%)

Cina: (10%)

Europa, fuori dall'Italia: (18%)

Altro: (0%)

Non so: (36%)

Da dove viene il compratore straniero (che risiede all'estero e investe a Milano)?

Non risponde: (36%)

Resto d'Europa: (12%)

Stati Uniti: (6%)

Cina: (0%)

Giappone: (0%)

Altro: (2%)

Non so: (44%)

Quanto pesa il compratore straniero (residente o investitore estero) sul totale delle compravendite che tratta?

Nulla: (16%)

Da 0 a 10%: (36%)

Da 10 a 30%: (8%)

Da 30 a 50%: (0%)

Da 50 a 70%: (0%)

Oltre 70%: (0%)

Altro: (0%)

Non so: (40%)

Che cosa chiede il compratore anziano?

Non risponde: (12%)

Compro poco o per nulla: (18%)

Guarda al prezzo: (4%)

Cerca le zone dove vivono amici e parenti: (36%)

Cambia case più costose per case a basso costo per avere soldi: (8%)

Altro: (2%)

Non so: (20%)

Quali caratteristiche si aspetta da una casa ecologica?

Non risponde: (26%)

Nessuno: (12%)

Contesto urbano in cui è inserita l'abitazione: (0%)

Isolamento termico: (20%)

Isolamento acustico: (8%)

Finiture interne: (2%)

Molte finestre e luminosità: (0%)

Materiali ecologici: (16%)

Accesso a fibre ottiche: (0%)

Box auto o posto auto chiuso o coperto: (0%)

Attrezzi sportive comuni e spazio giochi per i bambini: (0%)

Giardino condominiale: (0%)

Giardino di pertinenza dell'abitazione: (2%)

Terrazzo o balcone: (4%)

Impianto di condizionamento: (2%)

Sistema di riscaldamento da fonti di energia rinnovabili: (8%)

Servizio di portierato: (0%)

Antenna TV satellitare centralizzata: (0%)

Altro: (0%)

Quanto si è disposti a pagare in più per una casa ecologica?

Nulla: (48%)

Da 1% al 5%: (18%)

Da 5% a 10%: (28%)

Da 10% a 20%: (2%)

Da 20% al 30%: (4%)

Oltre il 30%: (0%)</p