

## L'ANIMA DELLA CASA? I LATI ESPOSTI AL SOLE E LE SCALE

*Milano marzo 2006* : Per gli esperti del settore (87,1)% pagare un prezzo maggiore per una casa costruita con materiale ecocompatibile è un valore aggiunto e per il 72,2% il prezzo più sostenuto dell'immobile è giustificato dal risparmio energetico previsto. Ma per molti l'eco\_casa è ancora lontana infatti il 79,2% degli intervistati ha dichiarato di non averne mai venduta una dotata di apparecchiature per il risparmio dell'energia e dell'acqua. Anche la domotica sembra non essere ancora di casa a Milano e provincia: il 58,4% non ha mai trattato immobili ipertecnologici, anche se un buon 36.6% qualche volta ha mediato compravendite di abitazioni con sistemi centralizzati a comando. Il numero di lati esposti di una casa può essere un elemento decisivo nell'acquisto della casa? Per il 43,5% degli intervistati lo è frequentemente, per il 14,8% sempre mentre solo per il 3,9% non è mai stato un elemento importante. Per un mediatori su tre circa l'orientamento della casa è molto spesso un fattore vincolante nella vendita e solo per il 3% non lo è mai.

I milanesi stanno bene attenti ai gradini. Infatti un quarto degli intervistati rileva come molto spesso vengono posti dei limiti vincolanti sui tipi di scala e di gradino che connettono un piano e l'altro. Anche il letto vuole la sua parte il 10,8% ha avuto spesso utenti esigenti sull'orientamento della camera da letto. Anche il rapporto fra porte e finestre e su come si suddividono nell'appartamento può essere frequentemente un punto importante così lo segnala il 22% circa dei mediatori. Ma quando si parla di edilizia di qualità qual è la caratteristica più rilevante? Al primo posto gli intervistati eleggono il contesto urbano in cui è inserita l'abitazione, al secondo posto indicano invece isolamento termico. Come secondo elemento di qualità invece i mediatori segnalano le finiture interne e al secondo l'isolamento acustico. Sono questi alcuni dei dati che emergono da un'indagine della Camera di Commercio (attraverso Borsa Immobiliare) e FIMAA Milano, Collegio Agenti d'Affari in Mediazione della Provincia di Milano, realizzata su un campione di mediatori immobiliari associati. E di Bioarchitettura e habitat se ne è parlato oggi al convegno " Bioarchitettura e medicina dell'Habitat" presso Palazzo Castiglioni in Unione CTSP a Milano. *"La qualità tecnologica ed ambientale è un valore che fortunatamente oggi l'acquirente apprezza ed è disposto a riconoscere la differenza anche dal punto di vista economico"* conferma **Domenico Storchi, presidente FIMAA Milano.**

" *In un mercato ormai prossimo all'equilibrio* - ha commentato **Antonio Pastore, presidente di Borsa Immobiliare, azienda speciale della Camera di commercio di**

**Milano** – *il consumatore diventerà sempre più informato e esigente. La qualità sarà sempre di più il fattore decisivo per l'acquisto della casa. Qualità innanzitutto del contesto in cui è posto l'immobile, questo è l'elemento che a parità del resto risulta vincente. Poi qualità non solo in strutture tecnologiche, in investimenti per risparmiare acqua e energia, ma anche nella progettazione di un'abitazione che accresca il benessere degli abitanti, individuando in loro la vera chiave di volta su cui la casa viene costruita".*

<b>Nella propria agenzia, presentando un'offerta a dei clienti, Le è mai capitato che l'interlocutore ponesse dei limiti vincolanti per l'acquisto del bene in merito:</b>			
<b>All'orientamento della casa (nord-sud-est-ovest)</b>			
	51 intervistati	50 intervistati	101 intervistati
	Provincia	Capoluogo	Provincia e capoluogo
Sempre	5,8%	0,0%	2,9%
Sì, molto spesso	35,2%	26,0%	30,6%
Qualche volta	52,9%	62,0%	57,4%
Mai	5,8%	10,0%	7,9%
<b>Al numero minimo di affacci della casa</b>			
	Provincia	Capoluogo	Provincia e capoluogo
Sempre	15,6%	14,0%	14,8%
Sì, molto spesso	31,3%	56,0%	43,5%
Qualche volta	47,0%	26,0%	36,6%
Mai	5,8%	2,0%	3,9%
<b>Alla possibilità che si trovi in prossimità un'antenna televisiva o radiofonica o amplificatore dei cellulari</b>			
	Provincia	Capoluogo	Provincia e capoluogo
Sempre	5,8%	4,0%	4,9%
Sì, molto spesso	25,4%	20,0%	22,7%
Qualche volta	50,9%	42,0%	46,5%
Mai	15,6%	30,0%	22,7%
<b>Alla possibilità che si trovi in prossimità un edificio caratterizzato da un tetto particolare, una discesa o una collina</b>			
	Provincia	Capoluogo	Provincia e capoluogo
Sempre	1,9%	0,0%	0,9%
Sì, molto spesso	3,9%	6,0%	4,9%
Qualche volta	39,2%	30,0%	34,6%
Mai	54,9%	62,0%	58,4%
<b>Le è mai capitato di vendere un appartamento perché il proprietario non è mai stato bene nella propria casa, e ha sempre sofferto fisicamente e psicologicamente (insonnia, malattie, malessere generale)?</b>			
	Provincia	Capoluogo	Provincia e capoluogo
Sempre	0,0%	0,0%	0,0%
Sì, molto spesso	0,0%	4,0%	1,9%
Qualche volta	27,4%	30,0%	28,7%
Mai	72,5%	64,0%	68,3%
<b>Quanti immobili ha trattato che avessero degli accorgimenti architettonici per il recupero dell'acqua piovana, per il risparmio dell'energia per mezzo di pannelli solari e per il risparmio dell'acqua?</b>			

	Provincia	Capoluogo	Provincia e capoluogo
Molti	1,9%	2,0%	1,9%
Pochi	17,6%	18,0%	17,8%
Nessuno	80,3%	78,0%	79,2%
<b>Secondo Lei è un valore aggiunto il fatto che la casa sia costruita con materiali ecocompatibili?</b>			
	Provincia	Capoluogo	Provincia e capoluogo
Sì	86,2%	88,0%	87,1%
No	9,8%	8,0%	8,9%
<b>Il risparmio energetico previsto per il futuro giustificherebbe un costo maggiore del bene?</b>			
	Provincia	Capoluogo	Provincia e capoluogo
Sì	68,6%	76,0%	72,2%
No	29,4%	20,0%	24,7%
<b>Quante volte Le è capitato di fare intermediazione di una casa altamente tecnologica con impianti pseudo-domotici o sistemi centralizzati a comando?</b>			
	Provincia	Capoluogo	Provincia e capoluogo
Sempre	0,0%	0,0%	0,0%
Sì, molto spesso	1,9%	6,0%	3,9%
Qualche volta	33,3%	40,0%	36,6%
Mai	64,7%	52,0%	58,4%
<b>Presentando un appartamento in loco Le è mai capitato che il cliente ponesse dei limiti vincolanti in merito:</b>			
<b>Alla Tipologia di scale che connettono un piano con un altro (chiocciola, tipologia di alzata e pedata)</b>			
	Provincia	Capoluogo	Provincia e capoluogo
Sempre	1,9%	2,0%	1,9%
Sì, molto spesso	31,3%	16,0%	23,7%
Qualche volta	50,9%	60,0%	55,4%
Mai	15,6%	20,0%	17,8%
<b>Alla presenza di un immobile antistante posto di spigolo contro la facciata principale dell'appartamento</b>			
	Provincia	Capoluogo	Provincia e capoluogo
Sempre	0,0%	2,0%	0,9%
Sì, molto spesso	11,7%	6,0%	8,9%
Qualche volta	33,3%	26,0%	29,7%
Mai	54,9%	64,0%	59,4%
<b>All'inadeguatezza dell'orientamento della camera da letto</b>			
	Provincia	Capoluogo	Provincia e capoluogo
Sempre	0,0%	0,0%	0,0%
Sì, molto spesso	7,8%	14,0%	10,8%
Qualche volta	66,6%	50,0%	58,4%
Mai	25,4%	34,0%	29,7%
<b>Al rapporto tra porte e finestre e alla loro suddivisione all'interno dell'appartamento</b>			
	Provincia	Capoluogo	Provincia e capoluogo
Sempre	1,9%	2,0%	1,9%
Sì, molto spesso	25,4%	18,0%	21,7%
Qualche volta	43,1%	52,0%	47,5%
Mai	29,4%	26,0%	27,7%

<b>Un cliente si è mai presentato con un consulente quale un esperto di feng shui o un bio-architetto per verificare "la salute" della casa o i campi magnetici insistenti su terreno da acquistare?</b>			
	Provincia	Capoluogo	Provincia e capoluogo
Sempre	0,0%	0,0%	0,0%
Sì, molto spesso	0,0%	0,0%	0,0%
Qualche volta	7,8%	20,0%	13,8%
Mai	92,1%	78,0%	85,1%

<b>Quando si dice che il mercato richiede maggiore qualità nell'edilizia, quale caratteristica richiesta Le sovvien per prima?</b>			
	Provincia	Capoluogo	Provincia e capoluogo
	Contesto	Risparmio energetico	Contesto
	Isolamento termico	Abitabilità della cucina	Isolamento termico
	isolamenti	costruzioni antisismiche	isolamenti
<b>E per seconda?</b>			
	Provincia	Capoluogo	Provincia e capoluogo
	Finiture interne	Domotica	Finiture interne
	isolamento acustico	Capitolato di base sempre inadeguato; rapporto qualità/prezzo sbilanciato per la qualità	isolamento acustico
	strutture	addolcitore per le acque	strutture

