

Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare in Alto Adige, a Trento ed Innsbruck

Relazione finale

Elena Vanzo

Bolzano, marzo 2006

Committente	Istituto incaricato
<p><b>Cluster Bau &amp; Facility Management</b></p> 	<p>Sozialforschung und Demoskopie</p>  <p>Ricerche Sociali e Demoscopia</p>
<p>Via Siemens 19 I-39100 BOLZANO tel. +39-0471-568140 fax. +39-0471-568145 <a href="http://www.can-suedtirol.it">www.can-suedtirol.it</a></p>	<p>Piazza Domenicani 35 I-39100 BOLZANO tel. +39-0471-970115 fax. +39-0471-978245 <a href="http://www.apollis.it">www.apollis.it</a></p>



Cit: Vanzo, Elena (2006): Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare in Alto Adige, a Trento ed Innsbruck.  
Relazione finale, apollis, Bolzano.

Numero interno del progetto: 319

Coordinatore progetto: Helmuth Pörnbacher

Bolzano, 2006



## Indice

<b>1</b>	<b>Premessa</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>Il disegno dell'indagine</b>	<b>7</b>
<b>3</b>	<b>La metodologia dell'indagine</b>	<b>8</b>
3.1	Universe di riferimento e campionamento.....	8
3.2	La realizzazione delle interviste telefoniche.....	8
3.3	La ponderazione dei dati.....	9
<b>4</b>	<b>Descrizione dei risultati</b>	<b>10</b>

## Indice schede

Scheda 1:	L'indagine	Scheda 17:	Criteri che orientano l'acquisto di un immobile
Scheda 2:	Descrizione del mercato di riferimento	Scheda 18:	La scelta del venditore
Scheda 3:	La situazione abitativa attuale I	Scheda 19:	Rapporti in fase di acquisto/costruzione
Scheda 4:	La situazione abitativa attuale II	Scheda 20:	Caratteristiche della documentazione informativa
Scheda 5:	Il titolo di godimento dell'abitazione	Scheda 21:	Consulenze
Scheda 6:	L'intenzione di comprare casa	Scheda 22:	Riassunto (1)
Scheda 7:	Casa ideale: tipologia e stile	Scheda 23:	Riassunto (2)
Scheda 8:	Casa ideale: zone esterne all'abitazione	Scheda 24:	Riassunto (3)
Scheda 9:	Casa ideale: gli interni I		
Scheda 10:	Casa ideale: gli interni II		
Scheda 11:	Casa ideale: gli interni III		
Scheda 12:	Casa ideale: le nuove tecniche di comunicazione		
Scheda 13:	Investimenti per il risparmio energetico		
Scheda 14:	Risparmio energetico: tecniche più importanti		
Scheda 15:	Investimenti in domotica		
Scheda 16:	Investimenti in isolamento acustico		

## 1 Premessa

Il CAN Südtirol – Cluster edilizia & Facility Management - ha promosso un'indagine, assieme ad un gruppo di lavoro, volta a rilevare i desideri e le richieste che la popolazione ripone nel mercato immobiliare.

## 2 Il disegno dell'indagine

Il questionario di questa indagine telefonica è il risultato di una rielaborazione compiuta da **apollis** di un questionario predisposto da un gruppo di lavoro formato dal CAN Südtirol e da un gruppo di imprenditori locali.

I temi principali del questionario sono volti a:

- rilevare la situazione abitativa attuale delle persone intervistate: grado di soddisfazione, stato dell'abitazione, titolo di godimento dell'abitazione, intenzione di acquistare un'abitazione;
- illustrare le caratteristiche della "casa ideale":
  - ➔ la tipologia e stile di casa preferita;
  - ➔ le qualità e caratteristiche della zona esterna all'abitazione;
  - ➔ le qualità e caratteristiche degli interni dell'immobile;
  - ➔ la disponibilità ed interesse nell'investire nel risparmio energetico, in domotica e nell'isolamento acustico;
- chiarire i criteri che orientano la scelta dell'acquisto di un'abitazione;
- ed infine relazionare le singole risposte del questionario ai dati socio-demografici del campione intervistato.

### 3 La metodologia dell'indagine

#### 3.1 Universo di riferimento e campionamento

L'universo di riferimento è rappresentato dalla popolazione residente nella provincia di Bolzano, nel comune di Trento e nel comune di Innsbruck (Austria) d'età compresa tra i 25 e 54 anni d'età.

Si è convenuto di intervistare unicamente le persone comprese nella fascia d'età tra i 25 ed i 54 anni in quanto si ritiene che siano le più propense all'acquisto di un'abitazione o di una casa o almeno le persone che si sono poste maggiormente il problema dell'acquisto di un'abitazione.

La tabella 1 propone il piano di campionamento adottato per questa indagine:

	<i>Interviste pianificate</i>
<i>Alto-Adige di cui a Bolzano</i>	<b>400</b> <b>(150)</b>
<i>Trento</i>	<b>150</b>
<i>Innsbruck</i>	<b>150</b>
<b>TOTALE</b>	<b>700</b>

**Tabelle 1: Piano di campionamento**

La metodologia di campionamento casuale è sicuramente più impegnativa rispetto ad un campionamento per quote (che non è casuale) ma produce risultati più attendibili.

#### 3.2 La realizzazione delle interviste telefoniche

La metodologia utilizzata per questa indagine è quella delle interviste telefoniche. I vantaggi delle interviste telefoniche possono essere rapidamente riassunti nei seguenti punti. L'intervista telefonica:

- permette una grande rapidità di rilevazione;
- presenta minori resistenze alla concessione dell'intervista e maggiore garanzia di anonimato (rispetto alle interviste faccia-a-faccia);
- facilita il lavoro di preparazione degli intervistatori e la loro supervisione: le interviste sono infatti centralizzate nel laboratorio telefonico di **apollis**;
- consente infine di utilizzare direttamente il computer in fase di rilevazione: l'uso del telefono è associato a quello del computer (CATI: Computer assisted telephone Interviewing): il testo dell'intervista scorre sul video di fronte all'intervistatore, la risposta viene immediatamente digitata sulla tastiera ed immessa nella memoria.



La persona da intervistare doveva rientrare nella fascia d'età tra i 25 ed i 54 anni d'età e doveva inoltre soddisfare una condizione programmata in modo casuale dal Computer. Questa procedura ha allungato sensibilmente il lavoro delle interviste telefoniche ma ha permesso di rendere i risultati rappresentativi.

Le interviste sono state realizzate nel periodo dal 21.02.2006 al 31.03.2006 da 16 intervistatori ed intervistatrici esperti/e.

Il campione effettivamente raggiunto si attesta a quota 690 interviste, così distribuito (Tab. 2):

	<i>Interviste pianificate</i>	<i>Interviste realizzate</i>
<b>Alto-Adige di cui a Bolzano</b>	<b>400 (150)</b>	<b>411 (154)</b>
<b>Trento</b>	<b>150</b>	<b>160</b>
<b>Innsbruck</b>	<b>150</b>	<b>119</b>
<b>Totale</b>	<b>700</b>	<b>690</b>

**Tabella 2: Piano di campionamento ed interviste realizzate**

Le interviste telefoniche hanno prodotto dati di ottima qualità che tramite la procedura di ponderazione sono diventati rappresentativi in base al sesso, età e zona di residenza della popolazione (si veda capitolo 3.3).

### 3.3 La ponderazione dei dati

La ponderazione è la procedura con la quale si modificano artificialmente (in sede di elaborazione dei dati, tramite operazioni matematiche) la composizione del campione onde renderla più prossima alla distribuzione della popolazione. Essa si realizza attribuendo un "peso" alle unità campionarie, che varia a seconda delle loro caratteristiche.

In questo caso specifico la procedura di ponderazione si è svolta in due fasi:

- le variabili utilizzate per la ponderazione sono: zona di residenza (Alto-Adige senza Bolzano, Bolzano, Trento ed Innsbruck), sesso ed età. Abbiamo confrontato i dati dal nostro campione con i dati ufficiali: per l'Alto Adige, Bolzano e Trento abbiamo utilizzato i dati forniti dall'anagrafe relativi al 1.1.2004 e per Innsbruck i dati forniti da Statistik Austria, censimento del 2001. L'operazione di ponderazione si effettua moltiplicando ogni caso del campione per un coefficiente di ponderazione (peso) pari al rapporto *quota teorica / quota rilevata* della categoria di appartenenza.
- In una seconda operazione abbiamo rapportato la numerosità del nostro campione con la numerosità effettiva di ogni zona di residenza (Alto Adige senza Bolzano, Bolzano, Trento ed Innsbruck).

	<i>Pesi</i>
<i>Bolzano</i>	<b>0,62</b>
<i>Alto Adige eccetto Bolzano</i>	<b>1,51</b>
<i>Trento</i>	<b>0,74</b>
<i>Innsbruck</i>	<b>0,78</b>

Tabelle 3: Ponderazione

Queste operazioni rendono i dati dell'indagine rappresentativi in base al sesso, età e zona di residenza della popolazione.

## 4 Descrizione dei risultati

I risultati dell'indagine vengono presentati tramite una relazione finale, un'appendice statistica ed una presentazione.

I risultati generali emersi verranno proposti e descritti nella presente **relazione** con l'ausilio di grafici e tavole per facilitarne la comprensione e l'interpretazione, a compendio e completamento del presente elaborato viene allegata un'**appendice statistica**<sup>1</sup> che riporta: nella parte dedicata alle tabelle di frequenza, i dati elementari inerenti i risultati delle domande proposte, nonché una serie di tabelle incrociate contenenti quanto emerso dall'incrocio delle domande formulate con le principali caratteristiche sociodemografiche degli intervistati e delle intervistate.

<sup>1</sup> Vanzo, Elena (2006): Indagine telefonica sui temi legati al mercato immobiliare in Alto Adige, Trento ed Innsbruck. Appendice statistica, apollis, Bolzano.

L'indagine	Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare <b>apollis</b> 2006 - Scheda 1
Premessa	Il disegno dell'indagine
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Il CAN Südtirol – Cluster edilizia &amp; Facility Management - ha promosso un'indagine, assieme ad un gruppo di lavoro, volta a rilevare i desideri e le richieste che la popolazione ripone nel mercato immobiliare.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Elaborazione del disegno della ricerca e della sua operativizzazione da parte del CAN Südtirol e da un gruppo di lavoro;</li> <li>■ Disegno dell'indagine di tipo demoscopico e lavoro sul campo svolto da apollis;</li> <li>■ Consegna dei dati tramite quattro prodotti: relazione di tipo descrittivo, appendice statistica, presentazione, file dati in formato excel;</li> <li>■ Rappresentazione dei risultati in modo descrittivo;</li> <li>■ Interpretazione dei risultati da parte del gruppo di lavoro basato sul disegno dell'indagine.</li> </ul>
Metodologia	Campione
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Interviste telefoniche tramite questionario standardizzato;</li> <li>■ Doppio principio di casualità della persona da intervistare: innanzitutto veniva scelta una famiglia e successivamente la persona da intervistare all'interno della famiglia (con una scelta dettata dal computer: per esempio: la donna più giovane, l'uomo più anziano ...).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ L'universo di riferimento è rappresentato dalla popolazione residente nella provincia di Bolzano, nel comune di Trento e nel comune di Innsbruck (Austria) d'età compresa tra i 25 e 54 anni d'età. Il campione effettivamente raggiunto si attesta a quota 690 interviste, così distribuito: 565 interviste in Alto Adige, di cui 156 a Bolzano, 160 interviste a Trento e 119 interviste a Innsbruck.</li> <li>■ Si è raggiunta un'ottima qualità di dati.</li> </ul>

Compendio scheda 2	

## Descrizione del mercato di riferimento

Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare

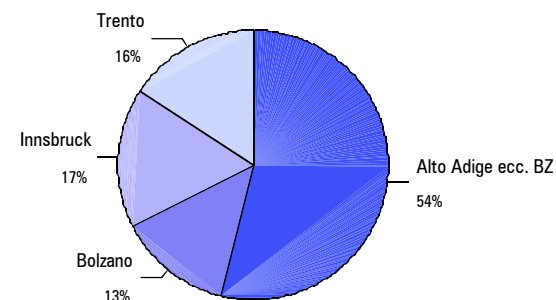
**apolis** 2006 - Scheda 2

### *Risultati rappresentativi per ogni singola area*

- Il mercato potenziale che si è voluto analizzare tramite questa indagine telefonica è geograficamente così distribuito: il 54% della popolazione vive in Alto Adige escluso Bolzano, il 13% vive a Bolzano, il 16% a Trento ed il 17% a Innsbruck ([grafico a lato](#)).
- La distribuzione per sesso: 51% uomini ed il 49% donne.
- All'indagine hanno partecipato solo persone comprese nella fascia d'età tra i 25 ed i 54 anni in quanto si ritiene che siano le più propense all'acquisto di un'abitazione o di una casa o almeno le persone che si sono poste maggiormente il problema dell'acquisto di un'abitazione. La distribuzione per classi d'età vede il 34% tra i 25-34 anni, il 38% tra i 35-44 anni ed il 28% tra i 45-54 anni d'età.

### Descrizione dei quattro mercati

Valori percentuali (n=690)



## Compendio scheda 3

Domande:

Qual è globalmente il Suo grado di soddisfazione riguardo alla Sua abitazione/casa, se 0 significa "per niente soddisfatto" e 10 "pienamente soddisfatto"?

Abita in uno stabile con più alloggi o in una casa unifamiliare?

stabile con più appartamenti

casa unifamiliare indipendente, gemella o a schiera

un altro tipo di casa/di appartamento

non so, rifiuto

Quante camere ci sono nel Suo appartamento/nella Sua casa, senza contare la cucina e il bagno?

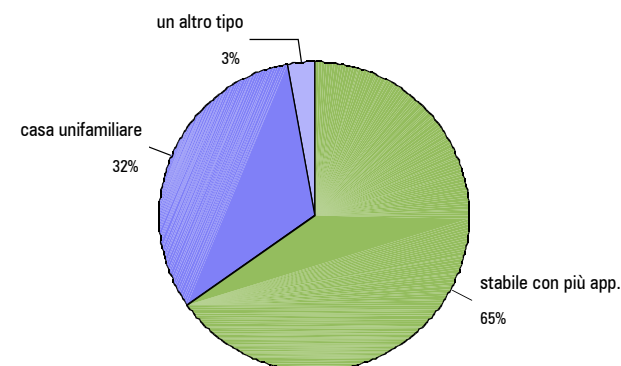
[Se monolocale segnare 1 camera]

## Casa unifamiliare diffusa quasi solo solo nelle zone "rurali" dell'Alto Adige

- L'universo di riferimento si dichiara complessivamente molto soddisfatto della propria abitazione (media 7,9 su una scala da 0 a 10).
- Per quanto riguarda il tipo di immobile:
  - Il 65% vive in uno stabile con più appartamenti (grafico in alto): qui si denotano grosse differenze in base alla zona di provenienza. Il 94% dei bolzanini/delle bolzanine e l'84% della popolazione di Innsbruck vive in uno stabile con più appartamenti (grafico in basso);
  - Il 32% vive in una casa unifamiliare, indipendente, gemella o a schiera: in questo caso sono quasi unicamente persone che vivono nelle zone rurali dell'Alto Adige ed in parte a Trento (27%).
- Numero di camere: il 18% della popolazione vive in abitazioni di una o due camere (in particolare persone residenti a Bolzano ed Innsbruck), il 35% in tre camere, il 29% in quattro camere e il 19% in più di quattro camere. Quest'ultima categoria è composta in modo sovrapporzionale da persone che abitano in Alto Adige senza considerare Bolzano.

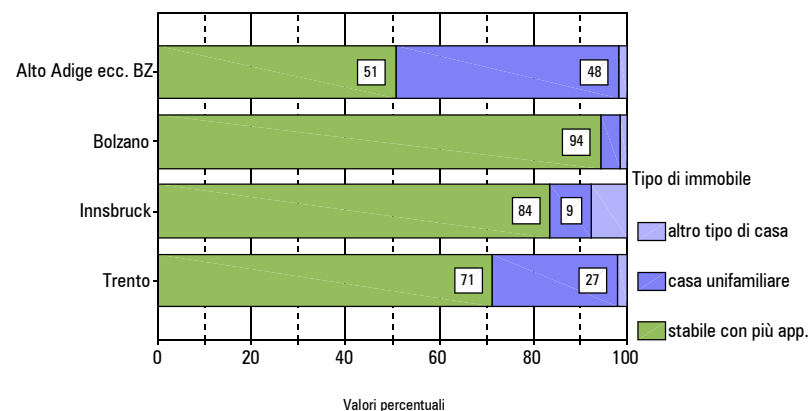
### Immobile in cui è situata l'abitazione attuale

Valori percentuali (n=690)



### Immobile in cui è situata l'abitazione attuale

per zona di provenienza (n=690)



## Compendio scheda 4

Domande:

Può dirci se il Suo alloggio è nuovo o rinnovato da poco, in buono stato ma non rinnovato di recente o in cattivo stato?

nuovo o rinnovato da poco

in buono stato ma non rinnovato di recente

in cattivo stato

non so, rifiuto

La Sua abitazione è soggetta ad alcuni dei seguenti problemi?

[barrare una risposta per riga, risposte sì/no]

alloggio troppo piccolo

alloggio troppo grande

alloggio mal riscaldato

posti macchina mancanti

ambiente esterno rumoroso

problemi di inquinamento, di ambiente dovuti al traffico o all'industria

vandalismo nei dintorni

Il Suo alloggio attuale ha altri problemi?

[domanda aperta, le singole risposte si trovano nell'appendice statistica, capitolo 5.5]



## La situazione abitativa attuale II

Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare

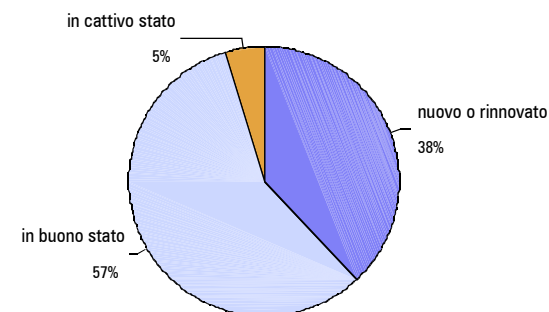
apollis 2006 - Scheda 4

### *I problemi di inquinamento sono all'ordine del giorno*

- Più della metà della popolazione giudica la propria abitazione in buono stato anche se non è stata rinnovata di recente, in 38% dei casi l'abitazione è nuova o comunque rinnovata da poco. Il 5% dei casi giudica la propria abitazione in cattivo stato ([grafico in alto](#)).
- I problemi più sentiti a cui è soggetta l'abitazione attuale sono: problemi di inquinamento (27%), mancanza di posti macchina (26%), ambiente esterno rumoroso (21%) e le dimensioni troppo piccole dell'abitazione (20%) ([grafico in basso](#)).
- Abbiamo detto che il primo problema è l'inquinamento: l'aumento della sensibilità per questo aspetto si ritrova logicamente in primo luogo nelle città, in particolare: per il 43% delle persone residenti ad Innsbruck, per il 36% dei/le bolzanini/e e per il 34% dei residenti nel capoluogo trentino.
- Poco meno del 20% delle persone intervistate ha espresso anche altri tipi i problemi nella domanda aperta: le singole risposte si trovano nell'appendice statistica, capitolo 5.5.

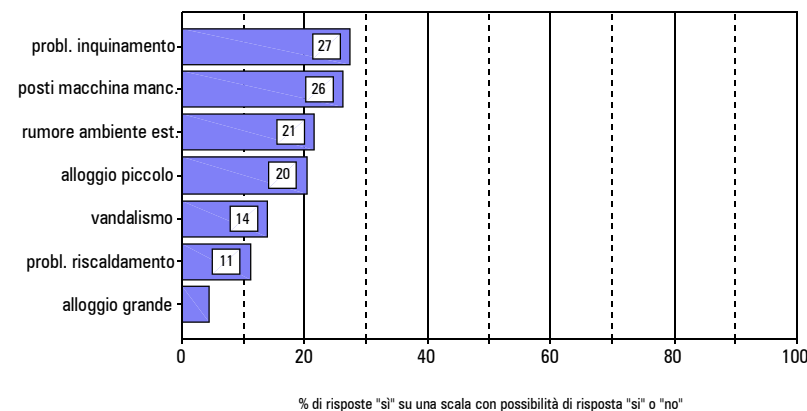
### Stato dell'abitazione

Valori percentuali (n=690)



### Problemi a cui è soggetta l'abitazione attuale

Valori percentuali (n=690)



## Compendio scheda 5

Domanda:

Lei o un altro membro della Suo nucleo familiare è proprietario del Suo alloggio attuale o siete in affitto?

inquilino/a

proprietario/comproprietario/a

occupante a titolo gratuito

abitazione di servizio

non so, rifiuto

## Il titolo di godimento dell'abitazione

Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare

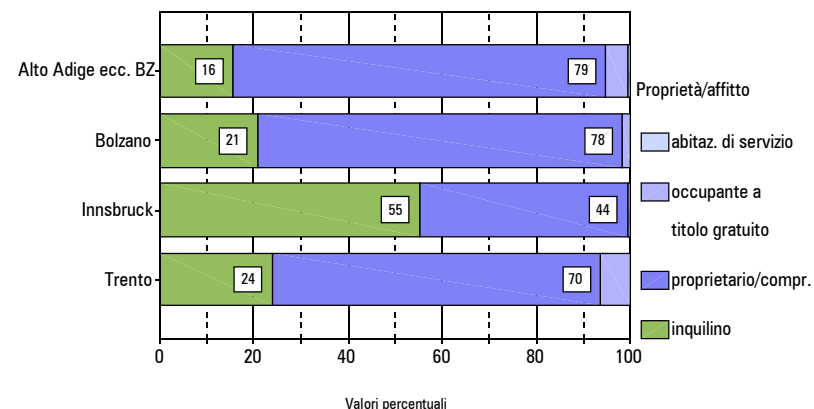
apollis 2006 - Scheda 5

### *L'affitto è una realtà diffusa principalmente ad Innsbruck*

- Ben il 72% delle persone dell'universo di riferimento è proprietaria dell'abitazione in cui vive, il 24% risulta invece in affitto ed il 4% occupa l'abitazione a titolo gratuito.
- Quasi l'80% delle famiglie altoatesine risultano proprietarie della casa in cui vivono, a Trento questa percentuale si attesta al 70%.
- Ad Innsbruck si rivela una situazione completamente differente: più della metà delle famiglie, per esattezza ben il 55% delle persone tra i 25 ed i 54 anni d'età risulta in affitto, i motivi sono da ritrovare probabilmente in un mercato immobiliare degli affitti decisamente più sviluppato rispetto a Bolzano e Trento.

### Titolo di godimento dell'abitazione

per zona di provenienza (n=690)



## Compendio scheda 6

Domanda:

Ha intenzione di comprare un immobile nei prossimi tempi?

[barrare una sola casella]

si, ne abbiamo l'intenzione

si, ma l'intenzione non è molto concreta

no, penso di no

no, sicuramente no

non so, rifiuto

## L'intenzione di comprare casa

Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare

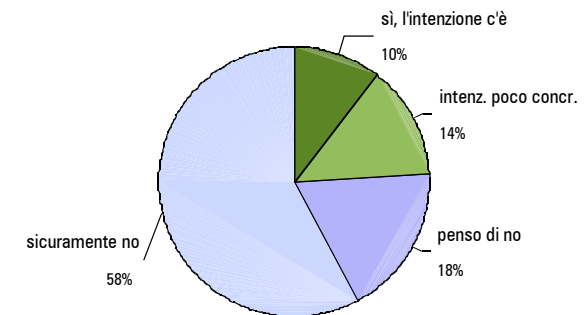
**apollis** 2006 - Scheda 6

### *A Bolzano e Trento il più alto interesse all'acquisto*

- Il 10% dell'universo di riferimento dichiara di avere l'intenzione di comprare un immobile nei prossimi tempi; a questa percentuale si aggiunge un 14% che dichiara di aver l'intenzione di voler comprare un immobile, anche se per ora questo proposito non è molto concreto (grafico in alto).
- A Bolzano ed a Trento si registrano le percentuali maggiori di coloro che sono intenzionati a comprare un immobile (13% e 12%) così come di coloro che vorrebbero comprarne uno, anche se il proposito è ancora poco concreto (rispettivamente il 17% ed il 19%). (grafico in basso)
- Tra le persone che hanno intenzione di comprare casa prevalgono i cittadini che rientrano nella fascia d'età tra i 35-44 anni (15%), seguiti dai 25-34enni (10%) ed infine dai 45-54enni (4%).
- Tra chi ha l'intenzione ancora poco concreta di comprare casa spiccano le persone nella fascia d'età più giovane (20% a fronte di una media del 14%).

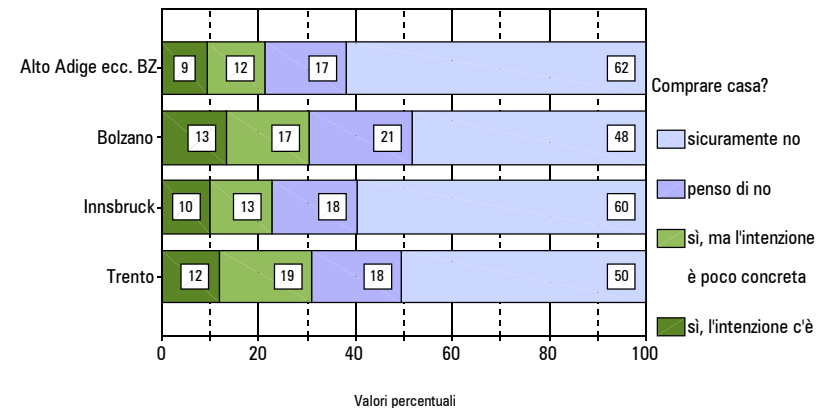
### Intenzione di comprare casa

Valori percentuali (n=690)



### Intenzione di comprare casa

per zona di provenienza (n=690)



## Compendio scheda 7

Le seguenti domande sono state poste al campione indipendentemente dall'intenzione o meno di comprare un'immobile. Alle persone intervistate è stato chiesto di pensare a come dovrebbe essere la propria abitazione/casa ideale.

Domande:

Quale tipologia di immobile preferisce?

[barrare una sola casella]

- unifamiliare
- plurifamiliare
- condominio fino a 10 appartamenti
- condominio fino a 20 appartamenti
- condominio > 20 appartamenti
- non so

Che tipologia di casa preferisce?

[leggere le risposte, barrare una sola casella]

- struttura classica
- prefabbricata in legno, cioè elementi prefabbricati che poi vengono assemblati in cantiere
- prefabbricata massiccia, quindi di mattoni
- non so

Quale stile architettonico preferisce?

[leggere le risposte, barrare una sola casella]

- moderno e funzionale
- tradizionale o rustico (per esempio casa tirolese/maso)
- non so

## Casa ideale: tipologia e stile

Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare

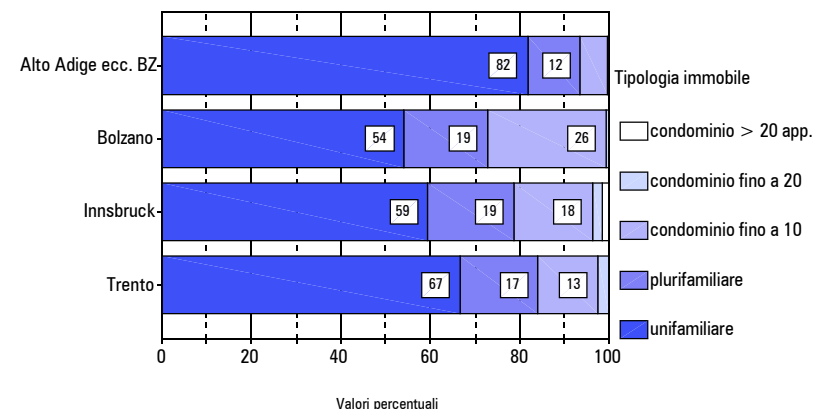
apollis 2006 - Scheda 7

### Si cercano principalmente villette unifamiliari

- Il tipo di immobile preferito dalla parte preponderante delle persone è senza dubbio la casa unifamiliare (72% in media). Il 15% preferisce un immobile plurifamiliare ed il 10% un condominio fino a 10 appartamenti. Tra coloro che hanno intenzione di comprare casa l'immobile preferito si discosta dalla media generale: il 57% predilige una casa unifamiliare, il 21% un condominio fino a 10 appartamenti ed il 15% una casa di tipo plurifamiliare. Si può dunque affermare che chi vuole acquistare è alla ricerca di edifici di piccola media dimensione.
- Il [grafico in alto](#) illustra le risposte sul tipo di immobile preferito per zona di residenza: le differenze più marcate si registrano nel caso di Bolzano: poco più della metà dei bolzanini preferisce la casa unifamiliare e più di 1/4 dei bolzanini preferisce condomini fino a 10 appartamenti.
- La struttura classica è la tipologia di casa preferita dai 2/3 del campione, segue il 19% che predilige i prefabbricati in legno ed il 14% i prefabbricati massicci. 1/4 delle persone residenti ad Innsbruck stimano come tipologia migliore i prefabbricati in legno ([grafico in basso](#)).  
Stile architettonico preferito: 53% stile moderno e funzionale, 47% tradizionale o rustico; a Innsbruck ben il 78% predilige lo stile moderno e funzionale.

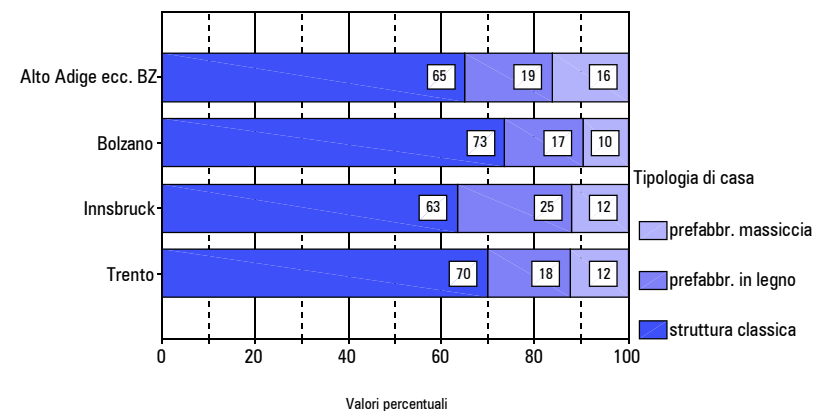
### Tipologia di immobile preferito

per zona di provenienza (n=690)



### Tipologia di casa preferita

per zona di provenienza (n=690)



## Compendio scheda 8

Domande:

Provi a pensare ad una nuova abitazione: ci sono diverse opinioni su cosa si vorrebbe a tutti i costi, su cosa sarebbe bello ma non indispensabile e su cosa si potrebbe invece rinunciare. Le leggo ora alcune qualità. Cosa pensa a riguardo?

[Possibilità di risposta: indispensabile, bello, ma posso rinunciare, per niente importante, non so/rifiuto]

posizione soleggiata

posizione tranquilla

negozi, medici, scuole posizionati nelle vicinanze

l'aspetto esteriore di un edificio

un giardino privato o parte di un giardino

piscina privata

parco giochi privato

portineria

Quale tipologia di parcheggio preferisce?

[leggere le risposte, barrare una sola casella]

garage singolo o box

garage condominiale

posti auto aperti

non so



## Casa ideale: zone esterne all'abitazione

Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare

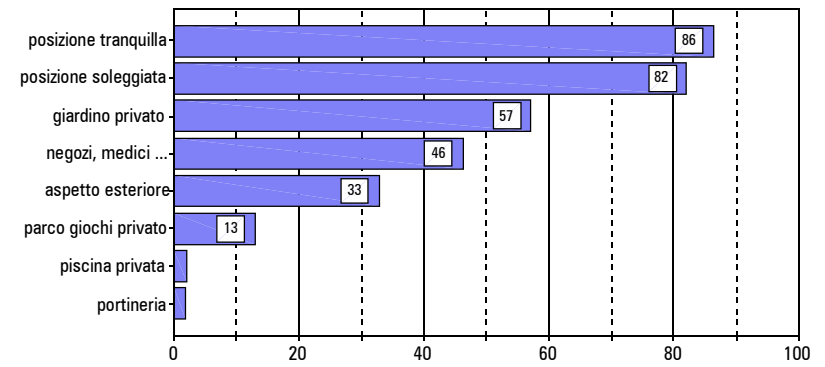
**apollis** 2006 - Scheda 8

### *Le abitazioni devono essere tranquille e soleggiate*

- Le qualità "indispensabili" che dovrebbe possedere un'abitazione sono principalmente: una posizione tranquilla (86%), una posizione soleggiata (82%). Il 57% desidererebbe un giardino privato e poco meno della metà tiene in conto della vicinanza all'abitazione di negozi, medici, scuole (**grafico in alto**).
- Il garage singolo o box è la tipologia preferita dall'86% della popolazione, il garage condominiale ed i posti auto aperti vengono preferiti dal 14% (**grafico in basso**).

### Qualità di una nuova abitazione

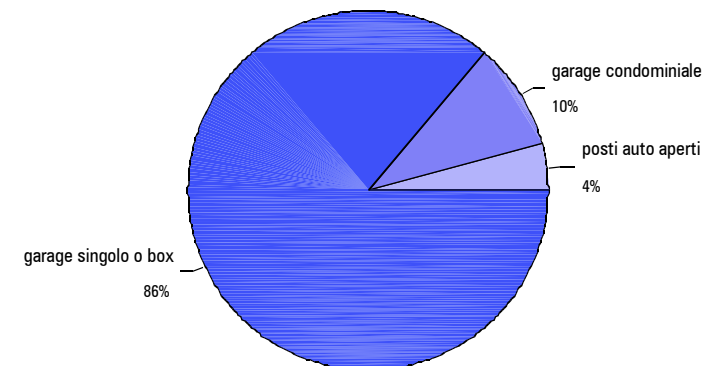
Valori percentuali (n=690)



% "indispensabile" su scala da "1-indispensabile" a "3-per niente imp."

### Tipo di parcheggio preferito

Valori percentuali (n=673)



## Compendio scheda 9

Domande:

Quali dimensioni in m<sup>2</sup> calpestabili dovrebbe avrebbe la sua casa ideale?

Quanti bagni dovrebbe avere la Sua casa ideale?

Quale tipo di cucina preferisce?  
[leggere, barrare una sola casella]  
vano chiuso oppure  
vano aperto

## Casa ideale: gli interni I

Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare

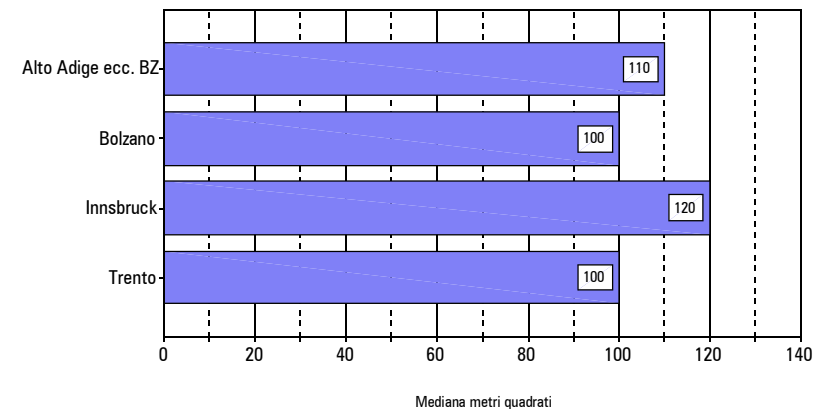
apollis 2006 - Scheda 9

### Dimensione dell'abitazione ideale: media grandezza

- La dimensione dell'abitazione ideale dovrebbe essere tra i 100 ed i 120 metri quadrati. A Bolzano e Trento i 100 metri sono visti come adeguati, nel resto dell'Alto Adige ed a Innsbruck i metri adeguati sono tra i 110 ed i 120 (grafico in alto).
- Per  $\frac{3}{4}$  delle persone intervistate il numero ideale di bagni è due, poco più del 15% si accontenterebbe di un unico bagno (grafico in basso).
- Per quanto riguarda la cucina, il 65% la vorrebbe situata in un vano chiuso, il 35% in un vano aperto. A Trento ed in particolare a Innsbruck la cucina in vano aperto viene invece preferita dal 48% della popolazione.

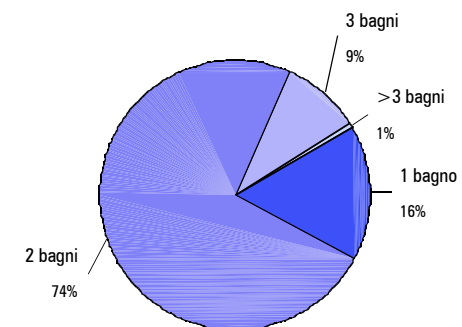
### Casa ideale: metri quadrati calpestabili

per zona di provenienza (n=690)



### Numero ideale di bagni

Valori percentuali (n=690)



Compendio scheda 10	
	<p>Domande:</p> <p>Come immagina invece i vani "secondari"?</p> <p>La cantina per Lei è indispensabile, bella ma ne potrebbe rinunciare oppure Lei giudica la cantina come per niente importante? Ed un/a [...]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>cantina</li> <li>ripostiglio</li> <li>terrazzo/balcone</li> </ul>
	<p>Anche le finestre possono essere di diverse qualità e possono quindi essere legate a costi diversi. Quali delle seguenti caratteristiche giudica indispensabili, a quali potrebbe rinunciare e quali considera come per niente importanti?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>finestre motorizzate</li> <li>finestre antisfondamento</li> <li>finestre insonorizzate</li> </ul>
	<p>Che tipo di materiale predilige per le finestre?</p> <p>[barrare una sola casella]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>legno</li> <li>PVC - plastica</li> <li>metallo</li> <li>non so, rifiuto</li> </ul>
	<p>Quale tipo di pavimento preferisce nei vani notte?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>pietra</li> <li>legno</li> <li>laminato</li> <li>moquette</li> <li>altro</li> </ul>

## Casa ideale: gli interni II

Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare

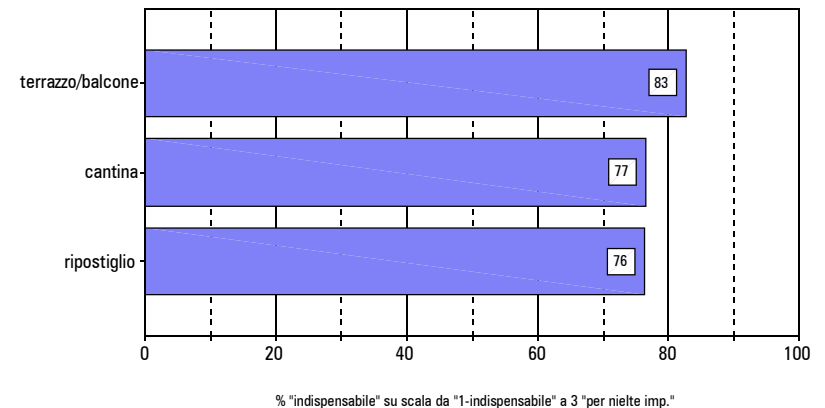
apollis 2006 - Scheda 10

### Alta richiesta di finestre insonorizzate a Bolzano e Innsbruck

- Il terrazzo o il balcone vengono considerati indispensabili da un numero considerevole di persone (83%); più di tre quarti delle persone non vuole rinunciare nemmeno alla cantina ed al ripostiglio (grafico in alto).
- Per quanto riguarda le finestre, il materiale preferito è per il 67% il legno, segue con il 25% il PVC e con il 7% il metallo. In Alto Adige eccetto Bolzano ed a Trento vengono preferite in modo più marcato le finestre in legno (74% e 71%), a Bolzano ed Innsbruck un buon 40% ca. predilige le finestre in PVC.
- Il 59% dell'universo di riferimento vorrebbe avere delle finestre insonorizzate, il 38% di tipo antisfondamento e solo il 4% motorizzate. A Bolzano e Innsbruck si trovano la maggior parte di coloro che giudicano le finestre insonorizzate come una qualità indispensabile (grafico in basso).
- È il legno il pavimento preferito nei vani notte (per quasi il 90% dei casi), seguono a grande distanza il laminato, la moquette e le piastrelle.

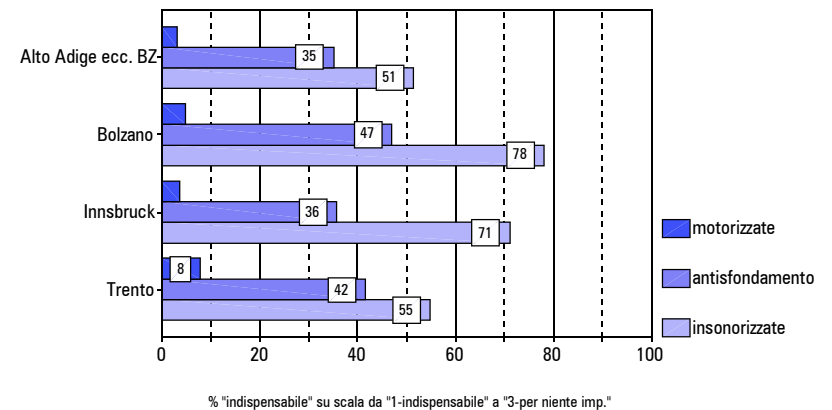
### Vani secondari "indispensabili"

Valori percentuali (n=690)



### Caratteristiche indispensabili delle finestre

per zona di provenienza (n=688)



## Compendio scheda 11

Domande:

Quale tipologia di riscaldamento preferisce?  
[leggere le risposte, barrare una sola casella]

a pavimento

a parete

a soffitto

radiatori classico

Stufa in maiolica radiante (la stufa si trova al centro dell'appartamento con tubi che attraversano tutti i locali per riscaldarli)

altro

non so

Quale importanza ricopre l'impianto di condizionamento nella Sua abitazione? In caso di acquisto di una nuova abitazione lo giudicherebbe indispensabile, bello ma potrebbe rinunciarci oppure non lo considera come importante?

Ed un/a [...]

impianto di condizionamento

sauna

idromassaggio

allarme

videosorveglianza

chiusura centralizzata della casa

## Casa ideale: gli interni III

Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare

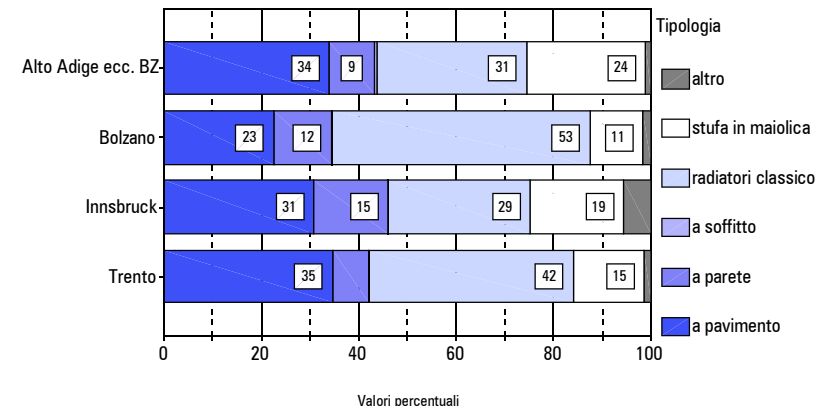
**apollis** 2006 - Scheda 11

### Allarme e chiusura centralizzata in particolare a Bolzano

- Le tipologie di riscaldamento preferite sono tramite i radiatori classici (35%) ed a pavimento (32%); seguono il riscaldamento tramite stufa in maiolica (20%) ed a parete (10%).
- Più della metà dei bolzanini e delle bolzanine predilige il riscaldamento tramite radiatori, la stufa in maiolica è particolarmente preferita in Alto Adige escluso Bolzano (grafico in alto).
- Delle altre qualità indispensabili dell'abitazione elencate nel grafico in basso solo l'allarme, la chiusura centralizzata della casa e l'impianto di condizionamento ricoprono un ruolo abbastanza importante.
- Quasi il 40% delle persone giudica l'allarme indispensabile nelle nuove abitazione situate a Bolzano e Trento; per più di un quarto dei bolzanini la chiusura centralizzata è indispensabile.
- L'impianto di condizionamento è richiesto principalmente a Trento (da quasi il 30%) ed a Bolzano (15%).

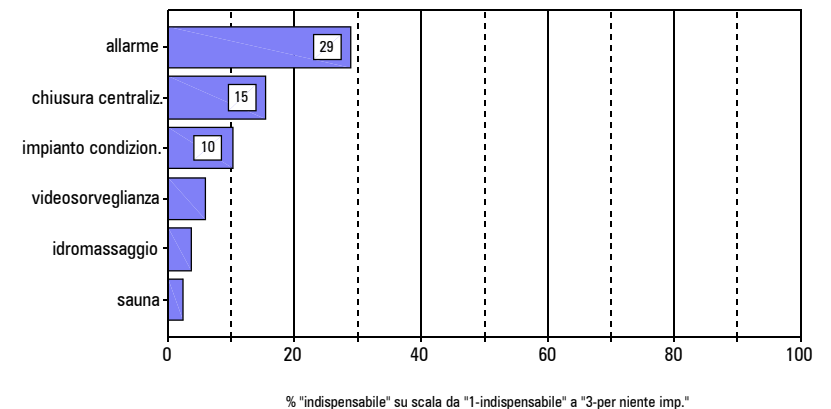
#### Tipologia di riscaldamento

per zona di provenienza (n=690)



#### Altre qualità indispensabili

Valori percentuali (n=690)



## Compendio scheda 12

Domande:

La dotazione delle nuove abitazioni è influenzata anche dalle nuove tecniche di comunicazione. Quali delle seguenti tecniche giudica come indispensabili, quali come belle ma a cui potrebbe rinunciare e quali non considera per niente importanti?

telefono con rete fissa

Internet con linea ADSL

TV terrestre, quindi tramite l'antenna normale

TV via cavo

TV via satellite

HDTV, quindi la televisione ad alta definizione



## Casa ideale: le nuove tecniche di comunicazione

Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare

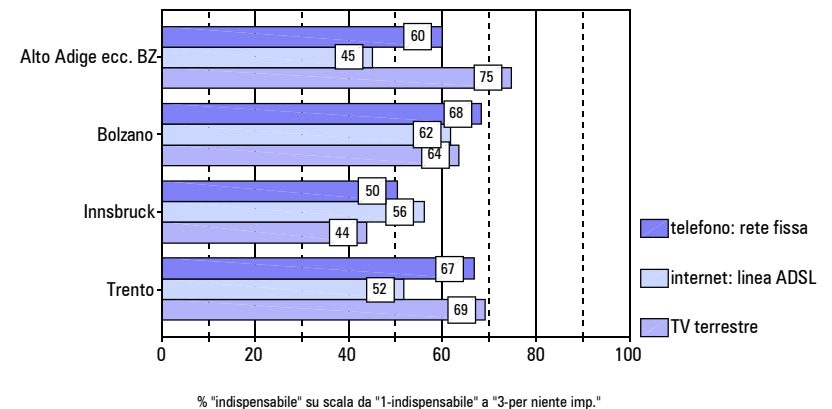
apollis 2006 - Scheda 12

### TV terrestre e telefono fisso ancora richiesti

- La dotazione delle nuove abitazioni è influenzata anche dalle nuove tecniche di comunicazione, vediamo nel dettaglio le tecniche più importanti:
- Telefono con rete fissa: in media il 60% lo giudica indispensabile, a Innsbruck è il 50% mentre a Bolzano il 68%;
- Internet con linea ADSL: la percentuale di risposte "indispensabile" fluttua dal 45% dell'Alto Adige eccetto Bolzano al 62% di Bolzano;
- TV terrestre: in questo caso a Innsbruck il 44% la giudica indispensabile mentre in Alto Adige (escluso Bolzano) la giudica indispensabile ben il 75%;
- TV via cavo: ricopre un ruolo importante quasi unicamente a Innsbruck (43%) ed in parte a Trento (21%), in Alto Adige il suo ruolo è marginale;
- TV via satellite: in media il 31% delle persone desidererebbe la TV via satellite, Trento è la città meno interessata.
- HDTV: ancora una volta è Innsbruck la città che si dimostra più interessata alle nuove tecnologie, il 14% dichiara che la HDTV sia indispensabile in un nuovo appartamento, nelle altre città tale percentuale si aggira al 5-6%.

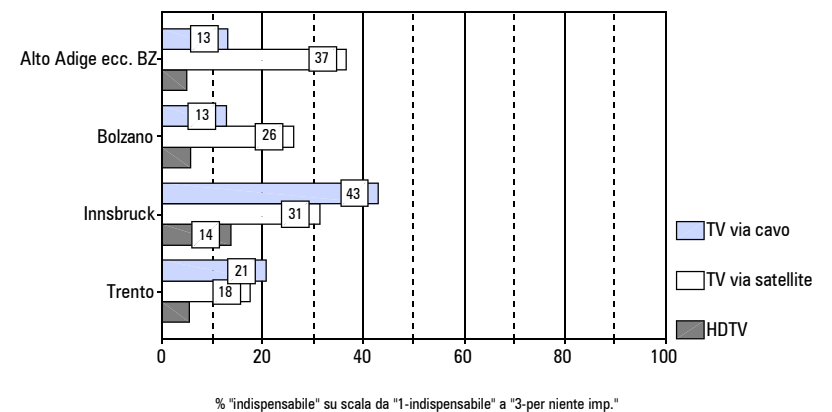
### Tecnologie indispensabili

per zona di provenienza (n=687)



### Tecnologie indispensabili

per zona di provenienza (n=689)



Compendio scheda 13	
	<p>Domanda:</p> <p>Parliamo ora di investimenti per il risparmio energetico. Sarebbe disposto a spendere il 10% in più per investire nel risparmio energetico, con ammortizzazione dei costi in 10 anni? Le faccio un esempio: si immagini di comprare un'abitazione del valore di 300.000 €: investendo nel risparmio energetico l'abitazione costerebbe 330.000 €.</p> <p>sì no non saprei</p>
	<p>Si possono utilizzare diverse tecniche alternative per ridurre i costi dell'energia. Quali delle seguenti tecniche conosce? Se le conosce, se n'è mai interessato concretamente?</p> <p>[barrare una casella per ogni riga. Interessato: essersi già informato concretamente, sul funzionamento della tecnica oppure sui costi; conosciuto: il principio è conosciuto]</p> <p>fotovoltaico, cioè la produzione di energia elettrica con il sole pannelli solari per produrre acqua calda teleriscaldamento geotermia, cioè usare l'energia del suolo</p>

## Investimenti per il risparmio energetico

Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare

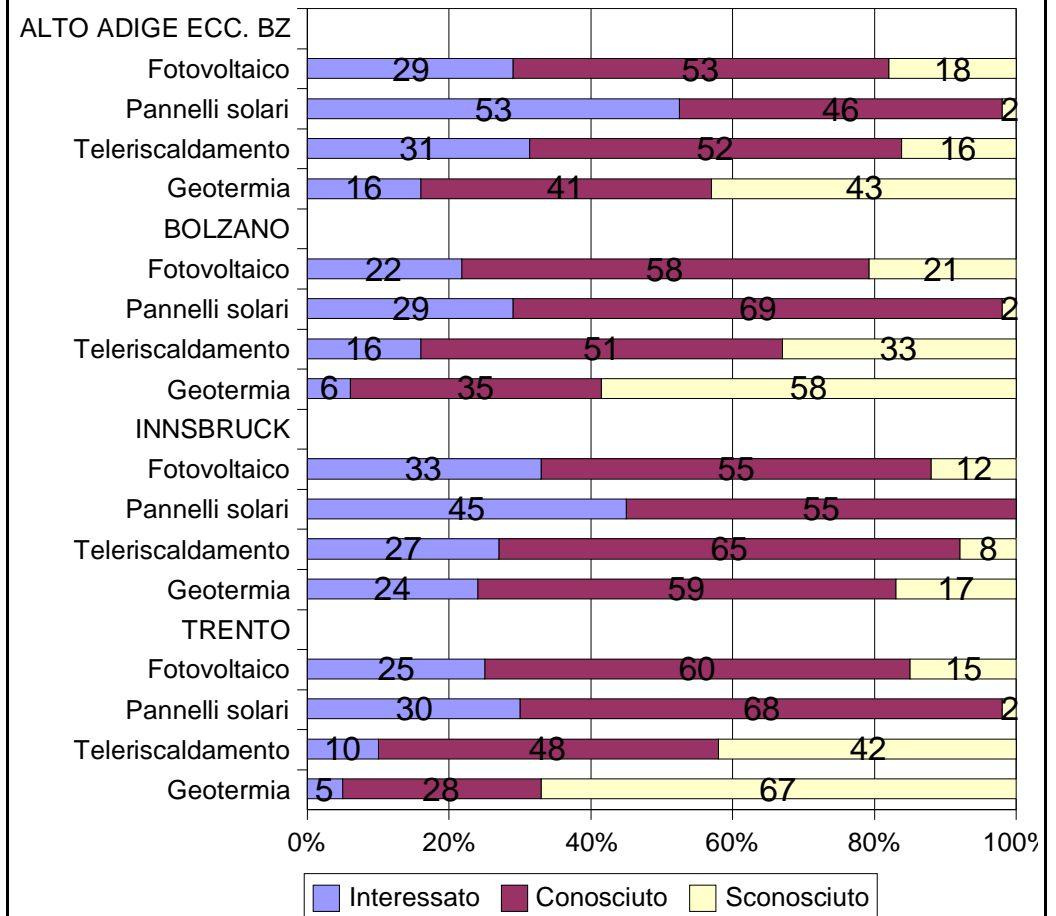
apollis 2006 - Scheda 13

### Altissima sensibilità per il risparmio energetico

- Il 95% sarebbe disposto a spendere il 10% in più per investire nel risparmio energetico, con ammortizzazione dei costi in 10 anni.
- Le tecniche per il risparmio energetico più conosciute sono i pannelli solari e l'energia fotovoltaica. La geotermia è la tecnica che risulta a più persone sconosciuta.
- Le quattro zone dell'universo di riferimento si distinguono marcatamente riguardo al grado di conoscenza ed al grado di interessamento delle singole tecniche di risparmio energetico.
- Dal [grafico a lato](#) si evince che l'utilizzo di pannelli solari è la tecnica che ha riscosso maggior interesse.
- La geotermia è invece più all'ordine del giorno ad Innsbruck (quasi  $\frac{1}{4}$  si è interessato, per il 60% è una tecnica conosciuta) mentre a Trento e Bolzano è una tecnica in gran parte sconosciuta.

### Grado di conoscenza delle tecniche per il risparmio energetico

Valori percentuali (n=690)



## Compendio scheda 14

Domanda:

Quale di queste tecniche terrebbe maggiormente in conto per la Sua abitazione? E quale invece terrebbe meno in conto? Possibilità di risposta: fotovoltaico, pannelli solari, teleriscaldamento, geotermia.

Terrei maggiormente in conto: .....

Terrei meno in conto: .....

## Risparmio energetico: tecniche più importanti

Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare

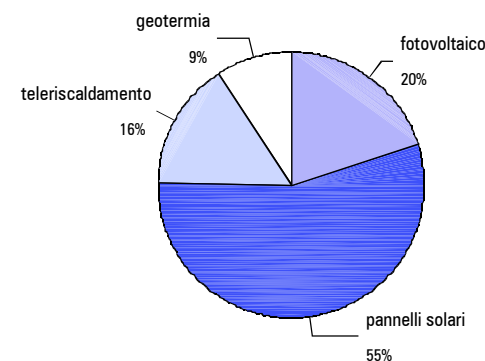
apollis 2006 - Scheda 14

### *I pannelli solari al primo posto per importanza*

- Le tecniche considerate come più importanti sono anche quelle più conosciute: più della metà di coloro che conoscono almeno due tecniche di risparmio energetico considerano come la più importante l'utilizzo di pannelli solari, segue l'energia fotovoltaica, il teleriscaldamento ed infine la geotermia (grafico in alto).
- L'energia fotovoltaica ricopre un'importanza maggiore a Trento rispetto alle altre tre zone di riferimento (29% al primo posto rispetto ad una media del 20%).
- 15% delle persone residenti ad Innsbruck ed il 10% degli altoatesini non residenti a Bolzano ritengono che la tecnica di risparmio energetico più importante sia la geotermia: a Bolzano e Trento la geotermia è stata nominata solo da poche persone.

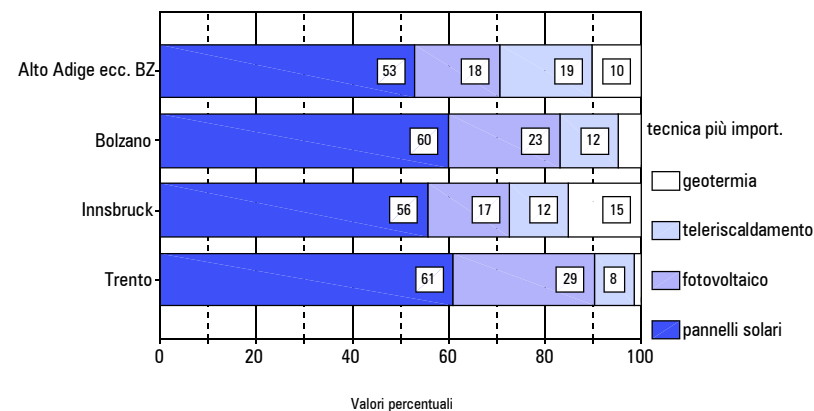
### Risparmio energetico: tecniche più importanti

Solo persone che conoscono almeno due tecniche, valori % (n=596)



### Risparmio energetico: tecniche più importanti

Solo persone che conoscono almeno due tecniche (n=596)



## Compendio scheda 15

Domanda:

Investirebbe in domotica, cioè nella gestione elettronica dell'appartamento? Per esempio: tapparelle automatiche, riscaldamento programmabile ... [barrare una sola casella]

sì

no

non saprei

## Investimenti in domotica

Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare

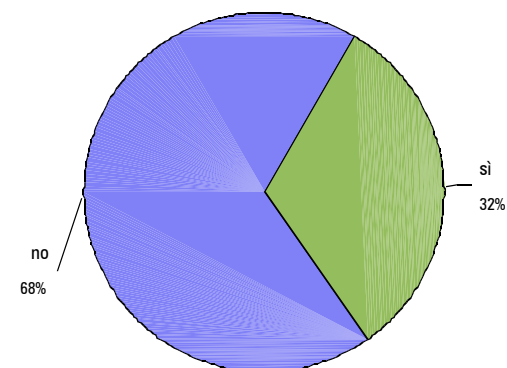
**apolis** 2006 - Scheda 15

### *Un terzo di interessati in domotica*

- Quasi un terzo dell'universo di riferimento si dichiara disposto a investire in domotica, quindi in tecnologie innovative per l'abitare (grafico in alto).
- Le risposte a questa domanda sono piuttosto omogenee rispetto alla zona di residenza del campione (grafico in basso).

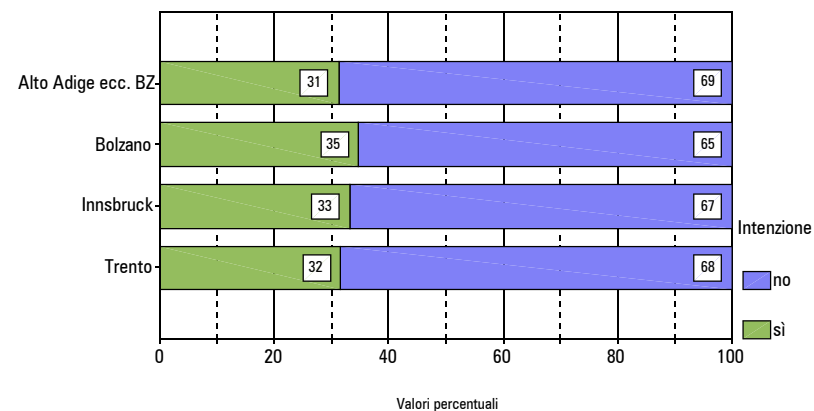
#### Disponibilità nell'investire in domotica

Valori percentuali (n=690)



#### Disponibilità nell'investire in domotica

per zona di provenienza (n=690)



## Compendio scheda 16

Domanda:

Parliamo ora di investimenti per ottenere un buon isolamento acustico. Sarebbe disposto/a a pagare la Sua nuova abitazione un 20% in più? Le faccio un esempio: si immagini di comprare un'abitazione del valore di 300.000 €: investendo in un buon isolamento acustico l'abitazione costerebbe 360.000 €.

[barrare una sola casella]

sì

no

vorrei una casa unifamiliare: l'isolamento acustico non è una priorità

non può rispondere alla domanda per altri motivi

non so, rifiuto



## Investimenti in isolamento acustico

Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare

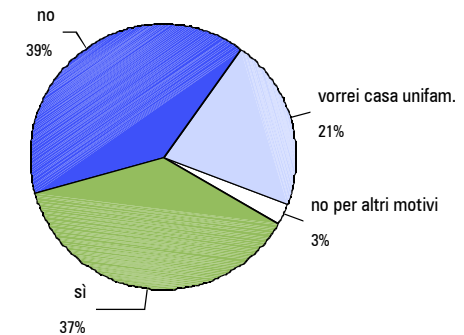
apollis 2006 - Scheda 16

### Opinioni spaccate su investimenti per isolamento acustico

- Un buon 37% della popolazione sarebbe disposto a pagare la propria nuova abitazione circa un 20% in più per ottenere un buon isolamento acustico. Il 39% si dichiara contrario ed un 21% dice che preferirebbe una casa unifamiliare dove quindi non si porrebbe il problema dell'isolamento acustico (grafico in alto).
- È Bolzano la città in cui si registra il maggior interesse ad un buon isolamento acustico (grafico in basso).

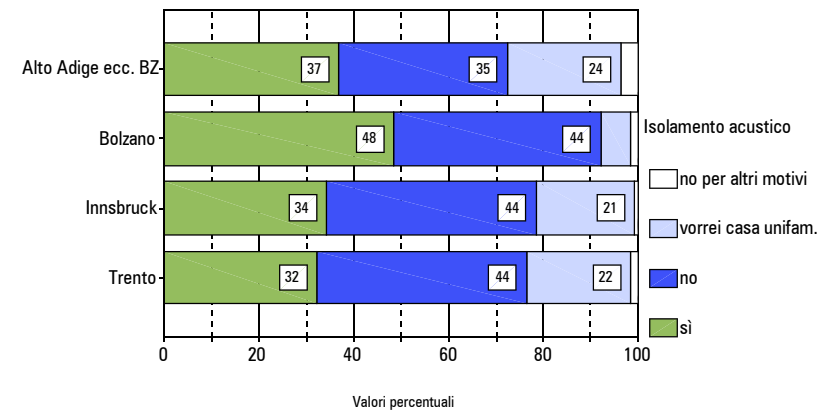
### Investimenti nell'isolamento acustico

Valori percentuali (n=690)



### Investimenti nell'isolamento acustico

per zona di provenienza (n=667)



Compendio scheda 17	
	<p>Domanda:</p> <p>Ordini per importanza, per l'acquisto della casa, i seguenti elementi: [Ordinare per importanza]</p> <ul style="list-style-type: none"><li>prezzo</li><li>qualità</li><li>servizio e assistenza</li><li>(non so)</li></ul>
	<p>Se si vuole comprare un immobile bisogna fissare i punti su cui si pone maggiore importanza. Purtroppo non si può avere tutto. Se Lei dovesse scegliere: quale alternativa sceglierebbe? [barrare una casella]</p> <ul style="list-style-type: none"><li>un appartamento o una casa un po' più piccola ma in una buona zona oppure</li><li>un appartamento o una casa un po' più grande ma in una zona meno buona</li><li>non so, rifiuto</li></ul>

## Criteria che orientano l'acquisto di un immobile

Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare

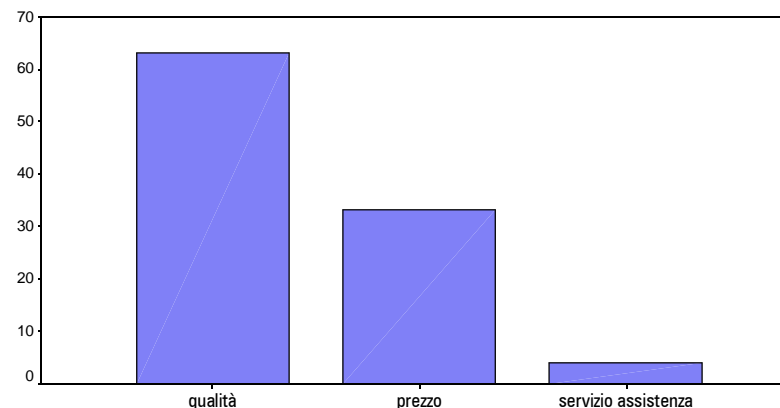
apollis 2006 - Scheda 17

### La qualità dev'essere buona, ma anche il prezzo ...

- Quando si compra casa, l'elemento su cui si ripone la primaria importanza è sulla qualità dell'abitazione, ne segue l'importo dell'abitazione ed infine l'aspetto legato al servizio e l'assistenza (grafico in alto).
- A Bolzano il prezzo dell'abitazione viene visto come primo aspetto da considerare in misura più elevata rispetto alle altre tre zone di riferimento, questo fatto è sicuramente legato all'alto prezzo degli immobili che caratterizzano il capoluogo altoatesino (grafico in basso).
- Tra le seguenti due alternative: "appartamento o casa un po' più piccola ma in una buona zona" e "un appartamento o casa un po' più grande ma in una zona meno buona", quasi l'80% predilige la prima alternativa.

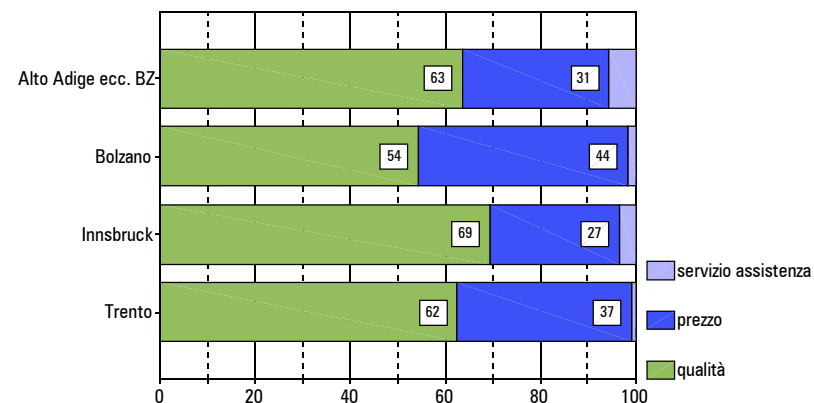
### Elementi più importanti per l'acquisto di una casa

Percentuali del "primo posto" (n=690)



### Elementi più importanti per l'acquisto di una casa

per zona di provenienze, % del "primo posto" (n=690)



Compendio scheda 18	
	<p>Domande:</p> <p>Secondo quale criterio orienta la Sua scelta del venditore? [leggere, barrare una sola casella]</p> <ul style="list-style-type: none"><li>notorietà</li><li>conoscenza diretta</li><li>esperienza</li><li>altro</li><li>non so</li></ul>
	<p>Se si vuole comprare un immobile bisogna fissare i punti su cui si pone maggiore importanza. Purtroppo non si può avere tutto. Se Lei dovesse scegliere: quale alternativa sceglierebbe? [barrare una casella]</p> <ul style="list-style-type: none"><li>un appartamento o una casa un po' più piccola ma in una buona zona oppure</li><li>un appartamento o una casa un po' più grande ma in una zona meno buona</li><li>non so, rifiuto</li></ul>

## La scelta del venditore

Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare

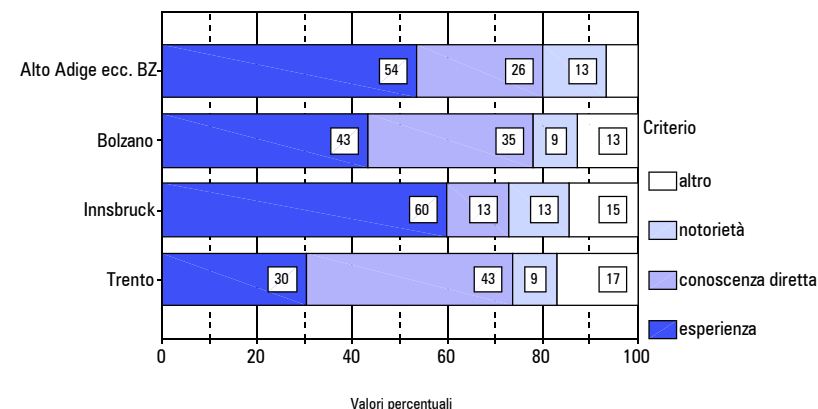
**apolis** 2006 - Scheda 18

### *L'esperienza è sinonimo di fiducia*

- Il venditore viene scelto in particolare in base all'esperienza che riesce a dimostrare nel mercato immobiliare (50% in media), anche la conoscenza diretta ricopre un forte canale di scelta per quasi il 30% della popolazione.
- La conoscenza diretta è il mezzo più efficace in particolare a Trento e per il gruppo linguistico italiano/altro (42% rispetto al gruppo linguistico tedesco/ladino 19%). (grafico in alto)
- Quando si leggono delle offerte immobiliari, il 42% presta più attenzione ai metri quadrati, il 27% al numero di locali ed il 30% ad entrambi i parametri (grafico in basso).

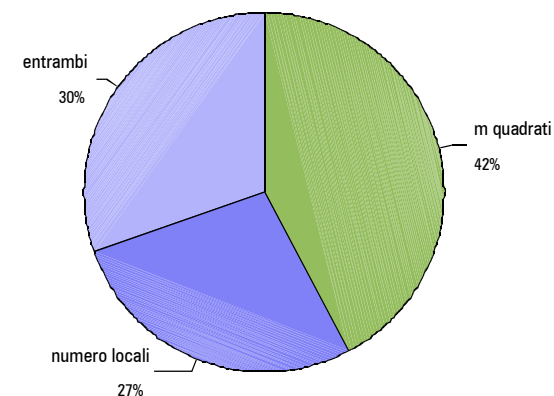
### Criteri su cui si basa la scelta del venditore

per zona di provenienza (n=650)



### Parametro a cui si presta maggior attenzione

Valori percentuali (n=672)



## Compendio scheda 19

Domande:

Si immagini di comprare un'abitazione ancora in costruzione: come vorrebbe gestire i suoi rapporti durante la costruzione dell'appartamento/casa? Con un'unica persona di riferimento oppure con tutti i soggetti coinvolti

[Leggere, una risposta]

con un'unica persona di riferimento

con tutti i soggetti coinvolti (artigiani, ...)

non fa differenza, non so

## Rapporti in fase di acquisto/costruzione

Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare

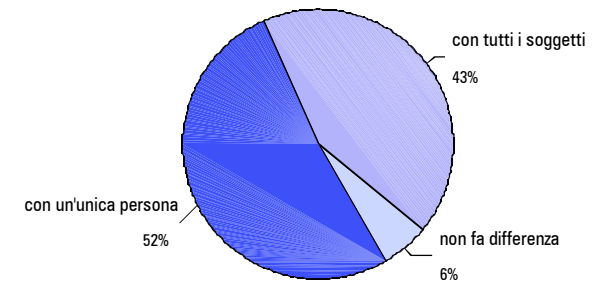
apollis 2006 - Scheda 19

### **Tendenza a voler gestire i rapporti con un'unica persona**

- Posta nella condizione di comprare un'abitazione ancora in costruzione, poco più della metà delle persone vorrebbe gestire i suoi rapporti durante la costruzione dell'appartamento/casa con un'unica persona di riferimento; il 43% vorrebbe gestire i suoi rapporti con tutti i soggetti coinvolti ed il restante 6% non esprime preferenze a riguardo (**grafico in alto**).
- Tra chi ha effettivamente intenzione di comprare casa il 61% vorrebbe gestire i contatti con un'unica persona.
- In Alto Adige (escluso Bolzano) prevale invece la percentuale di coloro che preferirebbero gestire i contatti con tutti i soggetti coinvolti (**grafico in basso**).

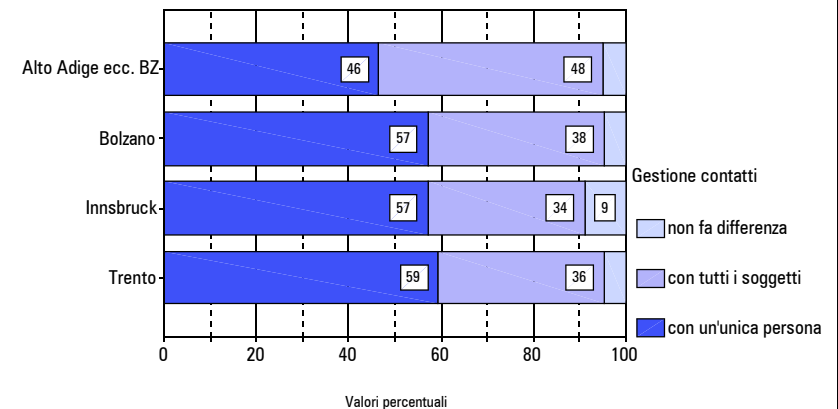
### Gestione contatti durante costruzione immobile

Valori percentuali (n=690)



### Gestione contatti durante costruzione immobile

per zona di provenienza (n=670)



Compendio scheda 20	
	<p>Domande:</p> <p>Quali caratteristiche dovrebbe possedere la documentazione informativa per la vendita? [Possibilità di risposta: indispensabile, bello ma posso rinunciare, per niente importante, non so/rifiuto]</p> <ul style="list-style-type: none"><li>catalogo, cioè la descrizione tecnica dei materiali utilizzati e degli impianti idraulici, elettrici ecc.</li><li>pianta edificio</li><li>immagine 3D</li><li>documentazione fotografica</li><li>plastico o modellino</li><li>campioni materiali per l'arredamento interno</li><li>presentazione su CD</li></ul>
	<p>Quanto è importante avere la documentazione tecnica dell'immobile su una scala da 0 "poco importante" a 10 "molto importante"?</p>



## Caratteristiche della documentazione informativa

Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare

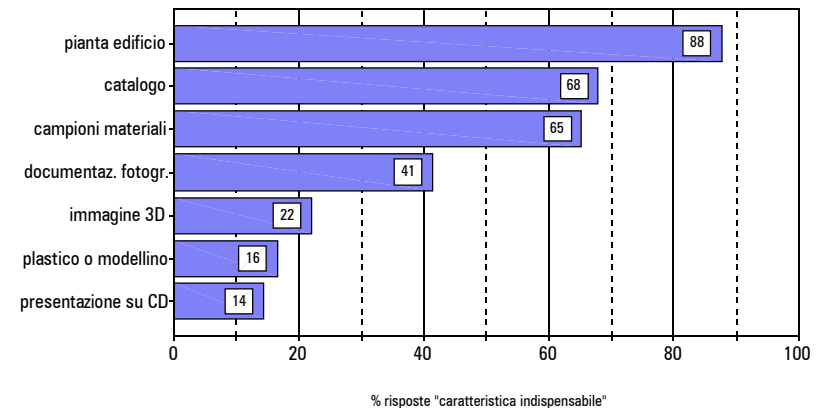
apollis 2006 - Scheda 20

### *Non deve mancare la pianta dell'edificio*

- La documentazione informativa per la vendita dovrebbe possedere in primo luogo la pianta dell'edificio (88%), un catalogo, quindi la descrizione tecnica dei materiali utilizzati e degli impianti idraulici, elettrici ecc. (68%) e dei campioni di materiali per l'arredamento interno (65%).
- Quattro persone su dieci vorrebbero ricevere anche la documentazione fotografica. L'immagine 3D, il plastico e modellino e la presentazione su CD sono richieste formulate da un numero inferiore di persone (grafico in alto).
- Su una scala d'importanza da 0 a 10 la documentazione tecnica raggiunge una media complessiva del 7,6: a Bolzano e Trento raggiunge valori superiori all'otto (grafico in basso).

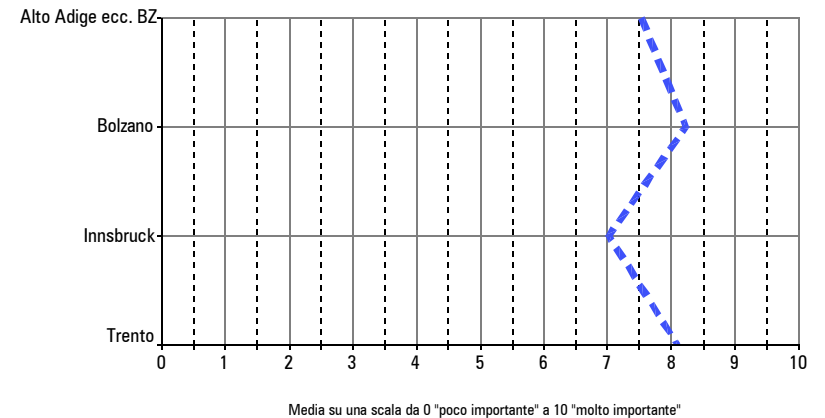
### Caratteristiche documentazione informativa

Valori percentuali (n=tra 663 e 679)



### Importanza documentazione tecnica

per zona di provenienza (n=666)



Compendio scheda 21	
	<p>Domande:</p> <p>Quanto è importante per Lei avere un servizio di consulenza finanziaria, quindi consulenza in merito a mutuo, finanziamento, pratiche legali, contrattualistica? Utilizzi anche qui la scala di risposta da 0 "poco importante" a 10 "molto importante".</p> <p>servizio di consulenza finanziaria</p>
	<p>Sarebbe interessato/a ad una consulenza per l'arredamento?</p> <p>sì no non so</p>

## Consulenze

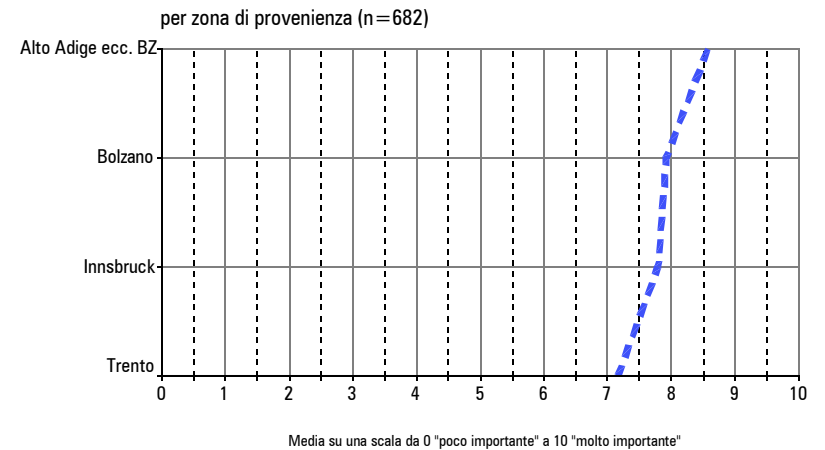
Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare

**apollis** 2006 - Scheda 21

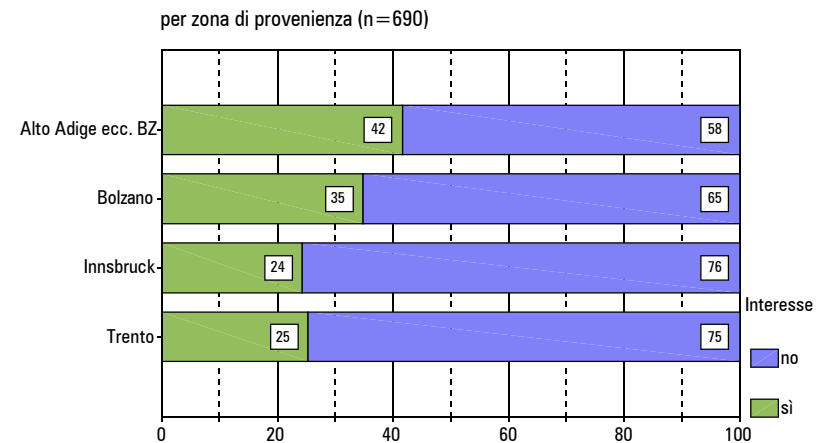
### *Una consulenza finanziaria non guasta mai*

- L'interesse ad una consulenza di tipo finanziario è molto alto (media di 8,1 su una scala da 0 a 10): fluttua difatti da 7,2 all'8,6. Il picco d'importanza si registra in Alto Adige ([grafico in alto](#)).
- La consulenza d'arredamento riscontra un interesse abbastanza alto in Alto Adige (escluso Bolzano) ed in parte a Bolzano con un 42% e un 35% di persone interessate. A Innsbruck ed a Trento circa un quarto della popolazione dichiara di poter essere interessata ad un servizio di questo tipo ([grafico in basso](#)).

### Importanza del servizio di consulenza finanziaria



### Interesse ad una consulenza per l'arredamento





## Riassunto (1)

Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare

apollis 2006 - Scheda 22

### *Situazione attuale*

- L'universo di riferimento si dichiara complessivamente molto soddisfatto della propria abitazione.
- Più della metà della popolazione giudica la propria abitazione in buono stato anche se non è stata rinnovata di recente, in 38% dei casi l'abitazione è nuova o comunque rinnovata da poco. Il 5% dei casi giudica la propria abitazione in cattivo stato.
- I problemi più sentiti a cui è soggetta l'abitazione attuale sono: problemi di inquinamento (27%), mancanza di posti macchina (26%), ambiente esterno rumoroso (21%) e le dimensioni troppo piccole dell'abitazione (20%).

### *Intenzione di comprare un immobile*

- Il 10% dell'universo di riferimento dichiara di avere l'intenzione di comprare un immobile nei prossimi tempi; a questa percentuale si aggiunge un 14% che dichiara di aver l'intenzione di voler comprare un immobile, anche se per ora questo proposito non è molto concreto.

### *La casa ideale*

- Il tipo di immobile preferito è la casa unifamiliare (72%). Il 15% preferisce un immobile plurifamiliare ed il 10% un condominio fino a 10 appartamenti. Chi vuole acquistare è quindi alla ricerca di edifici di piccola media dimensione.
- La struttura classica è la tipologia di casa preferita dai 2/3 del campione, segue il 19% che predilige i prefabbricati in legno ed il 14% i prefabbricati massicci.
- Lo stile architettonico preferito dipende molto dalla zona di provenienza: in generale il 53% predilige lo stile moderno e funzionale ed il 47% lo stile tradizionale o rustico; ad Innsbruck però ben il 78% predilige lo stile moderno e funzionale.
- Le qualità "indispensabili" che dovrebbe possedere un'abitazione sono principalmente una posizione tranquilla (86%) ed una posizione soleggiata (82%).
- Il garage singolo o box è la tipologia di parcheggio preferita dall'86% della popolazione.

### *La casa ideale: gli interni*

- La dimensione dell'abitazione ideale dovrebbe essere tra i 100 ed i 120 metri quadrati.
- Per tre quarti delle persone intervistate il numero ideale di bagni è due. Per quanto riguarda la cucina, il 65% la vorrebbe situata in un vano chiuso, il 35% in un vano aperto. A Trento ed in particolare a Innsbruck la cucina in vano aperto viene invece preferita dal 48% della popolazione.
- Il terrazzo o il balcone vengono considerati indispensabili da un numero considerevole di persone (83%); più di tre quarti delle persone non vuole rinunciare nemmeno alla cantina ed al ripostiglio
- Per quanto riguarda le finestre, il materiale preferito è per il 67% il legno, segue con il 25% il PVC e con il 7% il metallo. Il 59% dell'universo di riferimento vorrebbe avere delle finestre insonorizzate, il 38% di tipo antisfondamento e solo il 4% motorizzate.
- È il legno il pavimento preferito nei vani notte (per quasi il 90% dei casi).

- Le tipologie di riscaldamento preferite sono tramite i radiatori classici (35%) ed a pavimento (32%); seguono il riscaldamento tramite stufa in maiolica (20%) ed a parete (10%).
- Delle altre qualità indispensabili dell'abitazione l'allarme, la chiusura centralizzata della casa e l'impianto di condizionamento ricoprono un ruolo abbastanza importante.
- Le tecniche di comunicazione considerate indispensabili dalla metà o più delle persone sono: telefono con rete fissa, internet con linea ADSL e la TV terrestre.

### *Investimenti nel risparmio energetico*

- Il 95% sarebbe disposto a spendere il 10% in più per investire nel risparmio energetico, con ammortizzazione dei costi in 10 anni. Le tecniche per il risparmio energetico più conosciute sono i pannelli solari e l'energia fotovoltaica. La geotermia è la tecnica che risulta a più persone sconosciuta.

### *Interesse nell'investire in domotica*

- Quasi un terzo dell'universo di riferimento si dichiara disposto a investire in domotica, quindi in tecnologie innovative per l'abitare.

## Riassunto (3)

Indagine telefonica su temi legati al mercato immobiliare

apollis 2006 - Scheda 24

### *Disponibilità ad investire in isolamento acustico*

- Un buon 37% della popolazione sarebbe disposto a pagare la propria nuova abitazione circa un 20% in più per ottenere un buon isolamento acustico. Il 39% si dichiara contrario ed un 21% dice che preferirebbe una casa unifamiliare dove quindi non si porrebbe il problema dell'isolamento acustico.

### *Fattori importanti per l'acquisto di un immobile*

- Quando si compra casa, l'elemento su cui si ripone la primaria importanza è sulla qualità dell'abitazione, segue l'importo dell'abitazione ed infine l'aspetto legato al servizio e l'assistenza.
- Tra le seguenti due alternative: "appartamento o casa un po' più piccola ma in una buona zona" e "un appartamento o casa un po' più grande ma in una zona meno buona", quasi l'80% predilige la prima alternativa.
- Il venditore viene scelto in particolare in base all'esperienza che riesce a dimostrare nel mercato immobiliare (50%), anche la conoscenza diretta ricopre un forte canale di scelta per quasi il 30% della popolazione.

- Quando si leggono delle offerte immobiliari, il 42% presta più attenzione ai metri quadrati, il 27% al numero di locali ed il 30% ad entrambi i parametri .
- Posta nella condizione di comprare un'abitazione ancora in costruzione, poco più della metà delle persone vorrebbe gestire i suoi rapporti durante la costruzione dell'appartamento/casa con un'unica persona di riferimento; il 43% vorrebbe gestire i suoi rapporti con tutti i soggetti coinvolti.
- La documentazione informativa per la vendita dovrebbe possedere in primo luogo la pianta dell'edificio (88%), un catalogo, quindi la descrizione tecnica dei materiali utilizzati e degli impianti idraulici, elettrici ecc. (68%) e dei campioni di materiali per l'arredamento interno (65%).
- L'interesse ad una consulenza di tipo finanziario è molto alto (media di 8,1 su una scala da 0 a 10).
- La consulenza d'arredamento riscontra un interesse abbastanza alto in Alto Adige (escluso Bolzano) ed in parte a Bolzano con un 42% e un 35% di persone interessate. A Innsbruck ed a Trento circa un quarto della popolazione dichiara di poter essere interessata ad un servizio di questo tipo.