

In questa pagina vi proponiamo i risultati di uno studio statistico effettuato su 120 appartamenti venduti dalla nostra azienda negli ultimi anni cercando di rispondere alle domande che spesso si pone chi è alla ricerca di un immobile residenziale.

## Perché si compra e chi compra una nuova abitazione ?

Circa il 40% degli acquirenti sono persone o famiglie giovani che acquistano in assoluto la prima casa. Solo il 7% di questi proviene dall'affitto. La casa chicché se ne pensi rappresenta ancora il bene più ambito dagli italiani, quasi uno status symbol, spesso un punto di arrivo e di sbocco naturale dei risparmi di una vita. Il restante 60% di chi acquista, infatti, pur già vivendo in una casa di proprietà ne compra un'altra per i motivi più svariati: familiari, di lavoro, per avere una residenza più grande e comoda o per le vacanze e non ultimo come forma di investimento. Il fenomeno è trasversale e riguarda sia l'anziano pensionato come il giovane single che va a vivere da solo passando ovviamente, e sono la maggioranza, per le famiglie, sia di nuova formazione che con i figli già cresciuti.

MOTIVO DELL' ACQUISTO	
Acquisto di prima casa in genere	38,7%
Trasferimento residenza per motivi familiari o di lavoro	10,8%
Per avere una casa più comoda	14,4%
Abitazione part-time per esigenze familiari o di lavoro	11,7%
Seconda casa per vacanze	11,7%
Per affittare	12,6%

Totale 100,0%

CHI ACQUISTA ?	
Single	16,2%
Giovane coppia	27,0%
Famiglia	20,7%
Anziani	8,1%
Investitore	27,9%

Totale 100,0%

## Chi è di solito l' acquirente di un immobile?

L' acquirente tipo di un' abitazione ha probabilmente un livello di studio medio, infatti in un terzo circa dei casi è un impiegato, pubblico o privato che sia, e in 4 volte su 10 si tratta di un lavoratore autonomo. Più raramente le case vengono acquistate da studenti, operai e pensionati. Si compra principalmente dai 18 ai 50 anni e questo per un mix di due fattori che sono il bisogno ed il desiderio di un tetto proprio per i più giovani e la maggiore capacità di reddito e quindi di spesa per i quaranta-cinquantenni. Dopo i cinquanta di solito si continua a comprare ma si intesta, quasi sempre il bene ai figli. Infine sapete qual' è il posto più bello dove abitare? Sicuramente dove uno è nato e cresciuto. Infatti ben il 70% degli acquirenti ha comprato casa nel proprio comune e il 30% proprio nel quartiere dove già risiedeva.

STATUS ACQUIRENTE	
Studente	8,1%
Operaio	8,1%
Impiegato	22,5%
Dipendente pubblico	9,0%
Artigiano	14,4%
Imprenditore	7,2%
Commerciante	4,5%
Professionista	12,6%
Pensionato	9,9%
Casalinga	3,6%

Totale 100,0%

ETA DELL' ACQUIRENTE	
Fino a 18 anni	0,9%
Da 18 a 30 anni	27,0%
Da 31 a 40 anni	22,5%
Da 41 a 50 anni	27,9%
Da 51 a 60 anni	10,8%
Da 61 a 70 anni	7,2%
Oltre 70 anni	3,6%

Totale 100,0%

PROVENIENZA ACQUIRENTE	
Quartiere	29,7%
Comune	39,6%
Provincia	18,9%
Regione	5,4%
Italia	4,5%
Mondo	1,8%

Totale 100,0%

## Come si paga un appartamento ?

L' autofinanziamento, che spesso va inteso come risorsa dell' intero nucleo familiare, fa la parte del leone nella copertura della spesa. Per il resto si fa ricorso al ricavato della vendita di un altro immobile o al mutuo ipotecario che riguarda un terzo degli acquirenti e copre in genere la metà del prezzo di acquisto. Quando i tempi di consegna si allungano aumenta l' incentivo a risparmiare per alleggerire l' importo della rata di mutuo. Per chi ricorre comunque a questa forma di finanziamento, in tempi di basso costo del denaro come l' attuale, noi consigliamo un mutuo a tasso variabile , con un tetto massimo oltre il quale la rata non può più aumentare.

PRINCIPALE FORMA DI FINANZIAMENTO	
Risparmio personale	47,7%
Risparmio familiare	23,4%
Vendita di altro immobile	14,4%
Mutuo ipotecario	14,4%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>

VENDITE CON MUTUO E NON	
Nessun mutuo	66,0%
Mutuo parziale	33,1%
Mutuo totale	0,9%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>

INCIDENZA DEL MUTUO	
Nulla	65,8%
Fino al 20%	5,4%
Fino al 40%	11,7%
Fino al 60%	10,8%
Fino al 80%	5,4%
Fino al 100%	0,9%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>

### Come e cosa chiede chi acquista una casa ?

Più o meno sono lo stesso numero e cioè circa il 20% del totale quelli che si rivolgono ad un' agenzia immobiliare e quelli che vengono direttamente in cantiere. Nel nostro caso però è la conoscenza, anche indiretta, dell' azienda e il buon nome che si è fatta negli anni che ci porta la maggior parte dei clienti. Quasi il 38% delle richieste! Altre forme di pubblicità come cartelli, giornali ecc. coprono il resto delle domande dei potenziali acquirenti. La superficie più richiesta è quella sui 70-80 mq con 2 camere e possibilmente 2 bagni.

MODI E MEZZI DI CONTATTO	
Cartelli stradali e di cantiere	16,2%
Visita in cantiere	21,6%
Conoscenza personale	25,2%
Amico di conoscente	12,6%
Agenzia	19,8%
Giornale d' annunci	4,5%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>

SUPERFICI VENDUTE	
Meno di 55 mq (1 camera + bagno)	11,3%
55-70 mq (2 camere + bagno)	24,3%
70-85 mq (2 camere + 2 bagni)	28,7%
85-100 mq (3 camere + 2 bagni)	24,3%
Oltre 100 mq	11,3%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>