

PRESENTATA A  
MILANO LA NONA  
RICERCA  
CONGIUNTURALE  
DEDICATA  
ALL'EDILIZIA  
DI SCENARI  
IMMOBILIARI

# INDAGINE SCENARI IMMOBILIARI: TRENTASEIMILA BRESCIANI IN CERCA DI UNA NUOVA CASA

Un sondaggio a fine dicembre scorso-primi di gennaio 2006, realizzato su un campione di circa 500 famiglie lombarde per capire quanti possano essere oggi in cerca di una casa e quali caratteristiche la nuova sognata abitazione debba avere, ha fatto emergere una serie di significativi riscontri: il primo dato è quello relativo ai 35.900 bresciani (o comunque residenti nella nostra provincia) che dichiarano di essere in cerca di una casa. I quasi 36 mila cercano casa per motivazioni diverse: perchè ci si sposa (quasi 5 mila), perchè ci si separa o si decide di andar a vivere da soli (3.750), perchè si va in affitto (per scelta o sfratto, un migliaio), perchè ci si sposta (13 mila), e poi perchè si vorrebbe migliorare (11 mila) la qualità della prima casa, e - infine - per investimento: in questa categoria rientrerebbero 2100 bresciani. In totale, come detto, sono quasi 36 mila.

Il sondaggio è stato presentato nei giorni scorsi da Scenari Immobiliari, istituto di ricerca indipendente, in occasione del nono rapporto sul mercato in Lombardia. Nella nostra Regione il fatturato del mattone è di 24,7 miliardi di euro (con un incremento dell'6,4% sul 2004), mentre il 2005 si è chiuso invece a livello nazio-



*Nella nostra Regione il fatturato del mattone è di 24,7 miliardi di euro (con un incremento del 6,4% sul 2004), mentre il 2005 si è chiuso a livello nazionale con un fatturato di oltre 114 miliardi di euro (+4%). Le tendenze di mercato non registrano evidenti "sorprese": nel residenziale si prevede una crescita dei prezzi in ragione del 2-3%.*

IN LOMBARDIA  
LA SFIDA DEL 2006  
IN REALTÀ È  
RAPPRESENTATA  
DALLA RISPOSTA  
AL BISOGNO  
DI NUOVE  
INFRASTRUTTURE

nale con un fatturato di oltre 114 miliardi di euro (+4%). Le tendenze di mercato non registrano evidenti "sorprese". Nel mercato residenziale si prevede una crescita dei prezzi del 2-3%, nel settore uffici del 3%, nel comparto commercio prezzi e canoni si attendono in lieve salita. In Lombardia la "sfida del 2006" secondo Scenari Immobiliari, è rappresentata dal potenziamento delle infrastrutture (metropolitane e autostrade). Nel 2005 il fatturato realizzato dalle compravendite di abitazione nella regione è stato di 24,7 miliardi di euro (+6,4%). In Lombardia sono

*La città preferita è Brescia (con il 22,3% delle compravendite sul totale) seguita da Milano (con l'11,8%): il mercato immobiliare bresciano cresce, anche se con maggiore moderazione.*

stati scambiati poco più di 14 milioni di metri quadrati e il 40% è passato di mano nel milanese. Una curiosità: il 16% del mercato è rap-

presentato da 30 mila cittadini stranieri extracomunitari che hanno acquistato un'abitazione in Lombardia nel 2005.

La città preferita è Brescia (con il 22,3% delle compravendite sul totale) seguita da Milano (con l'11,8%). Anche se il mercato immobiliare della nostra provincia in realtà ha registrato nel corso del 2005 uno sviluppo moderato rispetto agli anni precedenti (sarebbe stato difficile un trend ancora in forte progressione, dopo il "boom" di almeno sette anni). La tenuta del mercato residenziale è stata caratterizzata da un incremento del fat-

**CENTREDIL**  
MATERIALI PER COSTRUIRE

<http://www.centredilspa.com> - E-mail: [info@centredilspa.com](mailto:info@centredilspa.com)

**La comodità  
di un punto vendita vicino**

• **25020 FLERO (BS)**

Via Quinzano, 36 - Tel. 030.2680384 - Fax 030.2680878

• **25125 BRESCIA**

Via Corsica, 220 - Tel. 030.346051-2 - Fax 030.3541194

• **25062 CONCESIO (BS)**

Via Europa, 180 - Tel. 030.2186196 - Fax 030.2180196

• **26900 LODI**

Via S. Cremonesi, 4 - Tel. 0371.421204 - Fax 0371.421588

• **24047 TREVIGLIO (BG)**

Via Perugino, 3 - Tel. 0363.303747 - Fax 0363.302161

• **25134 S. POLO (BS)**

Via Bettole, 60 - Tel. 030.2300180 - Fax 030.2302211



La certezza di una  
risposta competente  
ai problemi dell'edilizia

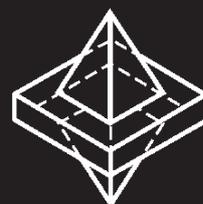


SHOW ROOM:

Via Bettole 64 - Loc. S. POLO (BS)  
Tel. 030.2515544 - Fax 030.2501751

Numero Verde  
**800-992.012**

*Con Voi da oltre un ventennio*



*Fin - Beton s.r.l.*  
GRUPPO EDILE IMMOBILIARE

**Sede Legale e Direzione Commerciale:**

- MILANO - 20123 Via G. Leopardi, 2
- COCCAGLIO - 25030 (Bs) - Via per Chiari 1<sup>a</sup> Trav., 15  
Tel. 030 7725400 (20 linee r.a.) - Fax 030 7700550  
E-mail: [info@fin-beton.com](mailto:info@fin-beton.com)

**Cava e Centrale di Betonaggio:**

- CHIARI - 25032 (Bs) - Via Roccafranca, 1  
Tel. 030 711454 - 713581 - 711153 - Fax 030 713917
- CASTENEDOLO - 25014 (Bs) Loc. Preferita  
Tel. 030 2732380 - Tel. e Fax 030 2130018
- DELLO - 25020 (Bs) Loc. Sgalfer  
Tel. 030 9771014 - Fax 030 9770007

**Deposito:** COCCAGLIO - 25030 (Bs) - Via per Chiari 1<sup>a</sup> Trav., 15  
Tel. 030 7725400 (20 linee r.a.) - Fax 030 7700550

- S. POLO - 25010 Brescia - Via Fusera s/n/c  
Tel. 030 2302941 (2 linee r.a.) 030 2302942  
Fax 030 2301014

LA DOMANDA  
DI NUOVE  
ABITAZIONI  
RISULTA  
IN PROPORZIONE  
PIU' VIVACE  
IN PROVINCIA CHE  
NEL CAPOLUOGO

turato (+3,7 per cento), dei prezzi (mediamente +5,5 per cento) e stabilità nelle compravendite. Il territorio provinciale, continuando la tendenza del 2004, realizza i migliori risultati sia a livello di compravendite che di volume d'affari rispetto al capoluogo. Nei dodici mesi del 2005 hanno cambiato proprietario 1,6 milioni di metri quadrati di abitazioni. Il peso di Brescia sul totale provinciale raggiunge il 25 per cento, per cui nel suo territorio si scambiano 400mila metri quadrati di edilizia residenziale. Oltre 1,2 milioni di metri quadrati di abitazioni, il 75 per cento del totale, vengono compravenduti nei comuni non capoluogo. Le compravendite all'interno dei confini comunali di Brescia sono diminuite in dodici mesi del 3,2 per cento.

I tempi medi di vendita sono correlati al prezzo richiesto e alla qualità dell'immobile. Un appartamento in buone condizioni, posto ai piani alti, in zona semicentrale e ben servita, rimane in vendita poche settimane, con margini di trattativa inferiori al 5 per cento. Si allungano fino a quattro mesi, invece, le contrattazioni per tipologie di minor pregio, con ridimensionamenti di prezzo che, fra privati, possono raggiungere anche i dieci punti percentuali. I prezzi e i canoni sono cresciuti, anche se con minore vivacità rispetto al biennio 2003-2004. A Brescia, gli appartamenti ristrutturati delle vie più prestigiose del centro si scambiano fra i 3.000 e i 5.000 euro al metro quadrato, mentre i canoni di locazione per un bilocale di 50 metri quadrati variano da zona a zona dai 450 ai 600 euro mensili. Sul lato della domanda, la fascia di mercato più dina-

mica è quella formata dalle giovani coppie in cerca della prima casa e da famiglie con figli piccoli che vogliono migliorare la propria situazione abitativa. In questo caso l'80 per cento degli acquisti viene realizzato tramite finanziamento bancario.

Il fenomeno di spostamento della domanda verso localizzazioni periferiche del tessuto comunale e verso le frazioni e i Comuni del primo hinterland è continuata anche nel 2005. L'aumento dei valori delle case anche in queste località rende costante la distribuzione della domanda. Le famiglie che cercano ubicazioni dove le offerte abitative sono qualitativamente vantaggiose, ma con prezzi appetibili, devono spostarsi verso le zone più periferiche della provincia: la bassa bresciana o le valli.

Forte l'interesse per le case in complessi articolati, immersi nel verde, con spazi comuni e posti auto, in soluzioni esteticamente riconoscibili. È il caso della zona residenziale che si sta sviluppando a Brescia 2, il quartiere direzionale della città, che sta acquistando una forte valenza abitativa grazie alla caratterizzazione architettonica dei progetti in corso di realizzazione e alla cura nella definizione degli spazi esterni.

I centri che presentano maggiore dinamicità sono Desenzano, Salò e i comuni del lago, località anche turistiche, che, come tali, possono contare anche su una consistente quota di mercato della seconda casa. Qui, alle numerose richieste provenienti da stranieri e locali per l'acquisto di soluzioni indipendenti, per le quali l'offerta è quasi nulla, si aggiunge l'interesse

## **IRRINUNCIABILI BOX, SERVIZI PUBBLICI E QUALITÀ**

**Quali caratteristiche dovrebbe avere la nuova casa per i bresciani?**

**Al primo posto - fra le cose giudicate irrinunciabili - figura il box o posto auto: lo chiedono come condizione essenziale il 98% dei potenziali acquirenti. Poi una efficiente rete di trasporti (oltre il 90%), quindi la qualità del prodotto (82%), poi la cucina abitabile (68%). A scendere la richiesta avanzata dalla metà del campione è di avere il riscaldamento autonomo; balconi ampi sono giudicati indispensabili dal 46%, mentre all'ultimo posto (è richiesto solo dal 10% degli intervistati) figura la presenza di un giardino ad uso esclusivo: opzione con ogni probabilità che ha bassa richiesta in considerazione dei costi che un immobile di questo tipo comporta. In sostanza, il cliente medio bresciano non è disposto a rinunciare alle comodità, e fra queste rientra ormai a pieno diritto la possibilità di parcheggiare l'auto senza dover cercare un posto libero su spazi pubblici.**

FRA LE AREE A  
MAGGIORE  
RICHIESTE CI SONO  
I LAGHI E LE ZONE  
TURISTICHE  
MONTANE COME  
TONALE E  
PONTE DI LEGNO

degli investitori per bilocali in residence e quello per i trilocali espresso dalla domanda delle famiglie. Anche le zone montane fra Ponte di Legno e Passo del Tonale sono considerate mete turistiche qualificate, con effetti sul mercato immobiliare locale, anche commerciale e ricettivo.

Brescia è considerata fra i capoluoghi a medio o alta competitività immobiliare dai grandi investitori, posizionata subito dopo i centri a maggiore vocazione commerciale, Milano, Roma e Firenze. I buoni ritorni della gestione delle grandi strut-

*Brescia è considerata fra i capoluoghi a medio o alta competitività immobiliare dai grandi investitori, posizionata subito dopo i centri a maggiore vocazione commerciale, Milano, Roma e Firenze.*

ture di vendita hanno sostenuto l'interesse per l'investimento nel settore, descritto dai dati di densità commerciale. Le grandi

strutture coprono circa il 23 per cento della superficie complessiva della rete (460 metri quadrati ogni 1.000 abitanti contro 1.980 totali). In generale la densità commerciale (metri quadrati/1.000 abitanti) del sistema distributivo bresciano è superiore del 27 per cento rispetto al dato medio regionale (1.980 contro 1.562).

Questo indice sale al 50 per cento nel segmento delle grandi strutture di vendita (460 contro 307) con il capoluogo provinciale che detiene la più elevata densità. ■

# TECNOLIFTS

## fabbrica ascensori

Sistema Qualità  
Certificazione di conformità  
all. XIII Direttiva Ascensori  
95/16/CE

Assistenza 24h Call Center per il 1.800.912.88

**ASCENSORI  
MONTACARICHI  
HOME LIFTS**

via Artigianale, 2 - 25010 MONTIRONE (BS)  
Tel. 030.2677016 r.a. Fax 030.2677161 [www.tecnolifts.it](http://www.tecnolifts.it) [info@tecnolifts.it](mailto:info@tecnolifts.it)  
**SERVIZIO EMERGENZA 24h**