Barriere alla riqualificazione, le risposte dei condòmini

TIPOLOGIA DI BARRIERA E RELATIVE DOMANDE	D'ACCORDO	NEUTRALE	DISACCORDO
Barriere economiche o socio-economiche			
Anche con la cessione del credito, il 20%-30% residuo è comunque troppo oneroso per i condòmini	31%	41%	28%
La differenza di disponibilità economiche fra i condòmini rende difficile la decisione	72%	21%	7%
Barriere tecnico-amministrative			
Difficoltà nel gestire efficacemente le pratiche (tempi e costi)	48%	42%	10%
Barriere informative			
I condòmini fanno fatica a capire i vantaggi	79%	10%	11%
I condòmini non sono informati sui bonus	48%	42%	10%
Barriere derivanti da conflitto di interesse e sociali			
I proprietari residenti e quelli che affittano la casa hanno interessi troppo diversi e in conflitto	79%	-	21%
La presenza nel condominio di generazioni diverse rende difficoltoso identificare un interesse comune	73%	17%	10%
Troppe le cattive relazioni fra i condomini	39%	45%	24%
Qualcuno che si ritiene particolarmente esperto blocca l'adozione di soluzioni condivise	31%	34%	35%

Fonte: Isinnova-Enea