

L'INDAGINE TECNOBORSA 2011:

LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE NELLE SEI GRANDI CITTA'

MUTUI

a cura di Alice Ciani e Lucilla Scelba
Centro Studi sull'Economia Immobiliare di *Tecnoborsa* - CSEI

Le famiglie residenti nelle sei maggiori città italiane alle prese con la scelta del mutuo più conveniente dopo anni di tassi bassi, ora al rialzo

1. Introduzione

La Banca Centrale Europea (Bce), con l'obiettivo di arginare l'inflazione nell'area euro, nonostante la crisi economica, ha aumentato i tassi d'interesse dello 0,50% in pochi mesi, conseguenza di un primo incremento del costo del denaro dello 0,25 ad aprile e di un altro 0,25 a luglio 2011; pertanto, attualmente, il costo base del denaro nell'Eurozona ammonta all'1,50%. I tassi di riferimento per il computo dei mutui bancari a tasso fisso e a tasso variabile rimangono, comunque, abbastanza contenuti, anche se superiori di circa un punto percentuale rispetto ai valori minimi del 2010. La possibilità di un rialzo dei tassi era peraltro prevista da tempo, per cui fin dai primi mesi dell'anno corrente si è registrato un aumento della domanda per i mutui a tasso fisso.

Malgrado le possibilità di rinegoziazione dei mutui¹ offerte dal sistema bancario a protezione delle famiglie italiane, molte di quelle che hanno sottoscritto un mutuo per l'acquisto di una casa, in una situazione di tassi tendenzialmente crescenti, sono a rischio povertà e circa una famiglia su quattro non è più in grado di garantire il regolare pagamento della rata mensile pattuita con la banca nella fase di erogazione del mutuo².

L'accensione di un mutuo costituisce una scelta di finanziamento necessaria per il 70,6% delle famiglie che acquistano una casa³, un impegno di lungo e talvolta di lunghissimo periodo che rafforza l'importanza di informazioni chiare sugli elementi da tenere in considerazione per scegliere tra un tasso fisso e uno variabile (oltre le ulteriori combinazioni oggi offerte dagli istituti finanziari).

¹ Convenzione sottoscritta tra Ministero dell'Economia e delle Finanze (MEF) e l'Associazione Bancaria Italiana (ABI), in ottemperanza al Decreto Legge n. 93 del 27 maggio 2008 (cosiddetto Decreto Tremonti convertito con modificazioni nella Legge n. 126 del 24 luglio 2008), definisce le modalità e i criteri di rinegoziazione dei mutui con le caratteristiche seguenti:

- contratti a tasso variabile e con rata variabile per l'intera durata del mutuo;
- mutui destinati all'acquisto, alla costruzione e/o alla ristrutturazione dell'abitazione principale;
- mutui stipulati o accollati prima del 29 maggio 2008.

² Osservatorio Regionale sul Costo del Credito (ORCC) promosso da Caritas Italiana e Fondazione Culturale Responsabilità Etica e realizzato in collaborazione con il Centro Culturale Francesco Luigi Ferrari.

³ Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia, con cadenza trimestrale, realizzato congiuntamente da Banca d'Italia-Tecnoborsa-Agenzia del Territorio.

Negli ultimi anni la domanda dei mutui ipotecari residenziali è stata orientata prevalentemente verso contratti a tasso variabile,; tuttavia, negli ultimi mesi, va aumentando il numero di coloro che preferiscono i mutui a tasso fisso: nel secondo semestre 2010 il 47% dei nuovi mutui stipulati è stato a tasso variabile, il 24% a tasso fisso, il 26,5% a tasso variabile con il cosiddetto Cap, ossia con un tetto massimo, il 2,5% a tasso misto.

Dunque, il dilemma per le famiglie è l'opzione tra fisso o variabile: la scelta va fatta non solo sulla base delle proprie disponibilità economiche, presenti e future, ma anche tenendo conto della durata del mutuo che si va a sottoscrivere. In genere, i mutui a tasso variabile comportano tassi più contenuti di quelli a tasso fisso e, quindi, una rata iniziale un po' più bassa. La famiglia, facendo una scelta di convenienza immediata, si orienta spesso verso tassi variabili.

Tuttavia, con la durata dei mutui sempre più lunga e che oggi raggiunge sovente anche i 20 e i 30 anni, gli scenari possono modificarsi anche significativamente, con conseguenti impennate dei tassi che – ove non siano state pattuite contrattualmente modalità di calmierazione oppure ove non vi siano riserve di reddito disponibile in grado di far fronte all'incremento anche sostanziale della rata – possono creare situazioni di difficoltà crescenti in talune famiglie sino a sfociare, nei casi di impossibilità sostanziale di pagamento sistematico delle rate, nelle sofferenze bancarie che comportano, da parte della banca, l'avvio di un *iter* volto al recupero del credito *non-performing* che potrà avvenire in differenti modalità: recupero giudiziale, recupero stragiudiziale, cessione del credito, cartolarizzazione. La cessione del credito e la cartolarizzazione preludono a un recupero che potrà avvenire per via giudiziale (con conseguente vendita all'asta dell'abitazione), o stragiudiziale (nel caso in cui il proprietario dell'alloggio cooperi con la banca al fine del rimborso, sovente dopo la commercializzazione mediante canali indipendenti, dell'abitazione medesima).

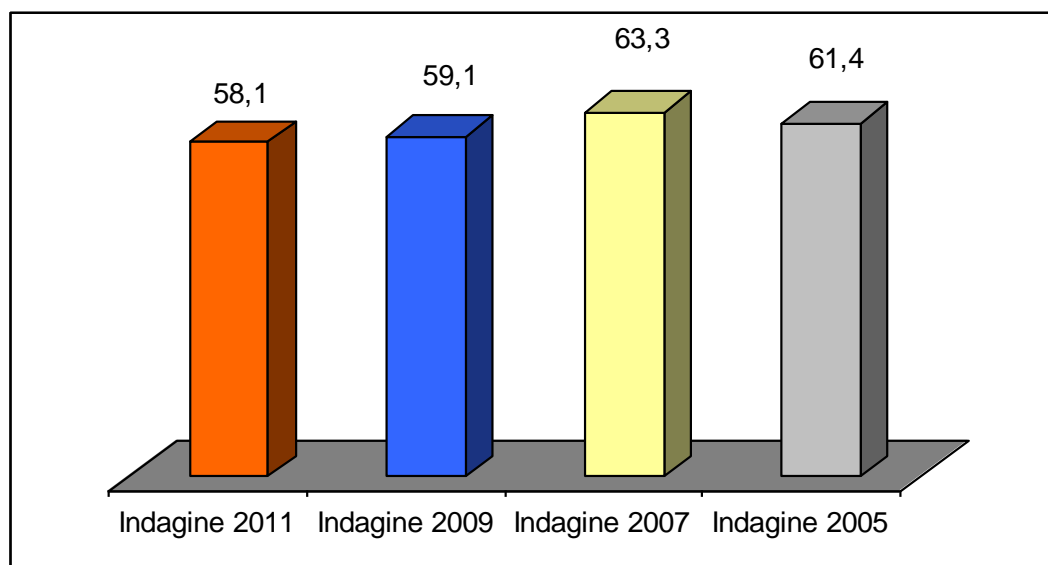
2. Il ricorso al mutuo

L'indagine realizzata da **Tecnoborsa** nel 2011 evidenzia come una netta maggioranza (58,1%) delle famiglie, che nelle sei maggiori città italiane hanno acquistato un bene immobile nel biennio 2009-2010, hanno acceso un mutuo o un finanziamento e la situazione è rimasta sostanzialmente immutata rispetto a quanto riscontrato nell'Indagine precedente (*graf. 1*).

GRAFICO 1

FAMIGLIE CHE HANNO FATTO RICORSO A UN MUTUO PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE

(val. %)



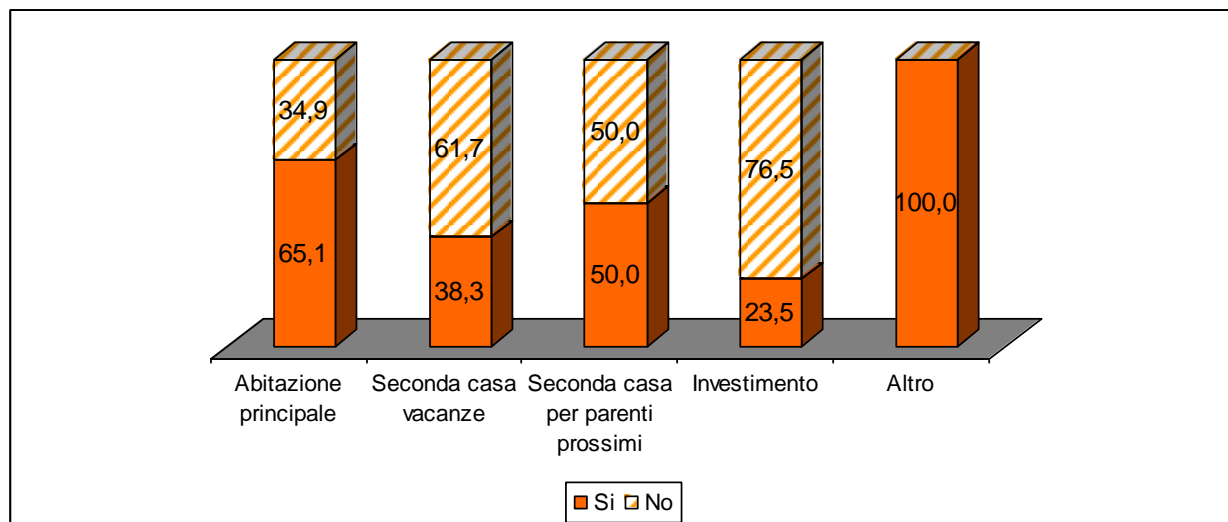
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Rispetto alla tipologia di immobile acquistato, emerge con chiarezza dall'Indagine che è molto elevato il ricorso al mutuo per l'acquisto dell'abitazione principale (65,1%); al secondo posto si trovano i mutui per le case destinate ai parenti prossimi (50%); in terzo luogo troviamo quelli accesi per acquistare la casa vacanze (38,3%); infine, troviamo i mutui per le case acquistate per investimento/reddito (23,5%). Dal confronto storico emerge che sono aumentate le famiglie che hanno acceso un mutuo per acquistare una casa per parenti prossimi o per investimento; viceversa, sono diminuite quelle che lo hanno fatto per comprare una seconda casa vacanze. Da questo quadro si può ipotizzare che sono sempre di più i genitori che si indebitano per aiutare i figli ad acquistare un'abitazione, a dimostrazione delle difficoltà che i giovani incontrano nell'acquisto dell'abitazione (redditi di ingresso nel lavoro molto bassi ma, soprattutto, contratti di lavoro temporaneo che rendono talvolta impossibile l'ottenimento di un finanziamento bancario a lungo termine).

GRAFICO 2

PRINCIPALI MOTIVAZIONI PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE FACENDO RICORSO A UN MUTUO

(val. %)



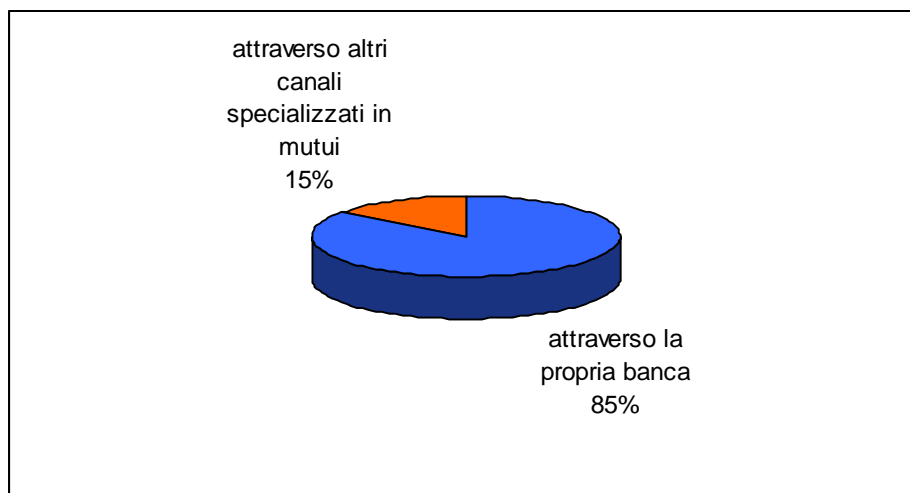
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Quanto ai canali utilizzati per reperire il finanziamento, dalle risposte fornite dal campione intervistato è risultato che l'85% si è recato presso la propria banca, a dimostrazione di un elevatissimo grado di fidelizzazione del rapporto bancario; il restante 15% ha ottenuto il mutuo tramite canali specializzati, come altri istituti di credito, canali on-line, broker, finanziarie (graf. 3).

GRAFICO 3

CANALI PRESCELTI PER SOTTOSCRIVERE UN MUTUO

(val. %)



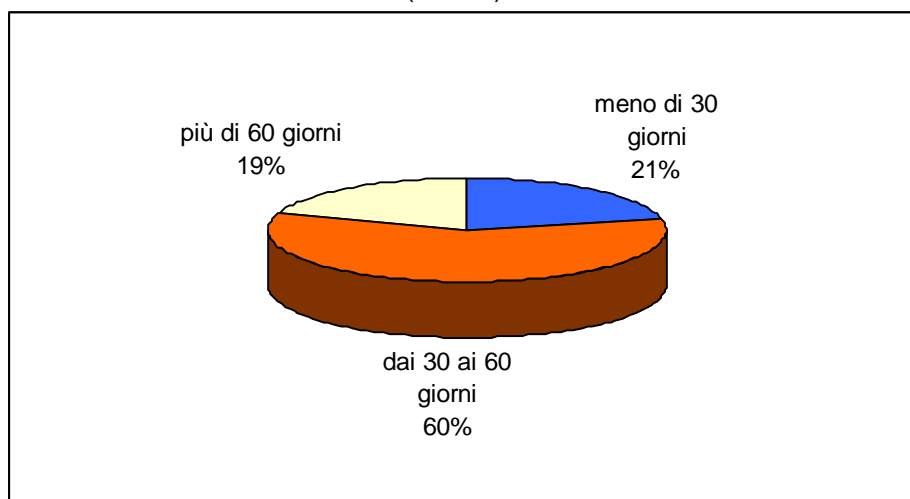
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Circa il 60% delle famiglie che hanno dichiarato di aver acceso un mutuo per acquistare un immobile hanno impiegato - dal momento della richiesta - dai 30 ai 60 giorni per la fase istruttoria del finanziamento; il 21% ha impiegato meno di 30 giorni e un ulteriore 19% più di 60 giorni (graf.4).

GRAFICO 4

TEMPI DI EROGAZIONE PER ACCENDERE UN MUTUO

(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Dall'analisi delle risposte fornite emerge che il 37,8% di coloro che hanno acquistato un immobile nel biennio 2009-2010 ha richiesto un prestito che copre fino al 20% del prezzo pagato. Una percentuale che si spiega per vari fattori: innanzitutto, i dati dell'Indagine **Tecnoborsa** 2011 sulle transazioni effettuate⁴ indicano che oltre il 50% di chi ha venduto un immobile lo ha fatto per acquistarne un altro, dunque ha già un buon capitale di partenza e necessita solo di un mutuo che lo integri; inoltre, i rilevanti importi dei prezzi delle case nelle grandi città fanno sì che il 20% di mutuo corrispondano spesso a una cifra già consistente. Proseguendo con l'analisi dei dati, emerge che l'11,1% ha acceso finanziamenti che vanno dal 21% al 40% dell'importo dell'immobile; il 5,8% ha preso mutui che coprono fra il 41% e il 60% del prezzo dell'immobile; solo il 3,2% degli acquirenti ha utilizzato finanziamenti che vanno dal 61% all'80% del costo totale necessario all'acquisto; infine, quasi nessuno (0,2%) ha preso mutui che coprono più dell'80% del prezzo del bene (graf.5). Da questi risultati si deduce che nel biennio preso in esame hanno acquistato casa prevalentemente famiglie con una buona disponibilità economica di base o che comunque si sono orientate verso case il cui prezzo era adeguato alle proprie possibilità, come confermato dall'Indagine **Tecnoborsa** 2011 sulle transazioni effettuate⁵, in cui si rileva che per il 61,6% di

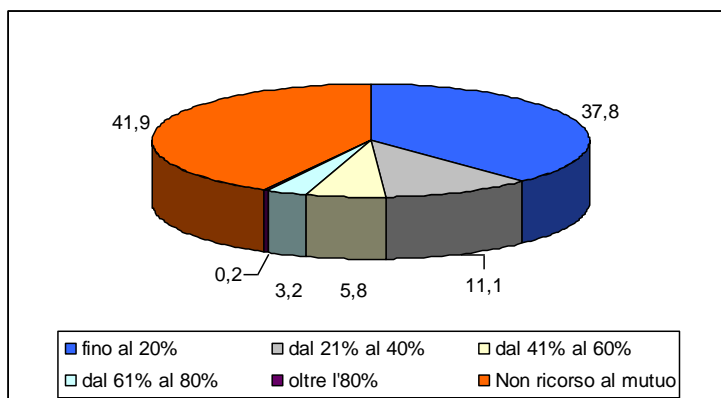
⁴ Cfr. "QEI – Quaderni di Economia Immobiliare – Periodico semestrale di **Tecnoborsa**", N°15, Gennaio/Giugno 2011, Cap. III, Graf. 7, pag. 91.

⁵ Ibidem, pag. 87.

coloro che hanno acquistato un'abitazione principale il fattore che ha influito maggiormente sulla scelta è stato il prezzo della casa.

GRAFICO 5

PERCENTUALE DEL PREZZO DELL'IMMOBILE PAGATO ATTRAVERSO IL MUTUO (val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

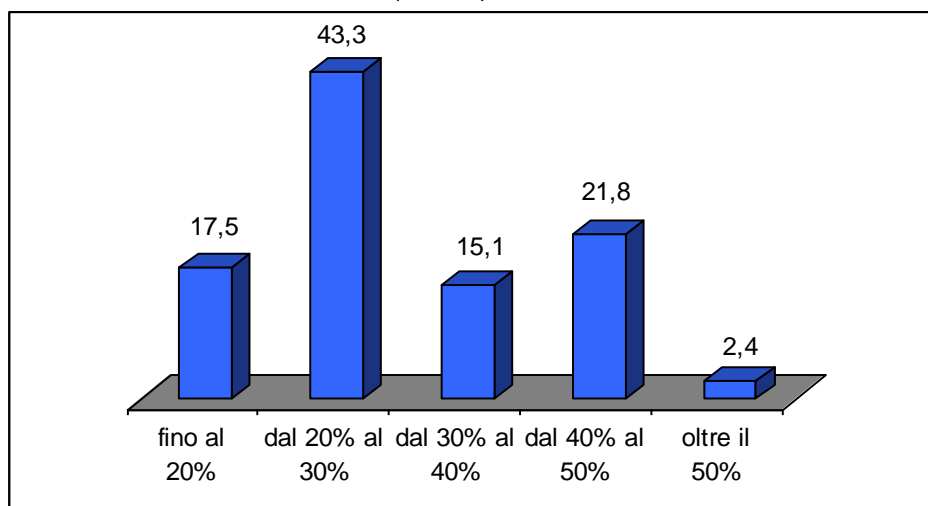
Circa il 60% delle famiglie che hanno acceso un mutuo negli ultimi due anni ha impegnato mediamente fino al 30% del proprio reddito per il pagamento delle rate, il che denota una certa prudenza sia da parte dell'istituto che eroga il finanziamento⁶ sia da parte delle famiglie; il 15,1% ha impegnato per la rata dal 30% al 40% del proprio reddito; il 21,8% dal 40% al 50% e solo il 2,4% oltre il 50%. Dati che confermano la scarsa propensione all'indebitamento degli italiani, il che ha probabilmente contribuito a salvaguardare, sia pure in modo relativo, le medesime famiglie e il sistema finanziario nazionale dai gravi fenomeni di crisi e di bolle immobiliari che si sono verificati negli ultimi anni in alcuni Paesi europei e negli Usa (graf. 6).

⁶ Cfr. "Rapporto immobiliare 2011 – Il settore residenziale", Agenzia del Territorio con la collaborazione di Abi, *Affordability index*, pag. 49: "L'indice di accessibilità viene calcolato utilizzando (...) il costo finanziario connesso con l'ammortamento di un mutuo per abitazione di durata T e *loan to value LTV%*: l'idea sottostante è che la casa sia accessibile se la rata (quota capitale + quota interessi) non supera una determinata quota del reddito disponibile convenzionalmente individuata intorno al 30% del reddito disponibile".

GRAFICO 6

QUOTA DEL REDDITO DEL NUCLEO FAMILIARE UTILIZZATA PER PAGARE IL MUTUO

(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

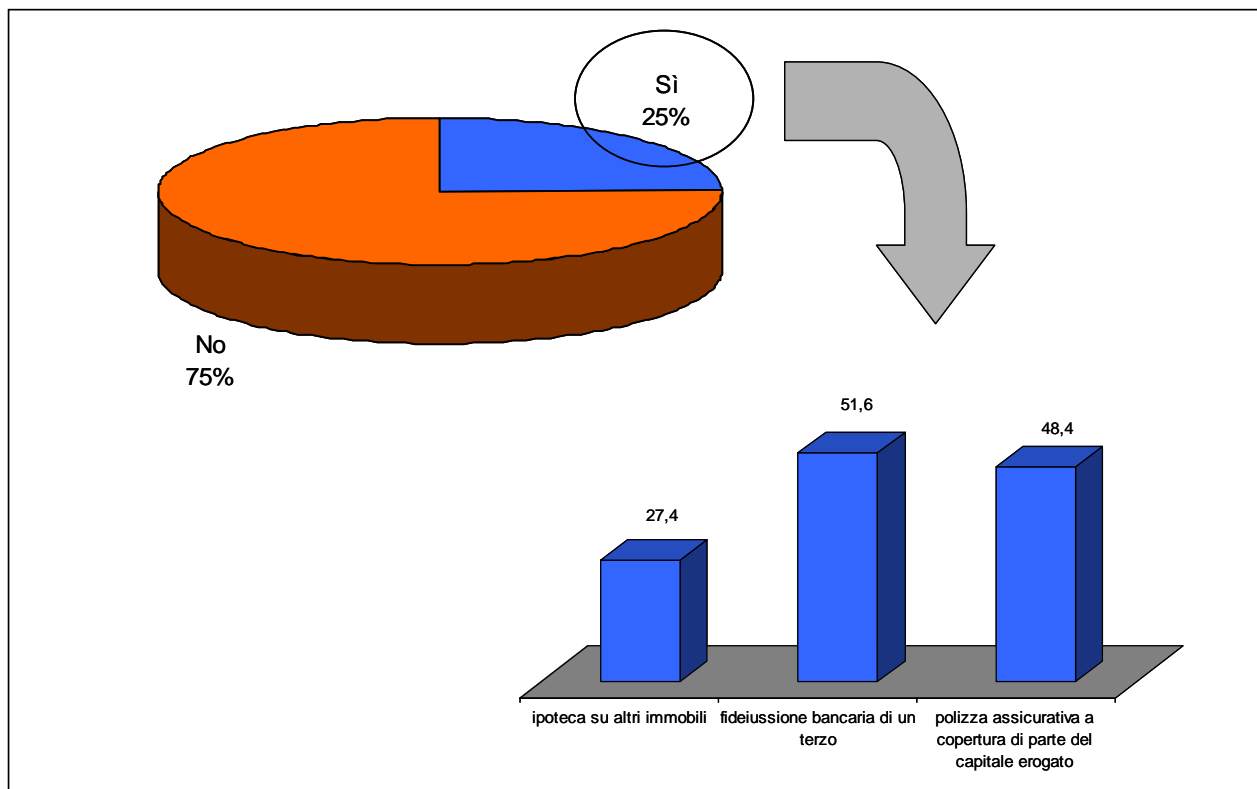
3. Le garanzie richieste

Dall'analisi delle garanzie richieste dagli istituti di credito a tutela del prestito erogato, è emerso che nel 25% dei casi, oltre all'ipoteca sul bene acquistato, è stata pretesa dalla banca una garanzia aggiuntiva al fine di poter accedere al mutuo; un 27,4% di costoro ha dovuto fornire un'ulteriore garanzia ipotecando anche un secondo bene; un 51,6% è ricorso alla fidejussione bancaria di un terzo; infine, un 48,4% ha dovuto sottoscrivere una polizza assicurativa a copertura di parte del capitale erogato (*graf.7*).

GRAFICO 7

GARANZIE AGGIUNTIVE RICHIESTE OLTRE ALL'IPOTECA SUL BENE ACQUISTATO

(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Se solo un quarto di coloro che hanno acceso il mutuo hanno dovuto fornire un'ulteriore garanzia – in un periodo in cui le politiche degli istituti di credito sono abbastanza restrittive – dipende molto probabilmente dalla prudenza generale che guida le famiglie, come già esplicitato precedentemente.

4. Conclusioni

L'Indagine **Tecnoborsa** 2011 conferma un generale ricorso al finanziamento da parte delle famiglie italiane, soprattutto per l'acquisto dell'abitazione principale, ma sono aumentate sensibilmente quelle che hanno acceso un mutuo per comprare una casa per venire incontro alle esigenze dei parenti prossimi – presumibilmente figli che da soli non potrebbero accedere a un finanziamento – o per investimento, mentre diminuiscono le richieste per acquistare la casa vacanze. La stragrande maggioranza consulta, almeno come base per una comparazione con le

condizioni offerte da altri intermediari, la propria banca di fiducia; una percentuale minore utilizza altri canali.

Un dato significativo di questa Indagine è il fatto che una quota consistente di famiglie ha acceso un mutuo per un importo di circa il 20% del prezzo pagato; inoltre, una percentuale rilevante di acquirenti ha pagato in contanti il prezzo dell'immobile.

Questo fenomeno evidenzia come nelle grandi città, dove i prezzi sono mediamente più elevati che altrove, si può accedere all'acquisto di un bene solo avendo una certa disponibilità economica di partenza.

L'indagine evidenzia come a salvaguardia del *budget* familiare, e in parte anche in risposta al *credit crunch* imposto dagli istituti di credito, oggi più che in passato sia crescente la prudenza delle famiglie italiane, infatti la quota di reddito impiegata per il pagamento delle rate, nel 60% dei casi, non supera il 30% del *budget*.

Nota metodologica

Campione proporzionale stratificato per grandi Comuni di residenza delle famiglie (Comuni con oltre 500.000 abitanti: Roma, Napoli, Torino, Milano, Genova e Palermo).

Domini di studio del campione nello strato:

- Comuni: n. 6 classi (Roma, Napoli, Torino, Milano, Genova e Palermo);
- Tipologia di famiglia n. 3 classi (famiglie unipersonali, coppie con figli, coppie senza figli).

Numerosità campionaria complessiva 1.780 casi (1.780 interviste a buon fine), 1.981 cadute (52,7%).

Intervallo di confidenza 95% (Errore $\pm 2,4\%$).

Fonte delle anagrafiche: elenco degli abbonati al servizio telefonico nazionale.

Metodo di contatto: interviste telefoniche somministrate con il Sistema Cati (*Computer assisted telephone interview*).