

L'INDAGINE TECNOBORSA 2010: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE MUTUI

a cura di Alice Ciani e Lucilla Scelba

Tecnoborsa

Un approfondimento sulle propensioni e le preferenze delle famiglie italiane e le garanzie richieste dagli istituti di credito

1. Introduzione

Come ogni anno **Tecnoborsa** torna a sondare il mercato dei mutui immobiliari in Italia, a partire dalle scelte operate dalle famiglie e le politiche messe in atto dalle banche. Alla luce della recente stretta creditizia e della conseguente contrazione del numero dei mutui erogati che ha caratterizzato gli ultimi tempi, si è ritenuto opportuno approfondire maggiormente rispetto agli anni scorsi questa sezione caratteristica dell'Indagine periodica di **Tecnoborsa**. I risultati acquisiti si sono rivelati piuttosto interessanti per studiare come le famiglie e gli istituti di credito si sono mossi in questo particolare momento, che si inserisce pur sempre in un quadro di crisi globale che ha investito anche il mercato immobiliare italiano.

Infatti, se si considera che l'andamento dei tassi è uno dei fattori determinanti in questo settore e che i tassi hanno toccato i minimi storici, ci si è trovati in una situazione che ha del paradossale, poiché la contrazione si è verificata in questo momento favorevole per il costo del denaro e, quindi, ci si sarebbe aspettati piuttosto un *boom*. Effettivamente, il mercato paga ancora lo scotto per la vicenda dei mutui Usa di due anni or sono e lo scoppio di bolle immobiliari in vari Paesi del mondo, anche se l'Italia ne è risultata esente, grazie alla prudenza del proprio sistema. In realtà, nuovi segnali di ripresa della domanda dei mutui immobiliari sono giunti nel 2010 e l'Italia, più degli altri Paesi europei, registra un incremento in tal senso che sembra riportare ai livelli pre-crisi di tre anni fa, anche se si deve notare che, nell'ultimo anno, hanno continuato ad aumentare le sofferenze bancarie¹.

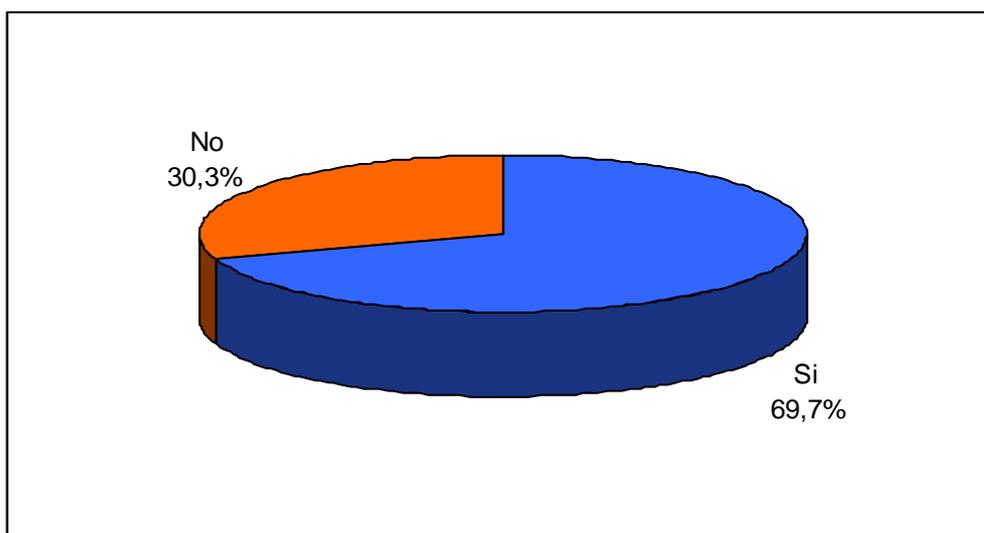
Nell'intento di sondare atteggiamenti e motivazioni da parte di chi fa richiesta di mutui sulla casa e da parte degli istituti che li erogano, l'Indagine 2010 **Tecnoborsa** ha cercato, in particolare, di approfondire le propensioni e le preferenze delle famiglie italiane.

¹ Abi "Monthly Outlook – Economia e Mercati Finanziari-Creditizi", Ottobre 2010.

2. Il ricorso al mutuo

Ben il 69,7% delle famiglie italiane che hanno acquistato un bene immobile nel biennio 2008-2009 hanno acceso un mutuo o un finanziamento (*graf. 1*).

GRAFICO 1
FAMIGLIE CHE HANNO FATTO RICORSO A UN MUTUO
PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE
(val. %)

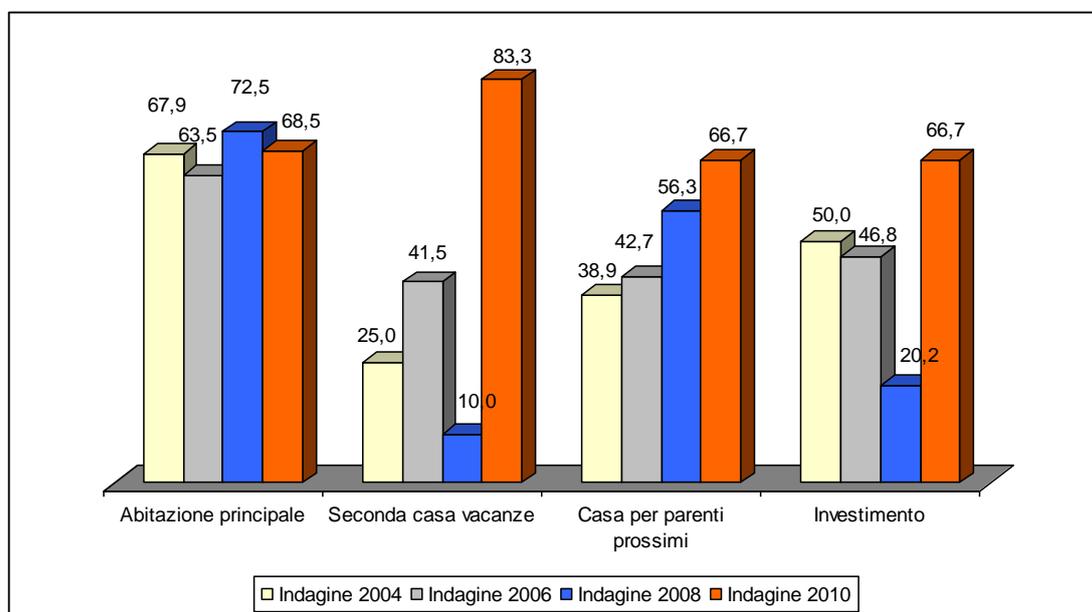


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Rispetto alla tipologia di immobile acquistato, per la prima volta emerge con chiarezza dall'Indagine che è molto elevato il ricorso al mutuo per l'acquisto di una seconda casa per le vacanze; dato ancor più sorprendente in confronto al biennio immediatamente precedente a quello preso ora in esame, si registra un incremento di 73,3 punti percentuali, il che significa che nel passato l'acquisto di una seconda casa vacanze avveniva prevalentemente mediante la liquidità disponibile, mentre oggi si assiste a un maggior ricorso al mutuo. Al secondo posto si trova l'acquisto dell'abitazione principale sostenuta dal mutuo, con un andamento sostanzialmente stabile; al terzo posto, con analoga frequenza, si trovano i mutui per le case destinate ai parenti prossimi – secondo un *trend* sempre crescente – e quelli per le case da investimento – che hanno fatto registrare un notevole salto di 46,5 punti percentuali (*graf. 2*).

GRAFICO 2

PRINCIPALI MOTIVAZIONI PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE FACENDO RICORSO A UN MUTUO CONFRONTO INDAGINI 2004-2006-2008-2010 (val. %)

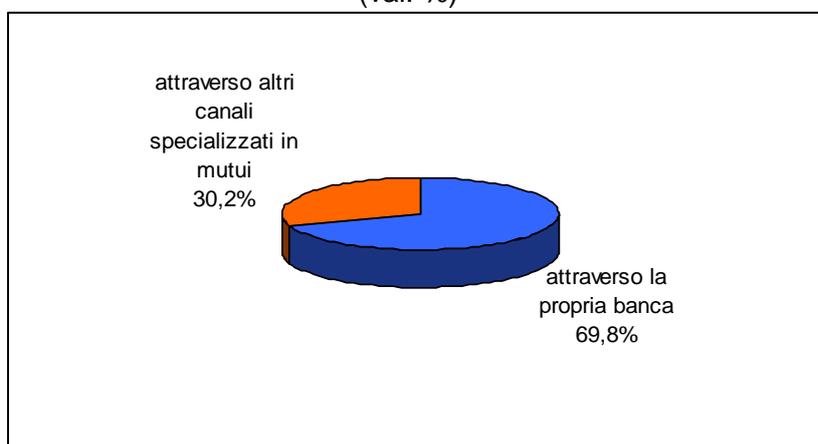


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Quanto ai canali utilizzati per reperire la fonte del finanziamento, dalle risposte fornite dal campione intervistato è risultato che il 69,8% si è recato presso la propria banca di fiducia e il 30,2% ha ottenuto il mutuo tramite canali specializzati, tipo altri istituti di credito, canali on-line, broker, finanziarie (graf. 3).

GRAFICO 3

CANALI PRESCELTI PER SOTTOSCRIVERE UN MUTUO (val. %)

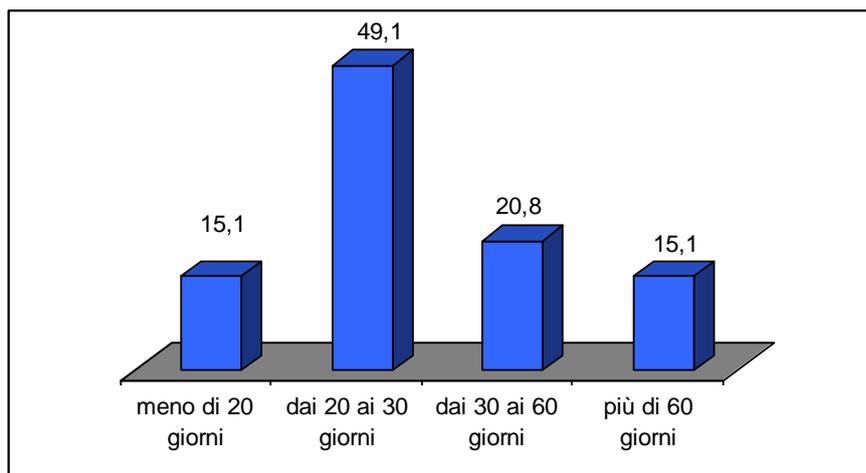


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Circa il 50% delle famiglie che hanno dichiarato di aver acceso un mutuo per acquistare un immobile hanno impiegato - dal momento della richiesta - dai 20 ai 30 giorni per la fase istruttoria del finanziamento; analogamente, il 15,1% ha impiegato meno di 20 giorni e un ulteriore 15,1% più di 60 giorni; mentre il restante 20,8% ha impiegato dai 30 ai 60 giorni (graf.4).

GRAFICO 4

TEMPI DI EROGAZIONE PER ACCENDERE UN MUTUO
(val. %)



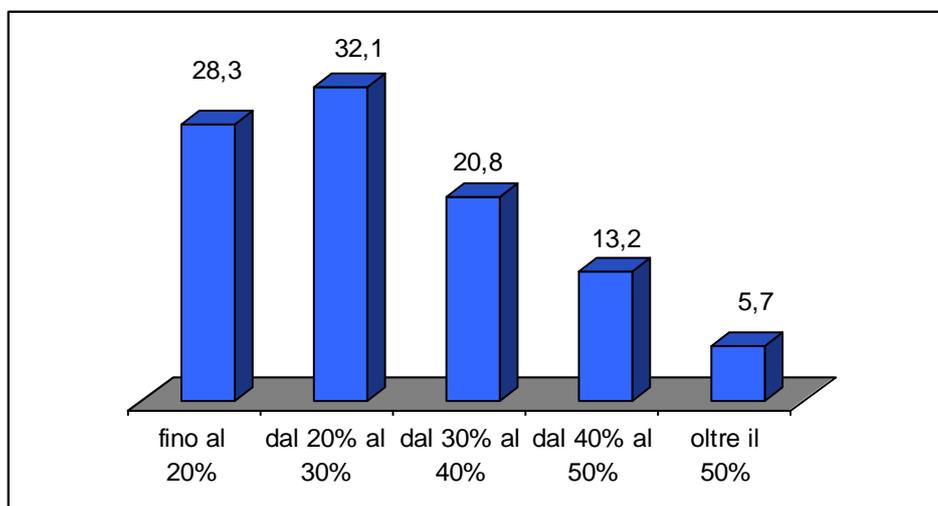
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

E' molto interessante l'analisi della percentuale del prezzo dell'immobile finanziata con il mutuo: in particolare, emerge che il 17% ha richiesto solo un prestito fino al 20% del prezzo pagato, percentuale decisamente più elevata se confrontata agli anni scorsi; invece, per quanto riguarda i finanziamenti che vanno dal 21% al 40% dell'importo dell'immobile, si riscontra un 15,1% di richieste che è sostanzialmente in linea con le precedenti Indagini **Tecnoborsa**. Invece, il 34% dei mutui accesi ha richiesto un finanziamento tra il 41% e il 60% del prezzo dell'immobile e continua a rappresentare la quota più consistente; viceversa, dopo un andamento crescente negli ultimi anni, si registra un vero e proprio crollo per quanto riguarda i prestiti oltre il 61%, in quanto più costosi per le famiglie e più a rischio per le banche e, dunque, indice diretto della stretta creditizia verificatasi a partire dal settembre 2008, fase acuta della crisi finanziaria internazionale.

Il 60% delle famiglie che hanno acceso un mutuo negli ultimi due anni impegna mediamente fino al 30% del proprio *budget* per il pagamento delle rate, il che denota una certa prudenza; il 20,8% utilizza dal 30% al 40% del proprio reddito; il 13,2% dal 40% al 50% e solo il 5,7% impiega oltre il 50%. Dati che confermano la scarsa propensione all'indebitamento degli italiani, il che ha probabilmente contribuito a salvaguardare le medesime famiglie e il sistema finanziario nazionale dai gravi fenomeni di crisi che si sono verificati negli ultimi anni in alcuni Paesi europei e negli Usa (graf. 5).

GRAFICO 5

QUOTA DEL REDDITO DEL NUCLEO FAMILIARE UTILIZZATA
PER PAGARE IL MUTUO
(val. %)

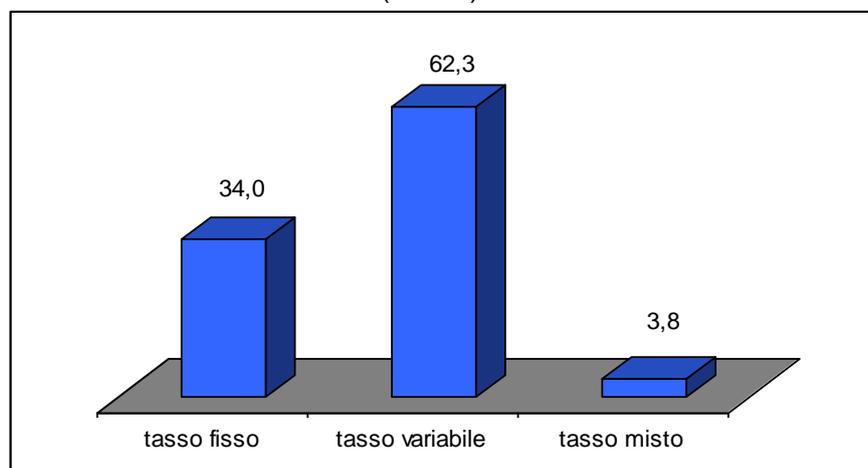


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Nonostante il costo del denaro abbia toccato dei minimi storici, le famiglie continuano a preferire il tasso variabile per poter sfruttare appieno il minor tasso ottenibile in questa fase, anche se per il medio-lungo periodo vi sono probabilità di crescita dei tassi; nel biennio preso in esame ben il 62,3% dei soggetti ha fatto richiesta per questa tipologia di mutuo, mentre il 34% ha preferito il tasso fisso che, pur essendo più elevato, rimane invariato negli anni e tutela da eventuali rischi. Solo il 3,8% ha scelto il tasso misto che prevede la possibilità di rinegoziare nel tempo passando da una modalità all'altra (graf. 6).

GRAFICO 6

TASSO DI MUTUO PRESCELTO
(val. %)



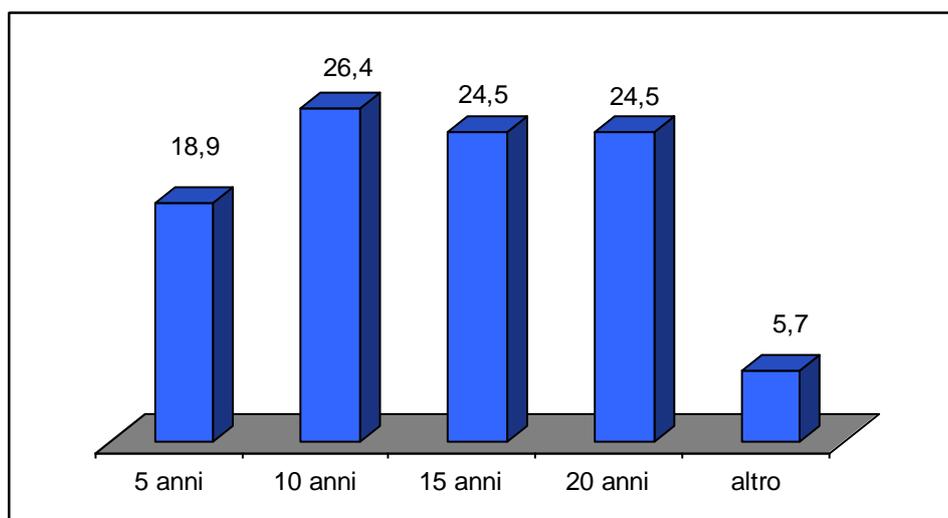
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

La scelta del periodo di durata abbraccia in maniera abbastanza omogenea il gruppo dei mutui che vanno dai 10 ai 20 anni: si tratta di circa un 75% del totale che rappresenta un tempo ragionevole per la restituzione; prestiti fino a 5 anni sono stati accessi da un significativo 18,9% ed è lecito supporre che, in questo caso, si tratti di mutui per importi non elevati; infine, solo il 5,7% indica una durata maggiore, ultraventennale (graf. 7).

GRAFICO 7

DURATA DEL MUTUO ACCESO

(val. %)



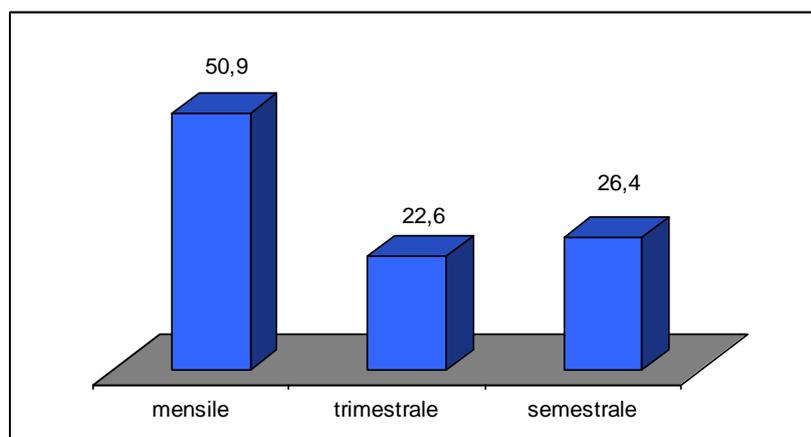
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – Tecnoborsa

Il 50,9% delle famiglie ha scelto di pagare la rata del mutuo a cadenza mensile, probabilmente perché più gestibile e apparentemente meno onerosa; il 22,6% ha optato per il trimestrale e un 26,4% per il semestrale (graf. 8).

GRAFICO 8

CADENZA DELLA RATA DEL MUTUO/FINANZIAMENTO ACCESO

(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – Tecnoborsa

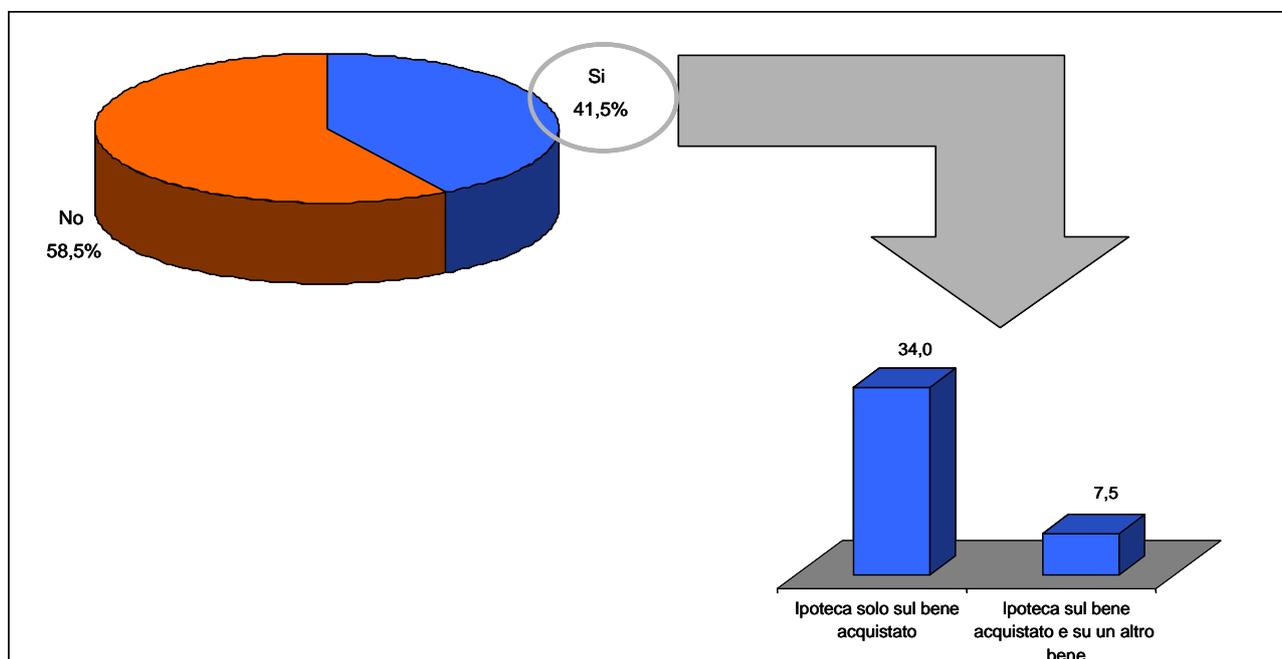
3. Le garanzie richieste

In questa sezione, per la prima volta, è stato sondato approfonditamente l'aspetto delle garanzie richieste alle famiglie dagli istituti di credito a tutela del prestito erogato. Naturalmente, la condizione principale richiesta quando si accende un mutuo di un certo valore è l'iscrizione di un'ipoteca sul bene oggetto della transazione e, a questa domanda, il 41,5% ha risposto affermativamente; in particolare, il 34% ha dovuto ipotecare solo l'immobile acquistato, mentre il 7,5% ha dovuto fornire un'ulteriore garanzia ipotecando anche un secondo bene. Per quanto riguarda il 58,5% di chi ha acceso un mutuo e a cui non è stata richiesta ipoteca si suppone - non avendo gli intervistati fornito espresse indicazioni - che si tratti di famiglie con una buona liquidità di base, che hanno fornito garanzie dirette (di natura finanziaria) o indirette (mediante altri familiari), ritenute dalla banca alternative all'accensione dell'ipoteca sull'immobile acquistato. Peraltro, si deve tener conto del fatto non trascurabile e già evidenziato che ben il 60% delle famiglie italiane impiega prudenzialmente meno di un terzo del reddito del proprio nucleo per pagare un mutuo (graf.9).

GRAFICO 9

ISCRIZIONE IPOTECARIA SU UN BENE PER OTTENERE IL MUTUO/FINANZIAMENTO

(val. %)



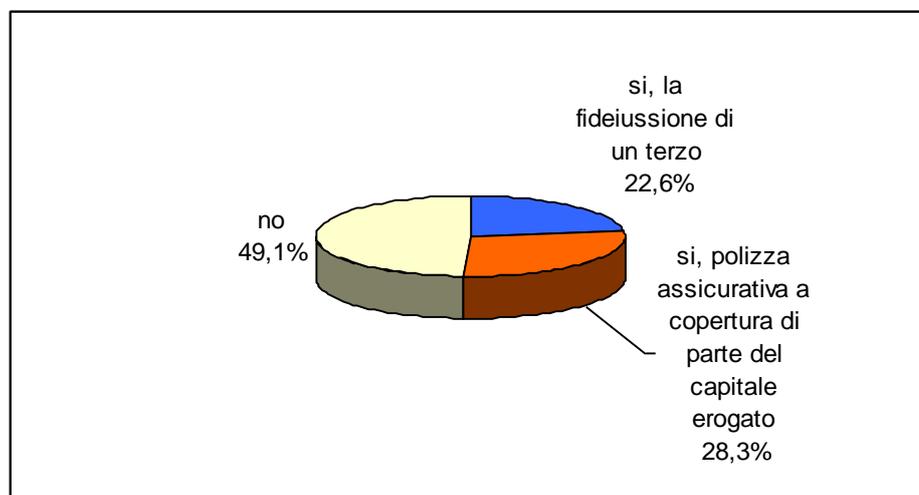
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

A ulteriore garanzia le banche chiedono anche la fideiussione di un terzo soggetto (22,6% delle famiglie che hanno acceso un mutuo), e/o polizza assicurativa a copertura di parte del capitale erogato (28,3%) (graf. 10).

GRAFICO 10

GARANZIE AGGIUNTIVE PER OTTENERE IL MUTUO/FINANZIAMENTO

(val. %)



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

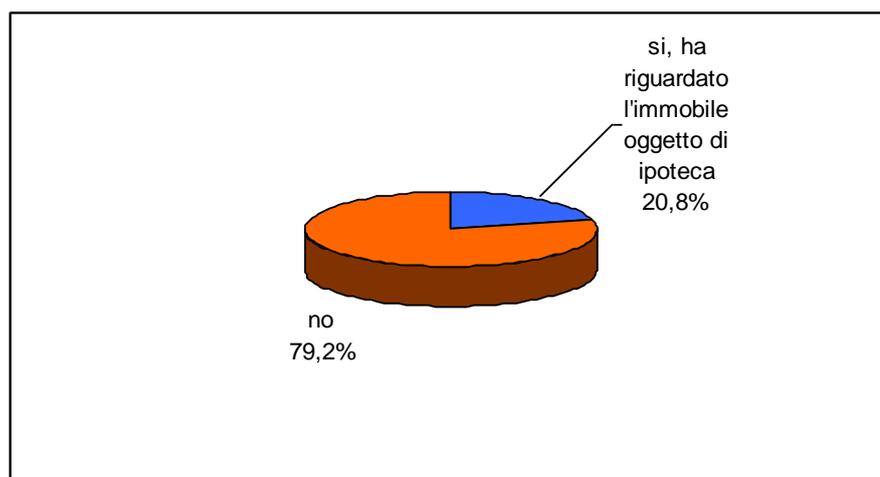
Analogamente, per poter accedere al mutuo il 20,8% ha dovuto stipulare una polizza assicurativa, questa volta relativa al fabbricato in questione (*graf. 11*).

GRAFICO 11

POLIZZA ASSICURATIVA RELATIVA AL FABBRICATO

PER OTTENERE IL MUTUO/FINANZIAMENTO

(val. %)

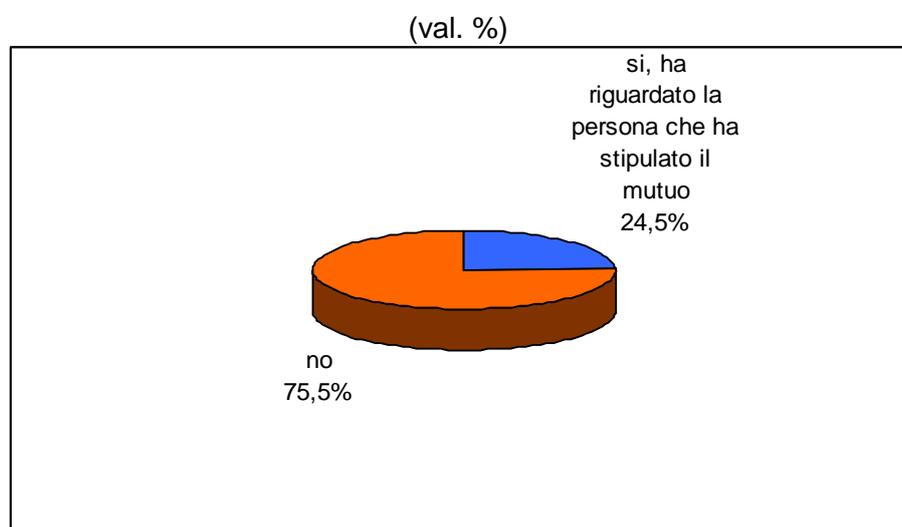


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Infine, emerge dall'Indagine che il 24,5% dei soggetti che hanno chiesto il finanziamento hanno dovuto stipulare una polizza assicurativa sulla propria persona (*graf. 12*).

GRAFICO 12

POLIZZA ASSICURATIVA RELATIVA ALLLA PERSONA PER OTTENERE IL MUTUO/FINANZIAMENTO



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

4. Conclusioni

L'Indagine **Tecnoborsa** 2010 dimostra che, complessivamente, si torna a investire nel mattone e il fatto che le famiglie italiane siano disposte a farlo anche ricorrendo al supporto di un mutuo dimostra che queste – da un lato – intendono soddisfare esigenze abitative primarie anche a costo di sacrifici economici per l'intera durata del mutuo e – dall'altro – che anche quelle che già dispongono della prima casa nutrono fiducia in questo bene che costituisce un investimento capace di produrre un reddito, laddove sia concesso in locazione, e che, contemporaneamente, si rivaluta nel lungo periodo.

C'è da considerare anche che il basso costo del denaro e i tempi di erogazione ragionevoli nella maggior parte dei casi incoraggiano ad accendere un mutuo; ove si verifichi un allungamento dei tempi stessi si tratta di casi in cui i requisiti soggettivi del richiedente o il rapporto *loan-to-value* (LTV) non sono pienamente in linea con i parametri ordinari ovvero casi in cui le garanzie fornite dal richiedente non siano ritenute sufficienti dalla banca.

Infine, l'Indagine ha messo in luce una certa percentuale di famiglie che hanno acceso un mutuo per coprire una quota del prezzo abbastanza bassa. Infatti, dai dati è emerso che più del 30% dei mutui richiesti hanno un valore che copre fino al 40% del costo dell'immobile acquistato – dato molto prudente –, dunque si suppone che in questi casi le famiglie acquistino una casa perché hanno già dei risparmi e/o perché vendono un bene già posseduto e/o perché ricevono aiuti di altri parenti prossimi oppure per la concomitanza di tutte e tre le circostanze messe insieme. Dato confermato anche dal fatto che più della metà di coloro che hanno acceso un mutuo mediamente

non impegnano più di un terzo del reddito del nucleo familiare, a ulteriore riprova della giusta misura delle famiglie italiane.

Nota metodologica

Indagine realizzata da Format S.r.l. per **Tecnoborsa** S.p.A. Il campione, rappresentativo dell'universo delle famiglie italiane, è stratificato per area geografica (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud e Isole), ampiezza demografica del comune di residenza (<40.000 abitanti, 40.000-250.000 e oltre i 250.000 abitanti) e tipologia di nucleo familiare (famiglie unipersonali, coppie con figli e coppie senza figli).

Domini di studio del campione: età del capofamiglia, livello di istruzione, propensione all'acquisto e alla vendita immobiliare, tipologia di nucleo familiare e professione del capofamiglia.

Numerosità campionaria complessiva: 2200 casi (2200 interviste a buon fine), 1457 cadute (39,8%). Intervallo di confidenza 95% (Errore +2,1 %).

Fonte delle anagrafiche: Elenco degli abbonati al Servizio telefonico nazionale. I risultati campionari sono stati riportati all'universo delle famiglie calibrati in funzione delle diverse numerosità campionarie nei domini di studio.