



I passaggi intergenerazionali
di proprietà in Italia e le potenzialità del
prestito vitalizio ipotecario

Report

Versione del 20/11/2014

Novembre 2014

I passaggi intergenerazionali di proprietà in Italia e le potenzialità del prestito vitalizio ipotecario

Report

Rif.: Offerta n. 004867

Studio commissionato da

FNP - Federazione Nazionale Pensionati CISL

Via Castelfidardo, 47

00185 Roma

e

SICET – Sindacato Inquilini Casa e Territorio

Via Crescimbeni, 25

00184 Roma

Redazione a cura di

Nomisma - Società di Studi Economici S.p.a.

Strada Maggiore, 44

40125 Bologna

Documento chiuso il 10 Novembre 2014

www.nomisma.it

Contatti

Responsabile di progetto

Gianluigi Chiaro

Analista Economico

gianluigi.chiaro@nomisma.it

T (051) 6483.341

Gruppo di lavoro

Gianluigi Chiaro

Elena Molignoni

Chiara Pelizzoni

Indice

Parte Prima – Quadro conoscitivo

1.	La risposta delle famiglie italiane all’attuale crisi	5
1.1	La diminuzione del potere di acquisto e la riduzione della capacità di risparmio delle famiglie italiane	5
1.2	L’indagine Nomisma sulla situazione finanziaria delle famiglie	7

Parte Seconda – La situazione socio-economica degli over 65 in Italia

2.	La consistenza della popolazione di riferimento	12
2.1	La popolazione per fascia d’età	12
2.2	Le previsioni sull’andamento demografico	14
2.3	Le famiglie e i nuclei familiari con persone over 65	15
3.	Le attuali forme di disagio della popolazione over 65.....	17
3.1	La situazione reddituale e il disagio economico.....	17
3.2	Le problematiche legate alla condizione abitativa dei proprietari	22

Parte Terza – Il mercato residenziale e gli over 65

4.	Le recenti tendenze del mercato residenziale	26
4.1	Le compravendite di abitazioni in Italia	26
4.2	Le compravendite di nuda proprietà.....	28
5.	Gli scambi intergenerazionali di abitazioni	30
5.1	L’attività notarile in Italia relativa alle abitazioni	30
5.2	Una rappresentazione degli scambi intergenerazionali	33

Focus: Le potenzialità del prestito vitalizio ipotecario	37
--	----

Allegati	41
----------------	----

Allegato 1. Metodologia dell’indagine	42
Allegato 2. Questionario dell’indagine.....	44
Allegato 3. Risposte alle domande dell’indagine	47
Allegato 4. Disegno di legge n. 1564/2013	51

Parte Prima

Quadro conoscitivo

1. La risposta delle famiglie italiane all'attuale crisi

Di seguito viene proposta una sintesi dell'attuale situazione socio-economica delle famiglie italiane in seguito alla crisi. In particolare, vengono analizzate la propensione al risparmio e la possibilità di accedere ad un mutuo per l'acquisto di un'abitazione.

1.1. La diminuzione del potere di acquisto e la riduzione della capacità di risparmio delle famiglie italiane

I dati pubblicati da Istat nell'ottobre 2014 restituiscono un quadro non ottimista per le famiglie consumatrici riferito al secondo trimestre dell'anno:

- il reddito disponibile in valori correnti è diminuito dell'1,4% rispetto al trimestre precedente e dell'1,1% su base annua;
- tenuto conto dell'andamento dei prezzi, il potere di acquisto è diminuito dell'1,4% rispetto al trimestre precedente e dell'1,5% su base annua;
- la propensione al risparmio, misurata al netto della stagionalità, è stata pari all'8,3%, in diminuzione di 1,4 punti percentuali rispetto al trimestre precedente e di 1,8 punti percentuali su base annua;
- da ultimo il tasso di investimento è stato pari al 6,2%, stabile rispetto al trimestre precedente e in lieve diminuzione (-0,1 punti percentuali) nei confronti del secondo trimestre del 2013.

La spesa delle famiglie per consumi finali, in valori correnti, è invece aumentata dello 0,2% rispetto al primo trimestre e dello 0,8% rispetto al secondo trimestre 2013.

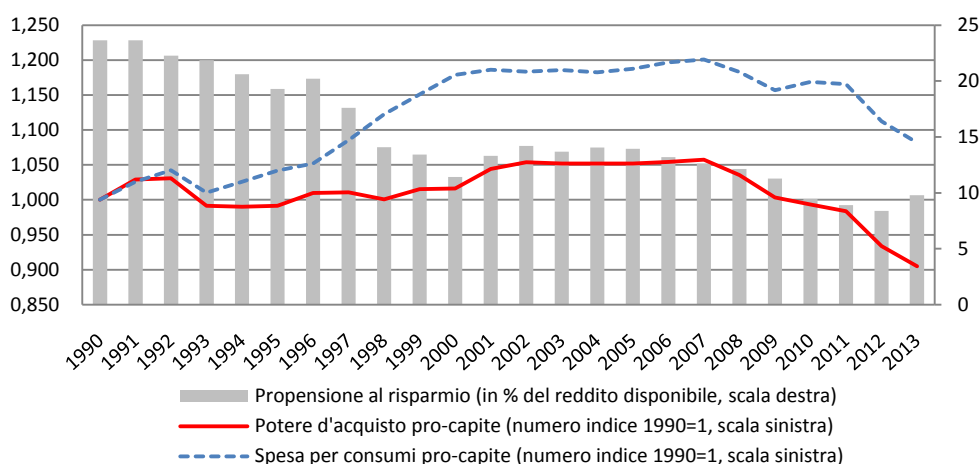
La figura 1.1 evidenzia la caduta complessiva del potere d'acquisto delle famiglie di 13 punti percentuali dai livelli pre-crisi del 2007 al consuntivo d'anno 2013. Il calo ha portato il reddito familiare disponibile reale per abitante ai livelli di fine anni Ottanta. Le famiglie hanno in parte attutito l'impatto della contrazione del potere d'acquisto dal 2007 sui loro standard di vita riducendo i risparmi e intaccando lo stock di ricchezza.

In questo quadro è sensibilmente cresciuta la percezione di inadeguatezza delle risorse economiche a disposizione: secondo Istat, infatti, la percentuale di intervistati che giudica insufficienti le proprie risorse è aumentata dal 42% al 50% tra il 2007 e il 2013 (era al 35% all'inizio del decennio Duemila).

Le tendenze più recenti offrono un quadro misto di segnali. Da un lato si evidenzia effettivamente il superamento della fase peggiore della crisi con l'avvio di evoluzioni meno negative; dall'altro permangono aree di difficoltà e fattori di preoccupazione. Le figure 1.2 e 1.3 riportano la percentuale di famiglie che, secondo l'indagine mensile Istat, dichiarano di essere in grado di risparmiare e quella delle famiglie che intaccano quanto messo da parte o si indebitano. Come si vede, a inizio 2013 la quota di famiglie che può risparmiare ha arrestato la netta caduta degli ultimi anni e ha preso a registrare un lento rialzo. Nel

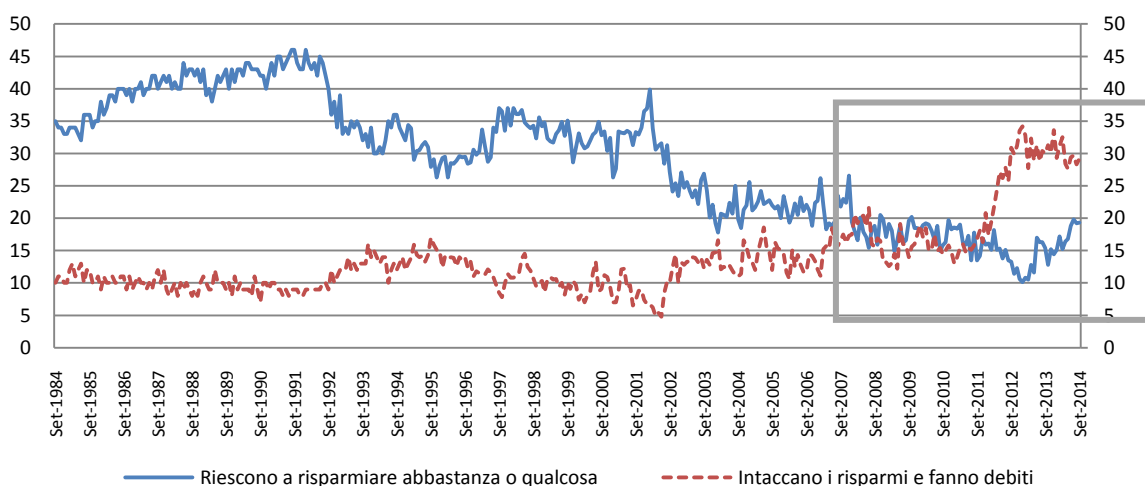
contempo, la percentuale di coloro che dichiarano di dover attingere ai risparmi o chiedere prestiti si è stabilizzata sui livelli eccezionalmente elevati raggiunti tra fine del 2012 e inizio del 2013, senza mostrare, però, una chiara tendenza al ridimensionamento. A settembre 2014, la situazione di bilancio delle famiglie sembra avere smesso di appesantirsi, ma le condizioni generali sono lungi dall'aver imboccato quel percorso di deciso miglioramento che sarebbe necessario per la ripresa.

Figura 1.1 – Famiglie consumatrici: potere d'acquisto pro-capite, spesa per consumi pro-capite e propensione al risparmio (numeri indice e valori %)



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Istat

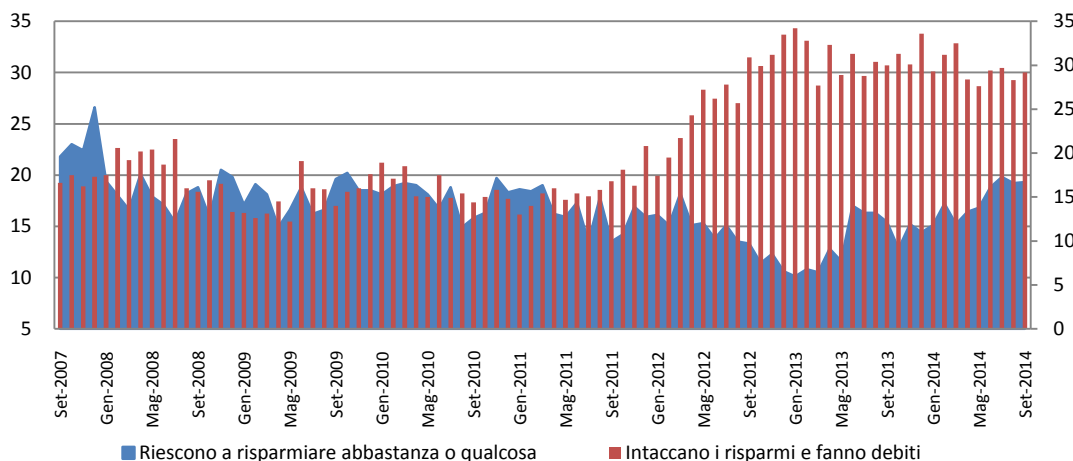
Figura 1.2 – Famiglie che riescono e non riescono a risparmiare: EVOLUZIONE NEGLI ULTIMI 30 ANNI (inchiesta Istat, % delle risposte)



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Istat

La figura seguente focalizza l'analisi sul dettaglio temporale di cui al riquadro della figura 1.2, su un periodo di sette anni (settembre 2007 – settembre 2014).

Figura 1.3 – (segue dettaglio figura 1.2) - Famiglie che riescono e non riescono a risparmiare: EVOLUZIONE NEGLI ULTIMI 7 ANNI (inchiesta Istat, % delle risposte)



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Istat

1.2. L'indagine Nomisma sulla situazione finanziaria delle famiglie

Dal 2010 Nomisma effettua una indagine su un campione rappresentativo di famiglie italiane sui temi del risparmio, dell'indebitamento legato all'acquisto di abitazioni e dell'intenzione di investimento. Di seguito si riportano alcuni risultati di interesse ai fini dello studio.

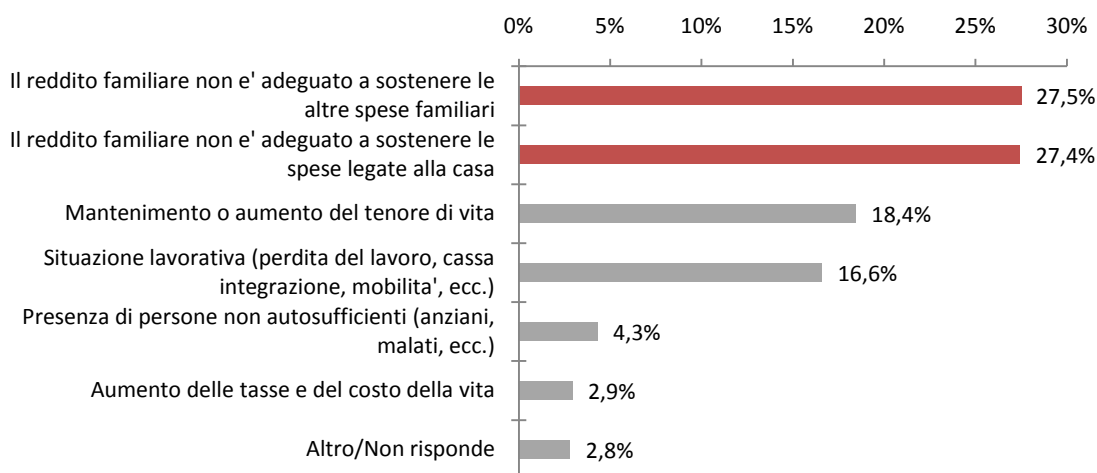
■ Gli ostacoli al risparmio

Le famiglie italiane manifestano ormai da alcuni anni difficoltà di risparmio. Circa due terzi degli intervistati (64,5%) afferma di avere risparmiato nel 2014 meno dell'anno precedente (30,1%) o di non avere risparmiato affatto (34,4%).

I principali ostacoli identificati dagli intervistati sono, nell'ordine, la inadeguatezza del reddito a sostenere le spese per l'abitazione (27,4%) o le altre spese familiari (27,5%), le spese per il mantenimento del proprio tenore di vita (18,4%) e le spese per fare fronte a un peggioramento della situazione lavorativa (16,6%) (fig. 1.4).

Su base annuale, in particolare, è cresciuta la quota delle famiglie che dichiarano difficoltà nel sostenere le spese legate alla casa (dal 20,5% del 2013 al citato 27,4% del 2014).

Figura 1.4 – Motivi della difficoltà a risparmiare da parte delle famiglie (distribuzione % delle risposte)



Fonte: indagine Nomisma 2014

■ La difficoltà a sostenere le rate del mutuo

Anche se negli ultimi mesi del 2013 il flusso di sofferenze si è leggermente ridotto, le persistenti difficoltà delle famiglie italiane sono testimoniate, ad esempio, dal crescente ricorso alle rinegoziazioni dei mutui in essere, introdotto dalla Legge Finanziaria 2008. Tra le famiglie che stanno pagando un mutuo (18,3%), la quota di quelle che hanno deciso di rinegoziarne le condizioni - generalmente sulla durata residuale del rimborso o sulla tipologia o entità del tasso applicato - è passata in un solo anno dal 5,0% al 16,8%.

Allo stesso tempo una quota crescente di famiglie segnala un ritardo nel pagamento, non ancora recuperato, di una o più rate del mutuo (da 1,4% nel 2011 a 6,4% nel 2014) (tav. 1.1), a cui si aggiunge la preoccupazione manifestata da circa un terzo delle famiglie con mutuo (32,1%) sul fatto di non essere nelle condizioni di rispettare il pagamento della rata nei mesi successivi (tav. 1.2).

Tavola 1.1 – Ritardo nel pagamento della rata del mutuo negli ultimi 12 mesi (% delle famiglie con mutuo intervistate)

	2011	2012	2013	2014
Ritardo per una o più rate	1,4%	3,2%	4,5%	6,4%
Ritardo per una o più rate, ma già recuperato	1,8%	4,5%	6,8%	7,1%
Nessun ritardo	94,6%	90,6%	88,1%	85,1%
Non risponde	2,2%	1,6%	0,5%	1,4%
Totale	100%	100%	100%	100%

Fonte: indagine Nomisma 2014

Tavola 1.2 – Previsione di ritardo nel pagamento della rata del mutuo nei prossimi mesi (% delle famiglie con mutuo intervistate)

	2013	2014
Ritardo certo	6,9%	10,5%
Ritardo probabile	18,2%	21,6%
Ritardo improbabile	48,2%	44,8%
Nessun ritardo	20,5%	21,9%
Non saprei/Preferisco non rispondere	6,1%	1,2%
Totale	100%	100%

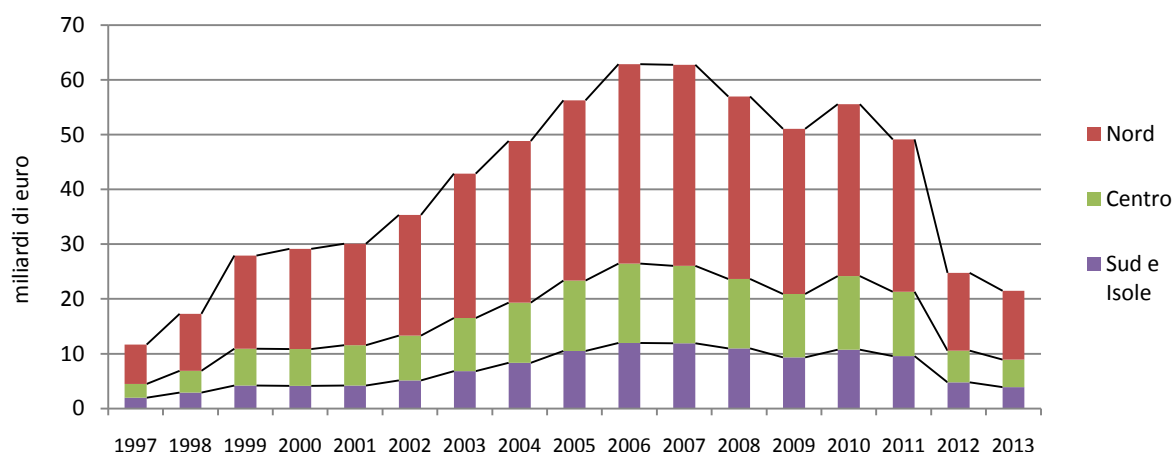
Fonte: indagine Nomisma 2014

■ La difficoltà di accendere un mutuo

In tema di mutui, l'indagine Nomisma evidenzia la difficoltà delle famiglie nell'accedere al credito bancario. Nel 2013 i contratti di mutuo di nuova erogazione sono diminuiti del 7,7% su base annua, e con essi l'importo erogato (21,5 miliardi di euro nell'anno 2013) del 13% rispetto al 2012 e una diminuzione del 66% rispetto al 2006 (fig. 1.5).

Con riferimento alle previsioni il 2014, Nomisma ha stimato, a novembre 2014, una erogazione complessiva di mutui del sistema bancario italiano paria 24,5 miliardi di euro, con una variazione positiva annuale di 14 punti percentuali. Si tratta, tuttavia, di un dato che risente del consistente balzo in avanti della componente di surroga e sostituzione, il cui peso è salito dal 6% del secondo semestre 2013 al 19,9% di settembre 2014.

Figura 1.5 - Erogazioni di mutui alle famiglie per l'acquisto dell'abitazione (miliardi di euro; 1997-2013)



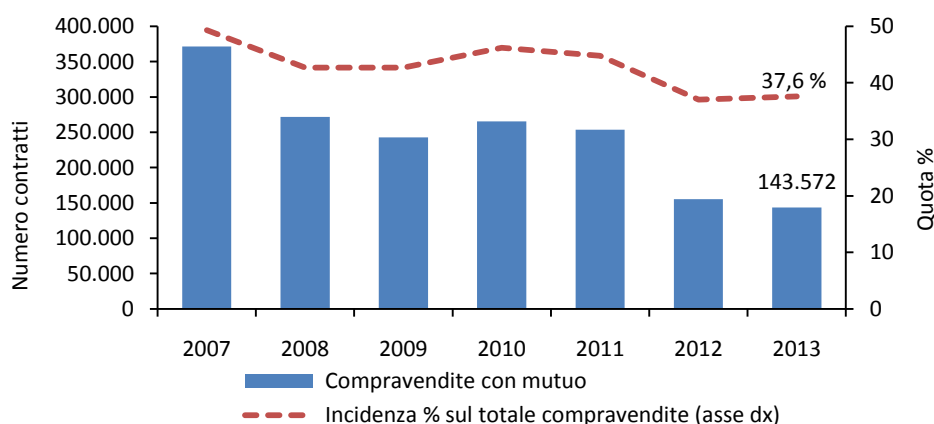
Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Banca d'Italia

Nel 2013 le compravendite di abitazioni effettuate dalle famiglie attraverso l'accensione di un mutuo ammontano, secondo le stime dell'Agenzia delle Entrate, a 143.572 unità, pari al 37,6% del totale delle transazioni da parte di famiglie registrate nell'anno.

Il calo di attività che ha interessato il mercato delle compravendite, a partire dal 2007, è in larga parte riconducibile alla revisione delle politiche creditizie da parte delle banche e all'indebolimento delle capacità reddituali della componente che ricorre ai finanziamenti, come risulta evidente dalla flessione dell'incidenza dei contratti con mutuo sui contratti totali, di quasi 12 punti percentuali (dal 49,3% al 37,6% delle compravendite) (fig. 1.6).

Il principale ostacolo all'offerta di finanziamenti è costituito dall'elevato rischio percepito dalle banche. Lo stock di partite deteriorate è infatti imponente, nonostante il rallentamento dei flussi in entrata degli ultimi anni e le ristrutturazioni operate dal circuito creditizio.

Figura 1.6 - Numero di compravendite effettuate dalle famiglie assistite da mutuo e quota sul totale delle compravendite



Fonte: Agenzia delle Entrate (2013: ultimo dato disponibile)

Parte Seconda

La situazione socio-economica degli over 65 in Italia

2. Consistenza della popolazione di riferimento

Nei paragrafi successivi viene analizzato l'andamento demografico della popolazione e delle famiglie over 65 fino al 2014 e le tendenze future derivanti dalle previsioni dell'Istat sulla popolazione fino al 2050.

2.1. La popolazione per fascia di età

La popolazione residente in Italia al 1 gennaio 2014 di età superiore a 65 anni è pari a oltre 13 milioni di persone rappresenta il 21,4% della popolazione totale (tav. 2.1 e fig. 2.1).

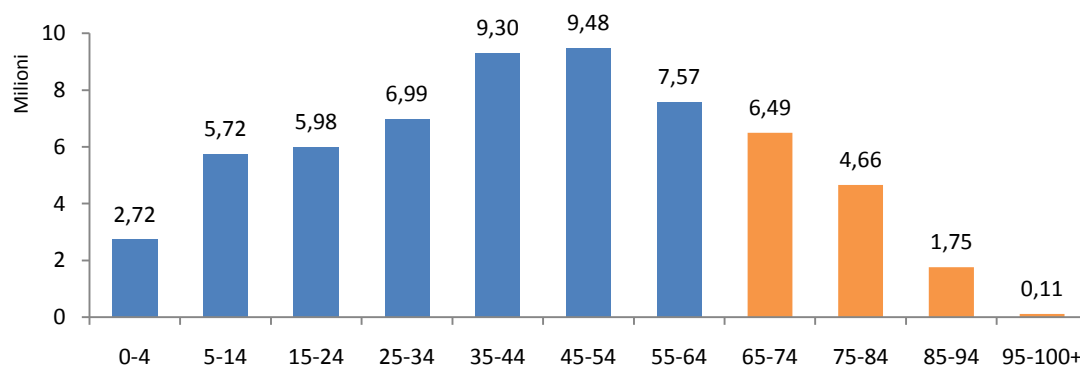
Tavola 2.1 – Popolazione residente in Italia al 1° gennaio 2014 per fascia di età

Fascia d'età	Popolazione (n)	Quota % sul totale
0-4	2.724.106	4,5%
5-14	5.724.027	9,4%
15-24	5.977.240	9,8%
25-34	6.985.291	11,5%
35-44	9.297.887	15,3%
45-54	9.484.317	15,6%
55-64	7.574.858	12,5%
65-74	6.491.920	10,7%
75-84	4.659.500	7,7%
85-94	1.754.787	2,9%
95-100+	108.735	0,2%
Totale Italia	60.782.668	100,0%

Over 65:
13.014.942 persone
(21,4% pop. totale)

Fonte: Istat, Censimento popolazione e abitazioni

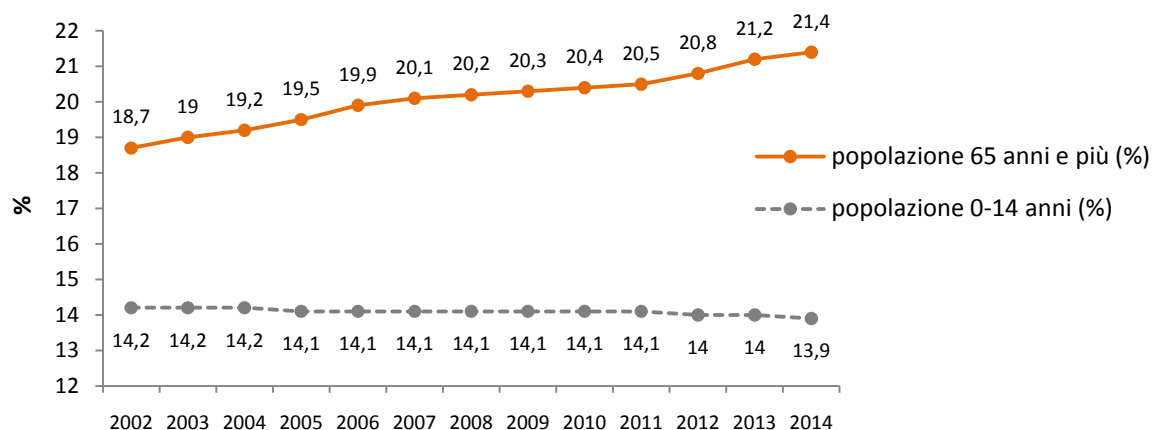
Figura 2.1 – Popolazione residente in Italia al 1° gennaio 2014 per fascia di età



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Istat

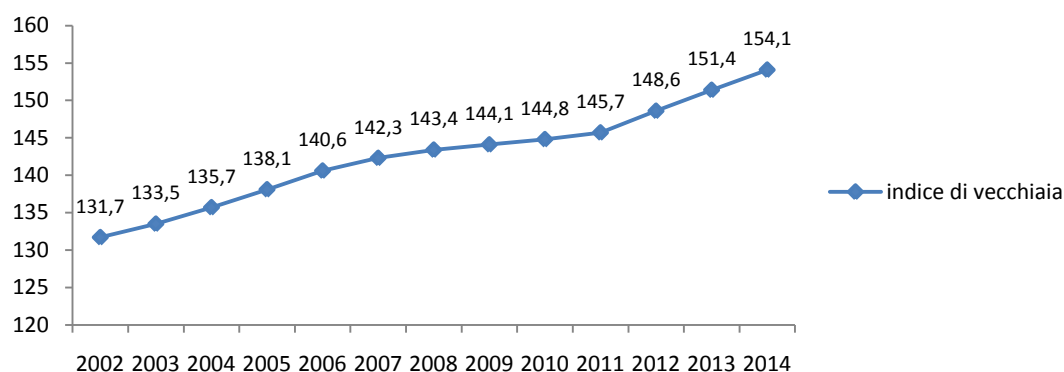
La quota di persone over 65 aumenta progressivamente nel tempo, e, di conseguenza, l'indice di vecchiaia¹ (154,1) presenta un trend in rapido aumento dal 2002 ad oggi (fig. 2.3).

Figura 2.2 – Trend di invecchiamento della popolazione negli ultimi 12 anni (% popolazione sul totale)



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Istat

Figura 2.3 – Indice di vecchiaia al 1° gennaio negli ultimi 12 anni



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Istat

¹ Indice di vecchiaia: rapporto tra popolazione di 65 anni e più e popolazione di età 0-14 anni, moltiplicato per 100.

2.2. Le previsioni sull'andamento demografico

Le previsioni Istat per l'orizzonte temporale 2020-2050 confermano il trend di invecchiamento della popolazione: al 2020 la popolazione over 65 dovrebbe raggiungere oltre 14 milioni e rappresentare il 22,5% della popolazione; al 2050 la popolazione "anziana" dovrebbe balzare a 21 milioni pari al 33% della popolazione, con un indice di vecchiaia per l'Italia pari a 262,8.

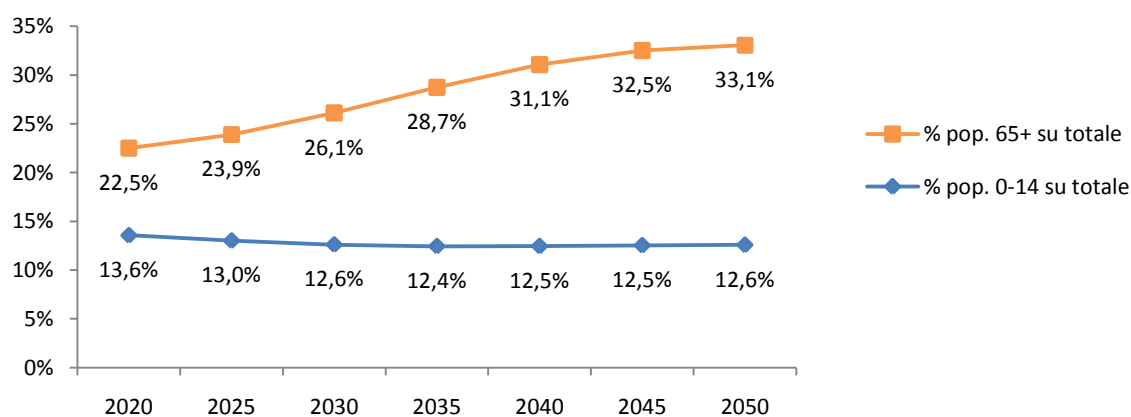
Tavola 2.2 – Previsioni 2020-2050 sulla popolazione 0-14 e over 65 (dati al 1° gennaio)

	2014*	2020	2030	2040	2050
Popolazione 0-14 anni	8.448.133	8.479.115	8.006.017	7.956.342	7.994.446
Popolazione 65+ anni	13.014.942	14.062.804	16.580.956	19.850.800	21.007.014
Popolazione Italia	60.782.668	62.497.034	63.482.851	63.889.453	63.546.405
% pop. 0-14 su totale	13,9%	13,6%	12,6%	12,5%	12,6%
% pop. 65+ su totale	21,4%	22,5%	26,1%	31,1%	33,1%
Indice di vecchiaia	154,1	165,9	207,1	249,5	262,8

* Dato consuntivo

Fonte: Istat

Figura 2.4 – Previsioni sul trend di invecchiamento della popolazione al 2050 (% popolazione sul totale)



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Istat

2.3. Le famiglie e i nuclei familiari con persone over 65

In Italia sono oltre 8,6 milioni di famiglie² con persone di riferimento di età superiore a 65 anni. Di queste, i nuclei composti da una sola persona sono circa 3,5 milioni e quelli composti da due persone circa 3,4 milioni (tav. 2.3).

La distribuzione del numero di componenti è sbilanciata tra le ripartizioni geografiche: al Nord Ovest la famiglia composta da un anziano solo rappresenta il 15,3% delle famiglie totali, mentre al Sud la quota si riduce al 13%.

Tavola 2.3 – Numero di famiglie con persona di riferimento Over 65: numero di famiglie per numero di componenti (valori assoluti e quota percentuale sul totale) - 2011

N. componenti	1	2	3	4	5	6 e più	Totale
Italia	3.504.405	3.448.596	1.102.984	356.151	133.531	73.205	8.618.872
Nord-ovest	1.061.205	1.003.892	271.175	67.910	18.553	8.072	2.430.807
Nord-est	688.330	690.012	209.026	63.410	25.357	14.627	1.690.762
Centro	703.429	687.329	229.616	79.403	34.613	19.826	1.754.216
Sud	683.543	709.574	265.414	99.634	40.209	23.867	1.822.241
Isole	367.898	357.789	127.753	45.794	14.799	6.813	920.846
Over 65 su tot							
N. componenti	1	2	3	4	5	6 e più	Totale
% Italia	14,2%	14,0%	4,5%	1,4%	0,5%	0,3%	35,0%
% Nord-ovest	15,3%	14,5%	3,9%	1,0%	0,3%	0,1%	35,1%
% Nord-est	14,1%	14,1%	4,3%	1,3%	0,5%	0,3%	34,7%
% Centro	14,3%	14,0%	4,7%	1,6%	0,7%	0,4%	35,7%
% Sud	13,0%	13,5%	5,1%	1,9%	0,8%	0,5%	34,7%
% Isole	13,9%	13,6%	4,8%	1,7%	0,6%	0,3%	34,9%

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Istat (15° Censimento Popolazione Abitazioni)

I nuclei familiari che fanno capo a una persona Over 65 sono invece circa 4,7 milioni. E' bene specificare che, come da definizione Istat³, i nuclei famigliari rappresentano un sottoinsieme delle famiglie. In particolare: le coppie Over 65 con figli non sposati conviventi sono oltre 1 milione, le coppie Over 65 senza figli sono quasi 3 milioni e i nuclei con un solo genitore Over 65 e figli non sposati circa 763 mila (tav. 2.4).

Il fenomeno della coabitazione genitori anziani-figli non sposati aumenta da Nord a Sud. Al Nord sono più diffuse percentualmente le coppie di anziani soli (63-65% dei nuclei Over 65).

² Fonte: Censimento 2011 sulla popolazione e sulle abitazioni.

L'Istat definisce **famiglia** l'insieme di persone legate da vincoli di matrimonio, parentela, affinità, adozione, tutela, o da vincoli affettivi, coabitanti e aventi dimora abituale nello stesso comune. Una famiglia può essere costituita anche da una sola persona.

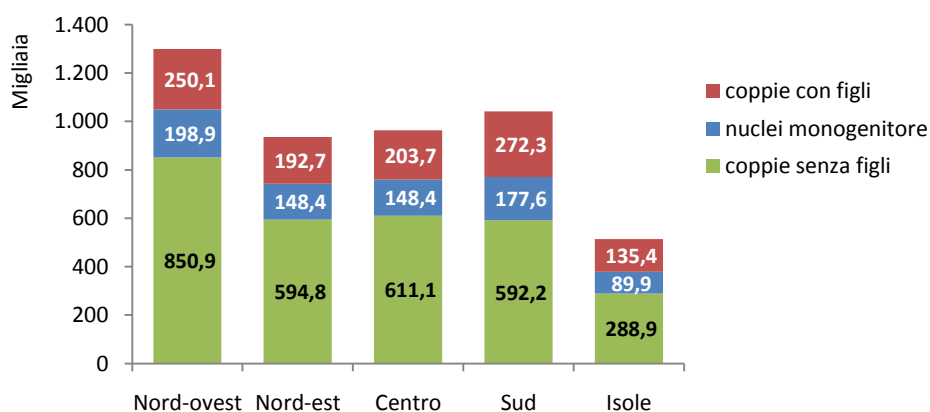
³ L'Istat definisce **nucleo familiare** l'insieme delle persone che formano una relazione di coppia o di tipo genitore-figlio. Si intende la coppia coniugata o convivente, senza figli o con figli mai sposati, o anche un solo genitore assieme ad uno o più figli mai sposati. **Il concetto di nucleo familiare è normalmente più restrittivo rispetto a quello di famiglia.**

Tavola 2.4 – Numero di nuclei familiari con un coniuge/convivente Over 65: (valori assoluti e quota percentuale sul totale)

N. componenti	Nuclei monogenitore	Coppie con figli	Coppie senza figli	Nuclei Totale
Italia	763.171	1.054.222	2.937.970	4.755.363
Nord-ovest	198.851	250.102	850.928	1.299.881
Nord-est	148.374	192.651	594.786	935.811
Centro	148.449	203.748	611.091	963.288
Sud	177.569	272.323	592.238	1.042.130
Isole	89.928	135.398	288.927	514.253
Over 65 su totale				
N. componenti	Nuclei monogenitore	Coppie con figli	Coppie senza figli	Nuclei Totale
% Italia	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
% Nord-ovest	26,1%	23,7%	29,0%	27,3%
% Nord-est	19,4%	18,3%	20,2%	19,7%
% Centro	19,5%	19,3%	20,8%	20,3%
% Sud	23,3%	25,8%	20,2%	21,9%
% Isole	11,8%	12,8%	9,8%	10,8%

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Istat

Figura 2.5 – Numero di nuclei familiari con un coniuge/convivente Over 65 (valori assoluti, in migliaia)



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Istat

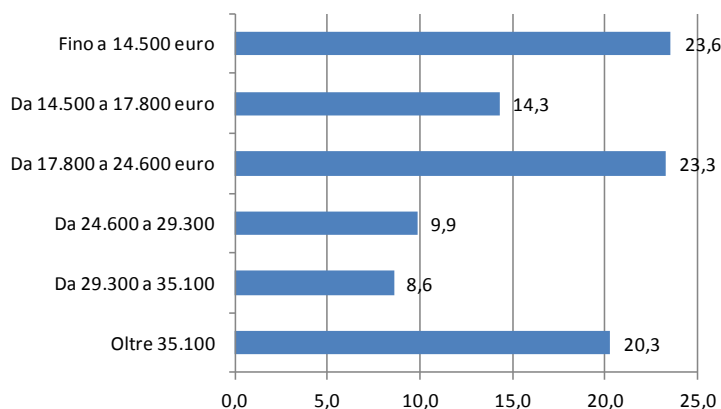
3. Le attuali forme di disagio della popolazione over 65

Di seguito viene descritta la situazione economico/finanziaria della popolazione italiani over 65 con particolare attenzione al livello di indebitamento e all'eventuale disagio economico e abitativo.

3.1. La situazione reddituale e il disagio economico

La distribuzione del reddito delle famiglie over 65, così come rilevata da Banca d'Italia attraverso l'ultima indagine disponibile del 2012, risulta maggiormente polarizzata rispetto alle altre classi di età. Un andamento simile si rileva solamente per le famiglie fino a 34 anni. In particolare, è possibile osservare come le famiglie si collochino in tre fasce di reddito molto differenti tra di loro. Da una parte, una quota rilevante delle famiglie, pari al 23,6%, possiede un reddito inferiore ai 1.200 euro al mese e, dunque, a rischio di povertà nel caso di debiti o di spese eccezionali. Al centro si colloca una fascia di famiglie con un reddito sufficientemente adeguato a far fronte al proprio tenore di vita. In questa fascia, infatti, si colloca il reddito netto cosiddetto "soglia" per le famiglie over 65 proprietarie dell'abitazione in cui abitano, pari a circa 1.800 euro al mese ossia 21.600 euro annui. Infine, circa il 20,3% delle famiglie dichiara un reddito superiore ai 3.000 euro al mese e, pertanto, estraneo a forme di disagio economico.

Figura 3.1 – Distribuzione delle famiglie over 65 per fasce di reddito - 2012

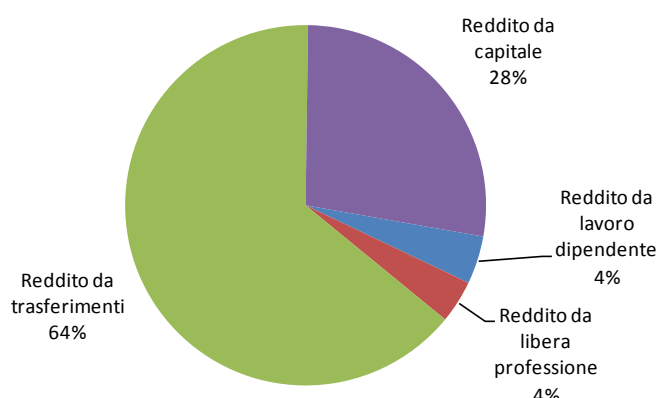


Fonte: Banca d'Italia - I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2012

Proseguendo nell'analisi della struttura del reddito emerge come il reddito familiare della famiglie derivi principalmente da redditi da pensione dato che circa il 94% degli over 65 (proprietari e non) in Italia risulta percepire una pensione o trasferimenti di altra natura. La struttura del reddito familiare delle famiglie over 65 conferma tale prevalenza dato che i redditi da pensione (trasferimenti) pesano per il 64% rispetto al reddito totale. A seguire, il redditi da capitale contribuiscono anch'essi in misura rilevante e pari a circa il 28%. Le quote residuali, infine, riguardano redditi da lavoro, sia esso dipendente o in libera professione. Se si analizzano solamente le famiglie over 65 proprietarie dell'abitazione in cui vivono, il

reddito medio totale netto (comprensivo di redditi da fabbricati e da capitale finanziario) ammonta a circa 29.500 euro all'anno di cui circa 18.200 euro rappresentano la quota derivante dalla pensione.

Figura 3.2 – Struttura del reddito familiare delle famiglie Over 65 - 2012



Fonte: Banca d'Italia - I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2012

L'apparente solidità delle famiglie over 65, soprattutto se proprietarie della propria abitazione e non indebitate, che nella prima fase della crisi sembrava non aver dato segnali di cedimento, nel corso degli due ultimi anni è venuta meno. Ne è la prova l'andamento dell'indice di povertà assoluta e relativa rilevato dall'Istat annualmente. Se fino al 2011, la quota di famiglie più povere era sostanzialmente rimasta costante, a partire dal 2012, ossia in corrispondenza della ricaduta del contesto economico, la situazione è fortemente peggiorata. Nel 2013, infatti, il 6,7% delle famiglie over 65 risulta in povertà assoluta e il 12,6% si è trovato in una condizione di povertà relativa che, nei prossimi anni, tenderà a coinvolgere sempre più famiglie.

Tavola 3.1 – Incidenza di povertà assoluta e relativa familiare per gli over 65 in Italia

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Indice di povertà assoluta ⁴	5,7	6,1	5,6	5,7	5,5	5,4	6,0	6,1	6,7
Indice di povertà relativa ⁵	11,1	11,1	11,1	11,3	10,8	11	11,1	12,7	12,6

Fonte: Istat

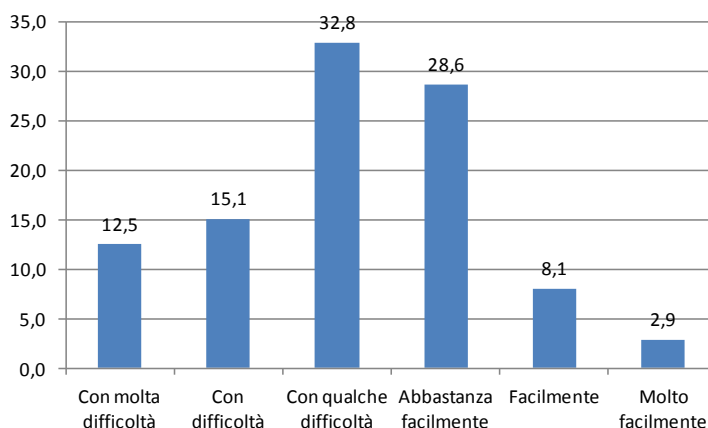
Le difficoltà appena accennate emergono anche osservando quante famiglie over 65, da qui in avanti solo proprietarie, riescono, con i propri redditi, ad arrivare a fine mese. Circa il

4 Sulla base dei dati rilevati dall'indagine sui consumi delle famiglie e alla luce della dinamica dei prezzi e di eventuali cambiamenti normativi nella disponibilità di beni e servizi, il valore monetario del paniere di povertà assoluta viene annualmente rivalutato e confrontato con i livelli di spesa per consumi delle famiglie intervistate al fine di classificare e stimare il numero di famiglie assolutamente povere e il loro grado di povertà assoluta.

5 La stima della povertà relativa diffusa dall'Istat si basa sull'uso di una linea di povertà nota come International Standard of Poverty Line (Ispl) che definisce povera una famiglia di due componenti con una spesa per consumi inferiore o pari alla spesa media per consumi pro-capite.

27,6% manifesta una difficoltà vera e propria a sostenere le spese mensili, percentuale che arriva al 60,4% se si includono le famiglie che riescono sostenere le spese solamente con qualche difficoltà. La quota residuale, pari a circa il 39,6% non manifesta alcun disagio economico anche se è solamente una quota minima, pari a circa l'11% che può ritenersi effettivamente al riparo da qualsiasi difficoltà.

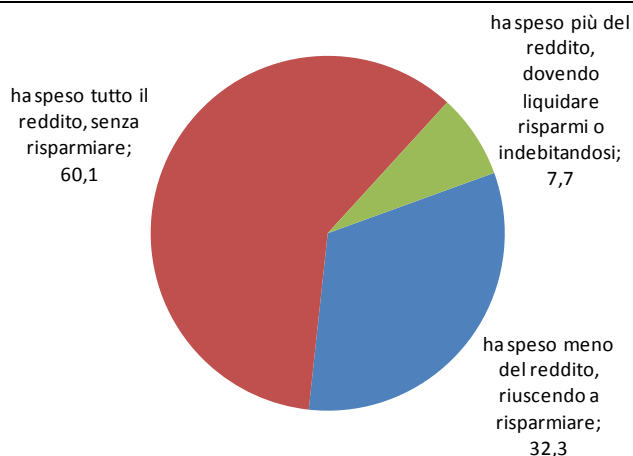
Figura 3.3 – Il reddito della famiglia permette di arrivare a fine mese? - 2012



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Banca d'Italia - I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2012

Un ulteriore dato utile a delineare l'attuale situazione economica delle famiglie over 65 proprietarie riguarda la capacità di risparmiare. Solamente il 32,3% delle famiglie, sempre basandosi sui dati dell'indagine 2012 di Banca d'Italia, è riuscita a spendere meno del reddito, riuscendo, così, a risparmiare. Tale quota, tuttavia, è poco rilevante se si pensa che oltre il 60% dei nuclei ha utilizzato tutto il proprio reddito per le spese annuali senza riuscire a risparmiare nulla. Infine, le famiglie più in difficoltà risultano essere circa il 7,7% del totale, per esse le spese sono state superiori al reddito annuo e, pertanto hanno dovuto liquidare risparmi o indebitarsi.

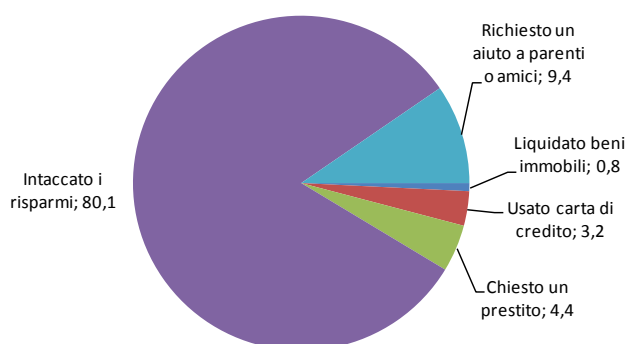
Figura 3.4 – Nel corso del 2012 la sua famiglia:



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Banca d'Italia - I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2012

Nello specifico, le modalità attraverso cui le famiglie in difficoltà hanno compensato i propri redditi si sono concentrate principalmente sui propri risparmi. Come riportato anche nell'analisi del contesto del primo capitolo, l'utilizzo dei risparmi è stata la prima risposta alla crisi delle famiglie italiane in generale a fronte di un calo della spesa dei consumi e dei redditi così marcato. In aggiunta ai risparmi, una quota pari al 9,4% delle famiglie ha preferito chiedere aiuto a parenti o amici e solo una quota residuale (4,4%) si è indebitata.

Figura 3.5 – Per finanziare questa spesa, la sua famiglia ha:



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Banca d'Italia - I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2012

Il ricorso alla rete familiare allargata (parenti o amici) se per le famiglie più giovani è stata pressoché l'unica salvezza dinnanzi alla crisi, per gli over 65 ciò non è avvenuto e solo negli ultimi anni tale fenomeno è aumentato. Infatti solamente l'1,2% delle famiglie aveva debiti verso parenti o amici non conviventi, percentuale che si riduce ulteriormente allo 0,5% se si considerano le famiglie proprietarie dell'abitazione in cui abitano. Ciononostante, in una situazione di emergenza il 51,5% delle famiglie over 65 proprietarie intervistate da Banca d'Italia riuscirebbe a farsi prestare 5.000 euro da amici o parenti non conviventi, segno della presenza di tale rete anche se non utilizzata.

Tavola 3.2 – Percentuale di famiglie over 65 indebitate - 2012

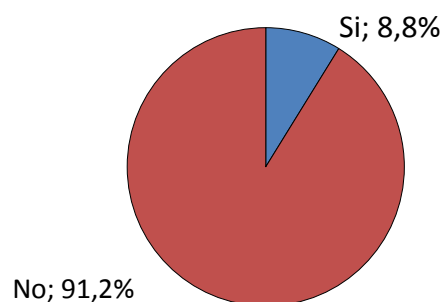
Famiglie indebitate per acquisto di beni di consumo	Famiglie indebitate su conto corrente o carta di credito	Famiglie indebitate per ragioni professionali	Famiglie indebitate nei confronti di parenti/amici	Famiglie indebitate per ragioni familiari e professionali
3,7	1,5	0,8	1,2	8,4

Fonte: Banca d'Italia - I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2012

In generale, le famiglie over 65 mostrano un livello di indebitamento (esclusi prestiti o mutui per l'abitazione) tutto sommato contenuto; l'unica percentuale rilevante riguarda le famiglie indebitate per ragioni familiari. Tale quota, pari all'8,4%, potrebbe essersi indebitata per far fronte a spese assistenziali o sanitarie personali o per sostenere i propri figli. Una possibile risposta a tale ipotesi, deriva da due domande contenute all'interno di un'indagine diretta alle famiglie over 65 proprietarie dell'abitazioni di residenza effettuata da parte di Nomisma.

In particolare, la prima domanda riguarda la necessità da parte delle famiglie a ricorrere ad un prestito negli ultimi tre anni. L'8,8% delle famiglie intervistate ha risposto in maniera affermativa. Tale percentuale risulta in crescita rispetto a quanto riportato da Banca d'Italia con riferimento al 2012 anche se la domanda risulta non è confrontabile con quella contenuta nell'indagine dell'istituto.

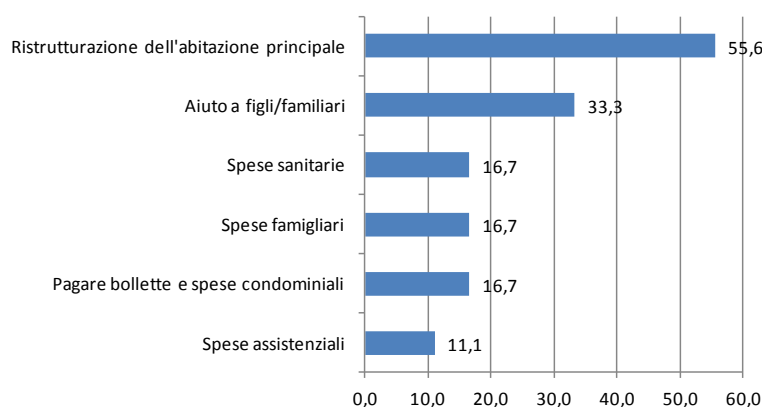
Figura 3.6 – Negli ultimi tre anni ha avuto la necessità di chiedere un prestito ad una banca?



Fonte: Nomisma – Indagine 2014 alle famiglie over 65 proprietarie dell'abitazione

In realtà è la seconda domanda a rispondere al quesito di partenza ossia quali siano i motivi dell'indebitamento delle famiglie over 65 e, soprattutto, se vi sia una componente di solidarietà intergenerazionale. Come è possibile osservare dal grafico riportato di seguito, l'aiuto a figli o familiari si trova al secondo posto nella graduatoria e, pertanto, viene confermata la forte dipendenza dei figli rispetto ai genitori al punto che le difficoltà economiche dei primi spingono una parte degli over 65 ad indebitarsi. Le motivazioni relative a spese familiari o personali risultano anch'esse rilevanti. Al primo posto, tuttavia, si trova la necessità di ristrutturare l'abitazione principale e anche le spese legate ai consumi energetici della casa o spese condominiali risultano un motivo per cui le famiglie over 65 sono costrette a ricorrere ad un prestito. Per quanto riguarda le spese legate all'abitazione si rimanda al paragrafo successivo.

Figura 3.7 – Se ha avuto la necessità di chiedere un prestito ad una banca, per quale motivo? (possibili più risposte)

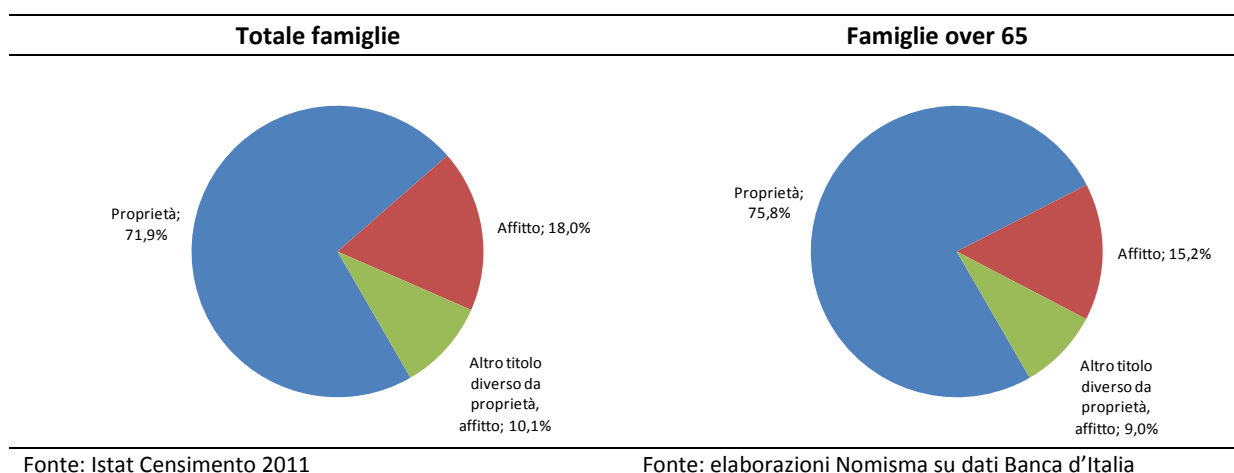


Fonte: Nomisma – Indagine 2014 alle famiglie Over 65 proprietarie dell'abitazione

3.2. Le problematiche legate alla condizione abitativa

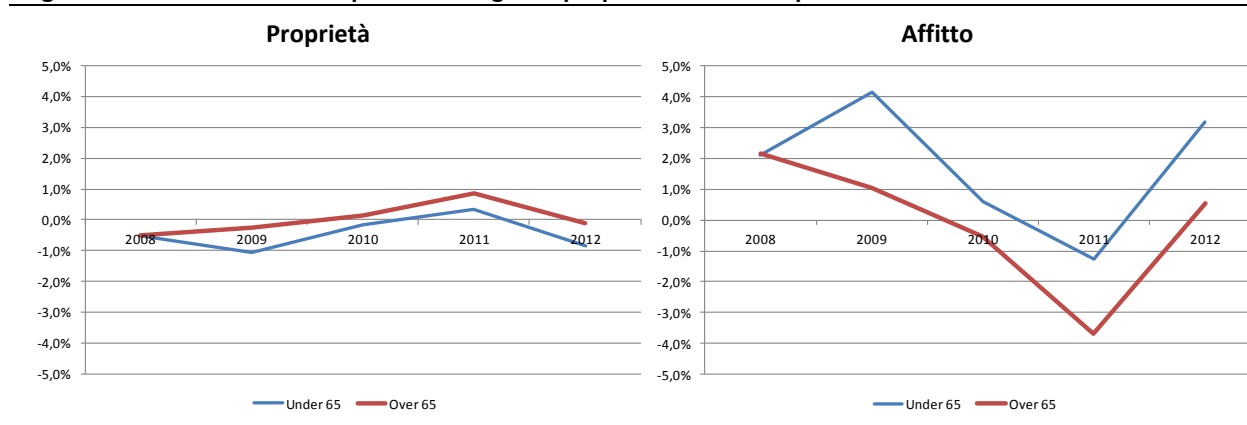
Per quanto concerne la condizione abitativa delle famiglie over 65, occorre, innanzitutto, riportare la composizione delle famiglie per titolo di godimento. La storica preferenza per il possesso dell'abitazione da parte delle famiglie italiane è ancora riscontrabile dalla quota maggioritaria delle famiglie proprietarie come rilevata dall'Istat per il censimento del 2011 e pari al 71,9%. Ciononostante, la crisi sia economica che del mercato immobiliare hanno modificato alcuni comportamenti soprattutto per le famiglie più giovani al punto che la quota di famiglie under 65 proprietarie è diminuita costantemente dal 2008 al 2012 (ad eccezione del 2011) con il contestuale aumento della quota di famiglie under 65 in affitto (fig. 3.8).

Figura 3.8 – Famiglie per titolo di godimento – Italia



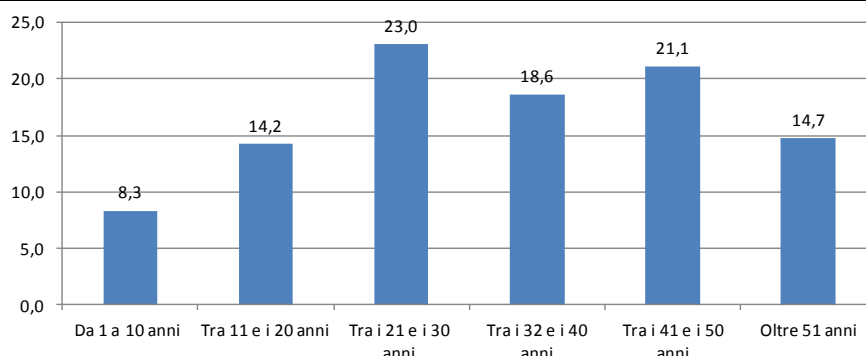
Al contrario, le famiglie over 65 risultano ancora interessate alla proprietà al punto che la quota di proprietari continua a rappresentare il 75,8%. D'altra parte, la quota di famiglie in affitto è aumentata solamente nel 2012 e, comunque, la quota è tutto sommato contenuta e pari al 15,2%, dato inferiore rispetto a quello medio italiano (18,0%).

Figura 3.9 – Evoluzione delle quote di famiglie in proprietà e in affitto per classi di età – Italia



Certamente l'età ha una sua rilevanza poiché oltre la metà dei proprietari over 65 possiedono la propria abitazione da almeno 30 anni, tempistica sufficiente a ripagare eventuali mutui richiesti. Solo una parte residuale delle famiglie è proprietaria da meno di 20 anni, pari a circa il 23%, e, tuttavia, non sembra che tale quota sia interessata da debiti.

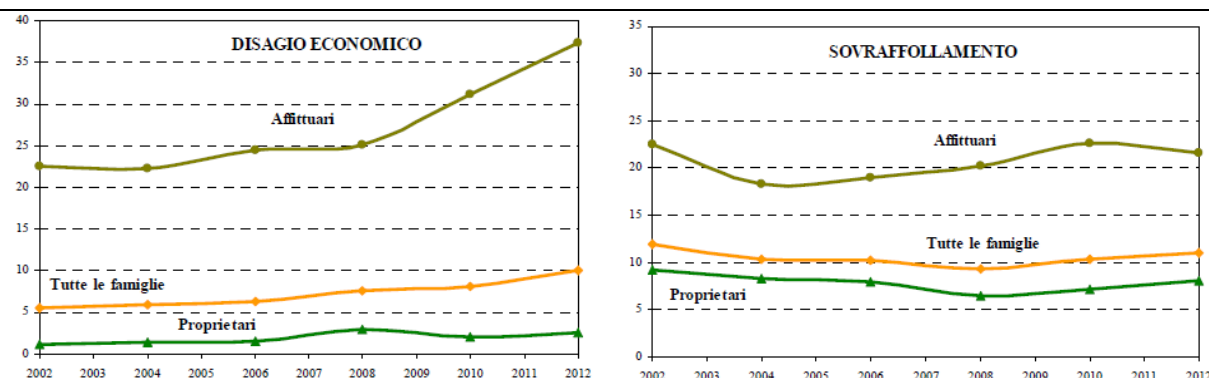
Figura 3.10 – Da quanto tempo è proprietario della sua abitazione principale?



Fonte: Nomisma – Indagine 2014 alle famiglie Over 65 proprietarie dell'abitazione

In particolare, la percentuale di famiglie over 65 proprietarie che attualmente pagano un mutuo, secondo l'indagine Nomisma, si è attestata al 2,9%, una percentuale contenuta che non presenta, in aggiunta, alcun disagio economico. Anche se si considerano le famiglie nel complesso, solo una quota limitata di famiglie proprietarie, seppure in numero crescente (1,2 per cento nel 2002 e 2,4 nel 2012), ha presentato un disagio legato al pagamento del mutuo. Al contrario, circa il 10 per cento delle famiglie italiane sperimenta un disagio economico connesso con la spesa per l'abitazione (in questo caso si considera sia l'affitto pagato che la rata del mutuo) superiore al 30 per cento del reddito familiare.

Figura 3.11 – Famiglie in condizione di disagio abitativo - 2012



Fonte: Banca d'Italia - I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2012

Data la scarsa presenza di famiglie proprietarie over 65 con un mutuo a carico e, più in generale, data l'assenza di disagio economico derivante dal mutuo per le famiglie italiane

proprietarie, si è cercato di rilevare un disagio economico derivante dalle altre spese relative all'abitazione.

Una prima voce di spesa rilevante che potrebbe pesare sul reddito delle famiglie over 65 proprietarie è rappresentata dalle spese di manutenzione straordinaria per l'abitazione di residenza. La quota di famiglie che hanno intrapreso tali ristrutturazioni è risultata pari al 13,7% con una media di circa 5.000 euro spesi a fronte di un reddito medio pari a 21.700 euro. Pertanto, l'incidenza di tale spesa sul totale annuale è stata pari al 23% in media, dato che non sembra manifestare un disagio economico derivante dal mantenimento della propria abitazione se non per una quota residuale della famiglie. Tali spese, al massimo, e come già visto nel precedente paragrafo, costituiscono uno dei principali motivi per cui viene richiesti un prestito ripagabile in tempistiche contenute anche grazie alle detrazioni fiscali attualmente in vigore per chi intraprendere una ristrutturazione della propria abitazione.

Un secondo fattore di disagio potenziale potrebbe derivare dall'insostenibilità delle spese ordinarie per l'abitazione (comprendenti sia le bollette che le spese condominiali) che se incidenti oltre il 30% del reddito potrebbero costituire una difficoltà per il nucleo familiare.

Il risultato delle elaborazioni sui dati Banca d'Italia è stato che per il 10,8% delle famiglie le spese annuali per l'abitazione incidono più del 30% rispetto al proprio reddito da pensione (escluse redditi da capitale e da fabbricati). Tale percentuale, è da considerare con le dovute cautele dato che il reddito su cui è calcolata l'incidenza non è quello totale della famiglia e, in secondo luogo, l'incidenza del 30% delle spese in alcuni casi potrebbe anche raggiungere il 40%. Ciononostante, è da tenere conto che la fascia delle famiglie over 65 proprietarie con reddito più basso è sempre più vulnerabile rispetto al passato per quanto riguarda le spese mensili per l'abitazione.

Infine, un ultimo indicatore di disagio abitativo è legato alle condizioni di sovraffollamento dell'abitazione. Secondo quanto riportato da Banca d'Italia nell'indagine del 2012, l'11 per cento delle famiglie viveva in condizioni di sovraffollamento⁶. Per quanto riguarda le famiglie over 65 proprietarie, sempre partendo dai dati Banca d'Italia sono stati calcolati i mq disponibili per abitante e stabilita una soglia minima pari a 28 mq per persona al di sotto della quale è possibile parlare di disagio abitativo da sovraffollamento. Il risultato di tale elaborazioni ha evidenziato come il 5,7% delle famiglie abbia un disagio dovuto alla dimensione ridotta della propria casa.

In conclusione, le famiglie over 65 non sembrano, nella maggioranza dei casi, manifestare un disagio economico o di altro tipo derivante dalla propria abitazione. Le spese per il mutuo e per le ristrutturazioni straordinarie risultano essere contenute mentre le spese per bollette e spese condominiali costituiscono un problema per le famiglie over 65 con redditi bassi. Una parte di queste spese, nei casi più gravi, vengono pagate ricorrendo a prestiti, sia da parte delle banche che da familiari, altrimenti il ricorso ai risparmi è, ancora una volta, la strada più semplice. Infine, il disagio abitativo da sovraffollamento risulta essere presente ma tutto sommato contenuto e, comunque, inferiore a quello osservato per le famiglie italiane proprietarie in generale.

⁶ Si ha sovraffollamento se la dimensione dell'abitazione di residenza è inferiore a 30, 50, 65, 80, 100 e 125 metri quadrati nel caso in cui i componenti conviventi siano, rispettivamente, 1, 2, 3, da 4 a 6, 7, 8 e oltre.

Parte Terza

Il mercato residenziale e gli over 65

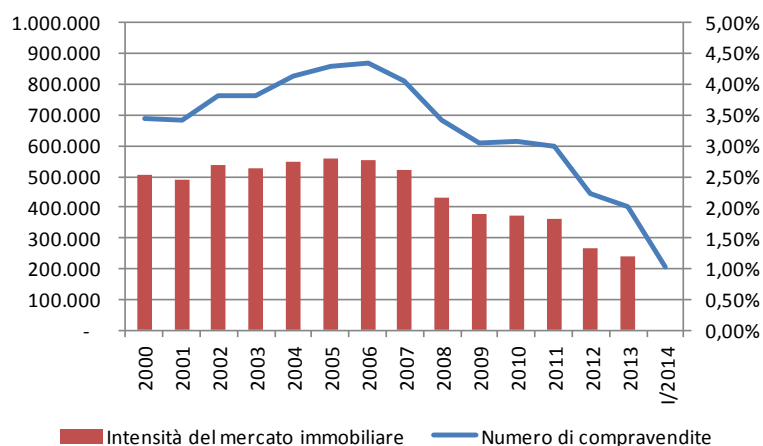
4. Le recenti tendenze del mercato residenziale

Nel quarto e quinto capitolo viene presentata una rappresentazione degli scambi di abitazioni tra diverse generazioni in Italia alla luce delle recenti tendenze del mercato immobiliare e dell'attività notarile relativa ai passaggi di proprietà di abitazioni diversi dalle compravendite.

4.1. Le compravendite di abitazioni in Italia

A partire dal 2007, il mercato immobiliare italiano ha subito un deterioramento costante dopo una fase di crescita in parte guidata da eccessi speculativi. Il dato più eclatante riguarda certamente la flessione del numero di compravendite che tra il 2013 e il 2006 si sono ridotte in misura pari al 53,6%. Si tratta di una contrazione prevedibile a priori dato che la distanza dei valori immobiliari (sia prezzi che canoni) rispetto ai redditi era aumentata in misura eccessiva anche rispetto ai precedenti cicli immobiliari. Ciononostante, la caduta è risultata anche più marcata, complice un contesto economico anch'esso in forte crisi. Nell'ultimo anno la situazione sembra essersi stabilizzata poco al di sopra delle 400.000 compravendite anche se occorre attendere il dato relativo al secondo semestre del 2014 per avere la certezza di un rallentamento della crisi o di una parziale ripresa.

Figura 4.1 – Numero di compravendite e indice del mercato immobiliare (IMI) - Italia



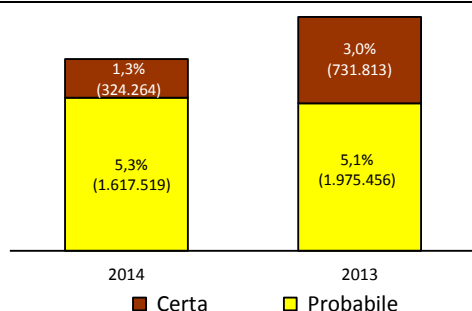
Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Agenzia delle Entrate

Del resto, la perdurante debolezza economica, riflessasi in un brusco ridimensionamento delle previsioni di crescita del PIL sia per quest'anno che per il prossimo, rappresenta un elemento di indiscutibile penalizzazione della possibilità di acquisto di beni durevoli. A ciò si aggiunga la crescente divaricazione delle capacità reddituali (la metà delle famiglie detiene il 90% della ricchezza e l'altra metà il restante 10%), che finisce inevitabilmente per ridurre il novero dei nuclei nelle condizioni di accedere al mercato immobiliare.

Non deve, dunque, stupire se le famiglie oggi alla ricerca di un'abitazione siano poco più di 324 mila contro le 730 mila di un anno fa, mentre quelle potenzialmente interessate ad attivarsi sono 1,6 milioni a fronte dei quasi 2 milioni registrati nel 2013.

Un ridimensionamento dell'area di interesse, ma soprattutto di quella attiva, che ben riflette l'attuale fragilità nonché la precarietà delle prospettive personali (sostanziale mutamento del reddito di lungo periodo), seppure in un contesto che viene percepito in lieve miglioramento.

Figura 4.2 –Investimenti reali: intenzioni di acquisto di un'abitazione nei prossimi 12 mesi



Fonte: indagine Nomisma 2014

Ai fattori di contesto si sommano quelli creditizi, la cui dinamica risulta fortemente correlata con le prospettive dell'attività economica. Se anche su questo versante non vi sono dubbi sul superamento degli eccessi restrittivi che hanno caratterizzato la fase più acuta della crisi, pare altrettanto evidente che il ritorno alla normalità allocativa sia un processo appena avviato e, per il momento, limitato al sostegno alle famiglie.

Il sensibile incremento del tasso di disoccupazione, associato all'innalzamento del target di reddito per la concessione dei mutui e alla progressiva erosione del *Loan to Value*, finiscono, di fatto, per rendere virtuale gran parte dell'interesse altrimenti destinato quantomeno a manifestarsi.

Una correzione più marcata dei prezzi, stimabile nell'ordine di un ulteriore 10% sulla base di un'analisi delle condizioni del mercato creditizio pre e post crisi, consentirebbe di attenuare lo spessore della quota di domanda latente destinata a non manifestarsi. È, tuttavia, alle erogazioni che occorre fare riferimento per garantire un irrobustimento delle dinamiche moderatamente espansive. Se non vi sono dubbi che, anche in questo caso, il punto più basso dell'attività transattiva sia ormai alle spalle, pare altrettanto evidente che una ripresa generalizzata che annulli il potenziale recessivo insito negli attuali valori non rappresenti un'ipotesi verosimile.

4.2. Le compravendite di nuda proprietà

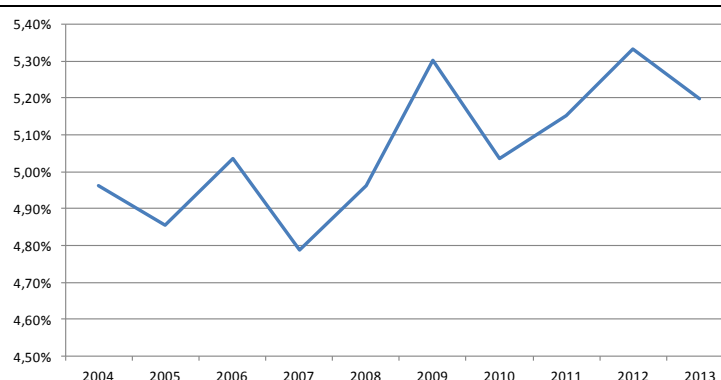
L'Agenzia delle Entrate, oltre a raccogliere i dati sulle compravendite immobiliari, pubblica anche il numero di compravendite di nuda proprietà⁷ effettuate con cadenza annuale. Tali dati risultano rilevanti in relazione all'aumento dell'esigenza di liquidità da parte di una quota sempre maggiore di proprietari di immobili, che come visto nel capitolo precedente spesso serve ad aiutare i figli a comprare a loro volta casa o a sostenere altre spese legate all'abitazione o familiari. In aggiunta, è la stessa Agenzia delle Entrate a riportare che nelle vendite della nuda proprietà c'è una quota significativa di atti tra familiari. Occorre precisare che, a partire dal 1° gennaio 2012, in conseguenza della manovra "Monti", la vendita della nuda proprietà risulta meno vantaggiosa per il proprietario poiché sono stati rivisti i coefficienti inseriti nella tabella per il calcolo del valore dell'usufrutto definita dal ministero dell'Economia e delle Finanze, andando, in sostanza ad aumentare il valore dell'usufrutto. Tale novità, potrebbe aver intensificato la flessione di tale tipo di contratti anche se è dal 2004 che le compravendite residenziali di nuda proprietà risultano in flessione (-49%), passando da oltre 41 mila a poco meno di 21 mila. Il calo ha proseguito dal 2006 in avanti con diminuzioni progressive. L'ultimo decremento su base annua (2013/2012) è pari mediamente a -11,5%.

Tavola 4.1 – Numero di compravendite residenziali della nuda proprietà nelle ripartizioni (2004-2013*)

	2011	2012	2013	var. 2013/2012	var. 2013/2004
Nord ovest	9.289	7.111	6.405	-9,9%	-46,0%
Nord est	5.771	4.289	3.890	-9,3%	-53,1%
Centro	7.550	5.725	4.857	-15,2%	-50,7%
Sud	5.505	4.410	3.944	-10,6%	-48,2%
Isole	2.708	2.138	1.864	-12,8%	-46,6%
Totale Italia	30.823	23.674	20.960	-11,5%	-49,0%

Fonte: Agenzia delle Entrate

Figura 4.3 – Rapporto tra il numero di contratti di nuda proprietà e il numero di compravendite in Italia

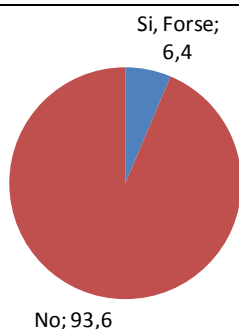


Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Agenzia delle Entrate

⁷ Con la cessione di nuda proprietà si intende la vendita della proprietà della propria abitazione mantenendo il diritto di vivere nell'abitazione fino al decesso.

La quota di compravendite di nuda proprietà, nonostante il calo riportato, è rimasta generalmente vicina intorno al 5% del numero di compravendite residenziali totali.

Figura 4.4 – Sarebbe interessato a cedere la nuda proprietà della propria abitazione principale?



Fonte: Nomisma – Indagine 2014 alle famiglie over 65 proprietarie dell'abitazione

Nel corso dell'ultimo anno, l'interesse per la vendita della nuda proprietà da parte delle famiglie over 65 risulta marginale. Infatti, il 6,4% delle famiglie intervistate da Nomisma si è detto interessato a cedere la nuda proprietà della propria abitazione principale. Tale dato risulta ancora più contenuto, e pari al 2,9%, se si escludono le famiglie in forse. Ciononostante, tali percentuali se riportate al totale delle famiglie italiane proprietarie e over 65, non restituiscono un

numero coerente con le compravendite di nuda proprietà effettivamente avvenute. Tale discrasia è da imputare al fatto che molti nuclei si dicono interessati e, successivamente, tendono ad abbandonare tale possibilità a causa di un valore di cessione dell'immobile eccessivamente scontato (negli ultimi anni sempre più contenuto) e sconnesso rispetto alla scelta di precludere definitivamente la proprietà agli eredi.

5. Gli scambi intergenerazionali di abitazioni

5.1. L'attività notarile in Italia relativa alle abitazioni

L'indagine Nomisma riportata nel primo capitolo, restituisce un'immagine di un Paese in cui le famiglie risultano "sfiancate" dalla crisi, con una ridotta propensione al risparmio, storicamente elevata nel contesto italiano a confronto con le altre economie, e uno stock di ricchezza sempre più sbilanciato sul patrimonio che non sulla disponibilità finanziaria. Oltre 10 milioni di famiglie in Italia non sono ancora considerate in emergenza, ma non riescono più ad avere la capacità reddituale necessaria a sostenere le spese e un più consono tenore di vita. A pesare è la diminuzione del numero di percettori di reddito e – proprio in un periodo storico in cui alcuni approfondimenti sociologici confermano come la famiglia si percepisca con confini più "larghi" rispetto a qualche anno fa – l'aumento dei casi familiari di cui prendersi cura. Sono le famiglie della cosiddetta "generazione intermedia", che devono contestualmente dividersi tra la cura dei genitori anziani e il sostentamento dei figli non ancora autosufficienti, sentendosi immancabilmente oppresse e schiacciate sotto il peso di due generazioni. Da sottolineare, però, come ci siano 6,8 milioni in grado di esprimere ancora una "resistenza attiva" grazie a una rinnovata capacità di produrre flussi di risparmio, seppure inferiori rispetto a quelli del passato, potendo poi contare su uno stock di ricchezza tutto sommato stabile nel tempo. Al contrario, 3,1 milioni di famiglie si trovano sul filo del rasoio, sprovvisti di qualsiasi ancora di salvezza se non la stabilità di un lavoro e la protezione della rete familiare allargata. Queste ultime sono soprattutto famiglie di giovani adulti (35-44 anni), che anche a causa dello scarso livello di istruzione riescono a spuntare sul mercato redditi bassi (fino a 1.200 euro al mese), risultando in molti casi, anche monocomponente.

All'interno di tale quadro, le famiglie over 65 proprietarie dell'abitazione in cui vivono non coincidono con una sola categoria in particolare ma, come già osservato nel capitolo relativo alle caratteristiche socio-economiche, si dividono a metà tra le famiglie che non risparmiano e il cui reddito non riesce a sostenere il tenore di vita e le spese abituali e le famiglie che riescono, al contrario, a resistere grazie a risparmi o ricchezza accumulata oppure grazie ai redditi da capitale.

In tale contesto, in aggiunta, emerge in misura sempre più marcata la necessità da parte dei genitori (oggi quasi tutti over 65) di salvaguardare il futuro dei figli che attualmente sono i più esposti alla crisi data le difficoltà legate al mondo del lavoro e, conseguentemente, all'impossibilità di accedere a prestiti bancari per l'acquisto dell'abitazione.

Gli scambi intergenerazionali di abitazioni, nonostante siano sempre esistiti, negli ultimi anni sembrano essere aumentati come forma di solidarietà familiare. Per cercare di definire tale fenomeno occorre identificare, innanzitutto, quale sia la quota di compravendite effettuate tra familiari e, in aggiunta, quale parte delle donazioni e delle successioni abbia come oggetto immobili residenziali.

I dati pubblicati dall'Istat sull'attività notarile permettono di evidenziare alcune dinamiche in tale senso.

Per quanto riguarda gli atti traslativi a titolo oneroso di abitazioni e pertinenze, è possibile osservare il medesimo trend già analizzato all'interno del paragrafo sul mercato residenziale.

La flessione delle compravendite registrate dai notai è stata pari al 43,1% dall'inizio della crisi fino al 2012 (il dato include sia le abitazioni che le pertinenze). La quota di compravendite che ha riguardato familiari non è di facile definizione. Sulla base di alcune interviste a notai distribuiti sul territorio è stato possibile definire un campo di oscillazione compreso tra l'8% e il 20%. Tali valori non hanno una valenza statistica poiché non è stato possibile raggiungere un campione rappresentativo di tutti i notai sul territorio. Il campione intervistato ha comunque indicato una forte eterogeneità tra nord, centro e sud che si traduce in una variabilità di risposte circa il numero di compravendite verso familiari. Non è, pertanto, possibile indicare una percentuale unica a livello nazionale anche se i dati di seguito riportati possono essere considerati un'approssimazione coerente della situazione attuale.

Tavola 5.1– Atti aventi come oggetto unità immobiliari ad uso abitazione ed accessori - Italia

Tipo di convenzione	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Atti traslativi a titolo oneroso	938.433	941.766	992.800	1.022.092	1.032.512	976.953	843.466	762.203	761.519	761.077	587.330
Variazione % annuale		0,4%	5,4%	3,0%	1,0%	-5,4%	-13,7%	-9,6%	-0,1%	-0,1%	-22,8%
Atti di alienazione a titolo gratuito	121.237	106.755	100.245	99.458	155.189	105.108	97.625	97.074	90.807	104.289	150.012
Variazione % annuale		-11,9%	-6,1%	-0,8%	56,0%	-32,3%	-7,1%	-0,6%	-6,5%	14,8%	43,8%

Fonte: Istat - Attività notarile

Per quanto riguarda le donazioni di abitazioni, la dinamica degli ultimi anni non è stato omogenea. A tal proposito è possibile osservare come vi siano stati bruschi aumenti dell'attività contrattuale seguiti da forti riduzioni negli ultimi 10 anni disponibili. Tali andamenti sono dovuti in parte ad un accresciuto interesse da parte delle famiglie e dall'altra ad una convenienza fiscale derivante da interventi legislativi. In particolare, come rilevato dall'Istat, l'andamento delle donazioni e successioni è in parte dovuto all'introduzione (o al contrario all'abolizione) di imposte. Ad esempio, nel 2001 si è registrata una variazione positiva rispetto al 2000 pari al 74,4% dovuta prevalentemente alla legge n. 383 del 18 ottobre 2001 che aveva abolito le imposte su successioni e donazioni. Al contrario, la legge n. 296 del 27 dicembre 2006 ha reintrodotta l'imposta con decorrenza dal primo gennaio 2007 per le donazioni e ciò ha determinato nel 2006 un aumento del numero delle donazioni pari al 56,0% rispetto all'anno precedente, seguito, poi da una diminuzione del 32,3% nell'anno successivo.

Nonostante tali dinamiche, negli ultimi due anni le donazioni di abitazioni sono tornate a crescere e in parte è possibile che tale ripresa sia dovuta ad un maggiore interesse da parte dei genitori a lasciare un'abitazione di proprietà ai propri figli o familiari soprattutto in corrispondenza della ricaduta del contesto economico avvenuta nel corso del 2011. Il campione di notai intervistato, ha individuato nel 95% la quota di donazioni di abitazioni

aventi come destinatari familiari. Tale dato è confermato anche dall'Istat anche se solo in maniera tendenziale e non statistica.

La terza modalità attraverso cui è possibile che un immobile passi di proprietà tra familiari è la successione. La dinamica degli ultimi anni, in questo caso, dipende prevalentemente dall'invecchiamento della popolazione italiana. Tale dato, dunque, tenderà ad aumentare nei prossimi anni sulla base delle previsioni sulla popolazione over 65 riportate in precedenza. L'aumento delle successioni è strettamente correlato con le rinunce all'eredità. La quota di rinunce, in particolare, è sempre rimasta costante tra il 12% e il 13% fino al 2011. In genere il chiamato all'eredità non intende accettarla per la presenza di debiti del defunto e, in misura crescente, per l'insostenibilità delle eventuali tasse sulla seconda casa.

Occorre aggiungere che i termini per la rinuncia all'eredità sono di tre mesi dal decesso nel caso in cui l'ereditario sia in possesso dei beni, in caso contrario la tempistica si allunga fino alla prescrizione del diritto, ossia 10 anni. Tale precisazione è utile a comprendere come sia difficile stimare quante rinunce all'eredità riguardino le abitazioni.

Tavola 5.2 – Successioni e rinunce ad eredità - Italia

Tipo di convenzione	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Successioni	115.144	114.945	112.838	122.550	126.834	129.469	135.772	147.319
Rinunce ad eredità	13.436	15.236	14.485	15.245	16.302	17.006	17.815	20.647
Quota delle rinunce rispetto alle successioni (%)	11,7%	13,3%	12,8%	12,4%	12,9%	13,1%	13,1%	14,0%

Fonte: Istat - Attività notarile

Se da un lato il campione dei notai intervistati ha dichiarato una percentuale di rinunce rispetto alle successioni coerente con la dinamica dei dati rilevati dall'Istat e pari al 15%, dall'altro il dato sulla quota di rinunce riguardanti abitazioni non ha la stessa affidabilità.

Come accennato, è difficile ricostruire tale percentuale a livello annuale poiché le rinunce di eredità possono avvenire anche dopo anni e, soprattutto, presso notai differenti. Pertanto, non esiste un dato certo su tali tipologie di convenzioni. Al contrario, è stato possibile rilevare una stima della percentuale delle abitazioni ereditate che vengono successivamente rivendute dagli eredi. I notai intervistati, in questo caso, hanno indicato una percentuale compresa tra il 30% e il 50%.

In conclusione, vengono riportate due domande inserite all'interno del questionario inviato ad un campione di famiglie under 65 proprietarie circa le intenzioni sulla propria abitazione nei prossimi anni.

Il 73% delle famiglie intervistate ha risposto che intende mantenere la propria abitazione. La quota restante, al contrario, è risultata interessata a vendere l'abitazione (solamente per l'1,5% dei casi) ma è soprattutto la donazione ad essere l'opzione più scelta per oltre un quarto delle famiglie intervistate.

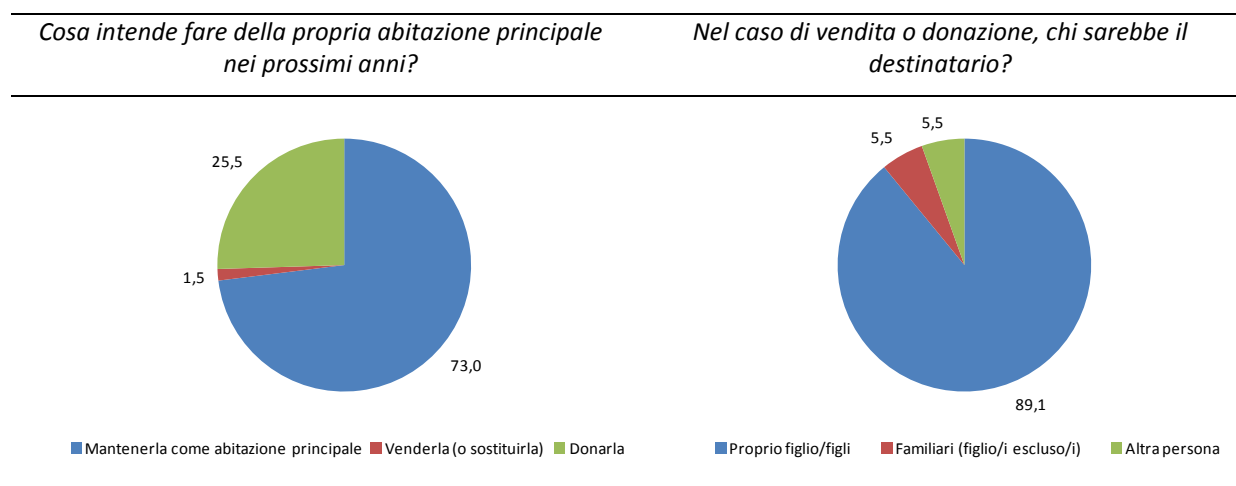
Per le famiglie intenzionate a vendere o donare la propria abitazione (27% del totale) la quasi totalità degli intervistati (circa l'89%) si è detta intenzionata a destinarla a figli. Solo

una quota residuale pari, in entrambi i casi al 5,5% preferisce destinare l'abitazione ad altri familiari o ad altre persone estranee al contesto familiare.

Tali dati confermano ulteriormente che sussiste un forte legame intergenerazionale per quanto riguarda le abitazioni. Tale legame si esprime prevalentemente attraverso la donazione di abitazioni ai figli e, solo parzialmente, tramite compravendita.

Nel paragrafo successivo viene descritta una rappresentazione al 2012 della condizione abitativa delle famiglie italiane in modo tale da analizzare se gli scambi intergenerazionali siano una componente destinata al periodo attuale o se vi sia una costante in alcuni comportamenti.

Figura 5.1 – Intenzioni sulla propria abitazione delle famiglie over 65 proprietarie



Fonte: Nomisma – Indagine 2014 alle famiglie over 65 proprietarie dell'abitazione

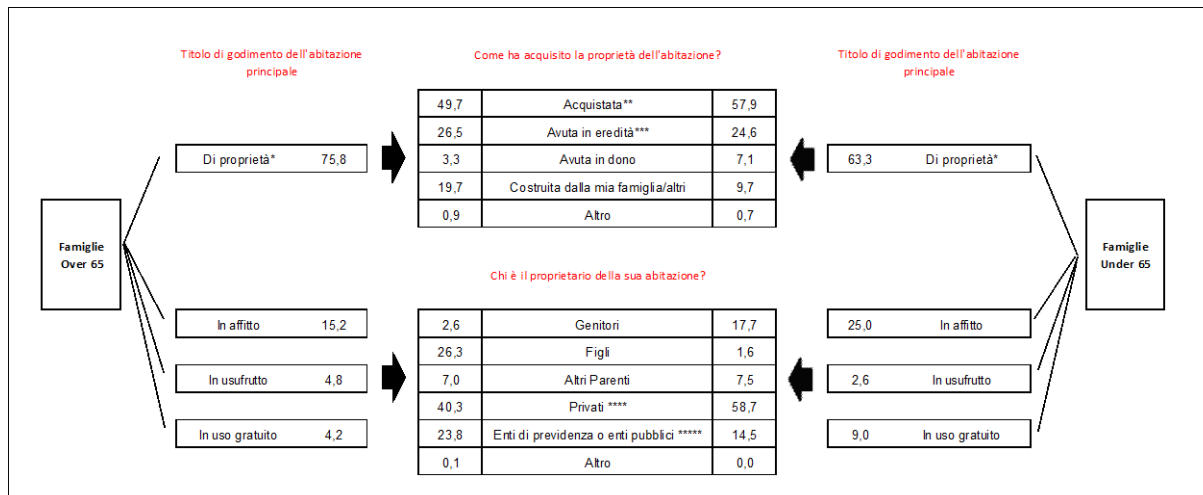
5.2 Una rappresentazione degli scambi intergenerazionali

Di seguito viene riportato un tentativo di rappresentazione dell'attuale condizione abitativa delle famiglie over 65 a confronto con i nuclei under 65. I dati derivano da elaborazioni dei microdati resi pubblici da Banca d'Italia relativi all'indagine alle famiglie italiane del 2012. In particolare, oltre al titolo di godimento dell'abitazione principale sono messe a confronto le modalità attraverso cui le famiglie sono entrate in possesso dell'abitazione (nel caso di proprietari) o la tipologia di proprietario dell'abitazione (nel caso di affitto, usufrutto o uso gratuito).

Da tale confronto emerge la presenza di un forte legame tra famiglie anziane e famiglie più giovani per quanto riguarda l'abitazione principale. Innanzitutto, è possibile osservare come sia rimasta costante nel tempo tra generazioni la quota di proprietari che hanno acquisito il possesso dell'abitazione tramite eredità. In secondo luogo, sempre per le famiglie proprietarie, emerge che la percentuale di famiglie che hanno ricevuto l'abitazione in dono è più che raddoppiata tra generazioni passando dal 3,3% al 7,1%, a conferma di quanto riportato nel paragrafo precedente. La restante quota, nonostante sia maggioritaria, si divide

tra compravendita (da privato, aziende o enti pubblici) e la costruzione dell'immobile da zero.

Schema 5.1 – Condizione abitativa delle famiglie (ab. principale): confronto tra Under 65 e Over 65 (2012)



Note: * Include le abitazioni a riscatto; ** Include l'acquisto da privato, da aziende/enti privati e da aziende/enti pubblici; *** Include anche eredità di porzioni dell'abitazione; **** Include persone fisiche e società

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Banca d'Italia - I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2012

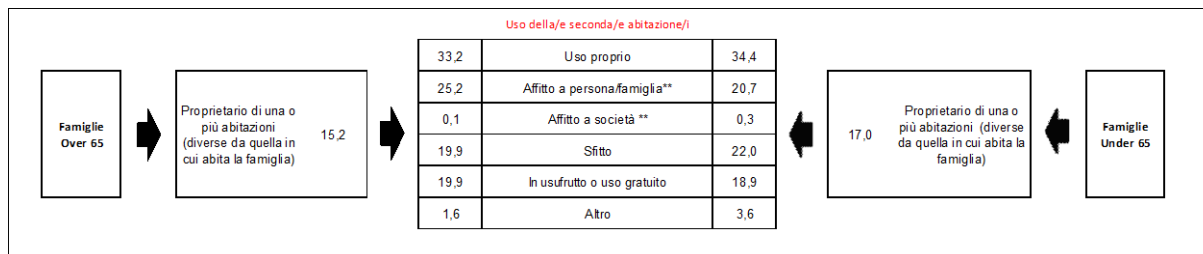
Passando alle famiglie che vivono in affitto, usufrutto o in uso gratuito, il dato più rilevante riguarda le relazioni tra genitori, figli e altri parenti. Nel caso di famiglie over 65 in affitto, la proprietà dell'abitazione appartiene per il 26,3% dei casi ai figli e per il 7,0% ad altri parenti. Se è facilmente ipotizzabile che le abitazioni in usufrutto e in uso gratuito siano in possesso dei figli o di altri parenti, risulta meno immediato immaginare che una quota di famiglie over 65 in affitto abbiano venduto la propria abitazione. Dall'altro lato, una percentuale pari al 17,7% di famiglie under 65 dimora in abitazioni possedute dai genitori o per il 7,5% da altri parenti. Risulta, invece, in aumento tra generazioni la quota di famiglie il cui proprietario è una persona fisica o una società. Al contrario, la percentuale di famiglie in affitto presso abitazioni di proprietà di enti di previdenza o di enti pubblici (si pensi in questo caso all'edilizia residenziale popolare gestita dai comuni) tende a diminuire.

Una seconda rappresentazione riguardante le seconde case permette di avere un quadro completo dell'attuale condizione abitativa delle famiglie italiane in ottica intergenerazionale.

Se la quota di proprietari di seconde case è rimasta all'incirca costante tra una generazione e l'altra, le modalità di utilizzo delle abitazioni sono in parte mutate nel tempo.

Innanzitutto, continua ad essere prevalente la quota di famiglie che mantengono un uso proprio delle abitazioni sia esso per villeggiatura, lavoro o di altro tipo. L'affitto, in secondo luogo, rimane una scelta costante per entrambe le tipologie di famiglie anche se per le generazioni più giovani tale quota sia in flessione rispetto agli over 65. Ciò è legato alle attuali condizioni del mercato della locazione che non permettono ai proprietari di locare facilmente le proprie abitazioni. Tale dinamica è resa evidente dalla percentuale di affitto in aumento. Infine, la quota di abitazioni date in usufrutto o in uso gratuito sembra non essere variata sostanzialmente tra una generazione e l'altra.

Schema 5.2 – Condizione abitativa delle famiglie (altre ab.): confronto tra Under 65 e Over 65 (2012)



Note: * Include villeggiatura, lavoro o altro tipo ** Si intende sia affitto annuale che per parte dell'anno

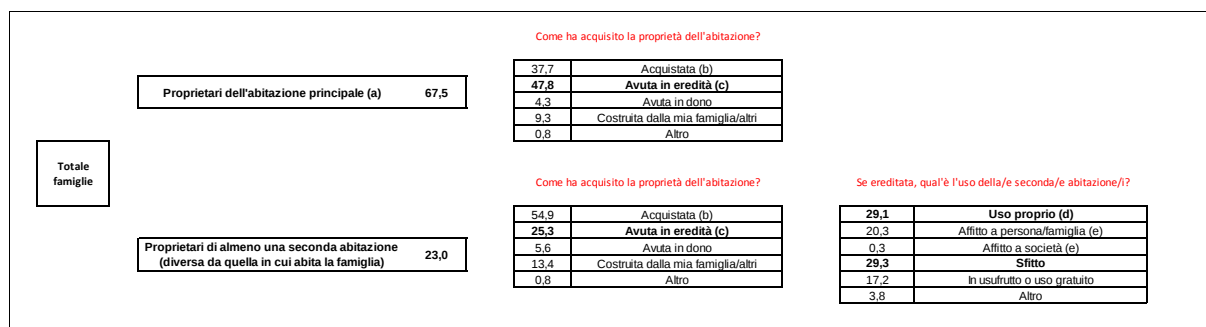
Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Banca d'Italia - I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2012

Sia dall'analisi dei dati relativi all'attività notarile avvalorati dalle interviste ad un campione di notai che dalle elaborazioni effettuate sui dati derivanti dall'indagine di Banca d'Italia, emerge che una quota più o meno costante di abitazioni è oggetto di scambi tra generazioni differenti. In particolare, il legame più forte appare quello che lega i genitori over 65 ai figli, i quali, a loro volta, subiscono maggiormente l'attuale crisi economica e sociale. In aggiunta, è ipotizzabile che tali scambi tenderanno ad aumentare nei prossimi anni a fronte di un mercato immobiliare fortemente ingessato. Una seconda previsione riguarda anche l'aumento, nei prossimi anni, di un surplus di abitazioni invendute (derivanti da rinunce di eredità o di slittamento delle famiglie dalla proprietà all'affitto) aggiuntivo rispetto all'attuale eccesso di offerta presente sul mercato. Tali considerazioni, tuttavia, pur essendo avvalorate da differenti fonti non possono ancora essere documentate da dati puntuali essendo dinamiche in evoluzione i cui effetti si protrarranno nei prossimi anni.

Ciononostante, è disponibile un dato certo, riguardante l'attuale percentuale di sfitto delle abitazioni ereditate dalla famiglie italiane, che costituisce una delle cause maggiori dell'aumento del surplus di abitazioni rispetto all'attuale offerta presente sul mercato. Tale dato emerge ancora da elaborazioni dei dati relativi all'indagine di Banca d'Italia. Nello schema proposto di seguito viene, innanzitutto, considerata la totalità delle famiglie suddividendola in proprietari di prime case e proprietari di seconde case. Successivamente sono state calcolate nuovamente le modalità di acquisizione della proprietà dell'abitazione facendo emergere come circa la metà delle prime case di proprietà derivi da eredità. Tale percentuale, come è già stato accennato, tende a diminuire se si considerano le famiglie più giovani per le quali le eventuali ristrutturazioni necessarie, gli elevati costi dell'abitazione o ancora il sovradimensionamento dell'alloggio rispetto alle esigenze del nucleo, costituiscono un vincolo al mantenimento della proprietà. Dall'altro lato, solamente il 25% delle seconde case è stato ricevuto in eredità ma, in questo caso, laddove le famiglie non ne facciano un uso diretto o riescano ad affittare a familiari o terzi, nel 29,3% dei casi le abitazioni restano sfitte. Tale quota, al contrario, tende ad aumentare se si considerano le coppie più giovani data la crescente difficoltà a liquidare (o a mettere a reddito) il patrimonio ereditato (complici le attuali condizioni del mercato immobiliare) soprattutto se di scarsa qualità. Tale processo, come accennato, nonostante non via siano dati aggiornati per definirlo, nel corso dei prossimi anni tenderà ad aumentare ulteriormente. Tuttavia, rimane complesso ad oggi

poter immaginare le conseguenze di tali cambiamenti prima di tutto per le famiglie italiane e, in secondo luogo, per il mercato immobiliare.

Schema 5.3 – Abitazioni ereditate ed utilizzo da parte delle famiglie italiane (2012)



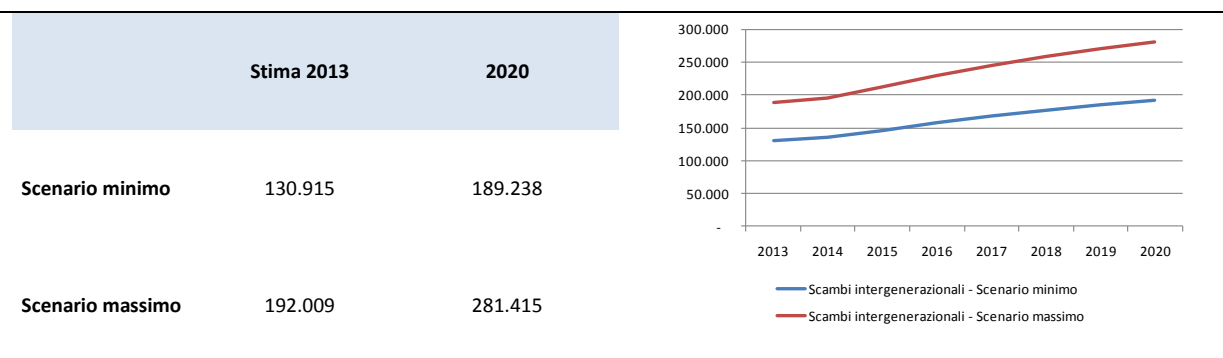
Note: (a) Include le abitazioni a riscatto; (b) Include l'acquisto da privato, da aziende/enti privati e da aziende/enti pubblici; (c) Include anche eredità di porzioni dell'abitazione; (d) Include villeggiatura, lavoro o altro tipo; (e) Si intende sia affitto annuale che per parte dell'anno

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Banca d'Italia - I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2012

In conclusione, si propone l'esito dell'esercizio finalizzato a prevedere il numero degli scambi intergenerazionali di abitazioni suddivise in due scenari potenziali, ottenuti combinando assieme le informazioni di mercato (statistiche ed interviste ai notai) con l'andamento futuro della popolazione over 65.

Tavola 5.2 – Previsioni 2013-2020 sugli scambi intergenerazionali di abitazioni

Figura 5.2 – Previsioni 2013-2020 sugli scambi intergenerazionali di abitazioni



Fonte: Nomisma

Focus

Le potenzialità del prestito vitalizio ipotecario

Il prestito vitalizio ipotecario è una tipologia di finanziamento destinata a persone di età superiore ai 65 anni e proprietarie di un'abitazione. In tale modo è possibile ottenere un prestito ipotecando parte della propria abitazione. Al momento del decesso gli eredi (se presenti) dovrebbero ripagare il debito o in alternativa la banca diverrebbe proprietaria dell'immobile.

Nonostante sia stato introdotto in Italia nel 2005 dalla legge n. 248, lo strumento non ha avuto un'ampia diffusione, come invece accaduto in altri paesi europei. Tra i maggiori vincoli alla diffusione del prestito vitalizio ipotecario, un campione di notai intervistato da Nomisma ha individuato tre fattori: innanzitutto lo scarso interesse dei proprietari, a seguire la scarsa disponibilità degli intermediari finanziari a concedere il prestito e, infine, i tassi di interesse elevati. Per quanto riguarda il primo punto, nei capitoli precedenti è stata analizzata l'attuale condizione economica e abitativa delle famiglie proprietarie over 65. Il basso livello di indebitamento di tale tipologia familiare costituisce un presupposto ottimale a tale forma di finanziamento. In aggiunta, l'erosione dei redditi da pensione in atto degli ultimi anni, con le relative difficoltà per una quota di famiglie a sostenere il proprio tenore di vita, e la sempre maggiore dipendenza delle famiglie più giovani (con livelli di indebitamento di gran lunga più elevati e redditi inferiori) verso i genitori, risultano entrambi nuovi bisogni che fino al 2007 non si erano manifestati. L'alternativa più concreta che si presenta a questi soggetti è quella della vendita della nuda proprietà con un evidente pregiudizio per i figli o gli altri eredi che si vedono privare in maniera irreversibile dell'immobile di famiglia. Pertanto, l'attuale necessità di una maggiore liquidità da parte delle famiglie over 65 per far fronte alle spese personali o per sostenere i propri figli, potrebbe trovare una soluzione nel prestito vitalizio ipotecario anche se la norma di per sé mostra numerose lacune.

In tale senso, alla fine del 2013 è stato presentato un nuovo disegno di legge (DDL n.1564⁸) che intende modificare le indicazioni normative relative al prestito vitalizio ipotecario così come formulate nell'articolo 11-quaterdecies del decreto-legge n. 203/2005, convertito, con modificazioni, dalla già citata legge n. 248/2005. Tale disegno è stato approvato dalla Camera dei deputati a luglio 2014 e il 6 novembre del 2014 è stato oggetto di un'audizione da parte della Commissione Finanze e Tesoro del Senato alla quale hanno partecipato l'Associazione Bancaria Italiana e il Consiglio Nazionale dei Consumatori e degli Utenti (CNCU). In tale sede, entrambe le rappresentanze hanno espresso un generale apprezzamento per il nuovo decreto che porterebbe alla normativa un maggiore equilibrio tra la tutela degli anziani e dei loro eredi da un lato e la possibilità da parte delle banche di rientrare delle somme erogate e degli interessi maturati riducendo il più possibile gli elementi di incertezza.

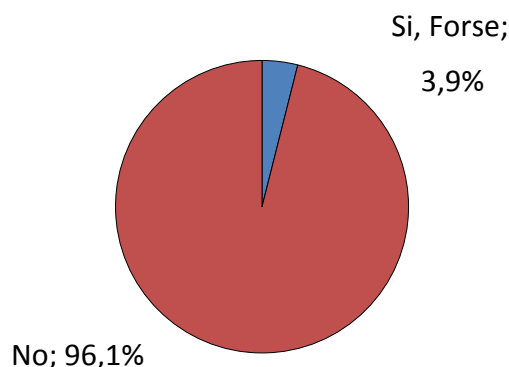
⁸ In allegato è riportato il testo integrale.

Di seguito viene riportata per punti una sintesi delle novità più rilevanti introdotte dal disegno di legge:

- Definizione degli eventi che possono dare vita al rimborso integrale del debito ossia: morte del soggetto finanziato, trasferimento in tutto o in parte della proprietà o di altri diritti reali o di godimento sull'immobile dato in garanzia e, infine, compimento di atti che ne riducano significativamente il valore.
- Introduzione della possibilità di concordare al momento della stipula del contratto, modalità di rimborso graduale della quota di interessi e delle spese, prima del verificarsi degli eventi che danno luogo al rimborso integrale.
- Chiarimenti circa l'applicazione dell'imposta sostitutiva agevolando il finanziamento per i potenziali interessati.
- Disciplina del grado dell'ipoteca iscrivibile sull'immobile e declinazione di alcune regole per il realizzo del credito. In particolare, il prestito vitalizio ipotecario è garantito da ipoteca di primo grado sugli immobili residenziali.
- Introduzione della clausola di "non negative equity" a tutela degli eredi (non saranno mai chiamati a rimborsare un importo maggiore del ricavato dalla vendita dell'immobile), ma la banca (che in questo caso è l'unica a perdere dei soldi) deve poter vendere l'immobile direttamente per minimizzare le perdite.

Al di là della nuova formulazione della norma sul prestito vitalizio ipotecario, il potenziale di tale modalità di finanziamento rimane fortemente legato alle intenzioni delle famiglie. Di seguito viene analizzato il possibile bacino di utenza del finanziamento partendo dai risultati dell'indagine effettuata da Nomisma nel mese di ottobre 2014 presso un campione di famiglie italiane over 65 proprietarie dell'abitazione in cui risiedono. Alla domanda se la famiglia fosse interessata al prestito vitalizio ipotecario, circa lo 0,5% delle famiglie ha risposto in maniera affermativa e una quota aggiuntiva, pari a circa il 3,4%, si è detta almeno interessata.

Figura 1 – Sarebbe interessato a richiedere un prestito vitalizio ipotecario sulla propria abitazione principale?



Fonte: Nomisma – Indagine 2014 alle famiglie over 65 proprietarie dell'abitazione

Tali percentuali, se trasposte alle famiglie italiane over 65 e proprietarie, forniscono con una buona approssimazione, il probabile numero di soggetti interessati al prestito vitalizio ipotecario nei prossimi anni. Partendo dal presupposto che le famiglie proprietarie di età superiore ai 65 anni sono circa 6,5 milioni in Italia, la quota certa di famiglie disposta a richiedere il prestito in tempi brevi (0,5%) corrisponde a circa 30.000 famiglie, dato non lontano dalla media delle compravendite di nuda proprietà degli ultimi cinque anni. Se invece si considerano tutte le famiglie potenzialmente interessate al prestito vitalizio ipotecario (3,9% secondo l'indagine) il numero di nuclei potrebbe raggiungere circa 250.000 unità. Tale dato risulta coerente con le stime riportate all'interno di un intervento presso la Camera dei deputati del 7 luglio 2014 avente come oggetto il nuovo decreto sul prestito vitalizio ipotecario. In tale documento la stima degli anziani potenzialmente interessati viene individuata in circa 200.000 soggetti aggiungendo, inoltre, che circa il 30% degli importi erogati venga successivamente utilizzato per aiutare i figli nell'acquisto della propria abitazione casa o per dare supporto alle loro attività professionali.

Nonostante il forte interesse da parte delle banche e di alcune associazioni di consumatori⁹, restano alcuni dubbi circa tale tipologia di finanziamento. Il forte calo delle erogazioni di mutui ipotecari, in particolare, e il contestuale aumento delle sofferenze immobiliari nei bilanci delle banche dall'inizio della crisi (pari a circa 170 miliardi di euro attualmente) sembrerebbero due limitazioni alla diffusione del prestito vitalizio ipotecario soprattutto da parte del mondo bancario.

In particolare, Adusbef (Associazioni difesa utenti servizi bancari), ha evidenziato come il prestito vitalizio ipotecario possa trasformarsi in una sorta di trappola per molte famiglie che per necessità di liquidità si indebiteranno costringendo, in futuro, gli stessi eredi ad estinguere i debiti bancari. Se oggi tale scelta potrebbe contribuire a migliorare le condizioni economiche di una parte delle famiglie più anziane, in futuro potrebbe divenire un peso per le generazioni a venire. In particolare, le difficoltà economiche attuali degli eredi, che non sembrano trovare una soluzione nel breve periodo, e l'attuale illiquidità del mercato immobiliare, sono ulteriori ostacoli da valutare affinché un finanziamento volto a rilanciare l'economia e sostenere i redditi delle famiglie italiane in difficoltà non si trasformi in uno spostamento in avanti della crisi con conseguenze negative per le stesse banche erogatrici.

⁹ Il 6 novembre 2014 si è tenuta un'audizione presso la Commissione Finanze e Tesoro del Senato di ABI, Altroconsumo, Adiconsum, Adoc e Assoutenti. I documenti sono disponibili al seguente indirizzo internet: http://www.senato.it/leg/17/BGT/Schede/Ddliter/documenti/44673_documenti.htm

Allegati

ALLEGATI

A.1 Metodologia dell'indagine

E' stata condotta un'indagine presso un campione rappresentativo della popolazione italiana con almeno 65 anni e proprietaria dell'abitazione in cui vive, avente la finalità di fornire un quadro conoscitivo dell'entità del disagio abitativo ed economico degli intervistati e le loro intenzioni future riguardo la propria abitazione. E' stato indagato, inoltre, l'interesse degli intervistati verso la cessione della nuda proprietà e verso il prestito vitalizio ipotecario.

L'indagine si è svolta tra il 9 ed il 13 ottobre 2014 ad opera della società di rilevazione Demetra. L'universo di riferimento è costituito dalla popolazione italiana con almeno 65 anni ed avente la casa di proprietà, secondo i dati del censimento ISTAT del 2011.

Il campione è stato stratificato rispetto alle seguenti variabili socio-demografiche:

- ✓ sesso dell'intervistato;
- ✓ età dell'intervistato;
- ✓ macro area territoriale.

Le quote prese a riferimento per la stratificazione del campione sono riassunte nella seguente tabella.

	Maschi		Femmine		TOTALE
	65-74 anni	75 anni e più	65-74 anni	75 anni e più	
Nord-ovest	6,7%	5,2%	7,7%	8,8%	28,3%
Nord-est	4,7%	3,8%	5,3%	6,3%	20,1%
Centro	4,7%	4,0%	5,5%	6,4%	20,6%
Sud	4,9%	4,0%	5,6%	6,2%	20,7%
Isole	2,4%	2,0%	2,8%	3,0%	10,3%
TOTALE	23,5%	18,9%	26,8%	30,7%	100,0%

Le interviste sono state effettuate mediante il sistema CATI (Computer Assisted Telephone Interviewing), vale a dire tramite reperimento telefonico e con il supporto di un Personal Computer da parte dell'intervistatore.

Seguendo una strategia basata su un numero massimo di 6 contatti, alla conclusione dell'indagine è stato ottenuto il seguente risultato: sono state effettuate 1.438 telefonate potenzialmente utili, dalle quali è stato possibile realizzare 204 interviste, pari ad un tasso di risposta del 14,2%. Il margine massimo di errore, ad un livello fiduciario del 95%, è pari al 6,86%.

Il questionario predisposto per l'indagine è completamente strutturato (cioè privo di domande aperte) ed è composto da 9 domande "attive", cui si aggiungono 8 domande con le informazioni socio-economiche che descrivono il profilo degli intervistati. Il questionario presenta delle domande filtro, che hanno lo scopo di concentrare l'attenzione su alcuni temi specifici dell'indagine e che riguardano di volta in volta solo una parte degli intervistati.

Il questionario somministrato si articola in quattro sezioni:

- Sezione 1 – Criteri di eleggibilità: contiene le domande che permettono di individuare la popolazione proprietaria della propria abitazione ed avente almeno 65 anni.
- Sezione 2 – Situazione abitativa: contiene informazioni sulla proprietà dell'abitazione e sull'eventuale esistenza di un mutuo ipotecario sull'abitazione.
- Sezione 3 – Situazione economica: contiene informazioni riguardanti l'eventuale richiesta di un prestito e l'interesse verso la nuda proprietà e il prestito vitalizio ipotecario.
- Sezione 4 – Intenzioni rispetto alla propria abitazione: si indaga cosa intende fare l'intervistato della propria abitazione in futuro.
- Sezione 5 – Caratteristiche socio-demografiche: vengono raccolte informazioni anagrafiche sull'intervistato e sulla sua famiglia.

In Appendice A.2 è riportato il questionario utilizzato per la rilevazione, mentre nella sezione A.3 vi sono le risposte alle domande dell'indagine.

A.2 Questionario dell'indagine

Gentile signore/a,

la società di studi economici Nomisma è stata incaricata dal Sindacato Inquilini Casa e Territorio (SICET), organizzazione sindacale che fa riferimento a CISL e ACLI, di svolgere un'indagine presso i proprietari di abitazioni di età superiore ai 65 anni per stimare l'entità del disagio abitativo ed economico e le intenzioni future circa la propria abitazione.

In aggiunta, è stato richiesto di indagare l'interesse delle famiglie verso la cessione della nuda proprietà e verso il prestito vitalizio ipotecario (così come modificato da una recente proposta di legge del 2014) per la popolazione di età superiore ai 65 anni.

Per favorire la buona riuscita dell'indagine, La invito a rispondere a un breve questionario.

La compilazione le richiederà circa 5-10 minuti, e contribuirà in misura fondamentale ad avere un quadro completo sulla situazione abitativa ed economica degli "over-65" e della possibile diffusione del prestito vitalizio ipotecario in Italia.

Tutti i dati raccolti da Nomisma saranno trattati in forma aggregata e nessuna informazione potrà essere divulgata in alcun modo.

Ringraziandola da subito per la collaborazione, le porgo i più distinti saluti.

Sezione 1 – Criteri di eleggibilità

Q1. Mi può indicare la sua età? _____ **se età < 65 → FINE DELL'INTERVISTA**

Q2. Lei è proprietario dell'abitazione in cui vive?

a) Sì

b) No

→ FINE DELL'INTERVISTA

Sezione 2 – Situazione abitativa

Q3. Da quanto tempo è proprietario della sua abitazione principale?

Indicare il numero di anni: _____

Q4. Lei sta attualmente pagando un mutuo per la casa in cui vive?

a) Sì

→

Vai a Q5

b) No

→

Vai a Q6

Q5. Quanti anni le rimangono per finire di pagare il mutuo? _____

Sezione 3 – Situazione economica

Q6. Negli ultimi tre anni ha avuto la necessità di chiedere un prestito ad una banca?

a) Sì

→

Vai a Q.7

b) No

→

Vai a Q.8

Q7. Se sì, per quale motivo (sono possibili più risposte)?

- a) Pagare bollette e spese condominiali
- b) Ristrutturazione dell'abitazione principale
- c) Spese familiari
- d) Spese assistenziali
- e) Spese sanitarie
- f) Aiuto a figli/familiari
- g) Altro

Q8. Con la cessione di nuda proprietà si intende la vendita della proprietà della propria abitazione mantenendo il diritto di vivere nell'abitazione fino al decesso.

Sarebbe interessato a cedere la nuda proprietà della propria abitazione principale?

- a) Sì
- b) Forse
- c) No

Q9. Attraverso il prestito vitalizio ipotecario un proprietario di un immobile con più di 65 anni può ottenere un prestito ipotecando parte della propria abitazione. Al momento del decesso gli eredi (se presenti) dovrebbero ripagare il debito o in alternativa la banca diverrebbe proprietaria dell'immobile.

Sarebbe interessato a richiedere un prestito vitalizio ipotecario sulla propria abitazione principale?

- a) Sì
- b) Forse
- c) No

Sezione 4 – Intenzioni rispetto alla propria abitazione

Q10. Cosa intende fare della propria abitazione principale nei prossimi anni?

- a) Mantenerla come abitazione principale → **Vai a Q.12**
- b) Venderla (o sostituirla) → **Vai a Q.11**
- c) Donarla → **Vai a Q.11**

Q11. A chi?

- a) Proprio figlio/figli
- b) Familiari (figlio/i escluso/i)
- c) Conoscente
- d) Altra persona

Sezione 5 – Caratteristiche socio-demografiche

- Q12.** Mi può indicare il suo titolo di studio?
- a) Nessun titolo
 - b) Scuola elementare
 - c) Licenza media inferiore
 - d) Licenza media superiore
 - e) Laurea o specializzazione post-laurea
- Q13.** Qual è il numero totale di persone che vivono nella sua abitazione, lei compreso?
- a) 1
 - b) 2
 - c) 3
 - d) 4
 - e) 5 o più
- Q14.** La sua famiglia è composta da (consideri solo le persone che vivono con lei nella sua abitazione):
- a) Una persona sola
 - b) Una coppia senza figli (con o senza altre persone conviventi)
 - c) Una coppia con figli (con o senza altre persone conviventi)
 - d) Un genitore con figli (con o senza altre persone conviventi)
 - e) Persone conviventi senza vincoli di parentela o affettivi
 - f) Altro. Specificare: _____
- Q15.** Qual è la sua situazione lavorativa attuale?
- a) Occupato
 - b) Non occupato
 - c) Pensionato
- Q16.** Qual è all'incirca il reddito netto mensile della sua famiglia? Consideri il reddito netto complessivo dei componenti della sua famiglia.
- a) Fino a 1.000 euro al mese
 - b) Tra 1.000 e 1.500 euro al mese
 - c) Tra 1.500 e 2.000 euro al mese
 - d) Tra 2.000 e 2.500 euro al mese
 - e) Tra 2.500 e 3.000 euro al mese
 - f) Oltre 3.000 euro al mese
- Q17.** Zona di residenza
- a) Nord-Ovest
 - b) Nord-Est
 - c) Centro
 - d) Sud
 - e) Isole

La ringrazio, l'intervista è conclusa.

A.3 Risposte alle domande dell'indagine

Sesso:

	Frequenza	Percentuale
Maschio	85	41.7
Femmina	119	58.3
Totale	204	100.0

Q1. Classe d'età

	Frequenza	Percentuale
65-74	105	51.5
75+	99	48.5
Totale	204	100.0

Q2. Lei è proprietario dell'abitazione in cui vive?

	Frequenza	Percentuale
Sì	204	100.0

Q3. Da quanto tempo è proprietario della sua abitazione principale?

	Frequenza	Percentuale
Da 1 a 10 anni	17	8.3
Da 11 a 20 anni	29	14.2
Da 21 a 30 anni	47	23.0
Da 31 a 40 anni	38	18.6
Da 41 a 50 anni	43	21.1
Oltre 50 anni	30	14.7
Totale	204	100.0

Q4. Lei sta attualmente pagando un mutuo per la casa in cui vive?

	Frequenza	Percentuale
Sì	6	2.9
No	198	97.1
Totale	204	100.0

Q5. Quanti anni le rimangono per finire di pagare il mutuo?

	Frequenza	Percentuale
3	1	16.7
6	2	33.3
10	2	33.3
12	1	16.7
Totale	6	100.0

Q6. Negli ultimi tre anni ha avuto la necessità di chiedere un prestito ad una banca?

	Frequenza	Percentuale
Si	18	8.8
No	186	91.2
Totale	204	100.0

Q7. Per quale motivo:

	Frequenza	Percentuale
Pagare bollette e spese condominiali	3	16.7
Ristrutturazione dell'abitazione principale	10	55.6
Spese famigliari	3	16.7
Spese assistenziali	2	11.1
Spese sanitarie	3	16.7
Aiuto a figli/familiari	6	33.3
Altro	2	1.0

Q8. Sarebbe interessato a cedere la nuda proprietà della propria abitazione principale?

	Frequenza	Percentuale
Si	6	2.9
Forse	7	3.4
No	191	93.6
Totale	204	100.0

Q9. Sarebbe interessato a richiedere un prestito vitalizio ipotecario sulla propria abitazione principale?

	Frequenza	Percentuale
Si	1	0.5
Forse	7	3.4
No	196	96.1
Totale	204	100.0

Q10. Cosa intende fare della propria abitazione principale nei prossimi anni?

	Frequenza	Percentuale
Mantenerla come abitazione principale	149	73.0
Venderla (o sostituirla)	3	1.5
Donarla	52	25.5
Totale	204	100.0

Q11. A chi?

	Frequenza	Percentuale
Proprio figlio/figli	49	89.1
Familiari (figlio/i escluso/i)	3	5.5
Altra persona	3	5.5
Totale	55	100.0

Q12. Mi può indicare il suo titolo di studio?

	Frequenza	Percentuale
Nessun titolo	4	2.0
Scuola elementare	66	32.4
Licenza media inferiore	49	24.0
Licenza media superiore	58	28.4
Laurea o specializzazione post-laurea	27	13.2
Totale	204	100.0

Q13. Qual è il numero totale di persone che vivono nella sua abitazione, lei compreso?

	Frequenza	Percentuale
1	47	23.0
2	111	54.4
3	31	15.2
4	7	3.4
5 o più	8	3.9
Totale	204	100.0

Q14. La sua famiglia è composta da (consideri solo le persone che vivono con lei nella sua abitazione):

	Frequenza	Percentuale
Una persona sola	46	22.5
Una coppia senza figli (con o senza altre persone conviventi)	100	49.0
Una coppia con figli (con o senza altre persone conviventi)	36	17.6
Un genitore con figli (con o senza altre persone conviventi)	20	9.8
Persone conviventi senza vincoli di parentela o affettivi	1	0.5
Altro	1	0.5
Totale	204	100.0

Q15. Qual è la sua situazione lavorativa attuale?

	Frequenza	Percentuale
Non occupato	12	5.9
Pensionato	192	94.1
Totale	204	100.0

Q16. Qual è all'incirca il reddito netto mensile della sua famiglia?

	Frequenza	Percentuale
Fino a 1.000 euro al mese	59	28.9
Tra 1.000 e 1.500 euro al mese	58	28.4
Tra 1.500 e 2.000 euro al mese	40	19.6
Tra 2.000 e 2.500 euro al mese	24	11.8
Tra 2.500 e 3.000 euro al mese	11	5.4
Oltre 3.000 euro al mese	12	5.9
Totale	204	100.0

Q17. Ripartizione geografica

	Frequenza	Percentuale
Nord-Ovest	58	28.4
Nord-Est	40	19.6
Centro	41	20.1
Sud	43	21.1
Isole	22	10.8
Totale	204	100.0

A.4 Disegno di legge S. 1564

DISEGNO DI LEGGE

d'iniziativa dei deputati CAUSI e MISIANI

“Modifica all'articolo 11-quaterdecies del decreto-legge 30 settembre 2005, n. 203, convertito, con modificazioni, dalla legge 2 dicembre 2005, n. 248, in materia di disciplina del prestito vitalizio ipotecario” (Titolo breve: prestito vitalizio ipotecario)

Approvato dalla Camera dei deputati: il 10 luglio 2014

In corso di esame in 6ª Commissione permanente (Finanze e tesoro) del Senato; ultima seduta: 11 novembre 2014 – n.153

Il testo

Art. 1.

1. Il comma 12 dell'articolo 11-quaterdecies del decreto-legge 30 settembre 2005, n. 203, convertito, con modificazioni, dalla legge 2 dicembre 2005, n. 248, è sostituito dai seguenti:

«12. Il prestito vitalizio ipotecario ha per oggetto la concessione da parte di banche nonché di intermediari finanziari, di cui all'articolo 106 del testo unico di cui al decreto legislativo 1º settembre 1993, n. 385, e successive modificazioni, di finanziamenti a medio e lungo termine, con capitalizzazione annuale di interessi e di spese, riservati a persone fisiche con età superiore a sessanta anni compiuti, il cui rimborso integrale in un'unica soluzione può essere richiesto al momento della morte del soggetto finanziato ovvero qualora vengano trasferiti, in tutto o in parte, la proprietà o altri diritti reali o di godimento sull'immobile dato in garanzia o si compiano atti che ne riducano significativamente il valore, inclusa la costituzione di diritti reali di garanzia in favore di terzi che vadano a gravare sull'immobile.

12-bis. È fatta salva la volontà del finanziato di concordare, al momento della stipulazione del contratto, modalità di rimborso graduale della quota di interessi e delle spese, prima del verificarsi degli eventi di cui al comma 12, sulla quale non si applica la capitalizzazione annuale degli interessi. In caso di inadempimento si applica l'articolo 40, comma 2, del testo unico di cui al decreto legislativo 1º settembre 1993, n. 385.

12-ter. Ai fini dell'applicazione della disciplina prevista dagli articoli 15 e seguenti del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 601, e successive modificazioni, non rileva la data di rimborso del prestito vitalizio ipotecario.

12-quater. I finanziamenti di cui al comma 12 del presente articolo sono garantiti da ipoteca di primo grado su immobili residenziali e agli stessi si applica l'articolo 39, commi 1, 2, 3, 4 e 7, del testo unico di cui al decreto legislativo 1º settembre 1993, n. 385. L'ipoteca di primo grado a garanzia del finanziamento di cui al comma 12 non può essere iscritta contemporaneamente su più immobili di proprietà del finanziato. Qualora il finanziamento non sia integralmente rimborsato entro dodici mesi

dal verificarsi degli eventi di cui al citato comma 12, il finanziatore vende l'immobile ad un valore pari a quello di mercato, determinato da un perito indipendente incaricato dal finanziatore, utilizzando le somme ricavate dalla vendita per estinguere il credito vantato in dipendenza del finanziamento stesso. Trascorsi ulteriori dodici mesi senza che sia stata perfezionata la vendita, tale valore viene decurtato del 15 per cento per ogni dodici mesi successivi fino al perfezionamento della vendita dell'immobile. In alternativa, l'erede può provvedere alla vendita dell'immobile, in accordo con il finanziatore, purché la compravendita si perfezioni entro dodici mesi dal conferimento dello stesso. Le eventuali somme rimanenti, ricavate dalla vendita e non portate a estinzione del predetto credito, sono riconosciute al soggetto finanziato o ai suoi aventi causa. L'importo del debito residuo non può superare il ricavato della vendita dell'immobile, al netto delle spese sostenute. Nei confronti dell'acquirente dell'immobile non hanno effetto le domande giudiziali di cui all'articolo 2652, primo comma, numeri 7) e 8), del codice civile trascritte successivamente alla trascrizione dell'acquisto.

12-quinquies. Il Ministro dello sviluppo economico, entro tre mesi dalla data di entrata in vigore della presente disposizione, sentite l'Associazione bancaria italiana e le associazioni dei consumatori, con proprio decreto, adotta un regolamento nel quale sono stabilite le regole per l'offerta dei prestiti vitalizi ipotecari e sono individuati i casi e le formalità che comportino una riduzione significativa del valore di mercato dell'immobile, tale da giustificare la richiesta di rimborso integrale del finanziamento, e con il quale garantire trasparenza e certezza dell'importo oggetto del finanziamento, dei termini di pagamento, degli interessi e di ogni altra spesa dovuta.

12-sexies. I finanziamenti stipulati prima della data di entrata in vigore della presente disposizione continuano a essere regolati dalle disposizioni vigenti a tale data.»



www.nomisma.it