

Comunicato stampa

## Cedere l'abitazione di proprietà: tra armonia e sfida

- **La cessione dell'abitazione di proprietà all'interno della famiglia è considerata una soluzione finanziariamente più interessante rispetto all'acquisto sul libero mercato**
- **Il fattore scatenante del processo di cessione è spesso la pianificazione della pensione**
- **I conflitti minori sono frequenti, mentre sono rari quelli gravi**
- **Una consulenza tempestiva da parte di esperti può aiutare a trovare soluzioni sostenibili ed evitare conflitti**

*San Gallo, 29 aprile 2026.* Un sondaggio rappresentativo condotto da Raiffeisen Svizzera tra la popolazione locale mostra che la cessione dell'abitazione di proprietà all'interno della famiglia è per molti una questione di grande importanza, con un elevato valore affettivo. Sia i genitori sia i figli citano il desiderio che l'immobile rimanga in famiglia come motivo principale per avviare il processo di cessione internamente alla famiglia. Le fasi della vita concrete, come la costituzione di una famiglia, i decessi o problemi di salute, hanno invece per lo più solo un ruolo secondario. Con una sola eccezione: quasi due terzi dei cedenti affermano che la pianificazione della terza fase della vita li ha spinti a pensare alla cessione dell'abitazione di proprietà.

### **Finanziariamente interessante, ma non automatica**

Entrambe le parti sono favorevoli a una soluzione interna alla famiglia per ragioni non solo affettive, ma anche finanziarie. Quasi la metà delle persone intervistate che prevede di cedere il proprio immobile quando è ancora in vita indica il sostegno finanziario ai propri figli come motivazione principale. Anche per la generazione più giovane destinataria della cessione, il vantaggio finanziario rispetto all'acquisto di un'abitazione di proprietà sul libero mercato è uno dei principali argomenti a favore di un'acquisizione. «In tempi di prezzi immobiliari in costante aumento e scarsa offerta, la cessione interna alla famiglia diventa uno strumento fondamentale per poter realizzare il sogno di una casa di proprietà», afferma Christian Rehefeldt, co-responsabile del Centro specialistico Pianificazione successoria di Raiffeisen Svizzera. Ciononostante, il sondaggio mostra che la cessione non è sempre automatica. Mentre l'85% dei proprietari di abitazioni con figli adulti può immaginare di cedere la propria abitazione alla generazione successiva, la percentuale corrispondente tra i destinatari della cessione si dimezza. Le ragioni alla base della rinuncia alla casa dei genitori non hanno tanto a che vedere con la mancanza di interesse, quanto con le circostanze concrete. Oltre il 40% dei potenziali acquirenti ritiene, ad esempio, che l'ubicazione sia inadeguata, mentre un 30% ha già acquistato un'abitazione di proprietà in altro modo.

### **I conflitti fanno parte del gioco**

Dal sondaggio emerge che insorgono spesso conflitti nel corso del processo di cessione: ben l'80% dei cedenti, circa la metà dei riceventi e circa due terzi dei fratelli e delle sorelle di questi ultimi, affermano di aver affrontato dei conflitti. Nella maggior parte dei casi, tuttavia, si tratta di controversie di modesta entità; raramente sono stati registrati conflitti gravi. I disaccordi riguardano soprattutto il prezzo dell'immobile, le sue condizioni o il momento della cessione. Anche tra fratelli e sorelle vi possono essere tensioni, ad esempio riguardo a chi deve essere il

# RAIFFEISEN

destinatario della proprietà abitativa. Un motivo frequente di disaccordo è la regolamentazione delle compensazioni. Quasi il 30% delle persone riceventi con fratelli e sorelle riferisce di aver avuto controversie sull'argomento. «Consigliamo vivamente di definire con chiarezza in un contratto successorio l'importo e il momento del bonifico a conguaglio, già al momento della cessione. Può inoltre essere opportuno concedere il diritto a una quota degli utili o un diritto di prelazione ai fratelli e alle sorelle che non subentrano», spiega l'esperto in eredità Rehefeldt.

## **Quando mancano le conoscenze, farsi consigliare può essere d'aiuto**

Un altro importante dato rilevato dal sondaggio è il seguente: molti auspicano un processo di cessione equo, ma mancano delle conoscenze necessarie per avviarlo. Il 40% della popolazione residente in Svizzera ammette di non avere sufficiente esperienza con le questioni relative alla cessione dell'abitazione di proprietà. Lacune a livello di conoscenza sono evidenti soprattutto in ambiti quali l'acconto della quota ereditaria, l'obbligo di collazione e le imposte. «Molti clienti non affrontano con ingenuità il tema del trasferimento di un immobile in vita, tuttavia, spesso hanno difficoltà a valutare ciò che è giusto nel lungo termine. Proprio questo aspetto è decisivo per trovare una soluzione sostenibile e praticabile per tutti, per esempio nei confronti dei fratelli e delle sorelle, o tenendo conto della situazione finanziaria in età avanzata», afferma Christian Rehefeldt. La complessità del processo di cessione richiede quindi in molti casi una consulenza esterna. Secondo il sondaggio, la maggior parte delle famiglie ricorre anche a professionisti finanziari, legali e fiscali. Tuttavia, un quarto dei cedenti ritiene a posteriori di non averlo fatto tempestivamente, con le conseguenze che ne sono scaturite: chi richiede una consulenza troppo tardi si trova più spesso a dover affrontare conflitti gravosi. «Vale la pena discutere tempestivamente in famiglia di un'eventuale cessione dell'abitazione di proprietà. Ad esempio, quando i figli raggiungono un'età in cui si delinea la loro futura situazione abitativa e familiare», afferma Rehefeldt. Una consulenza tempestiva può infatti chiarire le aspettative e aiutare a evitare ostacoli. I risultati dimostrano che la cessione dell'abitazione di proprietà è molto più di una transazione formale. «Chi pianifica per tempo, comunica in modo aperto e si avvale di un supporto professionale crea le basi per una soluzione equa, preservando allo stesso tempo la coesione familiare», ritiene l'esperto.

## **A proposito del sondaggio**

Per il presente sondaggio, condotto da Raiffeisen Svizzera dal 23 gennaio al 2 febbraio 2026 tra la popolazione svizzera, sono state intervistate 1'500 persone di età compresa tra i 18 e i 79 anni mediante campione casuale stratificato con un panel online di YouGov Svizzera. L'obiettività è da considerarsi elevata, poiché i dati sono stati rilevati mediante un questionario standardizzato e sono stati analizzati statisticamente. Come in tutti i sondaggi online, è presente una distorsione verso un livello d'istruzione più elevato e un'attività online più intensa. In particolare, si presume che il livello d'istruzione più elevato risulti in valori più alti alle voci reddito e patrimonio. Il sondaggio trasversale è utile per descrivere il comportamento della popolazione svizzera nella cessione dell'abitazione di proprietà e per fornire un quadro delle conoscenze, degli atteggiamenti e delle sensazioni. È possibile individuare correlazioni, mentre non si possono formulare affermazioni di natura causale.

# RAIFFEISEN

**Informazioni:** Relazioni con i media Raiffeisen Svizzera  
091 821 50 00, [media@raiffeisen.ch](mailto:media@raiffeisen.ch)

**Foto:** Le foto dei nostri esperti e altre immagini sono disponibili su [www.raiffeisen.ch/media](http://www.raiffeisen.ch/media).

## **Raiffeisen: secondo Gruppo bancario in Svizzera**

Raiffeisen è il secondo Gruppo del mercato bancario svizzero e la Banca retail svizzera con la maggiore vicinanza alla clientela. Con oltre due milioni di soci e 3.77 milioni di clienti, il Gruppo Raiffeisen intrattiene relazioni cliente con oltre 230'000 aziende in Svizzera ed è presente con 761 sedi in tutto il territorio. Le 212 Banche Raiffeisen giuridicamente indipendenti e organizzate in forma cooperativa sono socie di Raiffeisen Svizzera società cooperativa, che dirige strategicamente l'intero Gruppo Raiffeisen e ne assume la funzione di vigilanza. Il Gruppo Raiffeisen offre a privati e aziende una vasta gamma di prodotti e servizi. Al 31 dicembre 2025 il Gruppo Raiffeisen gestiva un patrimonio clienti di CHF 282 miliardi e prestiti alla clientela per circa CHF 244 miliardi. I patrimoni gestiti nelle soluzioni e nei prodotti d'investimento di Raiffeisen ammontano a CHF 27.3 miliardi, la quota di mercato nelle operazioni ipotecarie al 18.4 per cento e il totale di bilancio a CHF 323 miliardi.

## **Disdetta dei comunicati stampa:**

Se non desiderate più ricevere i nostri comunicati, inviate un'e-mail a [media@raiffeisen.ch](mailto:media@raiffeisen.ch).

## **Nota di precisazione sulle dichiarazioni previsionali**

La presente pubblicazione contiene dichiarazioni previsionali che si basano su stime, ipotesi e aspettative formulate da Raiffeisen Svizzera società cooperativa al momento della redazione. In seguito al subentrare di rischi, incertezze e altri fattori, i risultati futuri potrebbero discostarsi dalle dichiarazioni previsionali. Di conseguenza tali dichiarazioni non costituiscono una garanzia di risultati e andamenti futuri. Tra i rischi e le incertezze si annoverano anche quelli descritti nel rispettivo rapporto di gestione del Gruppo Raiffeisen (disponibile su [report.raiffeisen.ch](http://report.raiffeisen.ch)). Raiffeisen Svizzera società cooperativa non è tenuta ad aggiornare le dichiarazioni previsionali della presente pubblicazione. Gli arrotondamenti possono dare luogo a differenze minime rispetto ai valori effettivi.