
Proprietà di abitazione: Cosa caratterizza il sogno delle proprie quattro mura?

Riassunto

ZHAW School of Management
and Law



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Dipartimento federale dell'economia,
della formazione e della ricerca DEFR
Ufficio federale delle abitazioni UFAB

Colophon

Editore

Ufficio federale delle abitazioni UFAB
Hallwylstrasse 4, 3003 Berna
Tel. +41 58 480 91 11
info@bwo.admin.ch, www.bwo.admin.ch

Download

www.ufab.admin.ch
www.digitalcollection.zhaw.ch

Accompagnamento del progetto

ChristophENZler, Ufficio federale delle abitazioni UFAB
Olivier Feller, Fédération Romande Immobilière (FRI)
Alexander Heck, Hauseigentümergeverband Schweiz (HEV)
Nina Hohl, Raiffeisen Schweiz
Nicole Horak, Raiffeisen Schweiz
Thomas Richter, ZHAW School of Management and Law

Autori

ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften
School of Management and Law
Abteilung Banking, Finance, Insurance
Institut für Wealth & Asset Management
Postfach
8401 Winterthur

Selina Lehner (selina.lehner@zhaw.ch)
Holger Hohgardt (holger.hohgardt@zhaw.ch)

Citazione

Lehner, S. & Hohgardt, H. (2022). *Proprietà di abitazione: Cosa caratterizza il sogno delle proprie quattro mura? Riassunto*. Ufficio federale delle abitazioni, Berna.

Note

Questo riassunto e il management summary sono anche disponibili in tedesco, in francese ed in inglese. Il rapporto è disponibile in tedesco.

Il rapporto espone il parere degli autori. Esso non corrisponde necessariamente a quello del mandante.

Illustrazione di copertina

© DDPS

Riassunto

Breve introduzione

Grande desiderio di una proprietà di abitazione a fronte di una scarsa offerta

La maggior parte dei locatari svizzeri vorrebbe una proprietà di abitazione. In realtà, tuttavia, la Svizzera è un paese di locatari con un basso tasso di proprietari rispetto ad altri paesi. Oggi, una proprietà di abitazione a prezzi accessibili sembra essere l'eccezione piuttosto che la regola per chi ha un reddito medio.

La rilevanza economica della proprietà di abitazione è controversa

Un'elevata quota di proprietà di abitazione è oggetto di accese discussioni in termini di economia nazionale. Vengono evidenziati da un lato i vantaggi di un'elevata quota di proprietà di abitazione, con una maggiore stabilità sociale e una migliore costituzione di patrimonio (e riduzione della povertà nella vecchiaia). D'altro canto, gli svantaggi sono dovuti alla minore mobilità sul mercato del lavoro, ai rischi per la stabilità finanziaria e alla pianificazione territoriale.

BREVE INTRODUZIONE



Ad un esame più attento, tuttavia, le singole argomentazioni possono essere relativizzate e in parte sono meno chiare. Ad esempio, per la stabilità finanziaria è rilevante la configurazione della concessione di ipoteche, oppure la mobilità può essere eventualmente aumentata riducendo i costi di transazione.

Poco percepiti i benefici personali

Il vantaggio personale di una proprietà di abitazione è spesso menzionato solo in misura limitata, poiché è difficile da quantificare. Tuttavia, proprio una comprensione più profonda delle singole economie domestiche / persone offre l'opportunità di sfruttare le aspettative o il comportamento individuali per progettare lo spazio abitativo del futuro. È infatti sempre più riconoscibile la tendenza verso un approccio inclusivo allo sviluppo territoriale, a cui gli abitanti sono esplicitamente invitati a partecipare.

Nell'analisi del punto di vista dell'economia domestica, viene spesso data la priorità ai criteri finanziari (ad esempio, maggiore convenienza rispetto all'affitto, scarsa diversificazione).

Tuttavia, viene trascurato il fatto che la proprietà di abitazione non è solo un investimento ma anche una casa. Anche gli aspetti non finanziari possono influenzare o determinare l'acquisto (per esempio, la sicurezza rappresentata da un'abitazione). Questi aspetti sono analizzati solo marginalmente in altri studi.

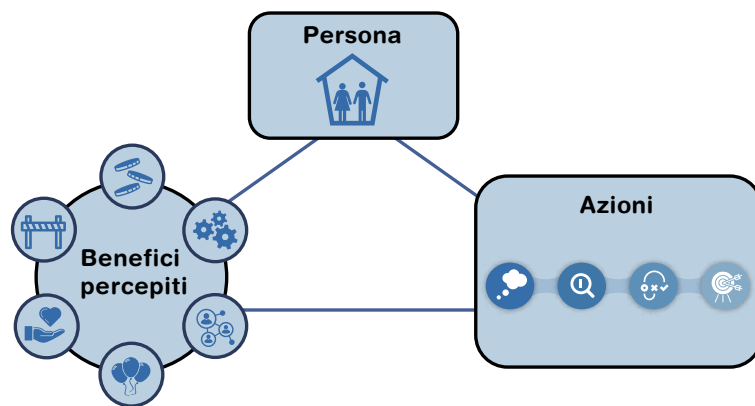
Cosa caratterizza il sogno della proprietà di abitazione?

Questo studio focalizzato sui potenziali proprietari di abitazione è il primo di una serie di studi volti ad aumentare la flessibilità abitativa e a realizzare il sogno della proprietà di abitazione con i relativi benefici.

In una prima fase, il presente studio vorrebbe quindi chiarire cosa caratterizza il sogno di possedere una casa e cosa si aspettano i potenziali proprietari di abitazione dalla loro proprietà. Lo studio intende offrire un quadro olistico dei benefici percepiti dai potenziali proprietari e descrivere in modo più dettagliato il mito della proprietà di abitazione.

SINTESI DELLA STRUTTURA DELLO STUDIO

Prospettive del nucleo familiare (Potenziali proprietari di abitazioni)



Metodi misti di ricerca (combinazione di due metodi)



Interviste semistruzzurate

- 10 persone che vorrebbero acquistare o hanno appena acquistato un'abitazione
- Quando: giugno 2021
- Durata: 1.5 ore



Sondaggio online

- 1'002 persone pronte a trasferirsi
- Quando: ott. / nov. 2021
- Durata: da 10 a 15 minuti

Sintesi della struttura dello studio

Struttura della ricerca: focus su tre prospettive

Questo studio si concentra sulla situazione personale dei singoli potenziali proprietari di abitazione, analizzata su tre prospettive:

- **personale:**
su questo piano, vengono analizzate in particolare le caratteristiche e le condizioni di vita di una persona, anche per trarre conclusioni sul segmento dei potenziali proprietari di un'abitazione;
- **delle azioni:**
nell'ambito del processo decisionale, vengono focalizzate in particolare le fasi che precedono l'acquisto. L'obiettivo è determinare la misura in cui i potenziali proprietari di abitazione hanno ponderato l'acquisto della propria casa;
- **dei benefici percepiti:**
i benefici percepiti rappresentano un elemento centrale del presente studio. Conformemente a Holbrook (1994), è stato suddiviso in cinque fattori motivanti (finanziario, funzionale, sociale, edonistico, altruistico), includendo anche le barriere percepite.

Metodi misti di ricerca: combinazione di due metodi

Per raggiungere l'obiettivo, sono state condotte sia un'indagine qualitativa che una quantitativa, in modo da combinare i vantaggi dei due metodi come, rispettivamente, l'approfondimento della prospettiva dei singoli potenziali proprietari di un'abitazione e la generalizzazione dei risultati.

Indagine qualitativa: interviste semistrutturate

Nell'ambito dell'indagine è stato intervistato un totale di dieci persone. Cinque persone vivono già nella loro nuova abitazione e hanno risposto alle nostre domande in modo retrospettivo, mentre le altre cinque non l'hanno ancora trovata o non si sono ancora trasferite e si sono quindi espresse in termini prospettici.

Indagine quantitativa: indagine online

L'indagine quantitativa, disponibile in tedesco e in francese, includeva solo persone disposte a trasferirsi non proprietarie di un'abitazione. Al sondaggio hanno partecipato complessivamente 1002 persone della Svizzera tedesca e romanda. L'indagine è rappresentativa per età, genere e regione (la Svizzera italiana non è stata presa in considerazione).

SINTESI DEI RISULTATI DELLO STUDIO

3 sottogruppi



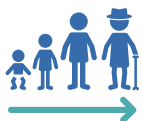
Persone in cerca di una proprietà di abitazione
(n = 323)



Locatari transitori
(n = 307)



Locatari a lungo termine
(n = 372)



Desiderio di uno spazio proprio come istanza generazionale

Il 45.8 % degli intervistati di età compresa tra i 30 e i 39 anni cerca una proprietà di abitazione quale prossima soluzione abitativa contro solo il 23.7 % dei 50 - 69enni.

Ricerca di una proprietà di abitazione senza pressione temporale

Il 77.7 % degli intervistati in cerca di un'abitazione primaria vorrebbe trasferirsi tra più di 2 anni.



Gli intervistati in cerca di una proprietà di abitazione intendono risiedervi a lungo

Oltre l'80 % degli aspiranti proprietari vorrebbe rimanere nella propria nuova abitazione per più di 10 anni, mentre il 63.5 % di essi è intenzionato a rimanervi possibilmente per sempre.

Evidente scarso impegno

Un quinto degli aspiranti proprietari ammette di non avere ancora intrapreso alcuna delle azioni menzionate. Solo circa un terzo di essi ha sottoscritto un abbonamento per la ricerca di un alloggio.



Supporto auspicato per la fattibilità finanziaria

Il 52.4 % e il 52.7 % degli aspiranti proprietari e inquilini transitori auspica un supporto per, rispettivamente, la presentazione delle varie opzioni di finanziamento e la determinazione del prezzo massimo di acquisto sostenibile.

Dubbi sull'accessibilità della proprietà di abitazione

Solo il 15.9 % dei potenziali proprietari e locatari transitori la considera abbordabile. 3 su 4 di questi sottogruppi intervistati vorrebbero che la proprietà dell'abitazione fosse resa accessibile a una popolazione più ampia.





Proprietà di abitazione associata alla stabilità spaziale e finanziaria

Il 90 % e 71.8 % degli intervistati vorrebbe acquistare uno spazio proprio, rispettivamente, per avere un'abitazione a lungo termine e per la stabilità finanziaria.

Aspetti non finanziari come importanti fattori motivanti per l'acquisto di un'abitazione

Gli aspiranti proprietari vedono meno la propria abitazione come oggetto di rendita. Determinanti sono piuttosto gli aspetti non finanziari (come la libertà di progettazione, l'identità di vera abitazione).



Le maggiori barriere sono di natura finanziaria

Il 78.1 % degli aspiranti proprietari di un'abitazione ritiene troppo elevati i prezzi degli immobili. Il 61.6 % di essi non ha ancora identificato lo spazio adatto e alla propria portata economica.

Sintesi dei risultati dello studio

Suddivisione del campione in tre sottogruppi

Per l'interpretazione dell'indagine quantitativa, le 1002 persone intervistate sono state suddivise nei seguenti sottogruppi:

- **persone in cerca di un'abitazione primaria:** persone che attualmente cercano un'abitazione propria;
- **locatari transitori:** persone che cercano un alloggio in affitto ma che in futuro vogliono anche diventare proprietari della propria abitazione;
- **locatari a lungo termine:** persone che cercano un alloggio in affitto e non esprimono il desiderio di possedere la propria abitazione.

La suddivisione in questi tre sottogruppi dovrebbe consentire una migliore contestualizzazione delle dichiarazioni degli aspiranti proprietari in uno scenario più ampio.

Piano personale: desiderio di una proprietà di abitazione come istanza generazionale

Riguardo alla proprietà di un'abitazione, le economie dome-

stiche differiscono soprattutto in termini di età. Se le generazioni più giovani non sono contrarie all'acquisto, le persone con più di 50 anni disposte a trasferirsi si considerano più locatari a lungo termine. La generazione più giovane ha probabilmente ancora del potenziale di acquisto grazie al lungo orizzonte temporale che la separa dal pensionamento. La generazione più anziana, d'altra parte, sembra confrontarsi con una pressione temporale: se non ha ancora realizzato il sogno di possedere un'abitazione, sembra disperare sulle possibilità che si realizzi oppure conferma la preferenza per un alloggio in affitto.

Azioni: situazione iniziale e auspicata

La maggior parte delle persone intervistate è soddisfatta della propria attuale situazione abitativa. La maggior parte degli intervistati si concede del tempo per la ricerca della nuova abitazione da acquistare e vorrebbe trasferirsi in un prossimo futuro compreso tra i 2 e i 5 anni. Una volta trovata la nuova abitazione, queste persone, in particolare le generazioni più anziane e gli aspiranti proprietari, preferiscono rimanere nella loro nuova abitazione per molto tempo. Il 63.5 % delle persone in cerca di un'abitazione primaria vorrebbe possibilmente rimanervi per sempre. I locatari transitori differiscono dagli altri due gruppi: come già suggerisce la loro definizione, sem-

brano cercare una soluzione temporanea perché vorrebbero trovare più rapidamente la propria nuova abitazione e viverci per meno tempo. Gli intervistati in cerca di un'abitazione primaria cercano principalmente una casa (72.8 %), mentre i locatari a lungo termine preferirebbero un appartamento (80.4 %).

Quali cause contingenti di un trasloco, le persone in cerca di una abitazione primaria hanno menzionato in particolare l'acquisto in sé, la creazione o l'allargamento della famiglia e la disponibilità di sufficienti risparmi. I locatari transitori hanno indicato, oltre alla creazione o all'allargamento della famiglia, anche un cambiamento della sede di lavoro o una nuova relazione. In particolare, il pensionamento è indicato come causa contingente dai locatari a lungo termine di maggiore età media. Tuttavia, colpisce il fatto che non necessariamente gli eventi in sé, ma anche i cambiamenti nei bisogni (ad esempio, di minore rumore) possono essere visti come un importante punto di partenza per il cambiamento della situazione abitativa.

Azioni: azioni intraprese e fattori che consolidano / inibiscono l'intenzione di acquisto

Quasi metà degli aspiranti proprietari ha già risparmiato per l'acquisto o ne ha parlato con familiari e amici. Tuttavia, è preoccupante che un quinto di loro affermi di non aver ancora intrapreso alcuna azione.

Le circostanze economiche sono viste come fattori importanti per una maggiore spinta ad agire per acquistare una proprietà di abitazione. Più dell'80 % degli aspiranti proprietari e dei locatari transitori coinvolti nel sondaggio quantitativo ha dichiarato che intensificherebbe la ricerca di una proprietà di abitazione se avesse sufficienti risparmi o se la maggior parte degli immobili costasse meno.

Azioni: fattibilità

Gli intervistati in cerca di una proprietà di abitazione vorrebbero un supporto, in particolare, in merito alla fattibilità finanziaria dell'acquisto. Metà degli aspiranti proprietari e locatari transitori vorrebbe essere assistita per identificare le opzioni di finanziamento (52.4 %) o per determinare il prezzo massi-

mo di acquisto che si può permettere (52.7 %). Altri aspetti non sono attualmente molto condivisi, probabilmente per il fatto che le offerte e i servizi bancari relativi all'ecosistema residenziale sono recenti e limitatamente percepiti dai potenziali clienti.

I potenziali proprietari di abitazioni userebbero principalmente la loro liquidità per acquistare la propria abitazione. È interessante notare che la donazione / eredità è considerata al secondo posto – prima ancora degli averi previdenziali, anche se questi sono altrettanto ampiamente indicati.

Azioni: valutazione della situazione attuale e delle responsabilità

3 su 4 intervistati in cerca di una propria abitazione e in affitto transitorio vorrebbero che la proprietà di abitazione fosse resa accessibile a una popolazione più ampia e fosse maggiormente promossa. Solo il 15.9 % dei potenziali proprietari e locatari transitori la considera abordabile, come confermano anche le barriere indicate nel corso dell'indagine, identificate, da un lato, nei prezzi degli immobili, e dall'altro, nei limiti patrimoniali e reddituali. Questi aspetti fanno attualmente percepire una proprietà di abitazione come accessibile solo a una cerchia privilegiata. Nell'ambito del sondaggio, gli intervistati dovevano anche valutare a chi attribuire la responsabilità del fatto che, in Svizzera, sempre meno persone possono permettersi di possedere la propria abitazione. Dal sondaggio è emerso che sono ritenuti responsabili i singoli attori più che un attore in particolare. Secondo gli intervistati, i responsabili più probabili sono il governo e i legislatori. Il settore edile e il settore immobiliare seguono al secondo posto, seguiti a breve distanza dai fornitori di servizi finanziari.

Benefici percepiti: fattori motivazionali e barriere

9 potenziali proprietari su 10 vorrebbero acquistare perché ragionano a lungo termine. Sembra essere auspicabile anche la stabilità finanziaria a cui aspira il 71.8 % (5° posto) degli intervistati. Tuttavia, gli aspetti finanziari non sono necessariamente decisivi per l'acquisto di un'abitazione. Vengono piuttosto enfatizzati aspetti non finanziari come la libertà di progettazione (81.1 %), il possesso di una vera abitazione (75.3 %) o il desiderio di offrire qualcosa alla propria famiglia

(67.8 %). La proprietà di abitazione è anche meno considerata come oggetto di rendita: solo il 17.4 % degli intervistati vorrebbe investire in un'abitazione per poterla rivendere a un prezzo più elevato.

In particolare, la scarsa offerta è vista come una barriera dagli intervistati alla ricerca di un'abitazione primaria. Da un lato, questi ultimi non hanno ancora trovato un'abitazione adatta, sia in termini di spazi che finanziari, e dall'altro, i prezzi degli immobili sono considerati troppo alti. In linea con la mancanza di offerta, gli aspiranti proprietari dichiarano anche di identificare nella mancanza di patrimonio e di reddito una barriera all'acquisto.

Gli aspetti della fattibilità finanziaria dell'acquisto di una proprietà di abitazione sono ancora più invocati dai locatari transitori e a lungo termine: circa 8 su 10 di essi ritengono che i prezzi degli immobili siano troppo alti o di non avere abbastanza capitale per acquistare una proprietà di abitazione. La flessibilità come fattore motivante per un alloggio in affitto è menzionata solo dal 55.1 % dei locatari transitori e dal 75 % di quelli a lungo termine. Sorge quindi la domanda se questi abbiano liberamente scelto o accettato di vivere in affitto per circostanze personali e la situazione di mercato. Gli indici di preferenza dell'affermazione «l'affitto è l'unica opzione» possono essere tutt'al più interpretati come una tendenza a rimanere involontariamente in affitto.

Conclusioni

Stretto legame tra proprietà di abitazione e famiglia

La famiglia sembra essere un importante fattore per il desiderio di uno spazio proprio. Oltre il 50 % degli aspiranti proprietari afferma di avere almeno un figlio. Nel 44.6 % dei casi, almeno un figlio vive ancora a casa. Rispetto ai locatari transitori e a lungo termine, gli aspiranti proprietari hanno maggiori probabilità di avere figli. Anche gli eventi famigliari futuri indicano che la proprietà di abitazione riveste una maggiore importanza quando si crea o allarga una famiglia. Un aspirante proprietario su cinque afferma infatti che la creazione / l'allargamento di una famiglia è un motivo per acquistare un'abitazione, come conferma la generazione più giovane dei 18-29enni, i quali nell'84.2 % dei casi spingerebbero sull'acquisto di un'abitazione nel caso in cui mettessero su famiglia o questa si allargasse. Dalle interviste è anche emerso che la proprietà di abitazione si rende necessaria in particolare nella fase di vita famigliare (a causa, tra l'altro, della necessità di spazio).

Il desiderio di possedere una casa coincide con quello di stabilità

Uno sguardo al panorama mediatico restituisce spesso titoli come «Mercato immobiliare: quando scoppierà la bolla in Svizzera?». L'acquisto di un'abitazione primaria potrebbe quindi essere sempre più associato a dei rischi. Tuttavia, tale eventualità è contraddetta dalla percezione degli aspiranti proprietari intervistati: solo il 7.4 % di essi ritiene che una abitazione propria sia troppo rischiosa: chi la cerca tende ad associarla alla stabilità spaziale e finanziaria. 9 intervistati su 10 vorrebbero acquistare una proprietà di abitazione perché ragionano a lungo termine, e il 71.8 % vorrebbe acquistarla per investire in un bene finanziariamente stabile.

Il desiderio di stabilità corrisponde anche alla suddetta fase di vita famigliare: la mobilità diminuisce – da un lato si è approdati alla fase di sviluppo della propria carriera (Sigg, Grimm, Tanner & Zirkler, 2020; Maintz, 2004), e dall'altro, anche la situazione privata diventa più stabile. Tale dinamica trova riscontro anche nell'età media al momento del primo matrimonio e della nascita del primo figlio: entrambi avvengono ad

un'età compresa tra i 30 e i 35 anni (UST, 2021c; UST, 2021d). Generalmente, la proprietà di abitazione non viene inoltre vista come un investimento speculativo. Solo il 17.4 % vorrebbe investire per poter rivendere a un prezzo più alto e solo il 41.4 % conviene sul fatto che una proprietà di abitazione sia un buon modo per arricchirsi. Quest'ultimo è visto piuttosto come un'abitazione con vantaggi non finanziari: vengono quindi evocate la libertà di progettazione o la sensazione che lo spazio proprio corrisponda alla «vera» abitazione.

Fattibilità finanziaria quale ostacolo maggiore

Vari studi attualmente indicano che, per i percettori di un reddito medio, è sempre più difficile acquistare l'abitazione con il proprio reddito e patrimonio (UFAB, 2020; Fleury & Schwartz, 2021) a causa dei requisiti troppo restrittivi in materia di capitale proprio e sostenibilità. Le risposte dei partecipanti al presente studio dipingono un quadro simile. Gli aspiranti proprietari identificano le maggiori sfide in particolare con l'offerta carente e la fattibilità finanziaria. Da un lato, non ci sono immobili disponibili adatti, in termini finanziari e / o di spazi, e dall'altro, i prezzi delle abitazioni primarie sono ritenuti troppo alti. Il basso reddito e la mancanza di capitale sono citati come altri importanti deterrenti per l'acquisto di una proprietà di abitazione. 3 su 4 degli aspiranti proprietari e locatari transitori intervistati ritengono inoltre che l'acquisto dell'abitazione dovrebbe essere maggiormente incentivato. Solo il 15.9 % di essi lo ritiene accessibile. Anche qui emergono le problematiche finanziarie legate all'accessibilità di una proprietà di abitazione.

Richiesti più responsabilità e impegno

Interrogati sul perché sempre meno persone possano permettersi una proprietà d'abitazione, i potenziali proprietari intervistati hanno additato come responsabili soprattutto altri attori, come il governo. La popolazione e la società – compresi quindi se stessi - sono considerati meno responsabili. È interessante che circa il 20 % afferma anche di non aver intrapreso nessuna delle (numerose) azioni menzionate e solo un terzo degli aspiranti proprietari e locatari transitori intervistati ha sottoscritto un abbonamento per la ricerca di un alloggio. Sembra anche che gli intervistati in cerca di una propria abitazione non siano disposti a investire molto denaro per tro-

varla. Solo il 2.5 % ha incaricato un'agenzia immobiliare per trovare un'abitazione primaria adatta. In questo contesto, è lecito chiedersi fino a che punto i potenziali acquirenti intervistati siano realmente disposti a investire risorse personali ed economiche (ovvero a esporsi direttamente). In generale, un maggiore attivismo potrebbe anche portare al successo: chi non osa, non vince. Mentre una modifica degli attuali requisiti (ad es. sostenibilità economica) comporta spesso un lungo processo, una singola persona può comunque incidere di più cambiando il proprio comportamento. Varianti insolite e creative, come la pubblicazione di un annuncio su un giornale o la parsimonia nei consumi per risparmiare più capitale, sono realizzabili più facilmente e rapidamente per raggiungere l'obiettivo di una proprietà di abitazione.

Prospettiva: tutti gli attori sono chiamati a contribuire

La situazione del mercato immobiliare rimane tuttavia impegnativa e può essere necessario il ricorso a diverse leve (per esempio anche i criteri di finanziamento). Per realizzare il sogno di possedere un'abitazione con i relativi benefici è necessaria una migliore comprensione delle caratteristiche e preferenze dei potenziali proprietari e di quelli attuali. Questo studio intende contribuire a comprendere meglio i potenziali acquirenti. Le lacune relative agli attuali proprietari di abitazione (per es. vendita, eredità, pregi e difetti del diritto successorio) saranno colmate in un prossimo studio. Sulla base dei due studi, saranno poi proposte delle opportune soluzioni rivolte a tutti gli attori del mercato immobiliare.

