

Comunicato stampa

Analisi di comparis.ch concernente l'acquisto di ipoteche

Acquisto di ipoteche in Svizzera

Per molti prodotti è quasi ovvio cercare l'offerta più conveniente. Proprio per quanto riguarda però uno dei beni più costosi che gravano sulle economie domestiche – l'ipoteca – i confronti dei prezzi sono poco usuali e il livello di informazione dei clienti risulta insufficiente. La metà dei proprietari d'immobili si accontenta dell'offerta che a prima vista gli pare approssimativamente la più conveniente. Questo è quanto risulta da un'indagine rappresentativa condotta dal sito di confronti internet comparis.ch in collaborazione con l'istituto di ricerche sociali GfS.

Zurigo, 13 aprile 2005 – Si può dare per assunto che nessuno è disposto a pagare di più per un certo prodotto se lo può avere per meno. Più i beni sono omogenei, meglio si possono confrontare tra loro. Siccome le ipoteche non rappresentano altro che denaro prestato – un franco è e rimane un franco - i confronti di proposte ipotecarie sono semplici e dovrebbero di fatto essere ampiamente diffusi. Per approfondire la questione il sito di confronti internet comparis.ch ha condotto in collaborazione con l'istituto di ricerche sociali GfS di Zurigo un'indagine rappresentativa sulla base di 1015 proprietari di abitazioni (sia di fatto che in procinto di divenirlo) presenti in Svizzera interna e in Svizzera romanda. I risultati la dicono lunga: pur rappresentando uno dei maggiori oneri finanziari non esiste praticamente alcuna ricerca per l'offerta più a buon mercato.

Esaminare offerte alternative sembra costituire un tabù

Per quanto riguarda le modalità contrattuali la maggior parte dei richiedenti va a informarsi direttamente da un prestatario. E' assai raro che ci si procuri un parere alternativo. Un aspetto positivo è dato dal fatto che tre quarti degli intervistati hanno fatto ricorso a una consulenza personale. Ciò che turba il quadro in questi casi è che la consulenza venga fatta perlopiù dagli stessi consulenti della propria banca. C'è una grande fiducia verso gli interessi indicativi così come vengono pubblicati. Solo pochi sono consapevoli del fatto che questi interessi indicativi non rappresentano altro che prezzi orientativi non vincolanti. In realtà il 70 per cento delle singole proposte ipotecarie è inferiore ai tassi d'interesse indicativi ufficiali. Lo testimoniano in modo esplicito i dati della Borsa ipoteche di comparis.ch e questo fatto viene confermato anche dalle stesse banche.

Uno dei motivi per cui solo raramente si richiedono offerte alternative prima di stipulare un contratto ipotecario è dato dall'ampia fiducia di cui godono gli interessi indicativi. La metà degli intervistati è ricorsa alla prima offerta pervenuta. Meno di un decimo del campione di 1015 persone si è fatta sottoporre più di tre offerte. Tre quarti tra coloro che stanno per diventare proprietari immobiliari dicono di volersi impegnare a richiedere tre o più offerte. Ma la realtà mostra che chi è proprietario di abitazione ha esaminato in media solo 1,8 offerte.

Che le banche mettano a disposizione ipoteche è un fatto risaputo. Meno noti sono per contro altri prestatari. Solo un terzo è a conoscenza del fatto che le ipoteche sono vendute anche da istituti assicurativi. E tra chi lo sa solo uno su otto si è dato da fare per ottenere un'offerta da un assicuratore (ciò che corrisponde al 4% degli intervistati). I dati della Borsa ipoteche di comparis.ch indicano invece che sono le assicurazioni ad aver offerto nel passato recente le proposte più convenienti per

circa il 50% dei casi. Una grande porzione dei beneficiari del credito rinuncia così già in partenza a considerare i prestatori potenzialmente più vantaggiosi. Praticamente sconosciuti in quanto datori del credito risultano inoltre le casse pensioni, la Posta (Postfinance) o l'associazione dei proprietari di casa (HEV).

Un'ipoteca frettolosa presso la propria banca

Più della metà degli intervistati ha dichiarato di aver investito non più di 4 ore per la ricerca dell'ipoteca. Lo stesso tempo viene di solito impiegato per confrontare prodotti nettamente più a buon prezzo, come apparecchi fotografici o se si va a fare la spesa oltre frontiera. Dopo essersi dato da fare per anni a cercare la futura casa il tipico acquirente di abitazione si limita poi a filare direttamente alla propria banca a firmare un qualsivoglia contratto ipotecario senza preoccuparsi minimamente di confrontare più proposte. Inoltre ad ogni rinnovo d'ipoteca si rinsalda anche il rapporto con la propria banca.

Vale invece la pena procurarsi diverse offerte: nove su dieci intervistati che hanno richiesto varie offerte sono dell'opinione di aver avuto così una buona visione d'insieme della situazione creditizia. Quante più offerte vengono richieste tanto più si è disposti a stipulare il contratto ipotecario con un prestatario che non coincide con la propria banca. Ogni informazione supplementare contribuisce a trovare il prestatario più conveniente. Il motivo più importante in base al quale ci si decide per un prestatario è dato dal basso livello degli interessi. La metà degli intervistati sa da una parte che può trattare sugli interessi ma di fatto solo uno su tre lo ha fatto concretamente. Gli svizzeri non sono propensi a tirare sui prezzi – nemmeno per quanto riguarda il tema abitativo che costituisce la voce più importante dell'economia domestica.

Il cosiddetto «comparative shopping» non si è ancora affermato

Le ipoteche in Svizzera sono oggi acquistate alla stregua del dentifricio nella bottega di paese di 50 anni fa: quello che figurava nel ripiano si comprava al prezzo indicato. La stessa cosa succede con le ipoteche: chi vuole un'ipoteca si reca alla propria banca di fiducia e fa un contratto ipotecario. La maggioranza della gente non pare rendersi conto dell'importanza che può avere il confronto delle singole offerte. Con internet si ha ora tuttavia a disposizione un'opportunità per creare maggiore trasparenza anche nel settore ipotecario. Vi sono avvisaglie di un crescente «comparative shopping» – il confronto tra prezzi e prodotti – anche per quanto concerne le ipoteche. Sono in prima linea i proprietari di abitazione più giovani e in ambienti urbani che si premurano di richiedere diverse offerte e che non hanno alcun timore di fronte al fatto di concludere il contratto anche al di fuori della propria banca di fiducia.

In Svizzera si è comunque ancora lungi da una diffusa abitudine a confrontare i prezzi in campo ipotecario. Un gran numero di proprietari di casa continua a pagare di anno in anno migliaia di franchi di troppo. In media la differenza negli interessi tra un'offerta e l'altra all'interno della Borsa ipoteche di comparis.ch si situa attorno allo 0,4 per cento. Se si considera un importo ipotecario di 500'000 franchi su 5 anni (che rappresenta la variante più diffusa) ne risulta una cifra di 10'000 franchi. Se in Svizzera la popolazione concedesse la stessa attenzione all'acquisto dell'ipoteca come usa fare quando compera un apparecchio fotografico sarebbe possibile acquistare l'intero contenuto in apparecchi del negozio – e senza nemmeno ricorrere a confronti sui prezzi.

Per ulteriori informazioni:

Richard Eisler

Direttore

Telefono 01 360 52 62

E-mail: info@comparis.ch

Internet: www.comparis.ch

Le mettiamo volentieri a disposizione i risultati più dettagliati dell'indagine «Acquisto di ipoteche in Svizzera». Le richieste vanno fatte a: media@comparis.ch .
--