



## **COMUNICATO STAMPA**

### **OSSERVATORIO QUALIS SUI MUTUI HLTV, LA SICILIA È LA SECONDA REGIONE PER EROGAZIONI AI “SINGLE”:**

- **Età media di 41 anni, superiore rispetto alla media nazionale**
- **Prezzo di acquisto inferiore alla media italiana dell'11%**

### **IN ITALIA OGGI QUASI 1 MUTUATARIO SU 2 È MONO-RICHIEDENTE (45%)**

Milano, 23 aprile 2024 – In Italia quasi la metà (45%) dei mutui ad elevato loan-to-value, ovvero quelle soluzioni che finanziano più dell'80% del valore dell'immobile, viene sottoscritta da mono-richiedenti. A livello regionale la Sicilia è la seconda regione per numero di acquisti immobiliari da parte di “single” (56%), dopo il Molise (63%) e seguita dalla Sardegna (54%) e dalla Liguria (53%).

Questa tendenza – che emerge dall'Osservatorio di Qualis, Managing General Agent in Italia attiva nel mercato del credito B2B – rispecchia le evoluzioni di una società in continua trasformazione, con una quota di nuclei composti da una sola persona che oggi in Italia raggiunge il 33% delle famiglie, superando, per esempio, la percentuale delle coppie con figli<sup>1</sup>.

Un trend che secondo le proiezioni potrebbe continuare in futuro, con effetti anche sul mercato immobiliare e dei mutui. Basti pensare che nel 2020 il numero di mono-richiedenti si attestava intorno ad un terzo del totale del mercato HLTV e che, da quel momento in poi, ha registrato una crescita del 45%.

In Sicilia l'età media dei mono-richiedenti nel 2023 è di 41 anni, superiore rispetto alla media nazionale che dal 2020 al 2023, il periodo preso in considerazione dall'Osservatorio, è diminuita da 42 a 38 anni. In regione lo stipendio medio annuale di 25.500€ di questo target di richiedenti, inferiore rispetto alla media italiana di circa 28.300€, si riflette anche nel prezzo medio di acquisto che è di 96.000€, inferiore dell'11% rispetto alla media italiana di 108.000€.

“Leggere le evoluzioni della società in cui viviamo, come i cambiamenti nella composizione dei nuclei familiari, risulta fondamentale per sviluppare soluzioni per l'accesso al mutuo che rispondano alle sfide della quotidianità in un'ottica di inclusione e innovazione.” – ha dichiarato Elena Merlika, responsabile comunicazione di Qualis Credit Risk - “In questa direzione si collocano le proposte di finanziamento per mutui ad elevato loan-to-value che ricoprono, e continueranno a ricoprire, un ruolo centrale proprio nel rispondere alle esigenze di chi si avvicina all'acquisto della casa di proprietà”.

[1] Ipsos, Osservatorio Single, novembre 2023



ooo

### **Qualis Credit Risk**

Nata con l'ambizione di liberare tutto il potenziale del credito per rispondere a un mondo in continuo cambiamento, Qualis Credit Risk è una Managing General Agency, parte del gruppo ANV, che opera nel mercato del credito B2B, fornendo soluzioni flessibili e su misura. Con oltre 25 anni di esperienza, il team lavora con banche, società di credito edilizio e assicuratori europei, creando partnership di lungo periodo, con l'obiettivo di creare valore aggiunto per tutto il mercato. Qualis fa leva sulla propria esperienza e sull'approccio consulenziale nella sottoscrizione di rischi specifici.

Per maggiori informazioni: [www.qualiscreditrisk.com](http://www.qualiscreditrisk.com)

### **Contatti**

#### **Barabino & Partners**

##### **Media Relations**

Tel.: +39 02/72.02.35.35

Francesca Manco

[f.manco@barabino.it](mailto:f.manco@barabino.it)

Marta Reguzzoni

[m.reguzzoni@barabino.it](mailto:m.reguzzoni@barabino.it)