



## I MUTUI AD ELEVATO LOAN-TO-VALUE NEL 2025

---

Qualis Credit Risk



[www.qualiscreditrisk.com](http://www.qualiscreditrisk.com)

# Sommario

Il mercato dei mutui ad elevato loan-to-value, nato nel 2005 con l'obiettivo di agevolare l'acquisto della prima casa senza l'anticipo tradizionalmente richiesto del 20%, è cresciuto di importanza totalizzando nel 2025 il 25%<sup>1\*</sup> delle erogazioni del mercato dei mutui acquisto.

Il segmento, ideato per aiutare le fasce più giovani e deboli nell'accesso alla casa di proprietà, oggi si dimostra uno strumento dinamico ed utilizzato per molteplici finalità. Sulla base dell'esperienza Qualis la crescita delle erogazioni assicurate nel 2025 è del 36.6% rispetto al 2024.

- Continua a crescere l'utilizzo tra gli over 36, che nel portafoglio assicurato rappresenta il 54,8% dei mutuatari rispetto al 52,9% nel 2024. La crescita è accompagnata da un ulteriore leggero aumento dell'età media (38,4 anni nel 2025 vs 38,3 nel 2024) e un più corposo incremento dei prezzi di acquisto delle abitazioni (+4,3% nel 2025).
- Allo stesso tempo queste soluzioni hanno rappresentato uno strumento di inclusione: è cresciuta significativamente l'incidenza degli acquisti da parte di cittadini stranieri, passata dall'10,8% nel 2023 all'11,6% nel 2024 e arrivata al 12,9% nel 2025.
- Analogo andamento si registra se analizziamo l'andamento dei mutui green ad elevato loan-to-value che passano dal 10% nel 2024 al 20,8% nel 2025<sup>2\*</sup>.
- Gli obiettivi ESG europei disegnano per tali soluzioni nuove funzionalità. Se i mutui rappresentano lo strumento chiave per abilitare le persone all'acquisto della propria abitazione, la loro rilevanza cresce ulteriormente quando oggetto di acquisto sono immobili ad alta efficienza energetica o da ristrutturare. L'assenza di soluzioni creditizie adeguate renderebbe più difficoltoso l'acquisto e l'efficientamento degli immobili residenziali, soprattutto per i più giovani, maggiormente sensibili alle tematiche ambientali.

L'adozione di strumenti finanziari in linea con le esigenze di mercato è fondamentale affinché le persone siano supportate nel raggiungimento di obiettivi importanti come l'accesso alla casa di proprietà. Gli operatori finanziari sono chiamati a rispondere ai cambiamenti del mercato con soluzioni adeguate ai bisogni emergenti. Studiare le dinamiche di settore e coglierne le evoluzioni è il primo passo essenziale per affrontare le sfide del futuro.



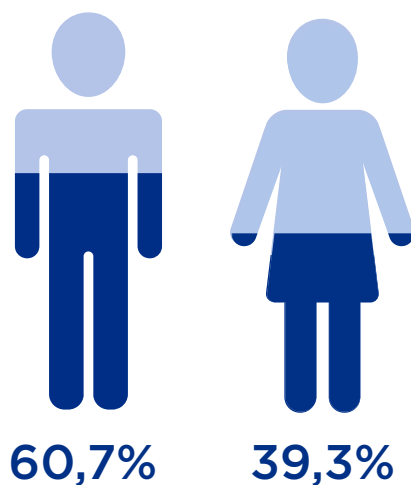
<sup>1</sup>Elaborazione dati di mercato Osservatorio Assofin 2025

<sup>2</sup>I due fenomeni saranno oggetto di approfondimento dedicato nel corso del 2026

## PROFILO DEL MUTUATARIO

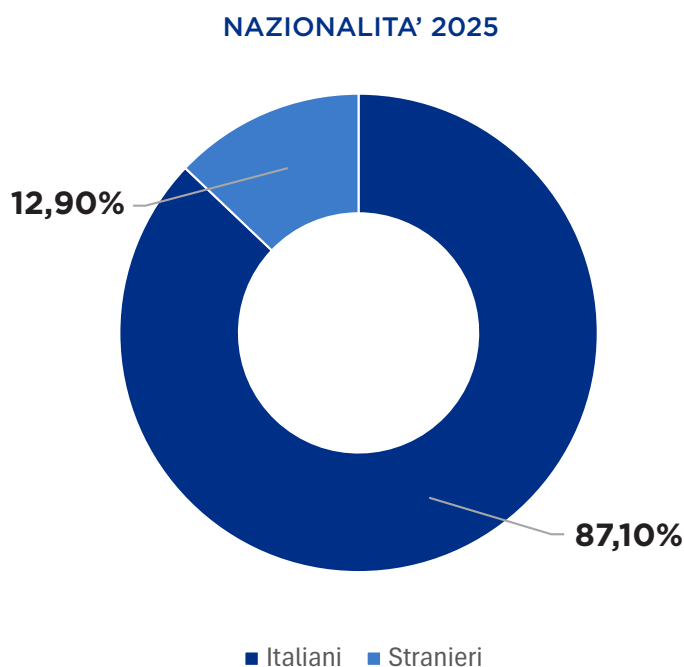
### GENERE 2025

Dal punto di vista del genere le erogazioni si suddividono in: **60,7% uomini** e **39,3% donne**. Nel 2024 gli uomini spiegavano il 52,6% delle erogazioni. La crescita del peso del genere maschile risulta marcata.



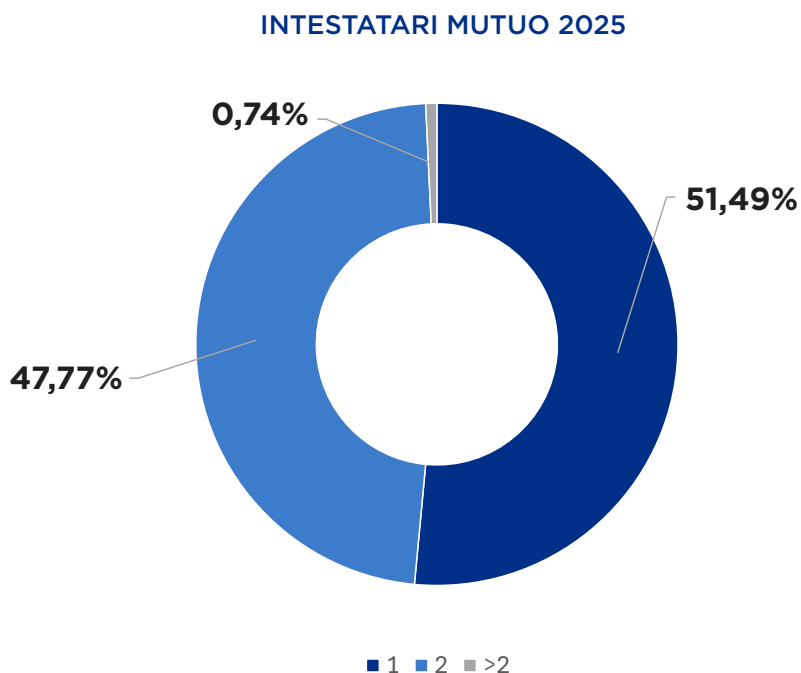
### NAZIONALITÀ 2025

La cittadinanza è italiana nel **87,1%** dei casi, ma cresce la quota di acquirenti non italiani a **12,9%**, da 11,6% nel 2024 e 10,8% nel 2023. Il dato è in linea con le evoluzioni sociali dove il contributo dei nuovi cittadini in tematiche socio-economiche è tangibile e crescente.



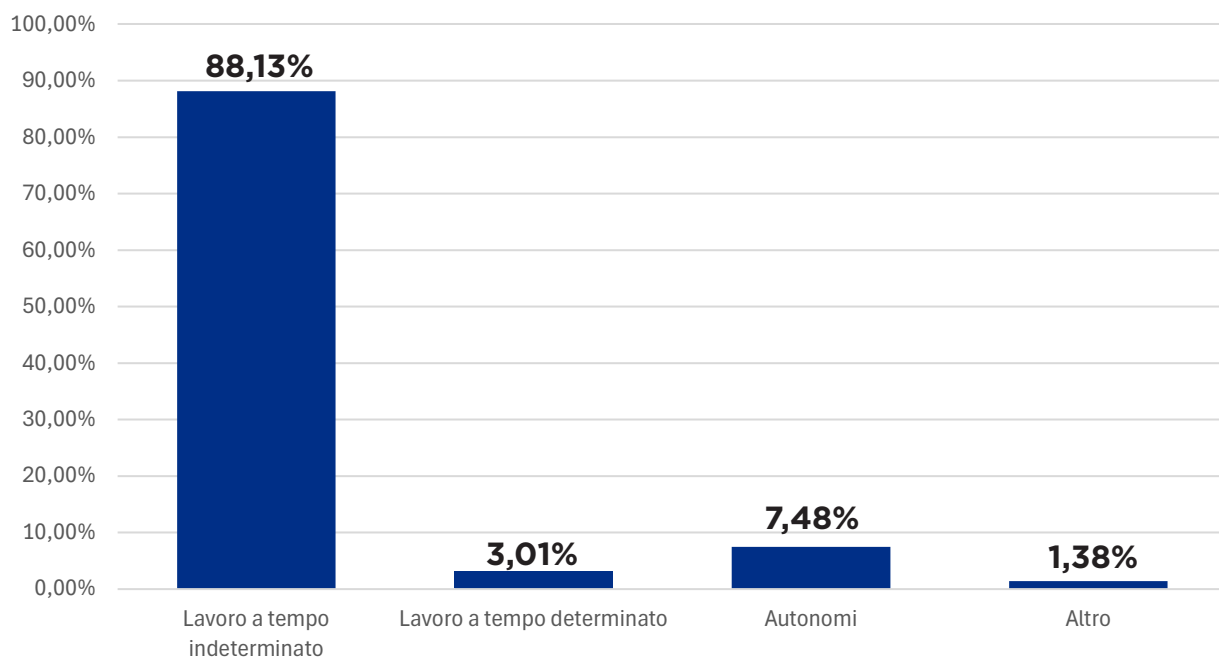
## INTESTATARI MUTUO 2025

La quota di mono richiedenti è in crescita negli anni: raggiungendo il **51,5% nel 2025**, rispetto al 50% nel 2024 ed al 45% nel 2023. Anche tale dinamica si colloca in linea con le trasformazioni dei nuclei familiari.



## TIPOLOGIA DI IMPIEGO 2025

Il lavoro a tempo indeterminato totalizza l'88,13% delle richieste a dimostrazione dell'importanza di una maggiore sicurezza finanziaria nell'acquisto. La parte restante, pari a 11,87% raccoglie le richieste di lavoratori a tempo determinato, autonomi e altre forme di impiego.

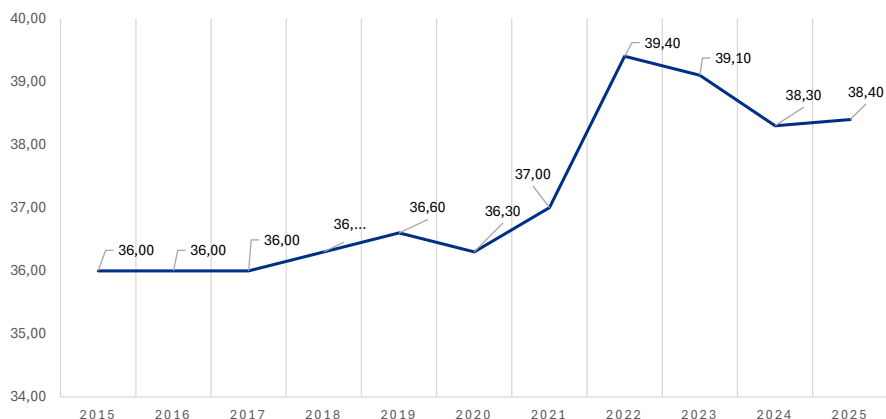


## ETÀ MUTUATARI 2025

Età media **38,4 anni**

Il segmento over 36 è in crescita, arrivando a rappresentare il 54,8% del totale mutuatari, in linea con l'aumento dell'età media nell'accesso alla casa di proprietà. A confronto con il 2024 gli over 36 rappresentavano il 52,9%.

Età mutuatari	%
18- 25	5,30%
26-36	39,90%
37-50	44,40%
>51	10,40%
<b>Totale</b>	<b>100%</b>

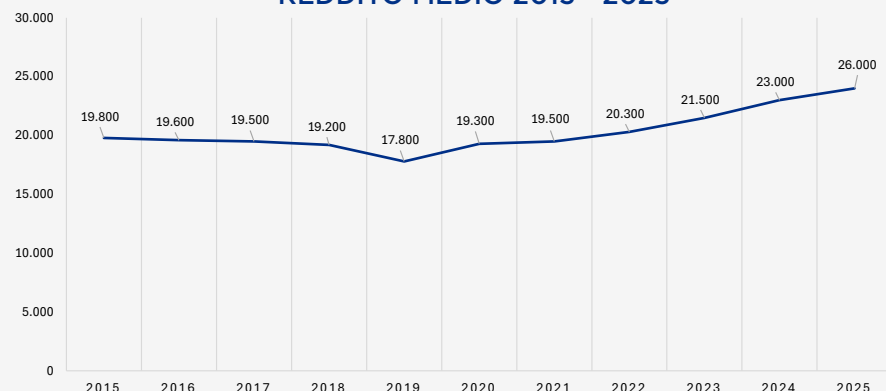


## CLASSI DI REDDITO A SOSTEGNO DEL MUTUO 2025

Il reddito per singolo mutuatario, in media pari a 26.000 €, è in aumento (+13%) rispetto al 2024, con una crescita maggiore rispetto alla crescita del prezzo medio di acquisto (+4,3%) nel 2025. La fascia fino ai 24.000 totalizza circa il 52% delle erogazioni. Le fasce sopra i 30.000 € totalizzano il 18,7% delle erogazioni rispetto al 12,2% dell'anno precedente.

Età mutuatari	%
<= 18.000	10,00%
>18.000 and <= 24.000	42,30%
>24.000 and <= 30.000	29,00%
>30.000 and <= 36.000	8,80%
> 36.000	9,90%
<b>Totale</b>	<b>100%</b>

REDDITO MEDIO 2015 - 2025



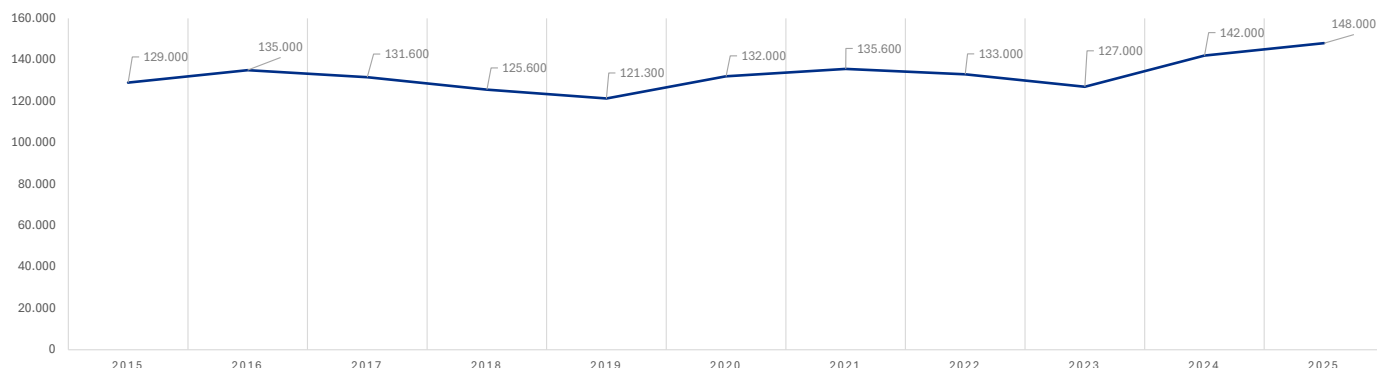
## PREZZO MEDIO DI ACQUISTO 2025

L'importo medio di acquisto delle abitazioni ha raggiunto i 148.000 € nel 2025 con una crescita del 4,3% rispetto al 2024.

La crescita dei prezzi medi è un fenomeno trasversale e diffuso, che ha riguardato 13 regioni su 20.

In alcune regioni le quotazioni rimangono sostanzialmente stabili (Lazio -Marche-Sicilia), mentre una contrazione non trascurabile si registra in Basilicata, Molise, Trentino-Alto Adige e Valle d'Aosta.

PREZZO MEDIO DI ACQUISTO 2015-2025

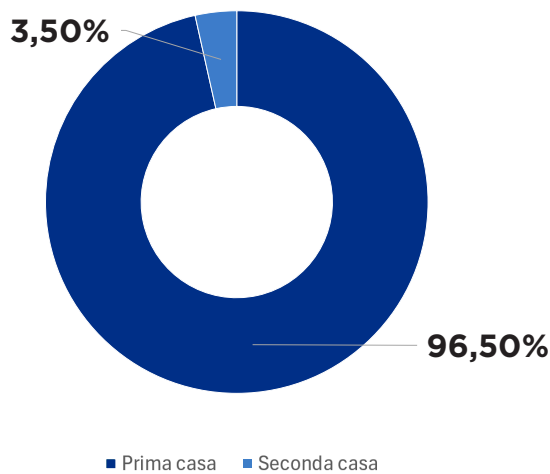


## CARATTERISTICHE DEI MUTUI A ELEVATO LOAN-TO-VALUE

### FINALITÀ DI ACQUISTO MUTUO 2025

Prevale l'acquisto della prima casa tra le finalità del mutuo che rappresentano il 96,5% delle richieste. La bassa incidenza delle seconde case è in linea con l'utilizzo tradizionale del prodotto ad elevato LTV destinato al primo accesso alla casa di proprietà.

FINALITA' DI ACQUISTO 2025

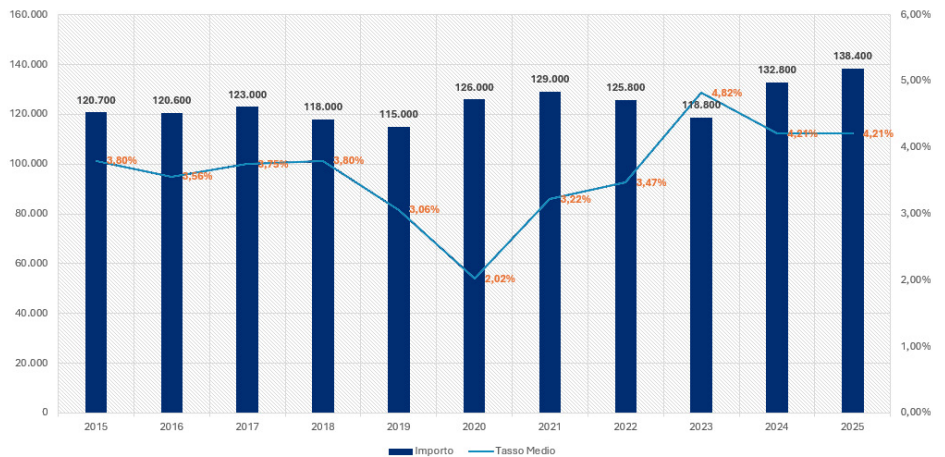
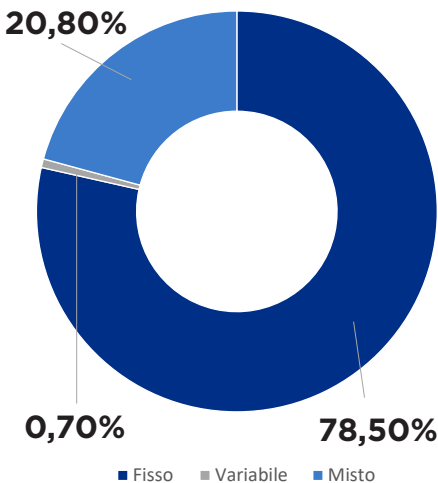


### TIPOLOGIA DI TASSO MUTUO 2025

Il tasso medio rimane invariato **4,21%**.

Prevalgono le erogazioni a tasso fisso: la sicurezza data dalla stabilità del parametro nel tempo lo rende la scelta preferita dal 78,6% dei mutuatari. Cresce la quota del tasso misto che rappresenta il 20,8% delle erogazioni da 16,0% del 2024.

TIPOLOGIA DI TASSO 2025



## TICKET MEDIO DEL MUTUO 2025

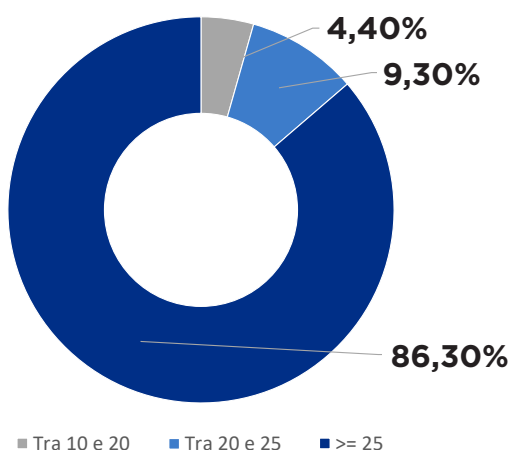
- Il ticket medio nel 2025 si attesta a 138.400 € dai 132.800 € nel 2024, in crescita del 4,2%.
- I mutui di importo sopra i 100.000€ crescono, passando a 68,77% dai 65% nel 2024.
- Le erogazioni sotto i 100.000 € passano a 31,24% dai 35% nel 2024 in linea con la dinamica favorevole dei tassi.
- Più della metà (53,9%) delle erogazioni sono comprese nella fascia tra 100.000 € ed i 200.000 € rispetto al 52% del 2024

CLASSI DI IMPORTO 2025 (% SU CONTRATTI)	%
<50.001	3,67%
50.001- 100.000	27,57%
100.001-200.000	53,87%
200.001-300.000	12,62%
>300.001	2,28%
<b>Totale</b>	<b>100%</b>

## DURATA MEDIA 2025

La durata media si attesta intorno ai **28,1 anni**, dato sostanzialmente stabile rispetto al 2024.

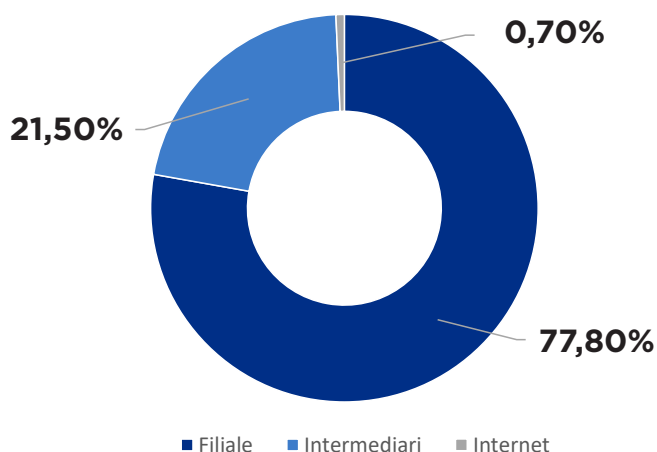
RIPARTIZIONE PER DURATA 2024



## CANALE DOMANDA DI MUTUO NEL 2025

Il canale più utilizzato è il canale diretto (77,8%); i restanti canali raccolgono il 22,2% delle richieste.

CANALE DOMANDA MUTUO 2024





## FOCUS: LE GRANDI CITTÀ

- Le grandi città presentano dinamiche interessanti: sia le compravendite che i prezzi sono in aumento in tutte le città analizzate, tranne Milano dove il prezzo medio è diminuito del 3%, e Roma che ha registrato un prezzo sostanzialmente invariato, per chi acquista con un mutuo ad elevato LTV.
- I capoluoghi registrano un prezzo superiore a quello regionale, con l'unica eccezione di Genova, dove il valore è inferiore del 10% rispetto alla media della regione Liguria.
- Genova e Roma totalizzano nel capoluogo rispettivamente il 49% ed il 52% delle compravendite delle rispettive regioni.
- A Firenze e Milano una casa costa mediamente il 55% in più rispetto alla regione, con un prezzo medio rispettivamente di 243.600€ e 252.800€.

	ROMA	MILANO	TORINO	NAPOLI	GENOVA	PALERMO	BOLOGNA	FIRENZE
Penetrazione capoluogo su transazioni regionali	52%	9%	21%	15%	49%	20%	13%	9%
Prezzo medio €	212.700	252.800	138.400	185.300	110.200	145.700	205.800	243.300
Variazione vs 2024	54%	38%	32%	28%	12%	79%	13%	7%
Variazione prezzi vs 2024	0%	-3%	11%	16%	10%	9%	3%	10%
Delta vs prezzo medio regione	18%	55%	14%	16%	-10%	18%	33%	55%



# Il vantaggio dell'esperienza

Qualis Credit Risk Specialists è una MGA che si occupa trasversalmente di tutto il processo del credito: dalla sottoscrizione, amministrazione, gestione dei sinistri, fino al più complesso processo di portfolio management.

Con un approccio specializzato e flessibile alla valutazione del rischio nel settore dei finanziamenti, della finanza strutturata e della gestione del capitale, Qualis unisce banche e compagnie assicurative in una collaborazione vantaggiosa di tutte le controparti coinvolte.

Si impegna attivamente a promuovere soluzioni assicurative dedicate all'accesso alla proprietà immobiliare lavorando con banche, società edilizie, istituzioni finanziarie e broker contribuendo alla costruzione di un mondo migliore e sostenibile.

Crediamo che ci sia sempre un modo perché le cose si avverino. Ci impegniamo a dare forma a soluzioni dedicate che consentano agli operatori finanziari di risolvere questioni complesse.

## CONTATTI

### **Roberta Brunelli**

Managing Director & CEO

roberta.brunelli@qualiscreditrisk.com

M: +39 349 886 5095

### **Vittorio Bruno**

Commercial and Underwriting Head, Italy

vittorio.bruno@qualiscreditrisk.com

M: +39 340 736 1329

## MEDIA RELATIONS

### **Barabino & Partners Media Relations**

+39 02/72.02.35.35

### **Francesca Manco**

f.manco@barabino.it

### **Marta Reguzzoni**

m.reguzzoni@barabino.it