

Primo convegno SISE - Società Italiana di Sociologia Economica

Roma, 26-27-28 Gennaio 2017

Proprietari poveri o ricchi investitori? L'accesso al credito delle famiglie italiane

Marianna Filandri

Dipartimento di Culture, Politiche e Società, Università di Torino

marianna.filandri@unito.it

VERSIONE PRELIMINARE

Introduzione

Il rapporto tra finanziarizzazione e struttura delle disuguaglianze è oggi al centro dell'attenzione di diversi studiosi (Gallino, 2015). Una delle ragioni alla base di questa attenzione richiama certamente la diffusione di logiche e strumenti di natura finanziaria in molteplici ambiti della vita quotidiana, nonché il perdurare della attuale crisi economico-finanziaria. Sempre di più individui e famiglie hanno infatti la necessità di fare ricorso ai mercati finanziari per accedere a beni e servizi indispensabili per la riproduzione sociale e il benessere individuale (Salento e Dagnes, 2016). Lo sviluppo di un facile accesso al credito, anche a persone a basso reddito e con deboli credenziali finanziarie, ha certamente una valenza positiva. La diffusione nella popolazione di indebitamento e investimento può però assumere una connotazione negativa. Il processo di finanziarizzazione è infatti alla base dell'accesso a condizioni migliori di vita, ma si costituisce anche come ambito di ulteriore fragilità per nuclei già svantaggiati. Questi due significati riflettono la progressiva iniquità del sistema socio-economico che al tempo stesso incrementa ed è incrementata dal processo di finanziarizzazione (Dagnes e Filandri, 2016). I processi di finanziarizzazione delle famiglie si accompagnano infatti a opportunità e condizioni diseguali nell'accesso a beni e servizi fondamentali (Salento e Dagnes, 2016).

In questo contesto la casa costituisce un ambito di analisi privilegiato. Essa rappresenta allo stesso tempo un elemento chiave della posizione nella stratificazione sociale e una cruciale dimensione economica delle famiglie. Secondo la prospettiva stratificazionista la casa è vista come un prodotto della strutturazione delle disuguaglianze sociali. Essa è considerata una parte fondamentale nell'allocazione delle risorse materiali e immateriali degli individui e delle famiglie. Le caratteristiche dell'abitazione - dal titolo di godimento al valore, dalla dimensione alla presenza di problemi strutturali - costituiscono il fenomeno della disuguaglianza abitativa che cambia tra gruppi con differenti caratteri in base alla loro posizione nella stratificazione sociale (Filandri, 2015). Le diverse proprietà socio-economiche e demografiche delle famiglie, come l'età, il genere, l'istruzione, l'occupazione e il reddito, nonché la nazionalità e il contesto territoriale influenzano diversamente la probabilità di essere proprietario di una casa piuttosto che di vivere in assenza di disagio abitativo (Kolb *et al.*, 2013). Tra queste, la componente economica, che definisce il potere di acquisto delle famiglie, è certamente la più determinante nella definizione delle opportunità abitative. Vi sono però grandi differenze in base ai contesti storici e istituzionali e studi locali hanno mostrato come altre caratteristiche rivestano un ruolo chiave nelle disuguaglianze abitative.

L'abitazione costituisce inoltre la componente principale della ricchezza delle famiglie. Tradizionalmente infatti le analisi sugli aspetti distributivi delle disuguaglianze economiche si sono, per lo più, soffermate sui redditi monetari, senza analizzare in modo approfondito la questione della ricchezza. Quest'ultima - che solo negli ultimi anni ha acquisito un ruolo centrale nella ricerca - proprio la ricchezza delle famiglie, nel caso italiano, è invece, nel caso italiano, da considerare di particolare importanza. Sappiamo infatti che la disuguaglianza nella distribuzione della ricchezza è maggiore di quella del reddito (Brandolini *et al.*, 2004). Oltre al ruolo di primo piano nella composizione delle attività reali, la proprietà dell'abitazione di residenza è legata anche a una iniziale disponibilità economica delle famiglie e alle caratteristiche del mercato del credito. In Italia, ma anche in altri paesi del Sud Europa, il sistema bancario concede spesso soldi a chi i soldi già li ha. La diffusione dei mutui dagli anni Novanta è infatti andata aumentando soprattutto tra coloro che hanno più risorse (Dagnes, 2010) e in generale la presenza di mutui in Italia non rappresenta un indicatore di fragilità, ma di forza sul mercato finanziario (Chiuri e Jappelli, 2003).

A questo quadro si aggiungono però altri due elementi rilevanti. Il primo è relativo al fatto che la crisi del 2008 ha colpito pesantemente un particolare tipo di debitori: i mutuatari con mutuo a tasso variabile, la cui rata ha mostrato un aumento considerevole (Moiso, 2014). Questo dato mette in luce come nel processo di finanziarizzazione del bene casa non tutte le famiglie siano uguali, anche escludendo i due poli rappresentati da chi non accede alla proprietà e da chi vi accede senza mutuo. Il secondo elemento fa riferimento al fatto che sempre più sono diffusi, in una fascia di popolazione privilegiata, consumi abitativi che possono essere definiti opulenti: proprietà di seconde, terze o quarte

case. Non è da escludere poi che anche in questo caso l'accesso agli immobili avvenga tramite il mercato del credito.

Considerati questi elementi, il presente articolo si pone l'obiettivo di capire quanto il mercato del credito rappresenti oggi una forma di accesso al bene casa o quanto sia invece una forma di ulteriore accumulazione di ricchezza mediante l'acquisto di seconde case. I mutui sono più diffusi tra chi ha acquistato la prima casa? Il valore del debito in che proporzione è rispetto al valore dell'abitazione? E come cambia in base alla classe sociale di appartenenza? Per rispondere a queste domande sarà condotta un'analisi longitudinale sui dati italiani utilizzando in particolare i microdati dell'indagine sui bilanci delle famiglie italiane della Banca d'Italia. Specificamente si terrà conto delle dimensioni dell'età e della classe sociale della famiglia.

Quadro teorico di riferimento

La proprietà della casa in Italia

La proprietà della casa in Italia è stata incentivata per lungo tempo dalle politiche sociali in vari modi, alcuni diretti altri indiretti. Le radici profonde della “cultura della proprietà” (Filandri, 2015) possono essere fatte risalire a più di cento anni fa. A questo proposito possiamo riferirci addirittura al primo provvedimento organico dello Stato a livello nazionale in ambito abitativo che risale al 1903 con la legge 254, detta “Luzzatti” dal nome del suo proponente. Questa norma promuove un intervento attivo della politica a sostegno dei ceti meno abbienti, individuati come coloro che hanno un reddito inferiore a una determinata soglia. La fascia della popolazione più debole può dunque accedere a un'abitazione a prezzi più bassi di quelli del mercato. Nonostante la circoscrizione allo strato più povero, la norma prevede esplicitamente sia l'affitto sia la proprietà. Questa norma si inserisce perfettamente nel processo avvenuto lo scorso secolo nelle moderne società occidentali che vede la proprietà come il titolo di godimento “naturale” delle abitazioni (Ronald, 2008). La carta costituzionale, qualche anno dopo, pur non richiamando esplicitamente il diritto alla casa, ma solo l'inviolabilità del domicilio (articolo 14), esprime il supporto della proprietà. L'articolo 47 infatti dice: “La Repubblica favorisce l'accesso del risparmio popolare alla proprietà dell'abitazione, alla proprietà diretta coltivatrice e al diretto e indiretto investimento azionario nei grandi complessi produttivi del Paese”.

In generale le politiche perseguite nello scorso secolo hanno mantenuto basso il livello dell'offerta di case in affitto e alto quello dell'offerta di vendita. La politica del credito poi ha portato molte famiglie che avrebbero preferito abitare in affitto all'acquisto della casa. In questo modo si è costituito uno strumento di rastrellamento del risparmio delle famiglie che hanno acconsentito a pagare alte rate per decine di anni, ossia per il tempo necessario a “svalutare” il valore della casa acquistata (Bortolotti,

1978). A questo si è affiancata l'inefficienza del sistema previdenziale e l'erosione causata dalla svalutazione nei risparmi delle famiglie, senza impieghi alternativi più convenienti, che hanno contribuito alla spinta verso la proprietà della casa, che ha rappresentato una sorta di assicurazione supplementare sulla malattia e sulla vita (Bortolotti, 1978, p. 222). Dal punto di vista normativo una tappa significativa è rappresentata certamente dalla legge che nel 1978 ha introdotto l'equo canone e ha fissato vincoli stringenti alla possibilità dei proprietari di incrementare i canoni. La legge sull'equo canone viene approvata per dare risposta da un lato a una forte conflittualità sociale sul tema del diritto alla casa, dall'altro alle richieste da parte della proprietà edilizia di superamento del blocco degli affitti (Poggio, 2005). La riforma prevedeva una regolazione con canoni di affitto fissati, secondo parametri di qualità e dimensione dell'abitazione, a un livello tale da essere economicamente sostenibili per gli inquilini e ragionevolmente remunerativi per i padroni di casa (Minelli, 2004; Poggio, 2005). La definizione di un canone oggettivo a fronte di un livello di equità variabile a seconda del reddito posseduto, insieme alla convinzione diffusa dei proprietari sulla inadeguatezza del rendimento garantito dall'equo canone, hanno costituito gli elementi per i quali già in partenza questa norma regolativa non potesse raggiungere risultati apprezzabili (Lungarella, 2006). Questo ha però indotto molti proprietari a ritirare gli immobili dal mercato delle locazioni per venderli, visto che i margini di guadagno con gli affitti si erano decisamente ridimensionati (Baldini, 2010). Le politiche abitative attuate nel nostro paese hanno portato allo sviluppo della proprietà, anche con diverse azioni dirette di produzione e vendita. Un esempio significativo è il Piano decennale per l'edilizia pubblica sempre del 1978. Con questo provvedimento lo stato finanzia interventi di edilizia convenzionata e agevolata diretti alla costruzione di abitazioni e al recupero del patrimonio edilizio esistente. Questi sostegni, benché destinati anche alla locazione, si sono nella realtà concretizzati prevalentemente nella promozione della proprietà. Così è stato anche per i successivi provvedimenti per l'edilizia agevolata che si sono realizzati in un sostegno pubblico alle abitazioni: dalla cosiddetta legge Ferrari-Botta del 1992 fino ad arrivare ai Contratti di Quartiere.

La spinta pubblica alla proprietà è anche conseguenza della riduzione dell'offerta di case popolari avvenuta a partire dagli anni Ottanta che ha costretto molte famiglie povere a rivolgersi al mercato della proprietà per mancanza di alternative (Olagnero, 2008). Il ritiro del settore pubblico dagli investimenti immobiliari a fini sociali è stato particolarmente marcato: dal 1985 al 2005 si è passati da volumi di edilizia agevolata attorno al 20% sul totale degli immobili edificati a meno del 4% (Galdini, 2012).

L'intervento pubblico di promozione dell'acquisto di casa si è realizzato anche attraverso la normativa tributaria con gli incentivi fiscali che si sono realizzati soprattutto in anni recenti. Tra questi troviamo: le agevolazioni per l'acquisto della prima casa, la riduzione delle imposte per venditore e acquirente di prima casa, le agevolazioni a soci di cooperative di abitazione e le detrazioni fiscali per le spese di ristrutturazione e messa a norma delle abitazioni (Minelli, 2004, p. 109).

Sono dunque tutte queste le azioni che nel tempo lo Stato ha adottato nell'ambito delle politiche abitative – che hanno avuto come conseguenza uno sbilanciamento verso l'opzione proprietaria in tutti i segmenti della stratificazione sociale, anche delle famiglie che disponevano di mezzi anche minimi. A ciò va aggiunto che, nell'esperienza italiana, la casa è vista come un ottimo investimento (sicuro e in grado di rivalutarsi con il tempo), anche a fronte della limitata offerta di alternative altrettanto allettanti sul mercato finanziario, almeno fino al decennio scorso (Poggio, 2009).

L'abitazione come fonte di ricchezza

La casa, oltre a soddisfare il bisogno abitativo, può essere concepita come una vera e propria fonte di ricchezza posseduta e/o ereditata. Per molte famiglie è la principale fonte di ricchezza e in quanto tale contribuisce, spesso in modo rilevante, allo strutturazione e alla riproduzione delle disuguaglianze sociali. La casa può essere connessa alla dimensione della ricchezza in due modi. Da un punto di vista sincronico, quindi guardando alla condizione attuale degli individui, è essa stessa una ricchezza. Da un punto di vista diacronico, quindi guardando alle trasmissioni intergenerazionali, il possesso e le caratteristiche della casa dipendono in modo importante dai trasferimenti di ricchezza (monetaria o immobiliare) da una generazione all'altra.

Nel primo caso – che è quello di interesse in questo articolo - l'abitazione viene vista come ricchezza posseduta dal nucleo familiare che interferisce con le altre forme di disuguaglianza sociale, *in primis* con quelle occupazionali. Da questo punto di vista, la casa non influisce solo sulle condizioni abitative, ma più in generale influisce sulle condizioni di vita della famiglia. Si tratta infatti di un bene dal valore non trascurabile che è in grado di produrre un reddito in natura – vale a dire l'affitto che si dovrebbe pagare per lo stesso immobile se questo fosse di proprietà di altri (Headey, 1978) – che integra i redditi che derivano dal lavoro. Da questo punto di vista, rappresenta quindi una risorsa economica che è potenzialmente in grado di interagire con le risorse derivanti dal mercato del lavoro nella strutturazione delle disuguaglianze sociali. Detto in altro modo, il bene casa potrebbe compensare o, al contrario, ampliare le disuguaglianze derivanti dal mercato del lavoro (Kurz e Blossfeld, 2004). Soprattutto se si considera che l'affitto implicito, ovvero la misura del costo opportunità di possedere invece che affittare una abitazione, è una componente non trascurabile del reddito delle famiglie proprietarie; secondo alcune stime della Banca d'Italia vi incide in media per circa un 20% (Banca d'Italia, 2008). In realtà si tratta di un tema poco esplorato su cui sarebbe interessante concentrare l'attenzione (Filandri 2015). Non considerarlo significa infatti sottostimare le disuguaglianze, anche alla luce della considerazione che la distribuzione della ricchezza – come detto – è più diseguale di quella del reddito (Shapiro, 2001; Brandolini *et al.*, 2004).

Sostenibilità dei costi per l'accesso alla proprietà.

All'interno del filone di studi che richiama il concetto di *housing affordability*, sono state proposte, tra le altre, due definizioni che richiamano espressamente la rilevanza della proprietà della casa nelle nostre società. In questo caso il concetto di sostenibilità dei costi abitativi riguarda l'accesso alla proprietà, non tanto per chi la casa la ha già acquistata, quanto per coloro che pensano di acquistarla per la prima volta. Quindi la questione della sostenibilità dei costi abitativi riguarda non solo le famiglie più svantaggiate che sono nella parte inferiore della distribuzione dei redditi, ma tutti i livelli di reddito. Gan e Hill (2009) propongono di distinguere tra la capacità di acquistare una casa, anche ottenendo un mutuo adeguato (*purchase affordability*), e la capacità di pagare il mutuo (*repayment affordability*). Entrambe le definizioni includono parametri come l'importo minimo di anticipo, il rapporto tra percentuale della rata del mutuo sul reddito, nonché la durata del mutuo e il tasso di interesse. La distinzione tra capacità di acquisto e di pagamento del mutuo sta nei cambiamenti del mercato del credito. In particolare la deregolamentazione del mercato dei mutui ha portato a un aumento della durata media dei prestiti e a una riduzione dell'importo minimo necessario per accendere un mutuo, in termini di percentuale sul valore dell'immobile (Gan e Hill, 2009). Quindi, se i prezzi degli immobili non fossero aumentati, questi cambiamenti avrebbero portato a una maggiore capacità di accesso alla proprietà (*purchase affordability*), senza avere alcun impatto sulla capacità di pagare le rate del mutuo (*repayment affordability*). In altre parole, una famiglia con un dato livello di ricchezza iniziale e un determinato flusso di reddito atteso sarebbe stata in grado di acquistare una casa più costosa, senza modificare l'importo del mutuo, in quanto il rapporto tra rata e reddito rimarrebbe invariato. Una situazione ancora più vantaggiosa, poi, sarebbe quella nella quale i tassi di interesse dei mutui diminuiscono a fronte di una stabilità dei prezzi degli immobili. Questo porterebbe infatti a migliorare la condizione sia di *purchase affordability* sia di *repayment affordability*. Con lo stesso livello di reddito e ricchezza le famiglie potrebbero accedere a case più costose e allo stesso tempo avrebbero rate di mutui inferiori. In realtà, la deregolamentazione del mercato del credito ha sempre portato a un aumento dei prezzi degli immobili.

Ricapitolando, le più immediate conseguenze della deregolamentazione del mercato del credito quindi sono relative a tre aspetti: l'aumento della percentuale del valore dell'abitazione finanziabile tramite mutuo; l'aumento del rapporto tra salario e prestito richiesto; l'ampliamento della popolazione che può avere accesso al mutuo (caratteristiche degli individui meno restrittive) (Stephens, 2007). Questi cambiamenti hanno fatto sì che avessero accesso all'acquisto dell'abitazione persone con un salario più basso rispetto a quanto avveniva in passato, favorendo l'accesso alla proprietà abitativa ma dall'altro lato aumentando però i rischi ad essa correlati. L'aumento del bacino di potenziali e attuali mutuatari porterebbe quindi sostegno della tesi per cui la diffusione di un mercato del credito più ampio costituisca un elemento a favore dell'accesso alla proprietà per tutti.

D'altro canto non si può non considerare la disuguaglianza nell'accesso ai mercati finanziari. Il coinvolgimento di fasce ampie della popolazione nei processi di finanziarizzazione non sempre è stato perseguito a fronte di condizioni di solidità economica necessarie per sostenerli (Dagnes e Filandri, 2016). E sebbene in Italia la partecipazione al mercato del credito sia rimasta più contenuta che altrove (ad esempio rispetto alla società americana) la tipologia e la sostenibilità dell'indebitamento possono risultare distribuite in modo diseguale tra la popolazione (Dagnes e Filandri, 2016).

Investimento e indebitamento costituiscono pertanto attività che contengono luci ed ombre e tali gradazioni non sono necessariamente distribuite nello stesso modo, o in modo casuale, tra la popolazione, bensì investimento e indebitamento – nella loro definizione più astratta e nella loro declinazione concreta, come per i mutui per le abitazioni, – acquisiscono strutturalmente le disuguaglianze sociali, costituendo opportunità per alcuni e vincoli per altri. L'accesso ai mercati finanziari non ha infatti una connotazione univoca: da un lato rappresenta una risorsa per i nuclei familiari, soprattutto in fasi delicate e rilevanti dei percorsi di vita e di carriera; dall'altro, costituisce un fattore di rischio, aumentando l'esposizione e la vulnerabilità dei soggetti (Negri e Filandri, 2010).

Dati, variabili e metodo

Per rispondere alle domande di ricerca si sono condotte analisi secondarie sui dati dell'Indagine sui bilanci delle Famiglie Italiane rilevati periodicamente dalla Banca di Italia. Si sono utilizzati tutti i dati disponibili dal 1977 al 2014. Il vantaggio offerto da questi dati è che non solo consentono una stima precisa dell'ammontare del valore degli immobili e dei debiti contratti, ma permettono anche di avere una stima degli andamenti di lungo periodo.

In particolare l'attenzione sarà posta su quattro aspetti relativi al possesso di abitazioni e ai mutui. Il primo riguarda il numero di case possedute e il titolo di godimento dell'abitazione di residenza. A questo proposito si è creata una tipologia a 4 modalità: a) nessuna abitazione, affittuari; b) solo una proprietà nella quale si risiede; c) due o più proprietà compresa quella dove vive la famiglia; d) una (o in rarissimi casi due) proprietà ma residenza in un immobile in locazione. Il secondo aspetto è relativo al valore degli immobili, abitazione di residenza e altre abitazioni – esclusi quindi i terreni e i fabbricati. Il terzo e il quarto elemento considerato riguardano la dimensione dell'indebitamento contratto con istituti bancari e di credito per l'acquisto e la ristrutturazione di abitazioni, che viene interpretato come i mutui accesi. Nel lavoro si terrà conto sia del fatto che vi sia o meno un ricorso al mercato del credito, sia il suo ammontare.

Questi aspetti saranno messi in relazione con la classe sociale della famiglia, considerata come la posizione degli individui nella stratificazione sociale. Essa è ricostruita a partire dall'occupazione del

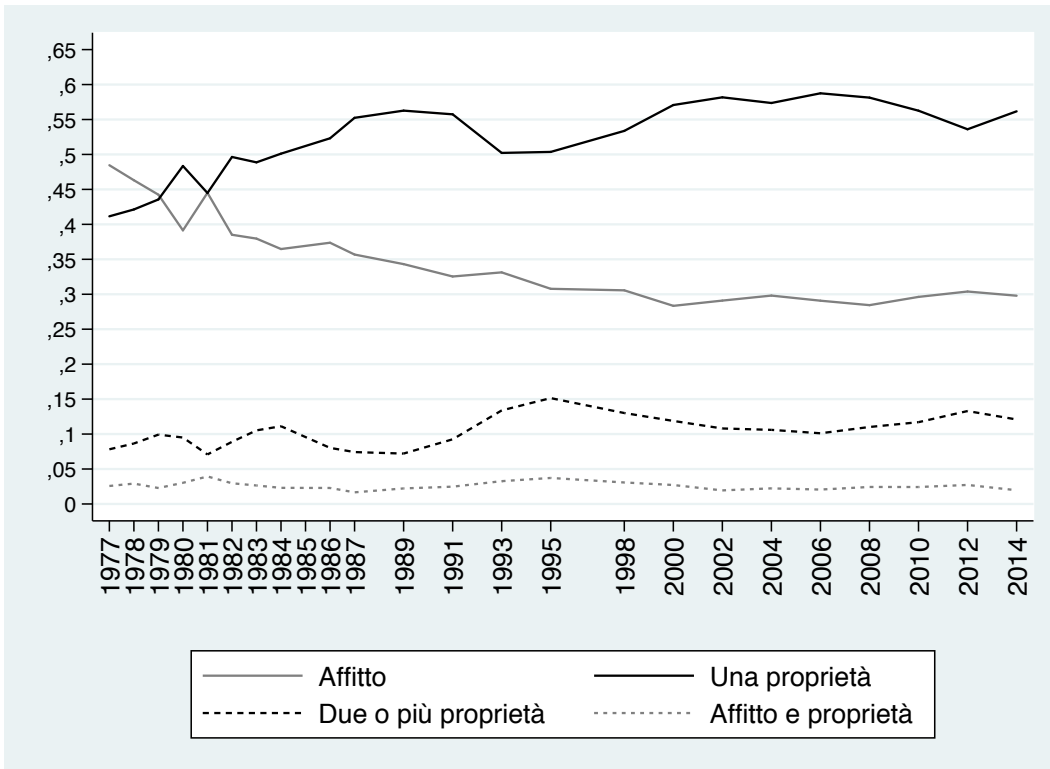
capofamiglia adottando un criterio di dominanza: ad ogni famiglia viene assegnata la più alta classe sociale tra i suoi membri, definita sulla base dello stato occupazionale. La classe sociale di appartenenza si articola in quattro modalità: a) la classe alta, formata da imprenditori, liberi professionisti e dirigenti; b) la classe media impiegatizia, che comprende i lavoratori dipendenti non manuali a medio o alto livello di qualificazione; c) la classe media autonoma composta da lavoratori autonomi e coadiuvanti familiari); d) la classe operaia formata da lavoratori dipendenti manuali a bassa qualificazione (operai o posizione simile). Questa classificazione è già stata usata in diversi studi sia sulla ricchezza sia sulla casa (cfr. Dagnes *et al.*, 2014).

Le analisi, a carattere descrittivo, hanno tenuto conto delle caratteristiche familiari (numero dei componenti adulti e minori, – età e titolo di studio del più alto percettore di reddito), nonché del contesto di residenza (area geografica di residenza), attraverso il ricorso alla regressione lineare (su valori trasformati in logaritmo) e logistica binomiale. I risultati sono presentati come effetti medi (Wooldridge, 2002; Bartus, 2005), ovvero probabilità stimate medie tenuto conto della diverse caratteristiche tra le famiglie.

Risultati

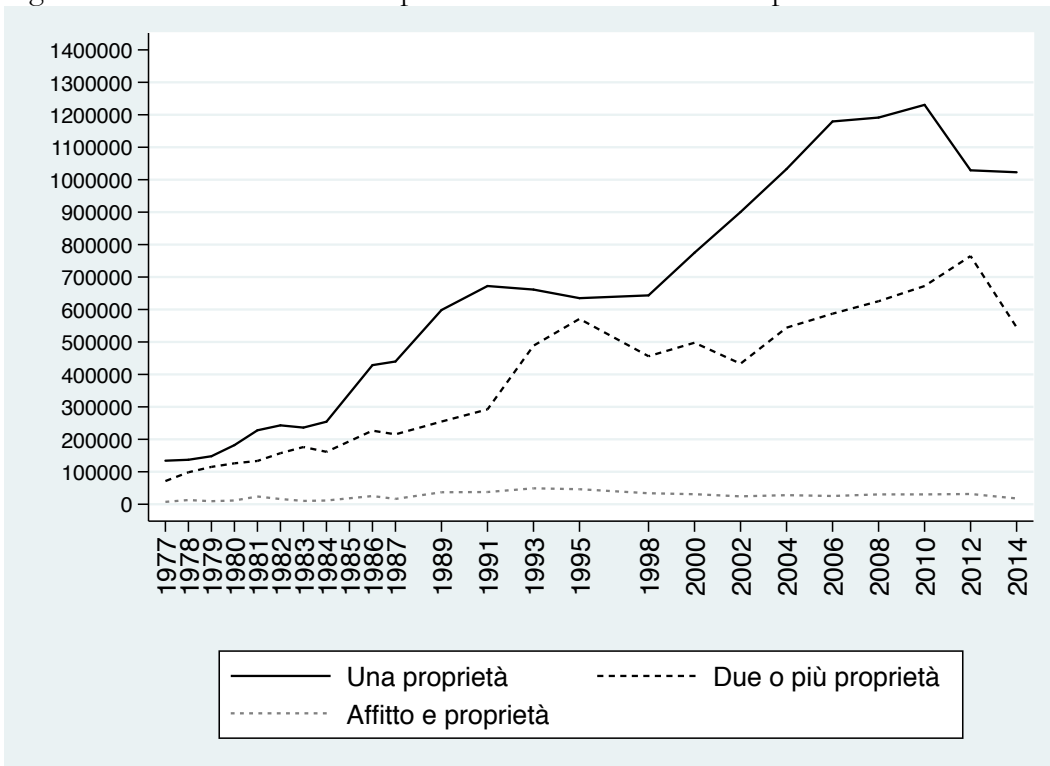
La proprietà della casa – è ben noto – è ampiamente diffusa in Italia. I nostri dati, in linea con quelli censuari, mostrano un andamento crescente nel tempo della diffusione della proprietà della casa (Bernardi e Poggio, 2004; Poggio, 2006). All'aumento dei proprietari è corrisposta una diminuzione delle famiglie che si trovano a vivere in affitto (figura 1). Ma, nonostante il marcato declino – circa 20 punti percentuali in quasi quarant'anni –, esse rappresentano ancora nel 2014 una fetta consistente della popolazione che non riesce ad accedere alla proprietà. Oltre alla crescita della percentuale di famiglie che risiede in una propria abitazione, si può osservare anche come siano aumentate anche le famiglie che posseggono una o più abitazioni, oltre a quella dove vivono. È questo il fenomeno delle seconde e terze case che configurano i cosiddetti consumi abitativi opulenti, ma possono costituire anche una forma di investimento in quanto vengono poi affittate e sono fonte di reddito. A partire dalla metà degli anni Novanta questa situazione ha riguardato circa una famiglia ogni dieci.

Figura 1. Famiglie proprietarie e affittuarie in Italia. Dati pesati 1977-2014



Fonte: elaborazione su dati Banca di Italia.

Figura 2. Ammontare totale del patrimonio immobiliare. Dati pesati 1977-2014.



Fonte: elaborazione su dati Banca di Italia.

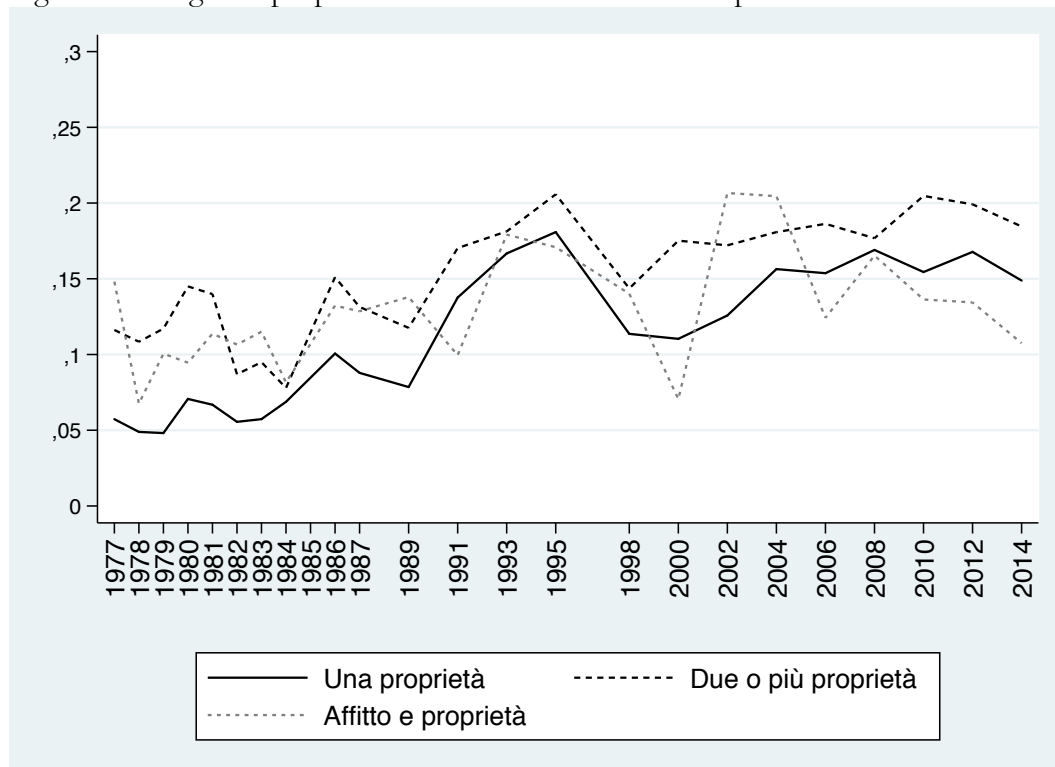
La disuguaglianza nella distribuzione della proprietà delle abitazioni risulta ancora più evidente dalla figura 2, nella quale si osserva come il patrimonio immobiliare di poco più del 10% della popolazione sia piuttosto vicino a quello di tutte le famiglie che posseggono solo la casa di residenza. In questo caso si è considerato il patrimonio immobiliare complessivo, senza detrarre i debiti. I mutui per l'acquisto di abitazioni - come detto - a partire dagli anni Novanta sono andati aumentando, ma non in maniera omogenea nella popolazione. Si sono infatti concentrati soprattutto tra coloro che hanno più risorse (Dagnes, 2010). I nostri dati confermano questo risultato anche in anni recenti: sono infatti più diffusi i mutui tra coloro che posseggono più di un'abitazione e che quindi hanno consumi abitativi che vanno oltre al soddisfacimento della necessità primaria (figura 3). La disuguaglianza nell'erogazione dei mutui si può osservare - pur in forma più contenuta rispetto a quella sull'ammontare del valore delle abitazioni - anche nella figura 4 sull'ammontare del debito complessivo erogato.

Introducendo la variabile classe sociale di appartenenza osserviamo che le famiglie che si trovano in una condizione di maggiore vantaggio nel possesso di più immobili sono quelle di classe alta. Al contrario si trovano in affitto le famiglie di classe bassa che in Italia ancora oggi non riescono, se non per circa quattro famiglie su sei, ad accedere all'acquisto (figura 5).

La disuguaglianza di classe sociale si dispiega anche osservando i dati sul valore delle abitazioni possedute. Nuovamente vediamo un vantaggio della classe alta rispetto a tutte le altre e in generale all'aumentare della posizione di classe aumenta il valore medio della casa posseduta (tabella 1).

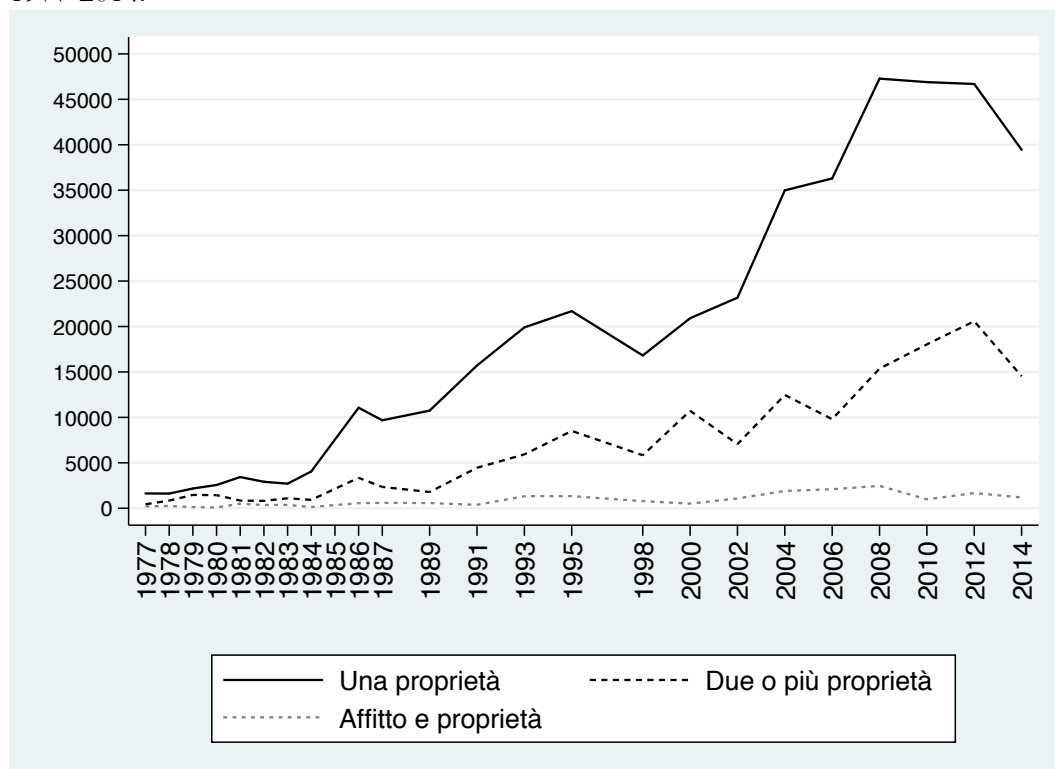
I dati successivi (figura 6 e tabelle 2 e 3) mostrano come considerando il debito per classe sociale, come in generale la presenza di mutui, in Italia non rappresenti un indicatore di fragilità, ma al contrario di forza sul mercato finanziario. Sono infatti con più probabilità le famiglie con più risorse che accedono a un mutuo: questo ha frequentemente un valore più alto sia in termini assoluti sia in termini relativi al valore dell'immobile per il quale viene richiesto.

Figura 3. Famiglie in proprietà con un mutuo acceso. Dati pesati 1977-2014.



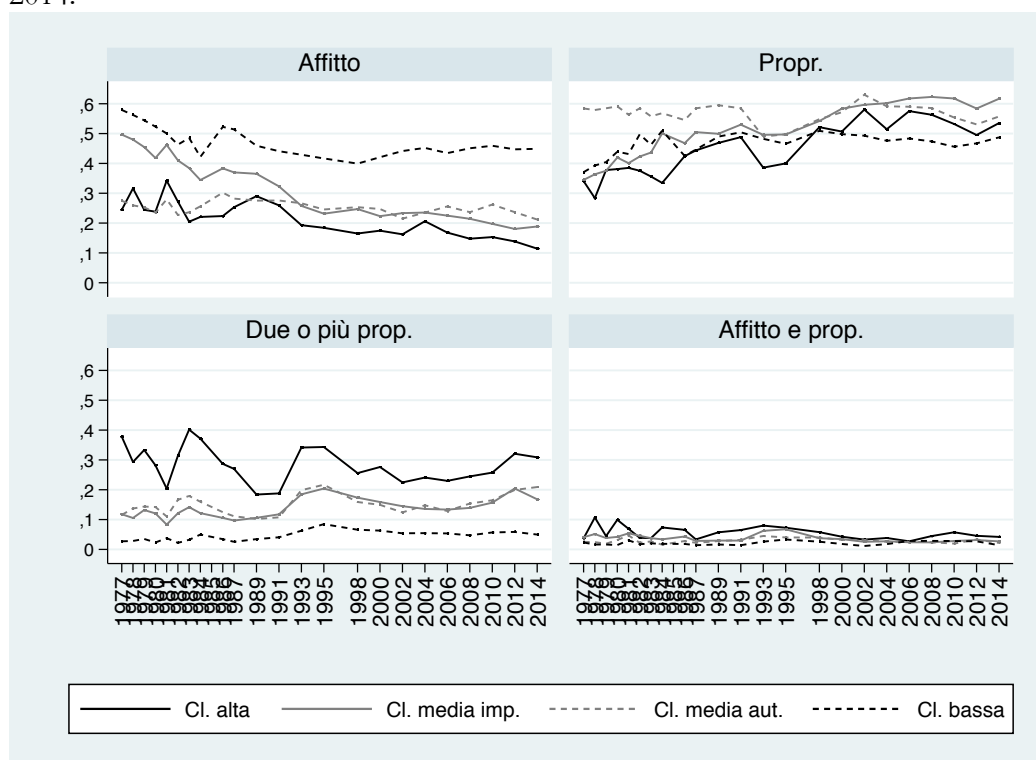
Fonte: elaborazione su dati Banca di Italia.

Figura 4. Ammontare totale dei debiti per acquisto di abitazioni. Dati pesati 1977-2014.. Dati pesati 1977-2014.



Fonte: elaborazione su dati Banca di Italia.

Figura 5. Famiglie proprietarie e affittuarie in Italia per classe sociale di appartenenza. Dati pesati 1977-2014.



Fonte: elaborazione su dati Banca di Italia.

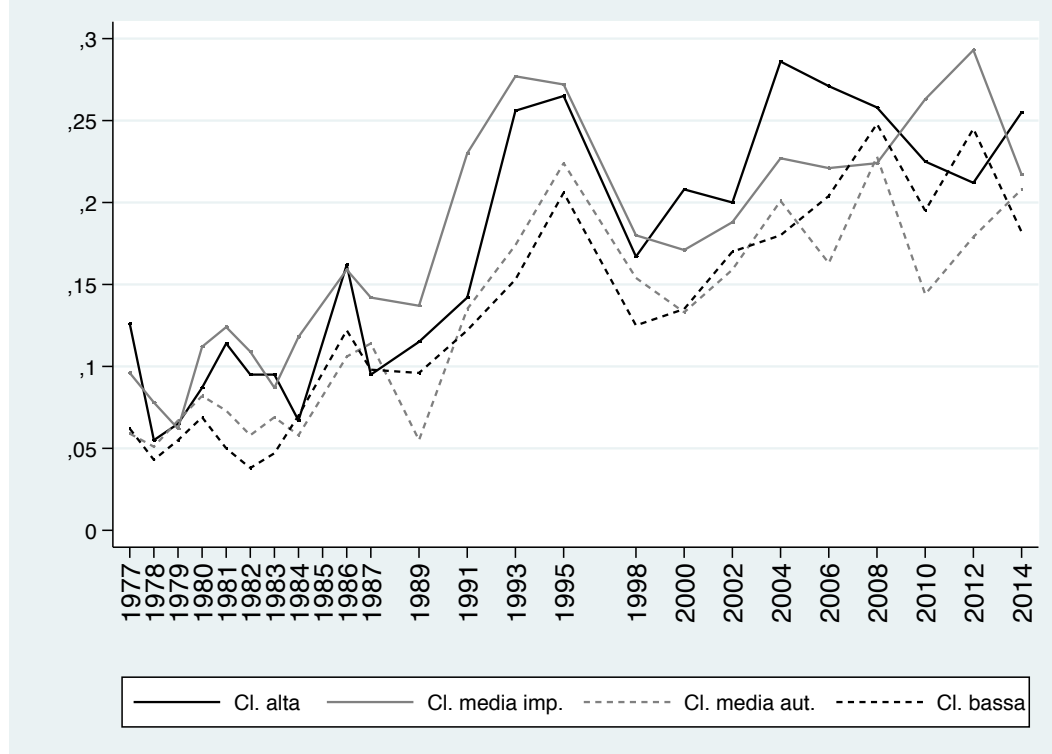
Tabella 1. Regressione lineare sul logaritmo del valore delle abitazioni possedute per classe sociale di appartenenza. Dati pesati 1977-2014. (Modello completo in appendice)

	Cl. alta	Cl. media imp.	Cl. media aut.	Cl. bassa
1977	-	-0,723***	-0,675***	-1,236***
1978	-	-0,683***	-0,562***	-1,062***
1979	-	-0,374***	-0,290**	-0,851***
1980	-	-0,489***	-0,339***	-0,952***
1981	-	-0,550***	-0,467***	-0,936***
1982	-	-0,518***	-0,407***	-0,902***
1983	-	-0,713***	-0,550***	-1,193***
1984	-	-0,690***	-0,585***	-1,052***
1986	-	-0,633***	-0,517***	-1,065***
1987	-	-0,734***	-0,569***	-1,062***
1989	-	-0,496***	-0,329***	-0,864***
1991	-	-0,447***	-0,445***	-0,916***
1993	-	-0,422***	-0,351***	-0,969***
1995	-	-0,452***	-0,440***	-0,935***
1998	-	-0,298**	-0,248**	-0,751***
2000	-	-0,467***	-0,385***	-0,863***
2002	-	-0,477***	-0,436***	-0,870***
2004	-	-0,378***	-0,345***	-0,807***
2006	-	-0,333***	-0,366***	-0,732***
2008	-	-0,422***	-0,390***	-0,842***
2010	-	-0,316***	-0,339***	-0,686***
2012	-	-0,374***	-0,344***	-0,841***
2014	-	-0,375***	-0,309***	-0,735***

Legenda: * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$

Fonte: elaborazione su dati Banca di Italia.

Figura 6. Probabilità di avere un mutuo acceso per classe sociale. Dati pesati 1977-2014.



Fonte: elaborazione su dati Banca di Italia.

Tabella 2. Regressione lineare sul logaritmo del valore dei mutui per l'acquisto di abitazioni per classe sociale di appartenenza. Dati pesati 1977-2014.

	Cl. alta	Cl. media imp.	Cl. media aut.	Cl. bassa
1977	-	-0,005	-0,880**	-0,314
1978	-	0,131	0,469	-0,283
1979	-	0,113	-0,369	-0,367
1980	-	-0,171	-0,128	-0,705*
1981	-	-0,193	0,103	-0,546*
1982	-	0,04	-0,867**	-0,677
1983	-	-0,25	0,143	-0,54
1984	-	-0,314	-0,34	-0,494*
1986	-	-0,327	0,049	-0,674**
1987	-	-0,579*	-0,716**	-0,734**
1989	-	0,015	-0,434	-0,317
1991	-	0,103	0,284	-0,094
1993	-	-0,079	0,196	-0,19
1995	-	-0,265	-0,299	-0,251
1998	-	-0,375**	-0,085	-0,860***
2000	-	-0,795***	-0,344**	-0,848***
2002	-	-0,463***	-0,077	-0,441***
2004	-	-0,386***	-0,067	-0,522***
2006	-	-0,533**	-0,818***	-1,042***
2008	-	-0,265	-0,059	-0,215
2010	-	-0,296*	-0,332	-0,431***
2012	-	-0,293	-0,075	-0,370*
2014	-	-0,238*	-0,245	-0,325***

Legenda: * p<0.05; ** p<0.01; *** p<0.001

Fonte: elaborazione su dati Banca di Italia.

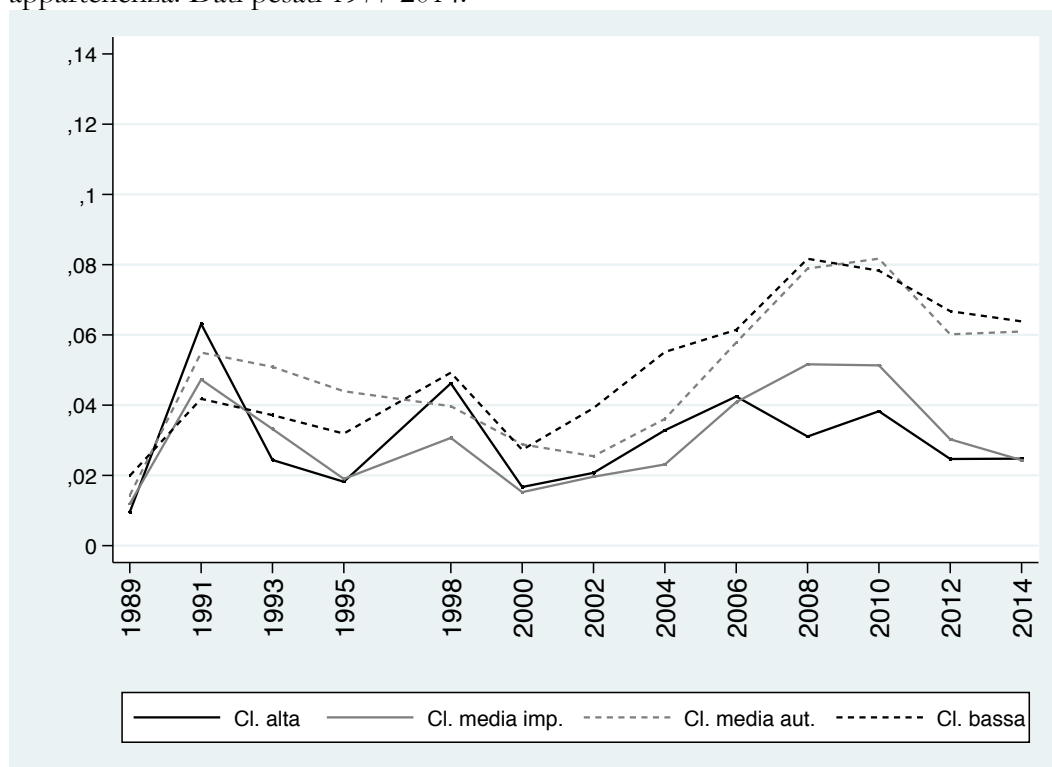
Tabella 3. Regressione lineare sul valore dei mutui per l'acquisto di abitazioni in termini percentuali sul valore dell'immobile (loan to value) per classe sociale di appartenenza. Dati pesati 1977-2014.

	Cl. alta	Cl. media imp.	Cl. media aut.	Cl. bassa
1977	-	-0,003	-0,005	-0,010**
1978	-	0,002	0,003	-0,003
1979	-	0,000	0,005	-0,005
1980	-	-0,001	0,001	-0,011
1981	-	0,002	-0,005	-0,012**
1982	-	-0,001	-0,007	-0,013**
1983	-	-0,001	0,001	-0,007*
1984	-	0,007*	-0,002	-0,004
1986	-	-0,020**	-0,018*	-0,026**
1987	-	0,005	-0,003	-0,008
1989	-	0,003	-0,011**	-0,005
1991	-	0,013***	0,005	0,007
1993	-	0,007	0,000	-0,01
1995	-	0,005	-0,001	-0,002
1998	-	-0,013	-0,016	-0,024**
2000	-	-0,020**	-0,026***	-0,031***
2002	-	-0,022	-0,02	-0,030*
2004	-	-0,03	-0,034	-0,040*
2006	-	-0,051	-0,059	-0,068*
2008	-	-0,671	-0,638	-0,669
2010	-	0,01	-0,028**	-0,027**
2012	-	0,024*	-0,013	-0,011
2014	-	-0,02	-0,047***	-0,057***

Legenda: * p<0.05; ** p<0.01; *** p<0.001

Fonte: elaborazione su dati Banca di Italia.

Figura 7. Distribuzione della percentuale di rifiuti di accesso al credito in Italia per classe sociale di appartenenza. Dati pesati 1977-2014.



Fonte: elaborazione su dati Banca di Italia.

Prima di concludere che effettivamente le disuguaglianze in termini di accesso al credito siano risultato dell'impossibilità delle famiglie di fascia sociale più bassa di accedere al mercato del credito, è ancora possibile pensare che questo sia risultato di una scelta voluta. È noto infatti che la propensione all'indebitamento di soggetti più fragili sia più bassa, o – detto in altri termini – pur potendo accedere al mercato del debito sono diverse le famiglie che preferiscono non farlo. A questo proposito possiamo ancora osservare i dati presentati nella figura 7. Come si vede, però, una fetta di popolazione non riesce ad accedere al mercato del credito, pur avendo espressamente fatto richiesta (purchase affordability). In particolare le famiglie di classe bassa e di classe media autonoma sono quelle che soprattutto in anni recenti dopo la crisi economica finanziaria del 2008 hanno più probabilità di vedersi rifiutato un mutuo. A questo proposito sarebbe interessante avere dati più approfonditi sul valore degli immobili di interesse, gli importi richiesti e i tipi di mutui contraibili.

Osservazioni conclusive

L'articolo prende le mosse dal tentativo di mettere in relazione il valore della proprietà delle abitazioni con quello dei debiti contratti in relazione alla classe sociale di appartenenza. Il punto di partenza è il considerare l'ampia diffusione della proprietà della casa in tutti gli strati della popolazione. A questo si affiancano però due elementi: da un lato il processo di diffusione di accesso al credito che favorisce in linea di principio le fasce meno abbienti, dall'altro l'acquisto di abitazioni a fini di investimento che invece interessa maggiormente gli strati più avvantaggiati. In realtà dall'analisi dei dati Banca di Italia per quasi un quarantennio dal 1977 al 2014 emerge il vantaggio sia in termini assoluti sia relativi delle famiglie di classe alta, rispetto a quelle di classe bassa. Le prime sono infatti con più probabilità nella condizione di possedere due o più abitazioni, mentre le seconde sono più frequentemente in affitto. A questo si affianca un ammontare di ricchezza posseduta maggiore per chi possiede più immobili. L'accesso al credito è inoltre più diffuso tra le classi alti, sia in termini di probabilità di avere un mutuo in corso, sia in termini del suo ammontare assoluto e in percentuale sul valore dell'immobile. Infine le famiglie di classe bassa sono anche quelle che più spesso si vedono rifiutare l'erogazione di un prestito. Questo scenario quindi non solo fa considerare come, a fronte di una diffusione della proprietà della casa così ampia, permangano situazioni di grande disuguaglianza, ma anche che vi siano tutte le condizioni perché queste si riproducano nel tempo. E anche il ruolo giocato dall'accesso al credito sembra andare in questa direzione.

Bibliografia

- BALDINI, M. (2010), *Le politiche sociali per la casa in Italia*, in «Quaderni della ricerca sociale», 22.
- BANCA D'ITALIA (2008), *I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2006*, in «Supplementi al Bollettino statistico. Indagini campionarie», 7.
- BARTUS, T. (2005), *Estimation of Marginal Effects Using Margeff*, in «Stata Journal», 5, pp. 1–23.
- BERNARDI, F. e POGGIO, T. (2004), *Home Ownership and Social Inequality in Italy*, in BLOSSFELD, H.-P. E KURZ, K. (a cura di), *Home Ownership and Social Inequality in Comparative Perspective*, California, Stanford University Press.
- BORTOLOTTI, L. (1978), *Storia della politica edilizia in Italia*, Roma, Editori Riunioni.
- BRANDOLINI, A., CANNARI, L., D'ALESSIO, G. e FAIELLA, I. (2004), *Household wealth distribution in Italy in the 1990s*, in «Temi di discussione del Servizio Studi - Banca d'Italia», 530.
- CHIURI, M. C. e JAPPELLI, T. (2003), *Financial Market Imperfections and Home Ownership: A Comparative Study*, in «European Economic Review», 47, pp. 857-75.
- DAGNES, J. (2010), *Consumi, ricchezza e status di ceto medio*, in NEGRI, N. E FILANDRI, M. (a cura di), *Restare di ceto medio. Il passaggio alla vita adulta nella società che cambia*, Bologna, Il Mulino.
- DAGNES, J. e FILANDRI, M. (2016), *La finanziarizzazione delle famiglie italiane: trappola o trampolino?*, articolo presentato a: «Non conferenza annuale Espanet "Modelli di welfare e modelli di capitalismo. Le sfide per lo sviluppo socio-economico in Italia e in Europa"», Macerata.
- DAGNES, J., FILANDRI, M. e STORTI, L. (2014), *Wealth Inequality and Housing Conditions among Middle Classes in Italy* articolo presentato a: «APPAM International Conference "The Decline of the Middle Classes Around the World?"», Segovia, 28-30 September.
- FILANDRI, M. (2015), *Proprietari a tutti i costi*, Roma, Carocci.
- GALDINI, R. (2012), *L'abitare difficile. La casa in Italia tra desideri e risorse*, Napoli, Liguori.
- GALLINO, L. (2015), *Il denaro, il debito e la doppia crisi spiegati ai nostri nipoti*, Torino, Einaudi.
- GAN, Q. e HILL, R. j. (2009), *Measuring housing affordability: Looking beyond the median*, in «Journal of Housing Economics», 18, pp. 115-25.
- HEADEY, B. (1978), *Housing Policy in the Developed Economy*, London, Croom Helm.
- KOLB, K., SKOPEK, N. e BLOSSFELD, H. P. (2013), *The two dimensions of housing inequality in Europe are high home ownership rates an indicator of low housing values?*, in «Comparative Population Studies», 38, pp. 1009–40.
- KURZ, K. e BLOSSFELD, H.-P. (a cura di), (2004) *Home Ownership and Social Inequality in Comparative Perspective*, Stanford, Calif., Stanford University Press.
- LUNGARELLA, R. (2006), *La casa e l'affitto*, Bologna, Clueb.
- MINELLI, A. (2004), *La politica per la casa*, Bologna, Il Mulino.

- MOISO, V. (2014), *La vulnerabilità e il denaro: contesti istituzionali e pratiche familiari*, articolo presentato a: «Convegno Espanet Italia», Torino, 18-20 Settembre.
- NEGRI, N. e FILANDRI, M. (a cura di), (2010) *Restare di ceto medio*, Bologna, Il Mulino.
- OLAGNERO, M. (2008), *La questione abitativa e i suoi dilemmi*, in «Meridiana», 19, pp. 21-36.
- POGGIO, T. (2005), *La casa come area di welfare*, in «Polis», 2, pp. 279-305.
- Id. (2006), *Proprietà della casa, disuguaglianze sociali e vincoli del sistema abitativo*, in «La Rivista delle Politiche Sociali», 3, pp. 27-40.
- Id. (2009), *Le principali dimensioni della disuguaglianza abitativa*, in BRANDOLINI, A., SARACENO, C. E SCHIZZEROTTO, A. (a cura di), *Dimensioni della disuguaglianza in Italia: povertà, abitazione, salute*, Bologna, Il Mulino.
- RONALD, R. (2008), *The Ideology of Homeownership: Homeowner Societies and the Role of Housing*, Basingstoke, New York, Palgrave Macmillan.
- SALENTO, A. e DAGNES, J. (2016), *La finanziarizzazione dell'economia e la nuova struttura della disuguaglianza*, in LONGO, M. E SPINA, F. (a cura di), *La passione per la società. Studi per Marcello Strazzeri*, Lecce, Pensa.
- SHAPIRO, T. M. (2001), *The Importance of Assets*, in SHAPIRO, T. M. E WOLFF, E. N. (a cura di), *Assets for the Poor. The Benefit of Spreading Asset Ownership*, New York, Russel Sage Foundation, pp. 11-33.
- STEPHENS, M. (2007), *Mortgage Market Deregulation and its Consequences*, in «Housing Studies», 22, pp. 201-20.
- WOOLDRIDGE, J. M. (2002), *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, Cambridge and London, MIT Press.