

## Osservatorio Compass – Speciale Arredo

### **Arredo, nel 2024 la spesa media sarà di €1.600. Cresce il credito, forte interesse per il Buy Now Pay Later**

- *La casa rimane una priorità per gli italiani: due su tre pensano alla casa attuale come una soluzione stabile o a lungo termine;*
- *Il 77% vive in una casa di proprietà. La stabilità favorisce gli investimenti negli arredi;*
- *Il punto vendita fisico (76% delle preferenze) è ancora la prima scelta rispetto all'e-commerce (49%);*
- *Cresce il credito al consumo: €2,4 miliardi erogati nel 2023, +6,7% sul 2022. Nelle grandi catene d'arredamento il ticket medio del 2023 è stato di €2.140, per un totale di 305mila acquisti finanziati (+7%);*
- *Il BNPL è ritenuto utile dal 55% degli esercenti intervistati ed è familiare per il 73% dei loro clienti. In almeno il 28% dei casi la dilazione non onerosa rappresenterebbe un incentivo ad aumentare il budget dedicato alla spesa in arredo.*

**Milano, 11 aprile 2024** – La casa di proprietà continua a occupare un posto di primo piano nelle priorità degli italiani. **Due persone su tre pensano alla casa attuale come una soluzione stabile o a lungo termine**, mentre chi ancora non ne possiede una di proprietà, sogna di poterla acquistare. **Vivere stabilmente nella stessa casa incrementa la propensione ad investire nell'acquisto di arredo**. Per chi intende farlo nei prossimi 12 mesi, la spesa media si aggirerà intorno a **€1.600**, sostenuta da un crescente interesse per le formule più innovative di dilazione di pagamento. L'acquisto di oggetti di arredo si finanzia dunque, oltre che con le classiche soluzioni **credito al consumo** (€2,4 miliardi erogati nel 2023; +6,7% sul 2022), anche con il **Buy Now Pay Later**, formula che permette di pagare un bene in quote mensili senza interessi né costi aggiuntivi. Queste sono alcune delle evidenze emerse dall'**Osservatorio Compass dedicato all'arredamento**, diffuso in occasione del **Salone del Mobile.Milano**.

### Casa e arredamento: le preferenze degli italiani

Per gran parte degli italiani la casa di proprietà continua a rappresentare una priorità. Il 77% vive in un'abitazione propria, soprattutto tra Boomer e ceti medio-alti. I giovani, al contrario, spesso vivono in affitto o in case non proprie. Un divario generazionale che riguarda anche le aspettative future. **Due italiani su tre pensano alla casa attuale come ad una soluzione stabile o a lungo termine**, mentre **le generazioni più giovani prevedono di cambiare casa nel breve periodo**. Tra questi spicca la Gen Z: il 53% degli intervistati in questa fascia di età vorrebbe infatti acquistare un'abitazione propria. Nella nuova abitazione gli italiani cercano più verde, un terrazzo o un giardino, per il 23% di coloro che abitano in città con più di 100.000 abitanti, mentre per i Boomer il desiderio sarebbe di passare ad una metratura inferiore, più facile da gestire (18%).

Possedere una casa e pensare a rinnovarla, così come acquistare un'abitazione più spaziosa, porta a investire tempo e denaro per gli arredamenti. **Ma quali sono i canali d'acquisto preferiti dagli italiani?** Nonostante il boom dell'e-commerce, il punto vendita fisico rimane saldamente la prima

scelta, con il 76% delle preferenze (rispetto al 49% dei canali online). Non a caso, i consumatori prediligono le grandi catene dell'arredamento, soprattutto nelle metropoli, mentre nei piccoli centri vince ancora la qualità dell'artigianato. Sono in maggioranza gli affittuari a preferire gli acquisti online, caratterizzati da una convenienza che attrae anche acquirenti con budget più contenuti. **Gli elementi d'arredo più acquistati negli ultimi anni?** Sono i mobili TV e i relativi accessori, a testimonianza che il piccolo schermo rimane l'elemento che riunisce la famiglia nei momenti di relax.

### **Budget, pagamenti e credito al consumo nel mercato dell'arredo**

I dati dell'Osservatorio Compass evidenziano che i consumatori che intendono acquistare nuovi arredi spenderanno in **media €1.594 nel corso del 2024**. Gli italiani prediligeranno il design e i complementi di arredo (24%), ma una parte rilevante del budget per la casa è destinata agli elementi per le camere da letto e ai sistemi di allarme. La **modalità di pagamento** più diffusa è ancora il **pagamento** al momento dell'acquisto (56%), soprattutto per importi contenuti. Al crescere della spesa, cresce però il ricorso a **pagamenti dilazionati nel tempo (44%)**. In un mercato in cui il singolo scontrino può superare facilmente i mille euro, il credito al consumo diventa un'opportunità irrinunciabile.

A questo proposito, elaborazioni Compass su dati Crif mostrano che le erogazioni di credito al consumo tramite dealer convenzionati nel 2023 hanno superato in Italia i **28 miliardi** di euro (+13,5% sul 2022). Il **settore dell'arredamento vale circa l'8% del totale erogato, per un ammontare pari a circa €2,4 miliardi** (+6,7%). Prendendo in considerazione soltanto le grandi catene d'arredamento, il ticket medio è di €2.140, per un totale di 305mila operazioni finanziate. **Ottimistiche le previsioni degli esercenti per il 2024**. I rivenditori del comparto guardano con fiducia al proprio giro di affari e alla congiuntura economica. Ben il 42% è convinto, infatti, di chiudere l'anno con un incremento delle vendite rispetto al 2023. Secondo i dealer, la sostenibilità ambientale rappresenta un ambito fondamentale per le scelte dei consumatori per cui ritengono che l'innovazione nel settore dell'arredo passi principalmente attraverso questa variabile (34%) seguita dalle soluzioni innovative che possono aiutare nel momento della scelta e progettazione di nuovi prodotti.

### **Il Buy Now Pay Later nell'arredo**

Il Buy Now Pay Later si conferma uno strumento ormai largamente noto agli italiani, anche nel mercato dell'arredo, **conosciuto dal 73% degli intervistati, con picchi dell'80% tra la Gen Z e gli abitanti del Mezzogiorno**. Data la spesa media necessaria per l'acquisto dei beni del comparto, non sorprende che il 68% degli italiani ritenga il BNPL utile per acquistare arredi.

**Il 28% degli italiani vede, inoltre, in questa formula un'opportunità interessante per aumentare il proprio budget, comprando prodotti in più o scegliendone alcuni con un prezzo e una qualità più elevati**. Una propensione rilevata anche dagli esercenti, che ritengono il BNPL uno strumento in grado di **agevolare e facilitare i consumatori all'acquisto**. Il 55% dei dealer ne riconosce infatti l'utilità indicando come elementi principali: il risparmio sui costi grazie a rate meno onerose, i costi di attivazione e utilizzo più contenuti e la velocità di attivazione e gestione della pratica.

*“L’arredo rappresenta un mercato storicamente importante per l’economia del nostro Paese, che continua a vantare interessanti potenzialità di crescita grazie alla capacità del settore di evolversi per soddisfare stili di vita in continua evoluzione - ha commentato **Luigi Pace, Direttore Centrale Marketing & Innovation di Compass**. In un contesto in cui gli italiani sono sempre più propensi a investire sulla propria casa, il credito al consumo rappresenta una opzione in più anche per soddisfare il bisogno crescente di rinnovare l’arredamento. In più l’Osservatorio Compass evidenzia che il Buy Now Pay Later come forma per dilazionare il pagamento senza costi aggiuntivi porterebbe anche ad aumentare il budget dedicato all’arredamento della propria casa.*

### **Compass Banca**

Compass Banca S.p.A. è la società di credito al consumo del Gruppo Mediobanca. Tra le prime società di credito al consumo operanti in Italia, ha sede direzionale in Milano, conta oggi 2,8 milioni di clienti attivi e oltre 14 miliardi di crediti in essere ed opera attraverso oltre 300 punti vendita a marchio proprietario presenti su tutto il territorio nazionale. La società può anche contare su oltre 500 accordi distributivi con banche, assicurazioni, reti agenziali, aziende di telecomunicazioni e della grande distribuzione specializzata; in più ha rapporti di affiliazione con oltre 53.000 esercizi commerciali.

Per ulteriori informazioni:

**Media Relations Gruppo Mediobanca**

Simona Rendo – Paola Bianco

[simona.rendo@mediobanca.com](mailto:simona.rendo@mediobanca.com) - [paola.bianco@mediobanca.com](mailto:paola.bianco@mediobanca.com)