



CasaTrend

Analisi del mercato immobiliare e creditizio italiano

tecnocasa.it



Appartengono al Gruppo Tecnocasa
le reti di intermediazione immobiliare Tecnocasa e Tecnorete
e la società di mediazione creditizia Kiron Partner S.p.A

Prefazione

Da più indagini di mercato emerge che una delle eredità che la crisi economica ci ha lasciato è una maggiore attenzione dei risparmiatori ai temi economici e finanziari. Cresce il desiderio di informarsi per capire di più e per compiere con più accuratezza le proprie scelte di investimento. L'evoluzione, quindi, sarà verso un risparmiatore più consapevole, più informato. A questa esigenza, in atto da alcuni anni anche sul mercato immobiliare, il Gruppo Tecnocasa risponde con la pubblicazione "Casa Trend" curata dall'Ufficio Studi e che analizza l'andamento del mercato immobiliare e creditizio.

Giunto alla sua nona edizione ha come obiettivo primario quello di fornire informazioni chiare e corrette a tutti gli operatori del settore e non solo.

Attraverso i dati forniti da tutte le agenzie del Gruppo Tecnocasa si analizza il trend dei prezzi, dei canoni di locazione, della domanda e dell'offerta immobiliare e si forniscono previsioni sui valori delle abitazioni.

E' presente anche un breve spaccato socio - demografico su compravendite e locazioni ed un'analisi della rivalutazione degli immobili dal 1998, anno in cui ebbe inizio il boom immobiliare, ad oggi.

Quest'anno, per la prima volta, si forniscono dati di tendenza sul mercato immobiliare della casa vacanza. L'analisi del mercato creditizio entra nel merito dell'andamento del mercato dei mutui ipotecari alla famiglia e delle variabili che lo influenzano, delle diverse tipologie di finanziamento esistenti (mutuo, prestito vitalizio, prodotti del credito al consumo) e delle coperture assicurative che tutelano il credito da eventuali rischi.

Si sottolinea, infine, l'importanza di una consulenza di qualità per una scelta consapevole del finanziamento più adatto alle proprie esigenze.

Sommario

Il mercato immobiliare residenziale in Italia	4
Andamento delle compravendite	4
Andamento dei prezzi	5
Tempi di vendita	8
Analisi socio demografica - compravendite	9
Domanda immobiliare	11
Offerta immobiliare	12
Il mercato delle locazioni residenziali	13
Analisi socio demografica - locazioni	14
Previsioni	15
L'investimento immobiliare	16
Il mercato immobiliare nelle località turistiche	18
Panoramica sul mercato immobiliare non residenziale	19
Il mercato dei mutui per l'acquisto dell'abitazione in Italia	24
Segnali di ripartenza per il mercato creditizio	24
Lo stock dei mutui in essere	26
Volumi erogati nelle regioni	26
Volumi erogati nelle province	27
L'importo medio di mutuo	28
I tassi d'interesse	29
Caratteristiche e tendenze di chi ha sottoscritto un mutuo ipotecario: chi siamo e cosa vogliamo	30
Le conclusioni	33
I prodotti del credito	34
Il mutuo	34
I prodotti di credito al consumo	35
Il taeg	36
La trasparenza	36
I prodotti di tutela del credito: le assicurazioni	37
Il nuovo modello di consulenza del credito	38

IL MERCATO IMMOBILIARE RESIDENZIALE IN ITALIA

Nel 2014 il mercato immobiliare ha avviato le sue prove generali di ripartenza dopo anni di ribassi: i primi mesi dell'anno hanno registrato valori ancora in discesa ma compravendite in lieve ripresa in tutte le realtà territoriali, in particolare sulle grandi città. Un segnale positivo quindi, da accogliere con prudenza ma, allo stesso tempo, con la speranza che il periodo negativo del mercato immobiliare sia ormai alle spalle e ci si avvii lentamente verso un nuovo trend.

Continua la ripresa della domanda immobiliare, in particolare sulla prima casa, incentivata non solo dai prezzi, ora decisamente più accessibili, ma anche dal comportamento degli istituti di credito che, in questa prima parte dell'anno, sono apparsi molto più propensi ad erogare. Sembra invece contrarsi la domanda ad uso investimento su cui si sono fatti sentire l'aggravio fiscale ma soprattutto l'incertezza del quadro impositivo.

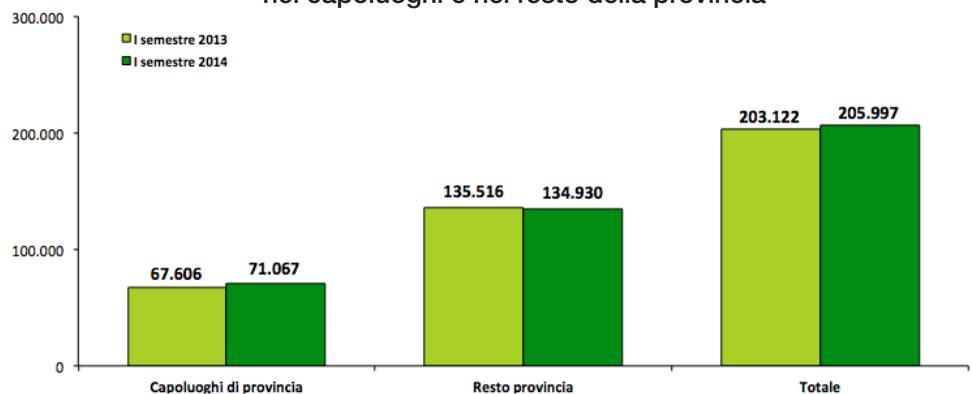
Nonostante questo siamo comunque ben lontani dai "fasti" del boom immobiliare; la crisi economica che ha investito il nostro paese ci lascia in eredità un nuovo "mercato della casa", fondato sull'informazione e caratterizzato da potenziali acquirenti più prudenti, più attenti alla scelta dell'abitazione e da venditori più consapevoli del reale valore di mercato della propria abitazione.

Andamento delle compravendite

Nel primo semestre del 2014 le compravendite residenziali in Italia sono state 205.997. Rispetto al primo semestre dell'anno precedente c'è stato un incremento dell'1,4%. Se si distingue tra comuni capoluogo e resto della provincia si vede un comportamento decisamente diverso: i capoluoghi di provincia hanno registrato un incremento del 5,1% mentre nel resto della provincia la diminuzione è stata dello 0,4%.

**Leggero aumento
delle compravendite**

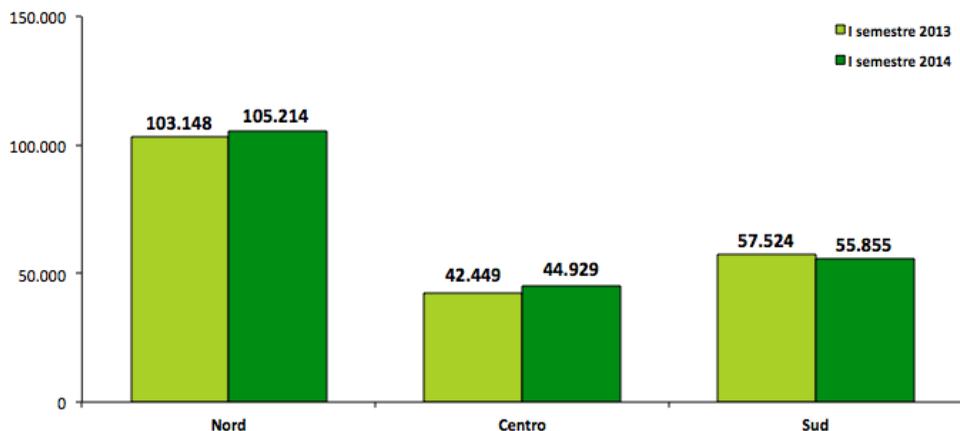
Compravendite I semestre 2014 - I semestre 2013
nei capoluoghi e nel resto della provincia



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Agenzia delle Entrate

Anche l'analisi delle compravendite per area geografiche evidenzia un comportamento diverso tra le aree (+2% al nord, +5,8% al centro e -2,9% al sud).

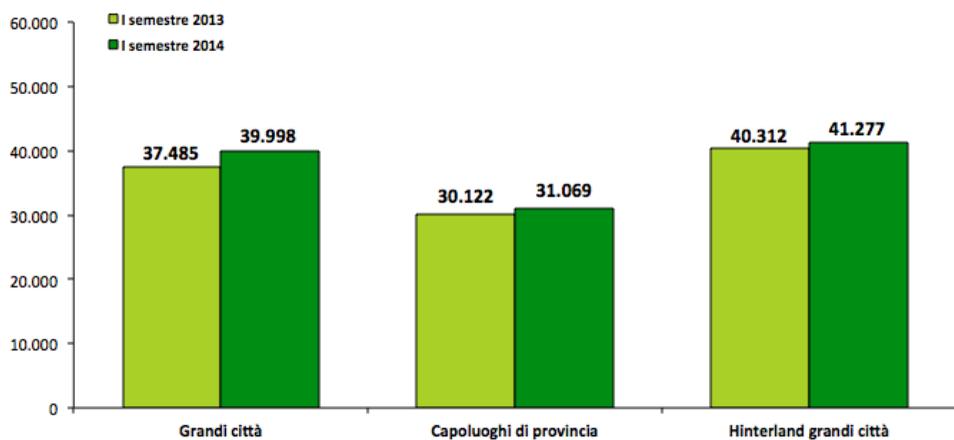
Compravendite I semestre 2014 - I semestre 2013 aree geografiche



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Agenzia delle Entrate

Raggruppando le compravendite per grandi città, capoluoghi di provincia ed hinterland delle grandi città si registra un incremento delle transazioni del 6,7% nelle grandi città, del 3,1% nei capoluoghi di provincia e del 2,4% nell'hinterland delle grandi città.

Compravendite I semestre 2014 - I semestre 2013 nelle grandi città, nel loro hinterland e nei capoluoghi di provincia



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Agenzia delle Entrate

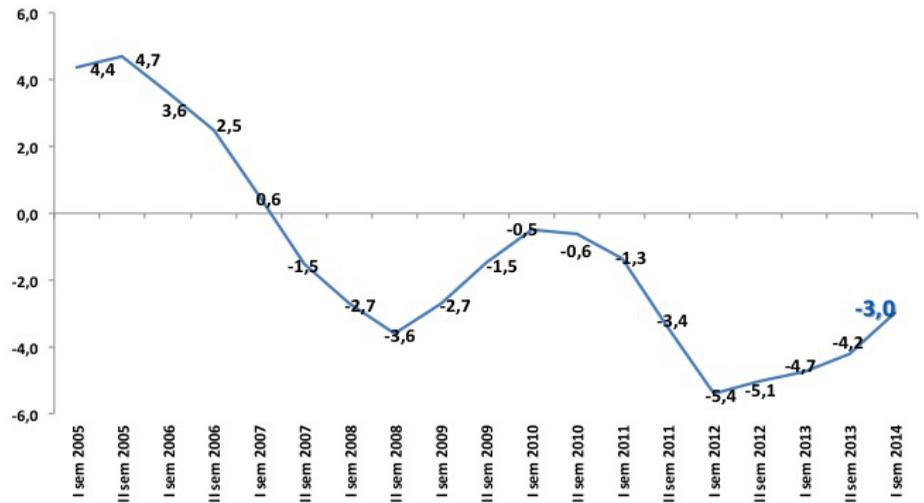
Andamento dei prezzi

Nel primo semestre del 2014 le quotazioni immobiliari delle grandi città italiane sono ancora in ribasso, anche se meno di quanto è avvenuto nei due semestri precedenti. Si segnala infatti una contrazione del 3%.

(Le rilevazioni sono state effettuate attraverso il Sistema Informativo Tecnocasa. Sono state rilevate 4637 zone e sono state raccolti quasi 90 mila dati per il mercato immobiliare).

Prezzi immobiliari
ancora
in diminuzione

Variazione percentuale dei prezzi Grandi città



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Genova è la città che ha segnalato il ribasso più forte delle quotazioni con -5,7%, seguita da Bologna con -4,7%. Firenze (-0,7%) e Bari (-1,4%) sono le città i cui immobili perdono meno valore in questo semestre. Dall'analisi degli ultimi due anni, Bologna e Torino sono le città dove gli immobili hanno ceduto maggior valore.

Variazioni percentuali dei prezzi nelle grandi città

Città	Sei mesi	1 anno	2 anni
Bari	-1,4	-5,1	-14,7
Bologna	-4,7	-10,3	-20,4
Firenze	-0,7	-2,7	-11,4
Genova	-5,7	-10,5	-18,0
Milano	-3,0	-6,3	-13,7
Napoli	-4,6	-9,4	-17,7
Palermo	-2,0	-5,3	-14,7
Roma	-1,8	-6,1	-14,2
Torino	-3,9	-9,8	-19,6
Verona	-2,6	-5,3	-15,2

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

L'andamento delle grandi città suddividendo tra aree periferiche, semicentrali e centrali vede un risultato leggermente peggiorativo per le aree periferiche, seguite da quelle semicentrali ed infine dalle zone del centro. Le prime hanno sofferto maggiormente sia per la bassa qualità degli immobili offerti sia per la minore disponibilità di spesa espressa da coloro che desiderano acquistare in queste zone e che spesso devono ricorrere al mutuo.

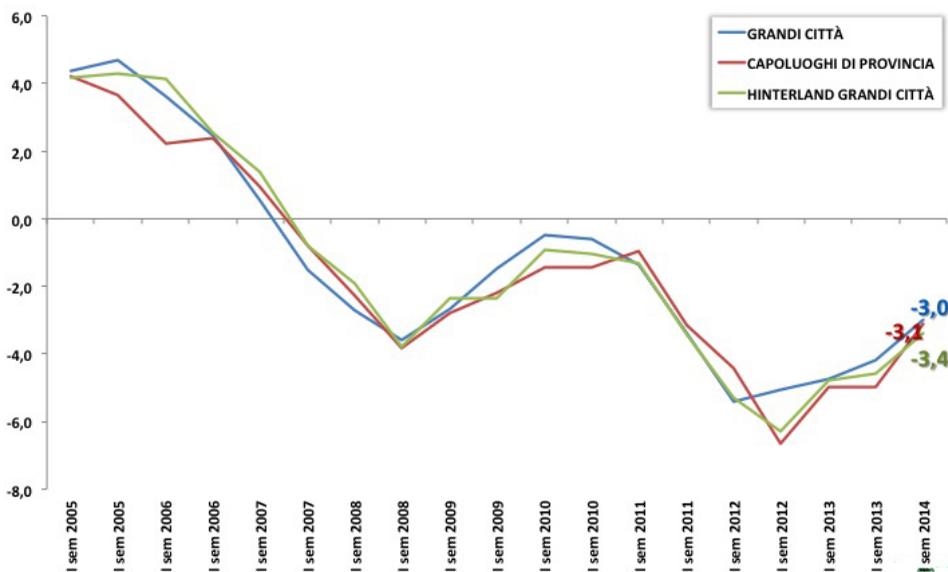
Le zone centrali hanno tenuto meglio grazie anche agli investitori che le hanno scelte per impiegare il loro capitale e grazie anche alle top location e agli immobili di prestigio.

L'esame realizzato dal secondo semestre del 2007, ossia da quando il mercato immobiliare ha iniziato a dare segnali di contrazione dei volumi scambiati e dei valori, ha visto una performance migliore delle aree centrali e perdite più consistenti per le aree più periferiche e semicentrali.

In particolare il centro di Milano è quello che ha retto meglio alla crisi immobiliare con una perdita di solo 8,9%, a seguire Roma dove le abitazioni delle zone centrali hanno perso il 16,6%.

L'analisi in base al profilo dimensionale evidenzia una diminuzione dei prezzi per le grandi città del 3%, seguite da i capoluoghi di provincia con il -3,1% ed infine dall'hinterland delle grandi città con -3,4%.

Variatione percentuale dei prezzi Dimensione urbana



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

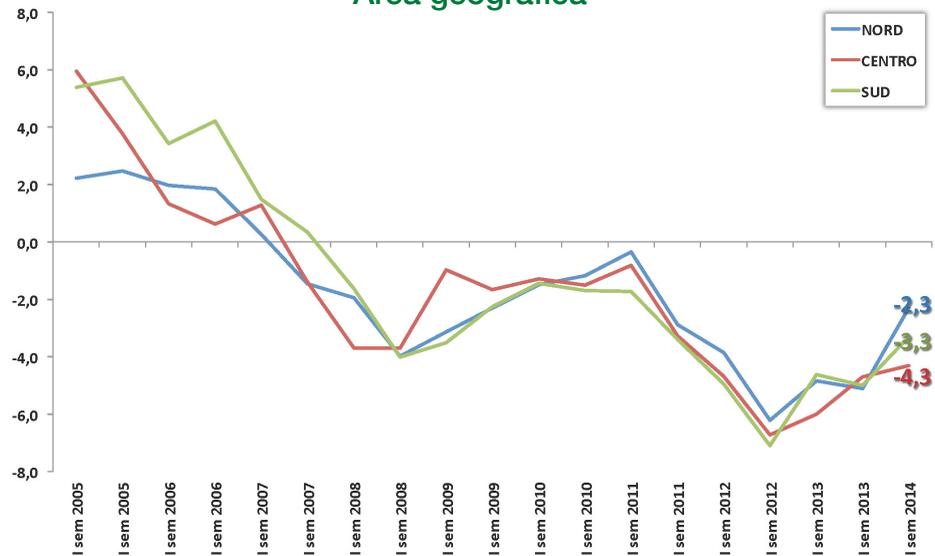
L'analisi per aree geografiche evidenzia una contrazione maggiore per le città del centro Italia (-4,3%), seguite da quelle del sud Italia (-3,3%) ed infine da quelle del nord Italia (-2,3%).

In tutte e tre le realtà comunque il risultato è migliorativo rispetto a quanto registrato nel semestre precedente.

**Andamento
delle quotazioni per
dimensione urbana**

Andamento delle quotazioni per area geografica

Variazione percentuale dei prezzi Area geografica



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Nel primo semestre del 2014 gli operatori immobiliari hanno registrato una maggiore decisione e determinazione nell'acquisto della casa, in particolare della prima casa. La sensazione emersa a fine 2013 cioè che gli istituti di credito fossero più disponibili ad erogare, si è confermata nella prima parte del 2014, ridando fiducia a chi pensava di comprare casa. Soprattutto nelle fasce più giovani di età si è riscontrata una voglia di acquisto. La disponibilità di un capitale iniziale a disposizione resta fondamentale. Coloro che invece hanno fatto ricorso al mutuo, in più casi erano già informati sull'importo che avrebbero potuto ottenere.

Il ribasso dei prezzi è stato fondamentale per spronare "gli indecisi" a compiere finalmente il passo dell'acquisto. Restano comunque le difficoltà per tutti coloro che hanno dovuto fare ricorso al finanziamento con elevate percentuali di intervento, in particolare per i monoreddito, gli immigrati e i lavoratori precari, oramai da semestri poco presenti come protagonisti sul mercato immobiliare.

Tempi di vendita

Tempi di vendita in diminuzione

A Luglio 2014 i tempi di vendita nelle grandi città sono di 172 giorni, nell'hinterland delle grandi città di 196 giorni e nei capoluoghi di provincia di 187 giorni.

Rispetto ad un anno fa i tempi di vendita sono in diminuzione in tutte le realtà territoriali. Questo perché i proprietari hanno deciso di mettere in vendita l'immobile al reale prezzo di mercato e perché spesso, in fase di trattativa, sono più disponibili al ribasso di quanto non lo fossero in passato.

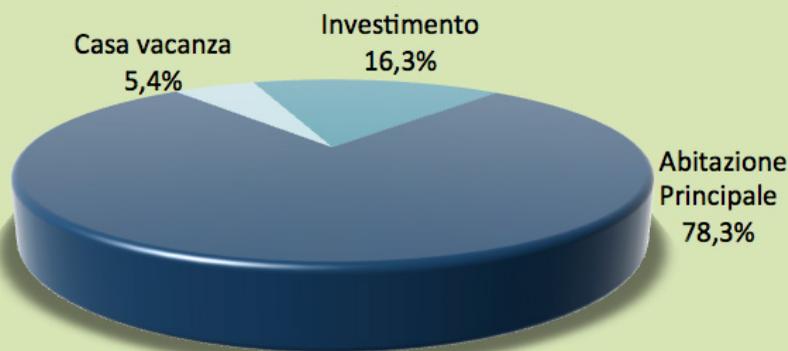
I tempi di vendita maggiori si registrano a Genova (198 gg), Torino (188 gg) e Verona (183 gg). La città in cui le compravendite si realizzano più velocemente è Napoli con 143 gg.

Analisi socio demografica - compravendite

Dati interessanti sono emersi dall'analisi delle compravendite realizzate attraverso le agenzie del Gruppo Tecnocasa.

Il 78,3% delle compravendite ha riguardato l'abitazione principale, seguito dal 16,3% per uso investimento ed il 5,4% per casa vacanza. Rispetto ad un anno fa è in diminuzione la percentuale di coloro che acquistano la seconda casa (dal 5,8% al 5,4%) e la casa uso investimento (da 17,1% a 16,3%). In aumento la percentuale di coloro che hanno comprato la prima casa, passati da 77,1% a 78,3%. L'aggravio fiscale si è fatto sentire soprattutto sulla componente di acquisto ad uso investimento e come casa vacanza ma non si esclude che l'aumentata imposizione delle rendite finanziarie e i prezzi immobiliari particolarmente vantaggiosi nei prossimi mesi possano incidere positivamente su questo segmento di mercato.

Motivo acquisto - I semestre 2014



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Chi ha comprato la prima casa ha puntato soprattutto sulla qualità dell'immobile, privilegiando le tipologie in buono stato; anche le soluzioni da ristrutturare sono state scelte grazie agli incentivi fiscali ma a condizione di avere prezzi particolarmente vantaggiosi.

Sempre più importante nella scelta dell'immobile è lo stato del condominio: abitazioni che rispondono alle caratteristiche richieste, ma inserite in contesti condominiali mal tenuti, poco incontrano il favore dell'acquirente. Anche le spese condominiali pesano sempre di più all'interno della scelta d'acquisto. Restano sul mercato, invenduti a lungo, gli immobili posizionati ai piani bassi, su strade trafficate oppure in condomini privi di ascensore. Le tipologie usate hanno sofferto maggiormente il ribasso dei valori, ma anche sulle soluzioni nuove i costruttori hanno avviato un'attività di repricing.

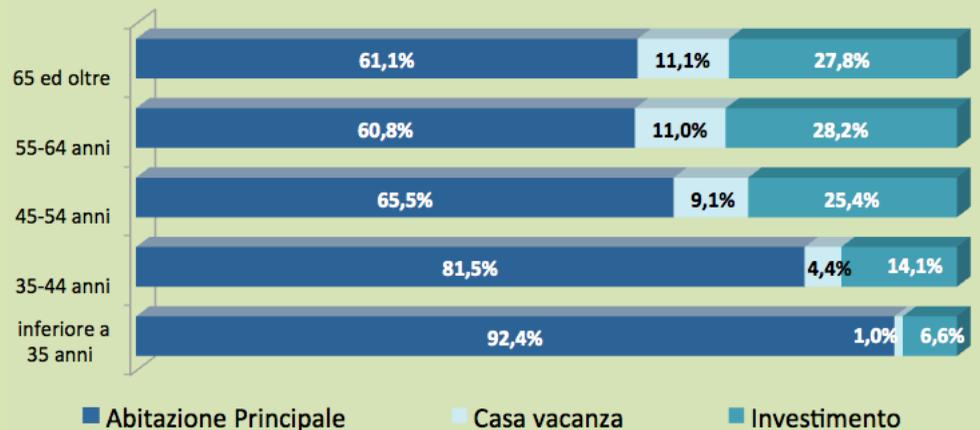
Si riscontrano delle resistenze in coloro che non hanno necessità di vendere.

Più interessante il dato relativo all'età degli acquirenti, che registra la percentuale più elevata nella fascia di età fino a 44 anni. E' in leggera diminuzione la percentuale di coloro che ricadono nella fascia più bassa, cioè fino a 34 anni.

Incrociando i dati relativi all'età e alla finalità dell'acquisto risulta che, in età più matura, aumenta la percentuale di chi compra la casa vacanza o la casa ad uso investimento.

Relativamente allo stato civile degli acquirenti, c'è una divisione abbastanza equa tra coniugati (52,5%) e single (inclusi i vedovi e i separati) pari al 47,5%.

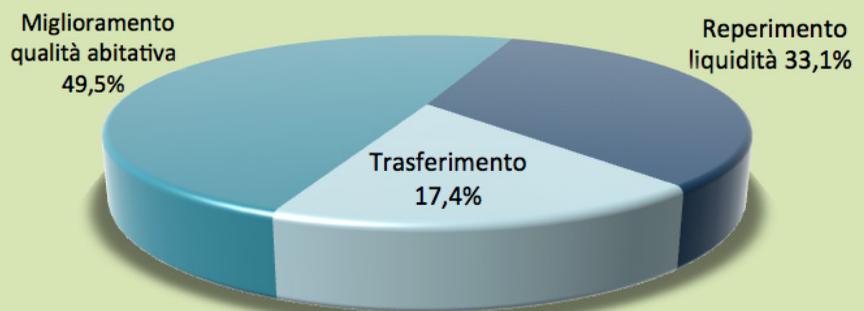
Età acquirente/Motivo acquisto - I semestre 2014



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Per quanto riguarda l'analisi delle compravendite dal lato dei venditori si rileva che il 49,5% di questi ha alienato l'immobile per migliorare la qualità abitativa (incluso il cambiamento di struttura familiare), il 17,4% per trasferirsi altrove e il 33,1% per necessità di liquidità, dato quest'ultimo in deciso aumento rispetto ad un anno fa.

Motivo vendita - I semestre 2014



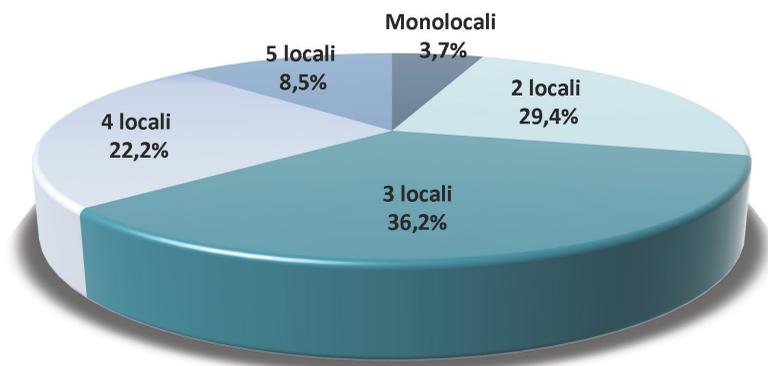
Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Domanda immobiliare

L'analisi della domanda nelle grandi città italiane evidenzia una maggiore concentrazione delle richieste per i trilocali con il 36,2%. A seguire il bilocale che raccoglie il 29,4% delle preferenze. Rispetto a sei mesi fa, si nota una diminuzione della concentrazione su monolocali, bilocali e trilocali ed un aumento della stessa su quattro locali e cinque locali. Questo sia perché c'è stata una contrazione degli investitori (orientati sui piccoli tagli) sia perché la diminuzione dei prezzi ha spostato una parte delle richieste dal taglio medio-piccolo al taglio medio-grande.

A Milano, Roma e Napoli la tipologia più richiesta continua ad essere il bilocale. Anche nei capoluoghi di regione è il trilocale la tipologia preferita dai potenziali acquirenti, raccogliendo così il 50% delle preferenze. In queste realtà si riscontra un aumento della concentrazione della domanda sui due locali.

Domanda immobiliare - I semestre 2014
Grandi città



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

L'analisi della disponibilità di spesa continua a lanciare segnali di contrazione; infatti aumenta la percentuale nelle fasce più basse (fino a 119 mila €) in particolare a Bari, Genova e Verona.

In generale, nelle grandi città, si registra una maggiore concentrazione nella fascia compresa tra 120 e 249 mila €.

Le fasce di spesa considerate sono:

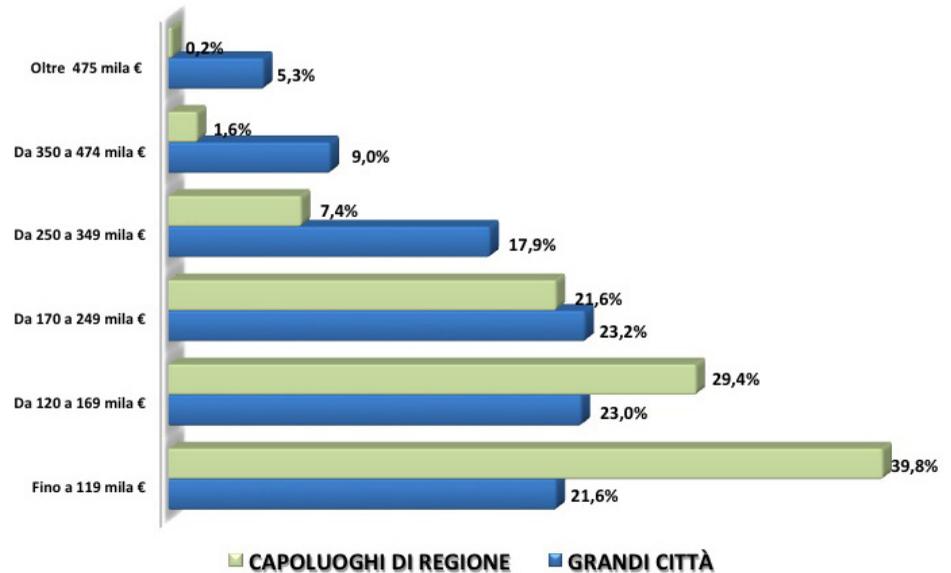
- Fino a 119 mila €
- da 120 e 169 mila €
- da 170 a 249 mila €
- da 250 a 349 mila €
- da 350 a 474 mila €
- Oltre 475 mila €

Tipologie domandate

Analisi della disponibilità di spesa

Negli altri capoluoghi di regione la disponibilità di spesa vede una maggiore concentrazione nella fascia di spesa compresa fino a 119 mila €, da gennaio in aumento dell'1,3%.

Disponibilità di spesa - I semestre 2014



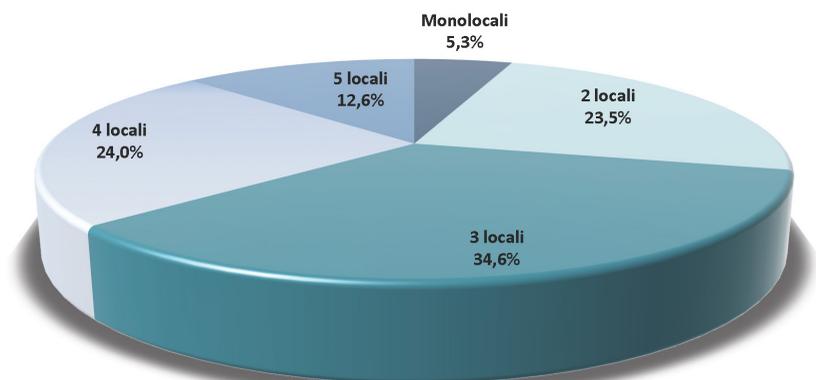
Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Offerta immobiliare

L'analisi dell'offerta nelle grandi città evidenzia una maggiore presenza di trilocali con il 34,6%. A seguire i quattro locali con il 24% ed infine i due locali con il 23,5%. In aumento, da gennaio, la concentrazione su trilocali. L'offerta di immobili sul mercato è in aumento perché sono cresciuti gli incarichi di vendita e perché comunque le tempistiche di vendita sono lunghe.

**Tipologie abitative
presenti sul
mercato**

Offerta immobiliare - I semestre 2014 Grandi città



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

I dati dell'Ance sugli investimenti in abitazioni nel 2014 registreranno rispetto al 2013 una flessione dei livelli produttivi pari a -9,2%.

Al contrario il comparto della riqualificazione degli immobili residenziali mostra un aumento dei livelli produttivi del 3%. Questo comparto rappresenta il 40% degli investimenti in costruzioni.

Il mercato delle locazioni residenziali

Nel primo semestre del 2014 i canoni di locazione, nelle grandi città, hanno segnato una diminuzione dei valori dell'1,8% per i monolocali, dell'1,5% per i bilocali e dell'1,7% per i trilocali. Nei capoluoghi di provincia la contrazione è stata dell'1,3% per i monolocali e dell'1,2% per bilocali e trilocali.

I canoni di locazione sono ancora in ribasso perché la disponibilità di spesa dei potenziali inquilini è in diminuzione e l'offerta di immobili in affitto è in aumento.

Anche in questo semestre tra coloro che alimentano la domanda di immobili in affitto si registrano numerosi casi di persone che non riescono ad accedere al mercato del credito, primi fra tutti i giovani, i monoreddito e gli immigrati; a questi si aggiungono poi gli studenti e i lavoratori fuori sede.

La domanda di abitazioni in affitto si concentra in particolare sui bilocali (38,5%), a seguire il trilocale (35,8%).

In questo semestre si riscontra un aumento della rigidità da parte dei proprietari ad affittare l'immobile, in quanto si desiderano maggiori garanzie sull'affidabilità dell'inquilino e la continuità dei pagamenti dei canoni di locazione.

Anche i potenziali locatari sono sempre più esigenti nella ricerca dell'immobile e si evidenzia una maggiore facilità di affitto per le soluzioni di "qualità", quest'ultima riferita allo stato dell'immobile e all'arredamento. Piace la presenza di ambienti luminosi e di servizi in zona. Cresce l'interesse per gli immobili arredati o parzialmente arredati. La presenza del riscaldamento autonomo è apprezzata perché consente una riduzione dei costi condominiali. In diminuzione la ricerca di appartamenti in affitto da parte di aziende per i propri dipendenti.

Canoni medi mensili (€ al mese) nel primo semestre 2014

Città	Monocale	Bilocale	Trilocale
Bari	300	410	510
Bologna	400	490	575
Firenze	460	590	680
Genova	280	370	450
Milano	510	670	880
Napoli	360	525	675
Palermo	280	380	490
Roma	580	750	930
Torino	270	360	460
Verona	340	440	510

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Andamento dei canoni di locazione

Canoni medi mensili nelle grandi città

Variazioni percentuali canoni di locazione nel primo semestre 2014

Città	Monolocali	Bilocale	Trilocale
Bari	-1,5	-3,1	-3,4
Bologna	-0,8	0	-1,0
Firenze	-2,6	0,2	-0,9
Genova	-3,2	-3,7	-3,8
Milano	-1,7	-0,8	-0,6
Napoli	-2,4	-2,4	-2,3
Palermo	-2,4	-1,1	-0,9
Roma	-1,5	-0,9	-1,3
Torino	-1,1	-1,5	-2,3
Verona	-0,8	-1,4	-0,4

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

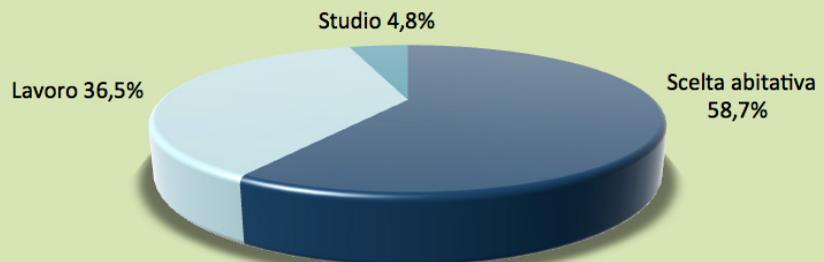
Analisi socio demografica - locazioni

L'analisi socio demografica di coloro che cercano casa in affitto ha evidenziato che il 39,3% ha un'età compresa tra 18 e 34 anni, il 32,2% ha un'età compresa tra 35 e 44 anni; il 59,6% è rappresentato da single.

Relativamente alle motivazioni, si evince che il 58,7% di chi cerca in affitto lo fa per trovare l'abitazione principale, seguono coloro che si trasferiscono per lavoro (36,5%) ed, infine, ci sono coloro che si trasferiscono per motivi di studio e che cercano casa vicino alla sede della facoltà frequentata (4,8%).

Rispetto all'anno (e al semestre) precedente si nota una diminuzione della percentuale di queste ultime due motivazioni. La spiegazione potrebbe essere la diminuita mobilità dovuta all'aumento della disoccupazione e al fatto che gli studenti scelgano università più vicine al luogo di residenza.

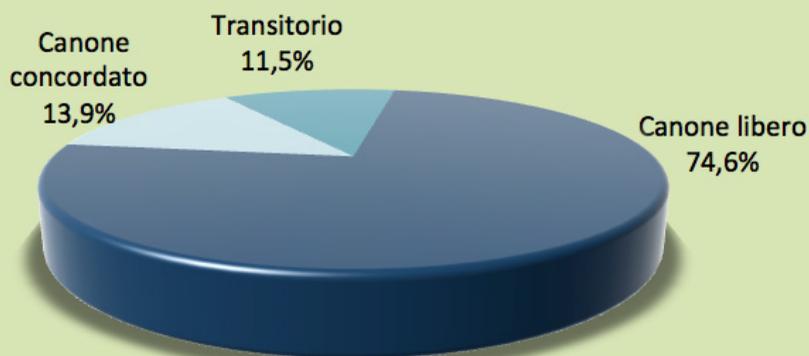
Motivo locazione - I semestre 2014



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Per quanto riguarda le tipologie di contratto di locazione, quello più praticato è il canone libero (4+4), seguito dal concordato e poi da quello ad uso transitorio. Aumenta l'appeal del contratto concordato, soprattutto dopo l'applicazione della cedolare secca agevolata prevista per questa tipologia di contratto.

Tipologia contratto locazione - I semestre 2014



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Previsioni

Per i prossimi mesi prevediamo ancora un ribasso dei valori e riteniamo che l'anno possa chiudersi con una contrazione dei valori compresa tra -5% e -3%.

A detta dei nostri operatori sul mercato si potrà registrare un'ulteriore contrazione anche se molti di essi ritengono che sarà più contenuta di quelle già avvenute fino ad adesso. Occorrerà vedere come andrà nei prossimi mesi l'erogazione del credito alle famiglie e se i deboli segnali di apertura intravisti alla fine del primo semestre si confermeranno o meno nella seconda parte dell'anno.

Le compravendite potrebbero stabilizzarsi tra le 420 e le 430 mila transazioni.

Importante l'andamento dell'economia, soprattutto sul versante crescita e occupazione, per ridurre quell'incertezza, soprattutto lavorativa e fiscale, che tanto ha contribuito a disincentivare un acquisto importante come quello della casa.

Questo potrebbe convincere coloro che sono ancora in attesa di acquistare a compiere il passo e restituire finalmente fiducia e dinamismo ad un mercato immobiliare, sofferente ormai da tempo.

Città	Variazioni percentuali
Bari	Da -4 a -2
Bologna	Da -8 a -6
Firenze	Da -2 a 0
Genova	Da -8 a -6
Milano	Da -6 a -4
Napoli	Da -7 a -5
Palermo	Da -4 a -2
Roma	Da -4 a -2
Torino	Da -6 a -4
Verona	Da -5 a -3
Nazionale	Da -5 a -3

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

L'INVESTIMENTO IMMOBILIARE

Nonostante il trend discendente che il mercato immobiliare ha vissuto negli ultimi anni, in più indagini è emerso come la casa sia considerata ancora uno dei migliori investimenti per gli italiani, sia quando comprata per se stessi sia se acquistata per i figli o per essere messa a reddito. In genere chi investe nel settore immobiliare non guarda solo ai rendimenti da locazione ma anche alla rivalutazione del capitale.

Dal 1998 ad oggi limitando l'esame alle grandi città italiane si nota che quella che si è rivalutata maggiormente è stata Napoli con l'84,8% ed è proprio il capoluogo partenopeo quello che, nel corso del tempo, ha avuto rivalutazioni record: +203% dal 1998 al secondo semestre del 2006.

A seguire nella classifica troviamo Roma con il 79,8% e Milano con il 63,4%.

Dal 2007 ad oggi la fase discendente del mercato a livello nazionale registra una diminuzione del 33,6%. La città dove gli immobili hanno perso maggiormente valore è stata Bologna con -43,6%, seguita da Bari con -40%. Gli immobili hanno ceduto meno a Milano (-24,6%) e Firenze (-28,3%).

Dal 1998 la rivalutazione delle abitazioni nei capoluoghi di provincia e nell'hinterland delle grandi città è stata rispettivamente del 15,7% e del 25,5%, quindi, meno forte di quella che si è avuta nelle grandi città.

In queste realtà, sull'onda del boom immobiliare dalla fine degli anni '90 agli inizi del 2000, molte nuove costruzioni sono state messe in cantiere (più difficile che ciò si realizzasse nelle grandi città) e questo ha contribuito a calmierare i prezzi di mercato.

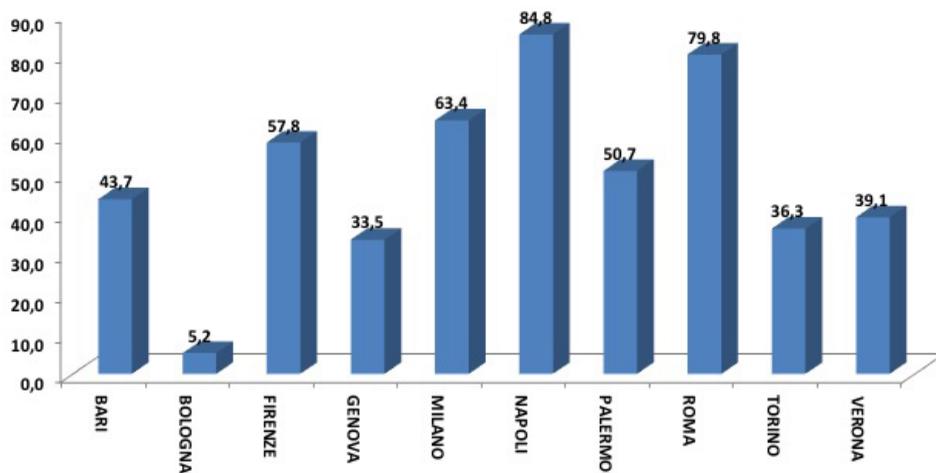
Dal 1998 ad oggi l'analisi delle rivalutazioni di tutti i capoluoghi di provincia per realtà geografiche vede un maggior incremento di valore nei capoluoghi del Sud (+35,1%), del Centro (+16,2%) e del Nord (+7,2%).

I picchi di rivalutazione sono stati rispettivamente del 113,1% al Sud Italia, dell'83,5% al Centro e del 63% al Nord Italia.

Dal 2007 ad oggi la perdita di valore nelle diverse realtà territoriali è stata abbastanza vicina: -33,6% per le grandi città, -35,5% per i capoluoghi di provincia e -35,0% per l'hinterland.

La diminuzione di valore dal secondo semestre del 2007 è stata più forte per le località del Centro Italia e del Sud Italia, rispettivamente con -36,7% e -36,6%, seguite dal Centro e dal Nord (-34,2%). Specifichiamo però che il ribasso al Sud è iniziato un semestre dopo, e cioè nel primo semestre del 2008, per cui la perdita di valore è stata più repentina a causa soprattutto della forte difficoltà di accesso al credito acuita da problematiche di disoccupazione.

Rivalutazione percentuale degli immobili nelle grandi città Dal 1998 al I semestre 2014



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Nel primo semestre del 2014 il rendimento annuo lordo nelle grandi città italiane si è attestato intorno al 4,2%.

Quelle che hanno il rendimento annuo lordo da locazione più elevato sono Verona (5,2%) e Palermo (5,0%).

Città'	Rendimento annuo lordo di un bilocale (%)
Bari	4,4
Bologna	4,1
Firenze	3,9
Genova	5,3
Milano	4,0
Napoli	3,7
Palermo	5,0
Roma	3,7
Torino	3,9
Verona	5,3

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

IL MERCATO IMMOBILIARE NELLE LOCALITÀ TURISTICHE

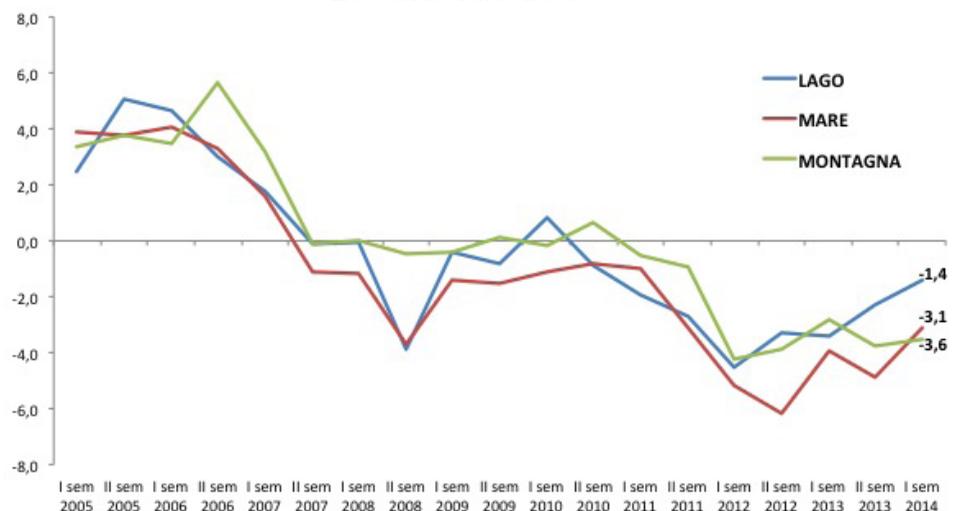
Acquistare la casa in cui trascorrere le vacanze è sempre stato un desiderio di molti italiani e, negli anni addietro, tanti si sono riversati nelle località turistiche di mare, montagna e lago per investire i propri risparmi. La richiesta si è sempre orientata su bilocali, possibilmente vicini al mare o al lago (il fronte mare e il fronte lago sono sempre stati un must) o agli impianti sciistici. Le località più importanti sono state sempre molto ambite e negli anni hanno raggiunto prezzi molto elevati.

Negli ultimi tempi, causa la diminuita disponibilità di spesa e l'aggravio fiscale che ha interessato questo segmento di mercato, il comportamento di acquisto dei potenziali acquirenti è cambiato: la tipologia richiesta resta sempre il bilocale oppure il piccolo trilocale con uno spazio esterno (terrazzo o balcone abitabile) ma il budget a disposizione è notevolmente diminuito e spesso non si superano i 300-350 mila €. Si iniziano a preferire località più vicine ai luoghi di residenza per ridurre i costi di trasporto e per sfruttare maggiormente l'abitazione durante altri periodi dell'anno. In quest'ultimo caso si affitta la casa nei periodi più richiesti per recuperare la liquidità necessaria per sostenere le spese di gestione dell'immobile. Per abbattere l'investimento si rinuncia al fronte mare e alle prime file e si opta per zone non troppo lontane e comunque ben collegate con le spiagge o gli impianti.

Nelle località turistiche di mare, il ribasso dei prezzi sta ridando slancio all'acquisto della prima casa da parte dei residenti che in passato, a causa delle quotazioni troppo elevate, spesso rinunciavano a comprare oppure per farlo si spostavano in località più economiche.

Altra novità degli ultimi tempi è il ritorno degli acquirenti stranieri (russi, tedeschi ed inglesi in particolare) stimolato soprattutto dalla presenza di prezzi immobiliari molto più convenienti rispetto al passato: sono interessati a soluzioni indipendenti distanti dal mare ma anche alle tipologie d'epoca, talvolta di prestigio, all'interno di borghi storici e caratteristici.

Variazione percentuale dei prezzi
Località turistiche



PANORAMICA SUL MERCATO IMMOBILIARE NON RESIDENZIALE

Nella prima parte del 2014 le quotazioni e i canoni di locazione degli immobili non residenziali sono diminuiti su tutti i segmenti: capannoni, negozi, uffici.

Capannoni

Sul mercato dei capannoni si segnala un calo delle quotazioni sia per le tipologie di nuova costruzione (di poco inferiore al 3%) sia per quelle usate (circa -3,4%). Anche sul versante della locazioni i canoni sono in diminuzione: per le soluzioni nuove si segnala -3,5%, per le soluzioni usate il ribasso è stato intorno al 4,0%. La scelta è per immobili in locazione, si prediligono le soluzioni in prossimità di collegamenti importanti e in buono stato, con impiantistica a norma e soprattutto con un'area di carico e scarico merci. Si insediano attività artigianali oppure attività di vendita all'ingrosso o di deposito e stoccaggio merci. Si sono stipulati prevalentemente contratti di locazione, il 35,7% dei quali ha interessato metrature comprese tra 251 e 500 mq.

Un discreto movimento interessa l'hinterland di Torino e l'area della Brianza a Milano. Nel palermitano c'è una domanda vivace lungo l'asse Villabate-Carini (soprattutto in quest'ultimo comune), dove si stanno riqualificando alcune aree industriali a seguito della dismissione da parte di vecchi proprietari.

	Nuovo		Usato	
	Vicino alle arterie	Lontano dalle arterie	Vicino alle arterie	Lontano dalle arterie
Prezzi	-2,8%	-2,9%	-3,5	-3,3
Canoni di locazione	-3,5%	-3,5%	-4,1	-4,0

Negozi

I locali ad uso commerciale hanno registrato una contrazione dei prezzi del 3,6% per le soluzioni posizionate in via di passaggio e del 3,9% per quelle posizionate in via non di passaggio. Sul mercato delle locazioni il ribasso è stato rispettivamente del 4,7% e del 5,2%. Su questo segmento di mercato si segnala ancora la domanda da parte degli investitori che mirano a rendimenti che possono andare dall'8 al 10% a seconda della rischiosità dell'investimento. Tengono le attività legate al mondo della ristorazione, anche se l'offerta sul mercato non sempre riesce a soddisfarla per carenza di immobili dotati di canna fumaria. La domanda è sempre alta per le soluzioni posizionate in via di passaggio, anche se si riscontrano dei casi di locali vuoti anche su queste vie. Fanno eccezione le high street delle grandi città, dove la domanda è sempre molto alta e vede in prima fila i grandi marchi, soprattutto della moda. Sempre nelle grandi città si segnala la richiesta di spazi medi per l'apertura

di supermercati di vicinato, che si diffondono sempre di più. Sulle strade non di passaggio si nota un più alto livello di vacancy e gli immobili presenti sono destinati all'insediamento di attività di servizi. Si stipulano soprattutto contratti di locazione (81,5%) e le metrature più richieste sono inferiori a 50 mq. Nonostante la crisi, sono meno sofferenti le attività commerciali legate alla ristorazione, infatti la domanda di locali commerciali dotati di canna fumaria resta prioritaria. In particolare a Milano, città in attesa dell'Expo, la richiesta di questi immobili è in crescita soprattutto nelle zone centrali e in quelle ad alto transito pedonale. Le metrature richieste per chi vuole operare nel settore della ristorazione possono andare da un minimo di 50 mq (per attività take away) fino a 200 – 300 mq. In crescita anche le aperture di punti vendita della ristorazione in franchising. A conferma di una tenuta del settore, gli ultimi dati del "Rapporto Assofranchising Italia 2013" registrano un aumento dei punti vendita (+0,2% nel 2013 rispetto al 2012) e del fatturato (+5,1% nel 2013 rispetto al 2012). Tra le diverse categorie analizzate si mantengono stabili le gelaterie, le yogurterie, le pasticcerie e i chioschi, mentre risaltano i risultati di pizzerie, caffetterie e ristorazione rapida che complessivamente sono aumentate del +1,7% per quanto riguarda i punti vendita, del +4,3% per il fatturato e del +7,7% per numero di addetti occupati.

	Vie di passaggio	Vie non di passaggio
Prezzi	-3,6%	-3,9%
Canoni di locazione	-4,7%	-5,2%

Uffici

Nella prima parte del 2014 sul segmento degli uffici si registra una diminuzione dei prezzi e dei canoni di locazione sia per le strutture insediate nei centri direzionali e sia per quelle inserite in palazzi residenziali.

La diminuzione dei prezzi è stata del 4,3% per gli uffici di nuova costruzione in centro direzionale e del 4,7% in palazzina residenziale. Per quelli usati si segnala un calo del 4,4% nei centri direzionali e del 4,1% in palazzine residenziali. Sul versante delle locazioni la diminuzione dei canoni è stata del 5,2% e del -5,0% per gli uffici nuovi in centri direzionali e in palazzine residenziali. Per gli uffici usati invece la diminuzione è stata del 4,7% per quelli in centri direzionali e del 4,4% per quelli in palazzine residenziali. Gli uffici locati hanno una metratura media compresa tra 50 e 100 mq. Sul segmento degli uffici si registra una diminuzione della domanda e, soprattutto, degli spazi richiesti. Molte aziende hanno ridotto il personale e hanno razionalizzato gli spazi.

	Nuovo		Usato	
	In centri direz.	In palazzine residenz.	In centri direz.	In palazzine residenz.
Prezzi	-4,3%	-4,7%	-4,4%	-4,1%
Canoni di locazione	-5,2%	-5,0%	-4,7%	-4,4%

Noi
non rinunciamo
al sogno di una
casa tutta nostra

Pietro, Anna e
Giulia 2 anni

Leggi la nostra storia su
iononrinuncio.tecnocasa.it

Se devi vendere prima di comprare, con **Tecnocasa** avrai una valutazione gratuita, senza impegno e in base a una reale valutazione del mercato immobiliare.



Tecnocasa Advisory Group (TAG)



Tecnocasa Advisory Group nasce nel 2005 come struttura innovativa per l'intermediazione, la consulenza e la gestione nel Real Estate e nel mercato dei crediti bancari in bonis o in sofferenza (NPL), a seguito della felice intuizione di combinare le esperienze più diversificate e complementari provenienti dal mondo delle banche d'affari con l'unicità del patrimonio di conoscenza e di presenza sul territorio del Gruppo Tecnocasa.

La struttura è articolata in 3 dipartimenti.

Agency

Coordina il processo di dismissione di portafogli immobiliari avvalendosi del Network Tecnocasa. In questo ambito TAG si pone come interlocutore per tutti quei soggetti che intendano dismettere un patrimonio immobiliare parcellizzato sul territorio o ricercare specifici immobili a livello nazionale. Grazie alla capillarità del Network, TAG riesce a gestire incarichi anche molto frammentati in maniera veloce ed efficiente. TAG coordina il lavoro dei broker sul territorio, redige la reportistica e verifica che il processo di dismissione proceda in linea con gli obiettivi assegnati, ponendosi come unico referente per il Cliente.

Valuation

Effettua il processo di valutazione degli asset. TAG si attiene alla metodologia espressa nel Red Book nella redazione delle valutazioni immobiliari, così da fornire un prodotto di elevato standard qualitativo. Grazie alla capillarità della Rete Tecnocasa, TAG è in grado di monitorare costantemente lo stato del mercato immobiliare dalle grandi città alle realtà locali secondarie. TAG dispone inoltre di un elevato numero di dati relativi alle transazioni concluse, fondamentali per una realistica valutazione immobiliare.

Loan

Si occupa di tutte le problematiche relative alla gestione del credito, dei processi di acquisizione dei portafogli NPL e degli strumenti normativi previsti per le situazioni di crisi delle imprese. Di seguito i principali campi di attività:

- analisi e valutazione dei portafogli NPL tramite stima delle garanzie correlate e dello stato procedurale delle attività di recupero giudiziale e stragiudiziale;
- attività di Portfolio Advisory al Comitato degli Investitori tramite monitoraggio delle attività gestionali promuovendo soluzioni che consentano una vendita consensuale fuori dalle aste o, in mancanza, la partecipazione alle vendite giudiziali;
- supporto delle imprese nella predisposizione di piani di risanamento art. 67 comma III lettera D, accordi di ristrutturazione ex art. 182 bis, concordato preventivo ex art. 160 (Legge Fallimentare).

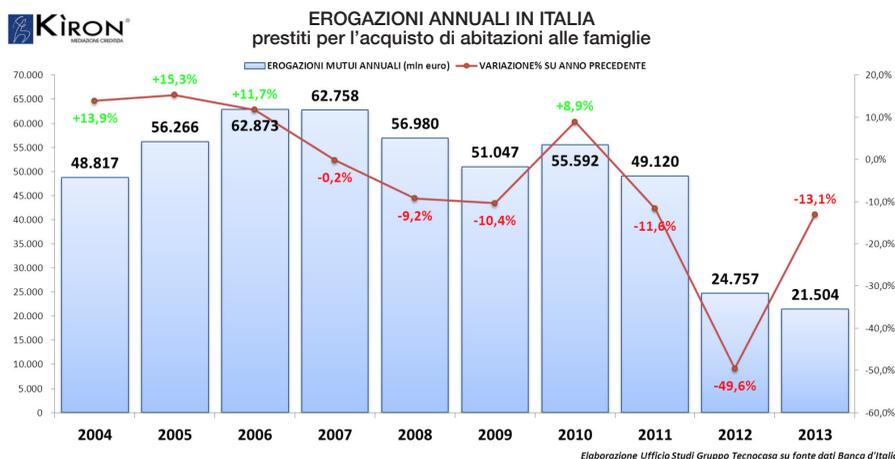
L'attività di TAG si avvale del supporto imprescindibile del Network Tecnocasa, dei dati raccolti dalle varie agenzie e analizzati dall'Ufficio Studi Tecnocasa nonché della collaborazione con le altre società di Gruppo in un'ottica di integrazione e valorizzazione delle sinergie.



IL MERCATO DEI MUTUI PER L'ACQUISTO DELL'ABITAZIONE IN ITALIA

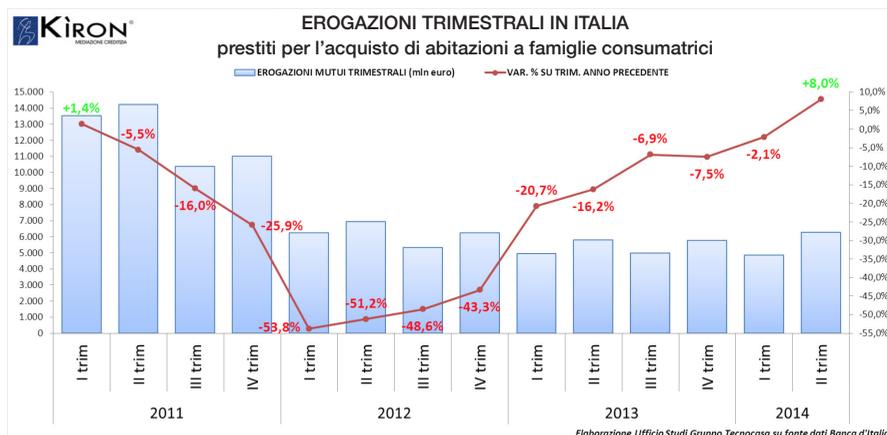
Dopo un 2010 caratterizzato da una ripresa dei volumi erogati, il mercato del credito alla famiglia per l'acquisto dell'abitazione è tornato alla contrazione nei due anni successivi, 2011 e 2012, consolidando così un trend ribassista che è in corso dal 2007. Il 2013 conferma questa tendenza, ma si nota un rallentamento nella contrazione dei volumi, che a fine 2013 si attestano a 21 miliardi e mezzo di euro.

I primi segnali di ripresa



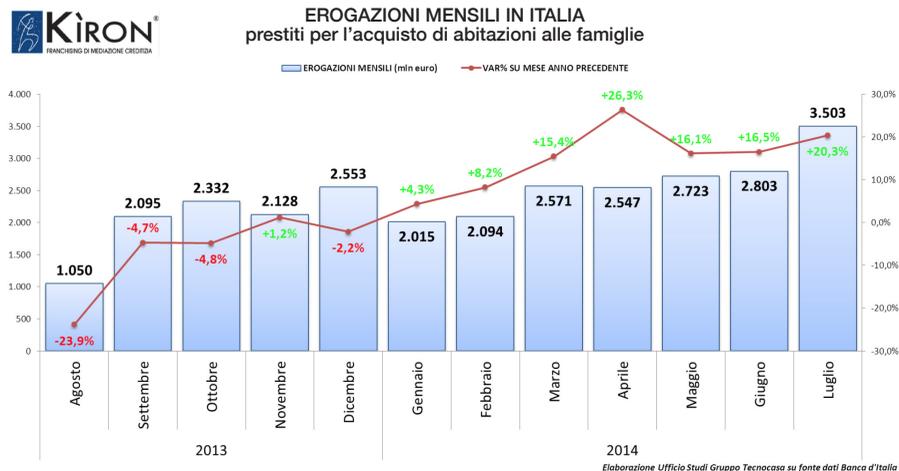
Segnali di ripartenza per il mercato creditizio

Per la prima volta dal 2010 l'andamento delle erogazioni fa registrare un segno positivo, confermando e accentuando la tendenza al miglioramento iniziata l'anno precedente. Questo trend è suffragato anche dalle performance positive riscontrate mensilmente: dopo un rallentamento della contrazione registrato negli ultimi mesi del 2013, infatti, dall'inizio del 2014 i volumi registrano stabilmente variazioni positive e da Marzo sono in doppia cifra.

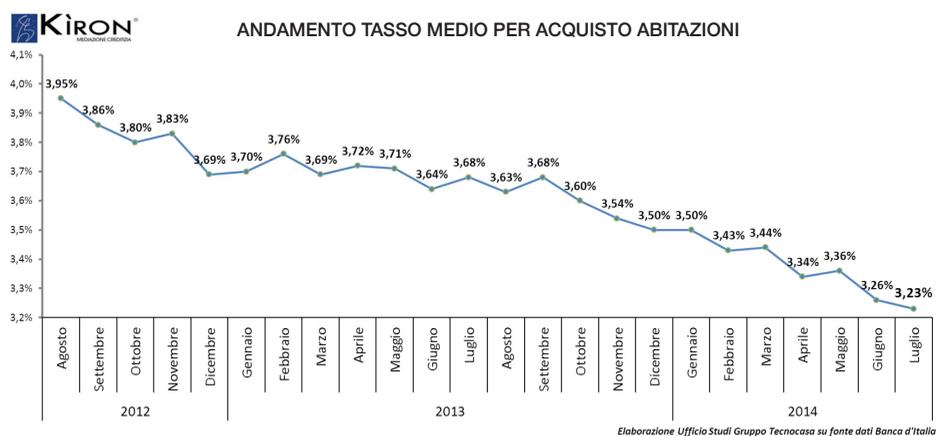


Nei primi sei mesi del 2014 le famiglie italiane hanno ricevuto finanziamenti per l'acquisto dell'abitazione per 14.752 milioni di euro. Rispetto allo stesso periodo del 2013 si registra un aumento delle erogazioni pari a +14,7%, per un controvalore di quasi 1.900 milioni di euro in più.

2014 con segno positivo



Gli spread bancari in leggera riduzione rispetto al recente passato incidono positivamente sui tassi dei finanziamenti che, tenendo sempre in considerazione che gli indici di riferimento sono ai minimi storici, risultano aver intrapreso un lento ma costante percorso di riduzione.

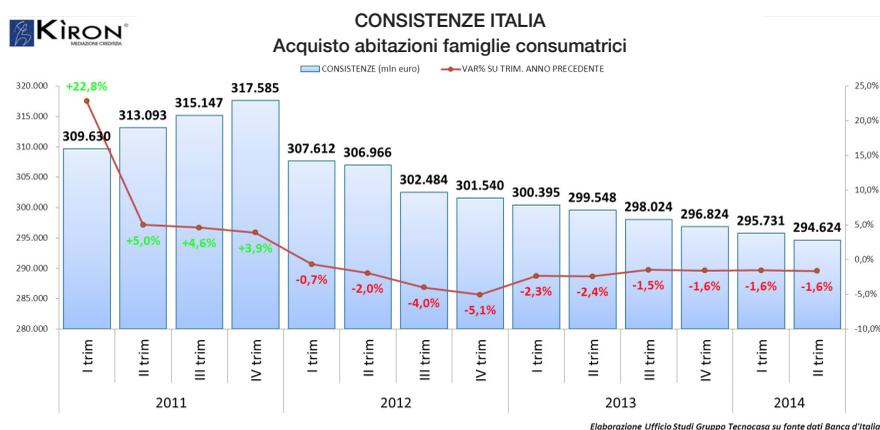


Ulteriori segnali che fanno ben sperare per il prossimo periodo riguardano da un lato la ripresa della fiducia dei consumatori, che auspichiamo vada a ridare spinta alla domanda di credito e dall'altro le politiche di credito sempre attente da parte degli istituti di credito che contribuiscono a garantire costanza nelle erogazioni.

Tutto ciò contribuisce alla formazione di un quadro di moderato ottimismo rispetto al mercato del credito alla famiglia per l'acquisto dell'abitazione.

Lo stock dei mutui in essere

Nel secondo trimestre 2014 si registra uno stock di mutui in essere pari a 294.624 milioni di euro, in linea rispetto al trimestre precedente (-0,4%) e in calo dell'1,6% in relazione allo stesso periodo dell'anno precedente. Da segnalare che, dopo l'aumento riscontrato nel 2011, prosegue la lenta e costante decrescita delle consistenze iniziata nel primo trimestre 2012.



Volumi erogati nelle regioni

Abbiamo visto come l'andamento delle erogazioni a livello nazionale nei primi sei mesi dell'anno sia stato migliore rispetto a quanto registrato lo scorso anno. Guardando ai soli dati relativi al secondo trimestre 2014 possiamo realizzare un'analisi di tipo e, confrontandoli con quelli del 2013, cercare di capire l'andamento nelle singole aree.

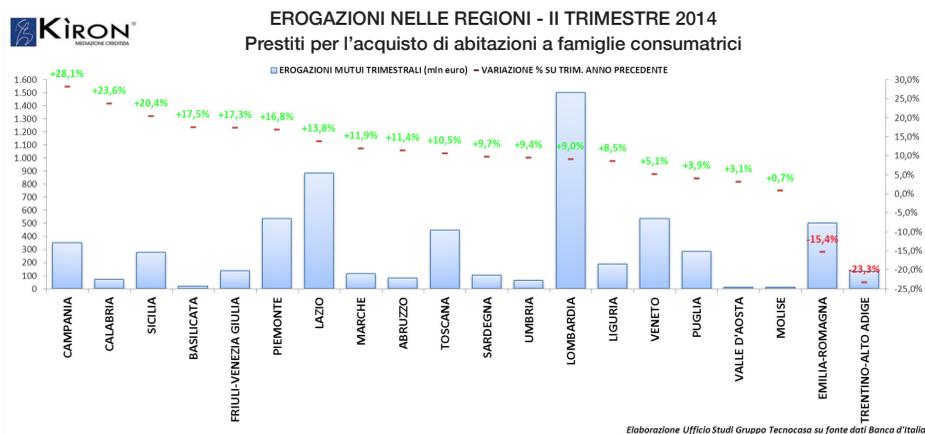
Per la prima volta dal secondo trimestre 2010, si registrano volumi in aumento in quasi tutte le regioni italiane. Il secondo trimestre 2014, infatti, vede un netto miglioramento delle erogazioni regionali, con variazioni positive che quasi ovunque sono a doppia cifra.

Permangono sempre differenze geografiche, in quanto sono le regioni del Nord Italia quelle dove si eroga mediamente di più: la Lombardia si conferma ancora leader, con 1.500 milioni di euro (+9% rispetto al secondo trimestre 2013), seguita da Lazio (883,4 milioni di euro), Veneto e Piemonte (circa 537 milioni di euro a testa).

Le performance migliori, invece, si riscontrano nel Sud e nelle Isole. In Campania è stato erogato il 28,1% in più, in Calabria il 23,6% e in Sicilia il 20,4%; segnalano incrementi interessanti anche Basilicata, Friuli-Venezia Giulia e Piemonte (+17%).

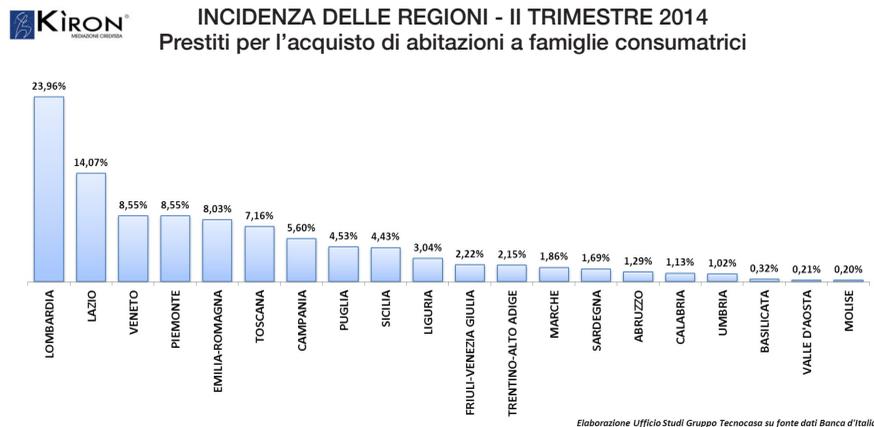
Le uniche due regioni in contrazione sono Emilia-Romagna e Trentino-Alto Adige, che invertono la tendenza riscontrata nei trimestri precedenti: la prima cede il 15,4% (ma è comunque la quinta regione per volumi erogati), nella seconda il calo è pari al 23,3%.

**Il sud spinge
la ripresa**



In Lombardia quasi un mutuo su quattro

Dal punto di vista dell'incidenza rispetto al totale erogato, la Lombardia è la regione che sempre maggiormente contribuisce ai volumi nazionali arrivando al 23,96%, seguita dal Lazio con 14,07% e dal Veneto con 8,55%. Da rilevare che le prime tre regioni contribuiscono per poco più del 46% dei volumi erogati a livello nazionale. Per ovvie ragioni di dimensioni e di territorio, Molise, Valle d'Aosta e Basilicata sono le regioni che meno contribuiscono ai volumi totali.



Volumi erogati nelle province

Su tutte le 110 province analizzate solamente 24 hanno evidenziato volumi in diminuzione, in tutte le altre realtà si registrano variazioni in aumento rispetto al secondo trimestre 2013.

La prima di queste, Vibo Valentia, ha pressoché raddoppiato i propri volumi a distanza di un anno (+96,4%). Seguono le province di Benevento (+78,1%) e Biella (+70%); quest'ultima, in particolare, conferma il suo momento positivo cominciato il trimestre precedente. Performance molto interessanti si registrano anche in altre province del Sud e delle Isole: Ragusa cresce del 60%, Siracusa fa segnare +57,6%, mentre Avellino chiude il semestre con +48%.

In fondo alla classifica si segnala la provincia di Belluno, che perde il 56%, seguita da Bologna (-46,2%) e Isernia (-36,6%).

Di seguito l'andamento delle prime dieci province per volumi erogati nel secondo trimestre 2014:

PROVINCIA	EROGAZIONI (mln €)	
	Il trim 2014	VAR. % su Il trim 2013
ROMA	777,4	+12,1%
MILANO	702,2	+13,6%
TORINO	340,5	+17,2%
NAPOLI	221,4	+24,2%
FIRENZE	167,3	+16,5%
BRESCIA	147,0	+11,8%
BOLOGNA	141,6	-46,2%
BERGAMO	131,7	-0,8%
VARESE	131,1	+14,9%
GENOVA	115,2	+9,7%

Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Banca d'Italia

L'importo medio di mutuo

Attraverso la base dati interna all'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa è stata analizzata la tendenza rispetto alla quantificazione media dell'importo di mutuo.

Il ticket medio nazionale si è attestato a circa 107.700 €, sostanzialmente allo stesso livello rispetto a quanto riscontrato nel secondo trimestre 2013 (107.500 €). La macroarea dove il ticket medio risulta più elevato è quella Centrale (112.400 €); dalla parte opposta, invece, le Isole erogano una quota minore con 100.200 €. Da segnalare che nel Nord-Ovest e nel Centro si eroga mediamente più che a livello nazionale.

L'andamento nelle singole macroaree non risulta uniforme. Nel Nord il mutuo medio risulta in calo rispetto al secondo trimestre 2013 (-0,6% nell'Italia Nord-Occidentale e -1,2% nell'Italia Nord-Orientale), mentre al Sud e nelle Isole la quota media singola è cresciuta del 2,4% e del 7,5%; il Centro chiude il trimestre con un aumento del 3,2%.

Di seguito il dettaglio del ticket medio per tutte le macroaree:

TICKET MEDIO DI MUTUO			
Valori in Euro			
MACROAREA	II TRIM. 2014	II TRIM. 2013	Var. %
TOTALE ITALIA	107.700	107.500	+0,2%
ITALIA NORD-OCCIDENTALE	109.200	109.900	-0,6%
ITALIA NORD-ORIENTALE	107.500	108.800	-1,2%
ITALIA CENTRALE	112.400	108.900	+3,2%
ITALIA MERIDIONALE	101.300	98.900	+2,4%
ITALIA INSULARE	100.200	93.200	+7,5%

Fonte Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

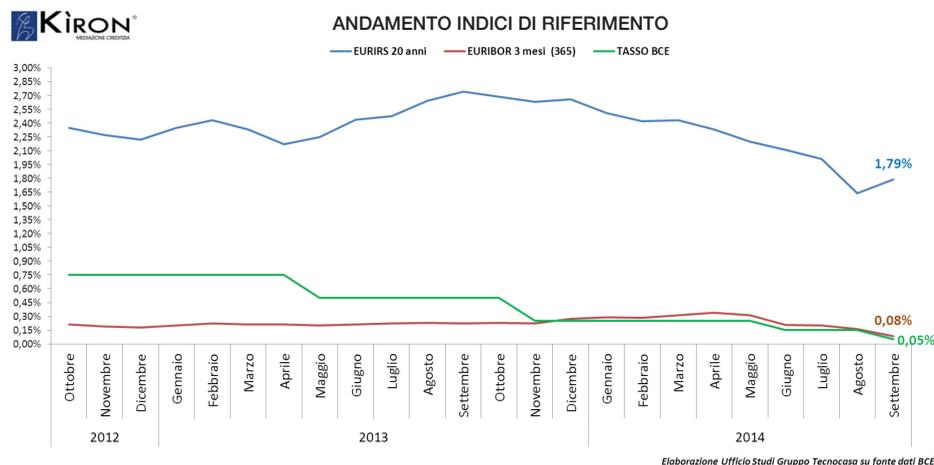
**Stabile l'importo
medio finanziato**

I tassi d'interesse

Le dinamiche economico-finanziarie che hanno influenzato l'Area Euro a partire da Agosto 2011 hanno spinto la Banca Centrale Europea a ritoccare più volte al ribasso il Tasso di Riferimento BCE. Dopo i tagli operati da quest'ultima a metà 2012, gli interventi sono continuati a Maggio e a Novembre 2013, in entrambi i casi con -25bps. Il fresco intervento di inizio Settembre 2014 ha portato il tasso alla sua quotazione minima di sempre con 0,05%, dopo che a Giugno 2014 era già stato abbassato a 0,15%.

Come di consueto, il tasso Euribor (3 mesi) ha seguito la tendenza degli interventi della BCE: dai massimi degli ultimi due anni (1,60% a Luglio 2011), ha iniziato una parabola discendente che lo ha portato rapidamente a Dicembre 2012 al suo minimo (0,18%). Si è quindi attestato intorno ad area 0,20% per tutto il 2013, salvo salire sopra quota 0,30% nella prima parte del 2014 e scendere a 0,08% a Settembre 2014.

Dopo aver toccato quota 4,05% ad Aprile 2011, l'Eurirs (20 anni) è sceso a Giugno 2012 a quota 2,13%. Contrariamente all'Euribor, l'Eurirs è tornato a crescere fino a 2,74% a Settembre 2013; da quel momento ha iniziato la fase discendente che lo ha portato al suo nuovo minimo ad Agosto 2014 (1,64%), per poi risalire a Settembre 2014 con un valore di 1,79%.



Stando alle dinamiche dei tassi di fine Settembre 2014, ipotizzando di dover sottoscrivere un nuovo mutuo ipotecario dell'importo di 110.000 euro per una durata di 20 anni, ad uno spread medio indicativo di mercato pari a 2,40 bps, se scegliessimo un mutuo a tasso fisso sosterremmo una rata mensile di 678 euro. Se optassimo, invece, per un mutuo a tasso variabile, avremmo un risparmio pari a 96 euro mensili, in quanto la rata ammonterebbe a 582 euro. Dopo una seconda parte del 2013 in cui la differenza a favore del tasso variabile era in crescita, nel corso di quest'anno la forbice si sta assottigliando e si sta riportando ai livelli di due anni fa.

Indici di riferimento ai minimi storici

Caratteristiche e tendenze di chi ha sottoscritto un mutuo ipotecario: chi siamo e cosa vogliamo

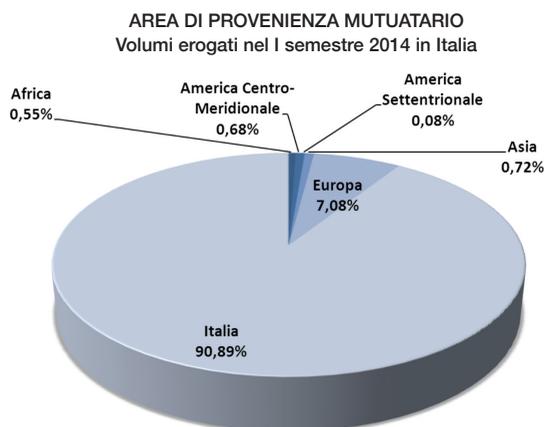
Sulla base dei dati di produzione interni all'Ufficio Studi del Gruppo abbiamo provveduto ad analizzare le caratteristiche socio-demografiche dei mutuatari che, in questi primi sei mesi del 2014, hanno avuto accesso al credito per l'acquisto dell'abitazione e ne abbiamo approfondito le esigenze e le scelte tecniche di prodotto. I risultati che di seguito vi illustriamo ci permettono di delineare il profilo del mutuatario-tipo in questo particolare contesto macroeconomico. Prima di entrare nel dettaglio, è opportuno effettuare una precisazione: volendo tracciare l'identikit di chi ha acceso un mutuo ipotecario nel periodo in analisi, l'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa ha preso in considerazione il solo primo intestatario.

Iniziamo dalla componente sesso: quasi i tre quarti del campione è risultato essere di sesso maschile, il restante 26% è, invece, donna.



Fonte Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Analizzando la provenienza del mutuatario si rileva che nove mutuatari su dieci sono di origine italiana. Dall'area europea proviene un altro 7,1% del campione e la restante parte è costituita da cittadini extra-europei. Tra essi spiccano le persone di origine asiatica, seguite dai centro-sudamericani.

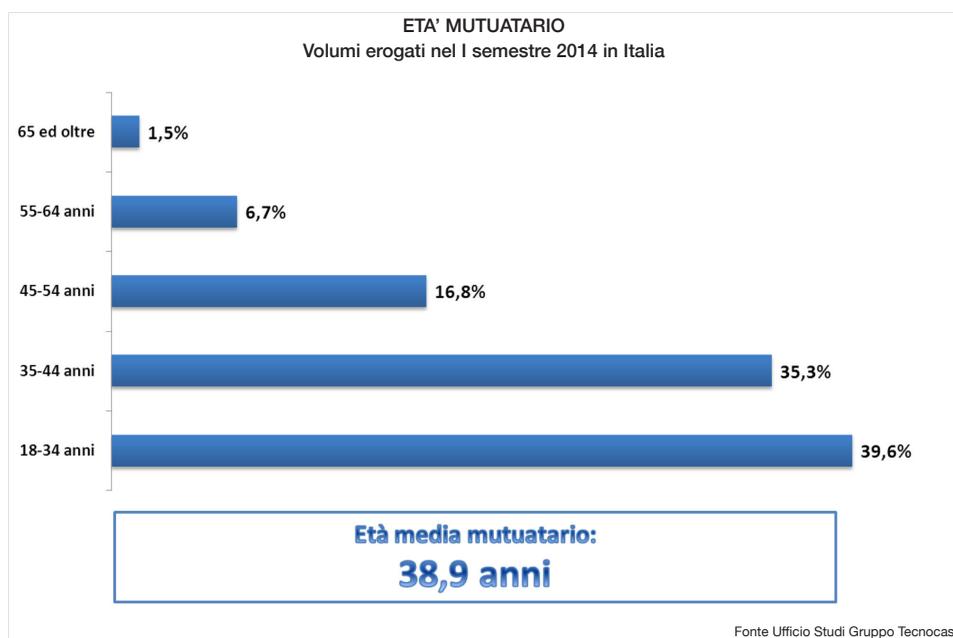


Fonte Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

**Prevalgono
i mutuatari
italiani**

L'età media di chi sottoscrive un mutuo ipotecario è pari a 38,9 anni. Quasi il 40% del campione è compreso nella fascia inferiore, quella che va da 18 a 34 anni. Per la restante componente, in poco più 35% dei casi il mutuatario ha un età di fascia media compresa tra 35 e 44 anni. Via via che sale l'età dei mutuatari scende l'incidenza sul totale del campione, e così troviamo la fascia 45-54 anni che pesa quasi il 17%, la fascia 55-64 che si attesta a poco meno del 7%, per finire con gli over 65 che contribuiscono solo l'1,5%.

Il mutuo poco prima dei 40 anni

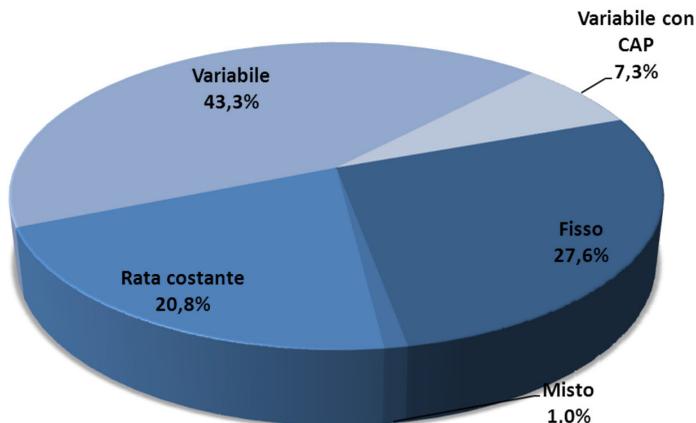


La tipologia di mutuo prevalente è costituita dal “tasso variabile puro”, richiesto nel 43% dei casi: grazie a tassi Euribor e BCE ai minimi storici e un costo del prodotto (spread) di solito più contenuto, è stato possibile ottenere una rata mensile più bassa, assumendosi però il rischio di un rialzo dei tassi di riferimento. Il 27,6% dei mutuatari è stato invece più attento a una programmazione certa e sicura del proprio impegno economico, accollandosi il maggior costo di un'operazione a tasso fisso a fronte della certezza e stabilità della rata per tutta la durata del finanziamento. Quasi il 21% del campione ha optato per il prodotto a rata costante, unendo l'economicità del prodotto variabile alla certezza della rata da pagare tutti i mesi, rinunciando però a conoscere il numero di rate da rimborsare.

Il tasso variabile con CAP è stato scelto dal 7,3% delle persone, che hanno unito la bassa quotazione dei parametri di riferimento del prodotto e la possibilità di definire un tetto massimo di tasso, che tuttavia comporta una maggiorazione del costo prodotto. Solamente l'1% ha scelto una tipologia mista, riservandosi la facoltà di cambiare ad intervalli predefiniti la tipologia di tasso da applicare al proprio prestito ma assumendosi il rischio di variabilità degli indici nel tempo ed un costo prodotto più elevato.

Variabile il tasso preferito: più economico ma anche più rischioso

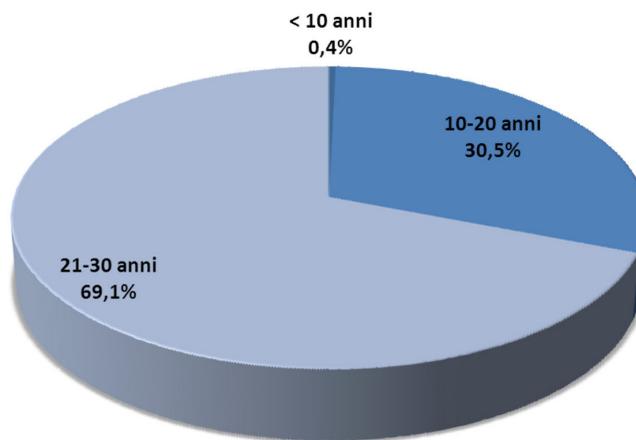
TIPOLOGIA MUTUO
Volumi erogati nel I semestre 2014 in Italia



Fonte Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

A livello nazionale emerge che un mutuo ha una durata media di 24,2 anni. Più di due operazioni su tre hanno un orizzonte temporale compreso tra 21 e 30 anni, mentre il 30,5% ha una duration di 10-20 anni. Minime le operazioni che rientrano nei 10 anni, statisticamente riservate alle fasce con ampie capacità economiche.

DURATA MUTUO
Volumi erogati nel I semestre 2014 in Italia

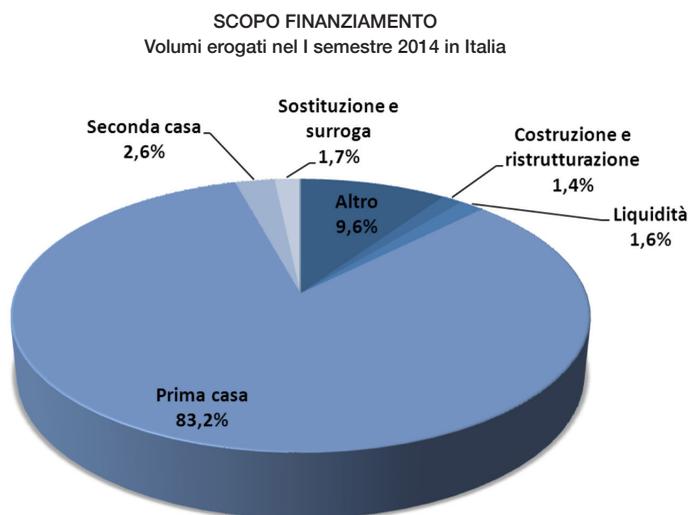


Un impegno per quasi 25 anni

Durata media mutuo:
24,2 anni

Fonte Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Come facilmente ipotizzabile, il principale scopo alla base della sottoscrizione di un mutuo è la compravendita immobiliare finalizzata all'acquisto della prima abitazione, che infatti incide per più dell'80%. L'acquisto della seconda casa si attesta al 2,6% delle finalità riscontrate nel campione analizzato, mentre pesano circa l'1,5% ciascuno le motivazioni legate a "sostituzione e surroga", "costruzione e ristrutturazione" e "liquidità". Le "altre finalità", invece, incidono per quasi il 10% del campione.



Fonte Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Il mutuo sempre più legato all'acquisto della prima casa

Le conclusioni

In questi primi sei mesi del 2014 il mercato dei mutui alle famiglie ha privilegiato l'accesso al credito a mutuatari di età media. Per i giovani, invece, è quasi sempre richiesta la garanzia dei genitori.

I finanziamenti di surroga o sostituzione, a causa dell'abbassamento degli spread, sono diventati più convenienti per le famiglie. È però consigliabile, prima di sostituire un mutuo, richiedere una valutazione completa da parte della propria banca o di un mediatore creditizio.

Per ottenere un mutuo, gli elementi più importanti sono la capacità di reddito e la stabilità del posto di lavoro. Essi sono considerati dagli istituti di credito elementi chiave, che possono essere compensati solo da redditi dei familiari del richiedente. Infatti, il coinvolgimento di un coniuge, di un genitore o in ogni caso di un parente di primo grado nell'operazione, è tenuto in considerazione nella valutazione della richiesta.

Un altro elemento significativo è l'apporto personale del richiedente: maggiore è il capitale apportato all'operazione, più interessante diventa la prospettiva di autorizzazione della richiesta di mutuo.

Abbinare al mutuo una polizza assicurativa, per esempio contro la perdita di impiego o una polizza vita, è un ulteriore elemento molto gradito.

La domanda di credito rimane condizionata dal clima di fiducia delle famiglie e dall'andamento del mercato del lavoro. L'offerta bancaria sarà condizionata sia dal costo del denaro sia dall'andamento economico del nostro Paese. A tale proposito, in questi primi sei mesi del 2014 l'offerta sta dando segnali di miglioramento, i tassi sono bassi a causa della riduzione degli spread medi.

Per i prossimi mesi si prevede un andamento in linea con quanto rilevato nei primi mesi di quest'anno, con una crescita più interessante nella seconda parte del 2015.

I PRODOTTI DEL CREDITO

IL MUTUO

Il mutuo è un contratto attraverso il quale una banca mette a disposizione di un cliente una somma di denaro destinata all'acquisto di un bene immobile che il cliente si obbliga a restituire mediante il pagamento delle rate previste da un piano di ammortamento.

Le rate sono costituite da una quota di capitale e da una quota di interessi.

Le banche concedono il mutuo se esiste una precisa finalità al momento della domanda che è necessaria per la valutazione della richiesta. La finalità di un mutuo determina di conseguenza le caratteristiche economiche e tecniche dello stesso che sono:

- mutuo acquisto prima casa: ha la finalità dell'acquisto della prima casa di proprietà;
- mutuo acquisto della seconda casa (ad es. una casa per le vacanze);
- mutuo acquisto per investimento (ad esempio l'acquisto di una casa che verrà affittata);
- mutuo per la ristrutturazione: ha come finalità la ristrutturazione di una casa o il contemporaneo acquisto e ristrutturazione di un immobile;
- mutuo per la sostituzione di un altro finanziamento: si richiede per migliorare le condizioni economiche del primo mutuo oppure per ottenere altro denaro (mutuo per surroga, mutuo per liquidità o mutuo per sostituzione).

Tasso d'interesse

È generalmente calcolato con la somma di un "indice di riferimento" (es. il tasso Euribor a 3 mesi) più lo spread o percentuale di guadagno della banca.

Il tasso d'interesse applicato è determinato in funzione di alcuni fattori come il rischio connesso alle caratteristiche economiche del mutuatario, ma in genere fa più diretto riferimento a politiche economiche generali dell'istituto di credito ed, in ogni caso, dipende dal costo del denaro acquistato dalla banca.

Indice di riferimento

Per il tasso variabile i principali indici sono l'EURIBOR o Tasso BCE mentre per il tasso fisso si utilizza l'Eurirs. Il costo finale del finanziamento varia in maniera sensibile in funzione di uno di questi parametri e dello spread (costo puro del finanziamento) applicato dagli istituti.

Piano di ammortamento

È il programma di estinzione del mutuo. In esso è indicata la quota di capitale e la quota di interessi compresi in ogni rata.

Quota di interessi

Viene calcolata moltiplicando la quota di capitale residuo per il tasso di interesse netto. Dal calcolo della quota interessi si comprende che, in un mutuo a tasso variabile, un rialzo del tasso di interesse ha un impatto più significativo sulla rata se ci si trova nella fase iniziale del rimborso piuttosto che nella fase finale.

I PRODOTTI DI CREDITO AL CONSUMO

Il credito al consumo è un finanziamento per l'acquisto di beni e servizi. Può essere richiesto per soddisfare esigenze di natura personale e viene concesso ad una persona fisica.

I prodotti che rientrano nella disciplina del credito al consumo sono:

- i prestiti personali;
- i prestiti finalizzati;
- le carte di credito (revolving);
- la cessione del quinto dello stipendio.

Il prestito personale è un finanziamento rateale, utilizzabile liberamente dal richiedente senza che sia resa nota la finalità. La fase di istruttoria della pratica è snella; i documenti da presentare sono facilmente reperibili e sono quelli di identità e di reddito. I tempi di delibera e liquidazione della pratica di solito sono veloci.

Il prestito finalizzato è una forma di finanziamento collegato ad un contratto di acquisto di un bene specifico, come per esempio l'auto, l'elettrodomestico, un servizio, la palestra, etc. In questo caso l'istituto erogante, spesso convenzionato col venditore (detto "dealer"), paga direttamente a quest'ultimo il costo del bene. Le rate sono prestabilite e la loro flessibilità dipende, come per i prestiti personali, esclusivamente dal contratto.

Le carte di credito rotativo (revolving) sono un tipo particolare di finanziamento, molto simile ad un fido. Prevede che il beneficiario di tale credito possa disporre di una somma di denaro e che possa essere utilizzabile per diverse finalità.

Man mano che il credito viene reintegrato, il cliente torna ad avere in automatico la disponibilità anche delle somme rimborsate. Questo tipo di prestito si appoggia ad una carta di credito, definita appunto carta revolving, che può essere considerata una carta di debito.

Gli interessi vengono calcolati sulle somme di denaro di cui usufruisce il cliente e il TAEG (Tasso Annuo Effettivo Globale) di norma oscilla tra il 15% e il 20%.

La cessione del quinto dello stipendio è una particolare forma di prestito personale il cui rimborso avviene attraverso l'addebito della rata sulla busta paga o pensione.

È un prestito riservato esclusivamente ai lavoratori dipendenti pubblici e privati. Esso prevede che il richiedente conferisca delega irrevocabile al proprio datore di lavoro a trattenere dallo stipendio l'importo corrispondente alla rata del prestito che la banca o la finanziaria ha concesso. La legge 80/2005 (art. 13 bis) ha esteso la possibilità di usufruire di queste forme di finanziamento anche ai pensionati pubblici e privati, per periodi non superiori ai 10 anni e garantiti da un'assicurazione sulla vita.

IL TAEG

Il tasso annuo effettivo globale esprime l'effettivo di qualsiasi tipologia di finanziamento. Il calcolo del TAEG comprende, ad esempio, eventuali spese di apertura della pratica e le spese di incasso rata. Il tasso deve essere inserito, oltre che nei contratti, anche negli annunci pubblicitari e negli avvisi al pubblico, specificando il periodo di validità delle offerte.

In particolare, ricordiamo che per gli annunci pubblicitari è necessario indicare: la natura del messaggio pubblicitario con finalità promozionale, il riferimento ai "Fogli Informativi" per tutte le condizioni contrattuali, il periodo di validità dell'offerta, il TAN e il TAEG massimi dell'offerta.

Il TAEG deve comprendere per legge:

- gli interessi (TAN);
- le spese di istruttoria e apertura della pratica di credito;
- le spese di riscossione dei rimborsi, di incasso delle rate se stabilite dal creditore;
- le spese per le assicurazioni o garanzie imposte dal creditore;
- il costo dell'attività di mediazione eventualmente svolta da un terzo;
- tutte le altre spese contemplate nel contratto.

Il cliente prima di sottoscrivere un contratto di prestito, deve sempre richiedere alla banca il Taeg per confrontare il costo reale del finanziamento.

LA TRASPARENZA

Secondo la legge i contratti di finanziamento devono essere stipulati per iscritto e una copia deve sempre essere consegnata al cliente. La consegna della copia è attestata dalla firma del cliente sull'originale conservato in banca. Il cliente ha diritto di ottenere una copia completa del contratto, comprensiva del "documento di sintesi", già prima di aderirvi, per poter così effettuare una valutazione completa della proposta.

La consegna della copia non impegna le parti alla conclusione del contratto che deve indicare obbligatoriamente:

- l'ammontare e le modalità del finanziamento;
- il numero, gli importi e la scadenza delle singole rate;
- il TAEG;
- il dettaglio delle condizioni analitiche secondo cui il TAEG può essere eventualmente modificato;
- l'importo e la causale degli oneri che sono esclusi dal calcolo del TAEG (se non possono essere indicati tali oneri deve esserne fornita una stima realistica);
- le eventuali garanzie richieste;

- le eventuali coperture assicurative richieste al cliente e non incluse nel calcolo del TAEG;
- gli eventuali maggiori oneri in caso di mora, ovvero il tasso di interesse di mora applicabile sulle rate non pagate alla scadenza;
- le spese e le penali eventualmente dovute in caso di estinzione anticipata;
- le modalità di recesso, obbligatorie nei contratti conclusi a distanza o fuori dai locali commerciali.

Oltre a quanto sopra, i contratti di credito al consumo legati all'acquisto di beni/ servizi, di prestiti finalizzati devono contenere, a pena di nullità:

- la descrizione analitica dei beni e dei servizi;
- il prezzo di acquisto in contanti, il prezzo stabilito dal contratto e l'ammontare dell'eventuale acconto;
- le condizioni di trasferimento del diritto di proprietà nei casi in cui il passaggio della stessa non sia immediato.

La legge stabilisce che sono nulle le clausole che prevedono:

- il rinvio per la determinazione dei tassi di interesse e ogni altro prezzo e condizione praticata;
- tassi, prezzi e condizioni più sfavorevoli per i clienti rispetto a quelli pubblicizzati.

Al cliente non può essere chiesta o addebitata nessuna spesa che non sia prevista nel contratto.

La possibilità per la banca di variare in senso sfavorevole al cliente il tasso di interesse e gli altri prezzi e condizioni deve essere espressamente indicata con una clausola che deve specificatamente essere approvata dal cliente.

Al contratto è inserito il "documento di sintesi", che raccoglie le più significative condizioni contrattuali ed economiche applicate. Esso costituisce in pratica il frontespizio del contratto e riproduce lo schema del foglio informativo relativo al tipo di operazione e servizio.

I PRODOTTI DI TUTELA DEL CREDITO: LE ASSICURAZIONI

Acquistare una casa oppure stipulare un mutuo, sottoscrivere un prestito personale per comprare un'auto nuova, sono eventi importanti nel ciclo economico di una famiglia e per questo motivo è sempre consigliato tutelarsi da possibili eventi negativi. Tramite la stipula di una polizza assicurativa ci si tutela contro il verificarsi di un evento futuro e incerto, generalmente dannoso per la propria salute o per il proprio patrimonio. L'assicurazione ha lo scopo principale di "trasformare il rischio in una spesa". Attraverso la stipula di un contratto assicurativo, l'assicurando "quantifica" il danno patrimoniale che avrebbe se l'evento garantito (il rischio) si verificasse.

Esistono diversi prodotti assicurativi:

- **la polizza scoppio e incendio:** la polizza è prevista per legge ed è obbligatoria quando si è in presenza di un'ipoteca immobiliare. Rappresenta una garanzia per

la banca nell'eventualità che intervengano cause di forza maggiore a mettere in pericolo l'immobile ipotecato. In caso di mancato pagamento del premio annuale di assicurazione da parte del mutuatario, è la banca, immediatamente informata sull'inadempienza, a provvedere al pagamento del premio, onde evitare che la copertura assicurativa decada per mancato pagamento.

- **La polizza CPI (credit protection insurance):** è un prodotto assicurativo che ha un duplice scopo: da un lato preserva la banca che eroga il finanziamento dal rischio di insolvenza del debitore e, dall'altra, tutela la persona fisica che, nel richiedere un finanziamento, intende salvaguardare la propria famiglia nei momenti di particolare instabilità finanziaria dovuta a problemi di salute o lavorativi.
- **La polizza vita e la polizza di invalidità permanente:** prevedono, al verificarsi delle condizioni previste dalla polizza vita e invalidità, la possibilità di estinguere il debito residuo del mutuo o di ridurlo. Nell'eventualità che l'indennizzo ecceda il debito residuo, la parte rimanente viene corrisposta al mutuatario. Nel caso di invalidità permanente o di decesso del mutuatario, l'indennizzo verrà corrisposto ai familiari.
- **La polizza perdita del posto di lavoro:** prevede un indennizzo risarcitorio direttamente proporzionale al periodo di persistenza dell'inattività lavorativa. La compagnia di assicurazione risarcirà la banca ed eventuali differenze per eccesso o difetto verranno pagate direttamente dal mutuatario.

IL NUOVO MODELLO DI CONSULENZA DEL CREDITO

La complessità del mercato del credito e la necessità delle famiglie di indebitarsi correttamente fanno sì che diventi importante elevare la qualità della consulenza. La nuova normativa sulla mediazione creditizia (DL n.141) che è in vigore dal 2013 ha lo scopo di migliorare la qualità della consulenza alle famiglie durante le fasi di indebitamento, evirando scelte inconsapevoli e non adeguate alle loro caratteristiche finanziarie ed economiche.

Le società di mediazione creditizia e i loro collaboratori dovranno, attraverso l'esperienza, la preparazione professionale e l'utilizzo di "strumenti scientifici", indirizzare le famiglie a scelte più coerenti con il loro stato finanziario.

Per questo è opportuno che il cliente instauri una buona relazione con la società di mediazione creditizia, gli esponga le sue esigenze, rilasci al mediatore tutte le informazioni utili perchè possa fare l'analisi del suo status finanziario e la corretta valutazione del piano di finanziamento.

Attraverso questo approccio si eviteranno scelte di indebitamento incoerenti con la posizione economica del cliente, generando un aumento della qualità del credito e il conseguente miglioramento dell'offerta da parte delle banche.

I consulenti del credito e assicurativi di Kiron Partner S.p.A., società di mediazione creditizia del Gruppo Tecnocasa, hanno a disposizione strumenti innovativi che consentono loro di fornire una consulenza professionale prima e dopo il finanziamento. Il cliente ottiene un servizio personalizzato che gli permette di comprendere con chiarezza le caratteristiche dei finanziamenti o delle polizze assicurative, permettendogli di scegliere consapevolmente il prodotto più adatto ai suoi bisogni.

Preliminare Sicuro: uno strumento affidabile per acquistare casa, con una tutela in più



L'acquisto della casa è un momento molto importante della vita e merita di esser vissuto in modo sereno e con tutta la protezione possibile.

Per questo motivo diventa fondamentale disporre di uno strumento che consenta di tutelare il proprio investimento, su cui poter contare in caso di imprevisti.

Per fornire la giusta tranquillità e salvaguardia economica ad ogni persona che si trovi ad acquistare un immobile, **CF Assicurazioni** propone **PRELIMINARE SICURO**, l'innovativa polizza costruita ad hoc per tutelare l'Assicurato acquirente, nel caso in cui dovessero verificarsi eventi che possano compromettere la possibilità di rispettare l'impegno assunto, indipendentemente dalla sua volontà. **PRELIMINARE SICURO** garantisce all'Assicurato il rimborso della caparra confirmatoria versata al proprietario e la quota di commissione destinata all'Agenzia immobiliare, qualora la compravendita non dovesse andare a buon fine nei seguenti casi:

- Morte da infortunio
- Invalidità permanente totale da infortunio o malattia
- Perdita involontaria dell'impiego (per lavoratori da almeno 1 anno con contratto a tempo indeterminato)
- Riduzione involontaria del reddito (per lavoratori autonomi o libero professionisti)

Preliminare Sicuro si prende cura del vostro investimento

Si tratta di un prodotto semplice, con garanzie chiare e trasparenti, rivolto alle famiglie e a tutte quelle persone che siano in procinto di acquistare un'immobile e desiderino farlo con una protezione in più.

PRELIMINARE SICURO, inoltre, prevede la detraibilità fiscale della parte di premio corrisposto per le garanzie Morte ed Invalidità Permanente da infortunio.

Possono sottoscrivere **PRELIMINARE SICURO** tutte le persone dai 18 ai 70 anni non compiuti, che alla data di scadenza della polizza non superino i 75 anni, in buono stato di salute generale e che abbiano sottoscritto un compromesso immobiliare di acquisto.

La durata della polizza è di 1 anno senza tacito rinnovo.

Di seguito un esempio di costo del prodotto PRELIMINARE SICURO.

SOMME ASSICURATE	Caparra € 20.000	Totale somme assicurate € 25.000
	Commissioni Immobiliari € 5.000	Premio Lordo Annuo € 875

La serenità è nella Vita Quotidiana



Le famiglie affrontano ogni giorno varie spese come il pagamento delle utenze domestiche, un mutuo, un eventuale prestito, i costi della telefonia mobile ecc... ma anche la scuola dei ragazzi, l'abbonamento in palestra o le imposte sugli immobili.

Questi impegni economici fanno parte della routine quotidiana ed il loro adempimento avviene quasi in modo automatico tuttavia, alcuni imprevisti potrebbero impedirvi di rispettarli. Per questo motivo, risulta molto importante prevedere per tempo le giuste soluzioni che consentano di mettere al sicuro il tenore di vita delle nostre famiglie.

CF ASSICURAZIONI propone un'innovativa soluzione per proteggere la serenità economica della persona o della famiglia: la polizza **VitaQuotidiana**.

Con **VitaQuotidiana**, l'individuo o la famiglia possono acquistare la certezza di riuscire sempre a far fronte agli impegni economici assunti, a fronte di un evento imprevisto, come nel caso della perdita del posto di lavoro.

VitaQuotidiana, infatti, protegge gli assicurati in caso di:

1. Perdita dell'Impiego (definita PII - Perdita Involontaria dell'Impiego)

Nel caso di lavoratori dipendenti d'impresе private, con un minimo di 3 dipendenti e assunti a tempo indeterminato da almeno 1 anno.

Oppure:

2. Riduzione Reddito 50%

Nel caso di lavoratori autonomi e liberi professionisti. È prevista la possibilità di acquisire, tramite condizione aggiuntiva dedicata, l'estensione di garanzia per la Riduzione del reddito 50% anche per i dipendenti di imprese private.

Il Contraente/Assicurato potrà garantirsi un indennizzo forfettario delle utenze e degli impegni economici familiari come di seguito indicato:

1. Utenze ed IUC (Imposta Unica Comunale)

Elettricità, gas domestico e da riscaldamento, telefono in abbonamento, fisso o mobile, nettezza urbana, bolli auto, canoni TV, spese condominiali, IUC ed altre imposte su immobili.

2. Altri Impegni Economici Familiari.

Premi di Polizze, rate di Mutui e Prestiti personali, rate di locazioni, rette scolastiche-universitarie, rette di Centri fitness o relative ad attività sportive di svago.

Di seguito, un esempio di costo medio della polizza VitaQuotidiana Annuale:

Somma assicurata: 3.000 euro per utenze + 5.000 euro per altri impegni=	Premio annuo garanzia base per dipendente privato:	Premio annuo con estensione di garanzia riduzione del reddito per dipendente privato:
8.000 euro	340 euro	420 euro

Ora CF Assicurazioni offre anche l'opportunità di stipulare un contratto poliennale con pagamento di un premio unico anticipato per l'intera durata della polizza.

Di seguito, un esempio di costo medio della polizza VitaQuotidiana Poliennale (3 o 5 anni):

Somma assicurata: 3.000 euro per utenze + 5.000 euro per altri impegni =	Premio unico anticipato per 5 anni senza estensione per dipendente privato:	Premio unico anticipato per 5 anni con estensione per dipendente privato:
8.000 euro	1.650 euro	2.050 euro

Per informazioni è possibile rivolgersi direttamente alle agenzie Kiron ed Epicas del Gruppo Tecnocasa.



La Ducale

Il decalogo del valore

La Ducale SpA società di sviluppo immobiliare del Gruppo Tecnocasa nasce nel 1999 per mettere a frutto il know-how maturato sui desideri e bisogni delle famiglie italiane in tema di abitazione, sfruttando tutta la sensibilità derivante da 25 anni di esperienza diretta sul campo del Gruppo. Grazie a questo patrimonio di conoscenza unico in Italia, La Ducale ha realizzato soluzioni costruttive e di design che hanno come punto di riferimento le esigenze reali dei clienti, ascoltate direttamente dalla loro voce.

Per La Ducale, la parola valore ha tre letture definite.

Valore è qualità di vita quotidiana: vivere in un ambiente piacevole, confortevole ed efficiente.

Valore è qualità dell'investimento, che grazie alle caratteristiche costruttive e alle finiture si rivaluti in modo certo. Perché per ogni famiglia il capitale-casa è una risorsa fondamentale.

Valore è qualità del processo d'acquisto: risposte chiare e vera assistenza per ogni dubbio o problema.

L'esperienza maturata in questi anni è stata trasferita nella creazione del **DECALOGO DEL VALORE. I 10 FATTI CONCRETI** che fanno di una casa La Ducale un acquisto di valore.

1	Più luce, più spazio, più verde: progettiamo il tuo vivere meglio.
2	Più comfort d'estate e d'inverno, da noi non significa costi più alti.
3	L'ambiente al centro: non solo classe energetica A.
4	All'avanguardia contro l'inquinamento acustico.
5	Meno polvere, meno fatica e meno allergie.
6	La cura dei dettagli, per noi non è un dettaglio.
7	Una ricerca continua, per uno sviluppo vero.
8	Oltre 100 controlli di qualità. E poi controlliamo ancora.
9	Cambiare casa, senza gli stress del cambiare casa.
10	Serenità nell'acquisto: l'euro che investi è garantito.

(habitariahome.it per approfondire i punti del decalogo del valore)

Dalla massima espressione dei principi qualitativi presenti nel decalogo del valore de La Ducale nascono i nuovi progetti **HABITARIAHOME**

Rappresentano una nuova filosofia di costruire ed abitare, frutto di un sapiente binomio fra tradizione e innovazione. Un valore che continua e si consolida nel tempo.

Il marchio  **HABITARIAHOME** contraddistingue solo quei progetti che rispondono pienamente al decalogo del valore.

Attualmente gli interventi **HABITARIAHOME** de La Ducale sono:



Il primo intervento residenziale LEED®
in Italia, certificato a livello GOLD



HABITARIAHOME

Paullo

Via Milano ang. Via Manzoni

Realizzato nel 2012



HABITARIAHOME

Milano

Via Carlo Torre, 39

In fase di Start up

PRELIMINARE SICURO

si prende cura del tuo investimento.



Casa
e Reddito

PRELIMINARE SICURO, uno strumento affidabile per acquistare la casa, con una tutela in più!

Realizza serenamente il sogno di una casa e scegli PRELIMINARE SICURO, la polizza che, all'atto di sottoscrizione di un preliminare di acquisto dell'immobile, ti tutela e ti offre il rimborso della caparra e delle commissioni dell'agenzia immobiliare in caso di:

- Morte da infortunio
- Invalidità permanente totale da infortunio o malattia
- Perdita involontaria dell'impiego
- Riduzione involontaria del reddito

Un prodotto affidabile, trasparente e dalle garanzie chiare, che puoi detrarre fiscalmente per la parte di premio corrisposto per le garanzie Morte e Invalidità Permanente da infortunio.

Informati nel tuo interesse
e della tua famiglia



800 699 670
www.cfassicurazioni.com

Prodotti distribuiti e personalizzati sulle esigenze del Cliente dai consulenti delle reti



Messaggio Pubblicitario con finalità promozionale. Prima della sottoscrizione leggere i fascicoli informativi disponibili sul sito www.cfassicurazioni.com