



# CasaTrend

Analisi del mercato immobiliare e creditizio italiano

[tecnocasa.it](http://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

Il mercato immobiliare dà segnali di ripresa nei primi mesi del 2015: prezzi ancora in ribasso e istituti di credito più propensi ad erogare hanno determinato un leggero incremento delle compravendite. Si spera che sia l'inizio di un nuovo percorso del mercato immobiliare, dopo anni di crisi. C'è più voglia di acquisto e, soprattutto, un maggior desiderio da parte dei potenziali acquirenti e dei potenziali venditori di essere sempre più informati. A questa esigenza, in atto ormai da alcuni anni, il Gruppo Tecnocasa risponde con il "Casa Trend", la pubblicazione curata dall'Ufficio Studi.

Giunto alla sua decima edizione, ha come obiettivo primario l'analisi generale del mercato immobiliare e creditizio per 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 analizzano 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 una breve analisi socio - demografica delle compravendite e delle locazioni ed uno spaccato della rivalutazione degli immobili dal 1998, anno in cui ebbe inizio il boom immobiliare, ad oggi. Si forniscono inoltre dati di tendenza sul mercato immobiliare della casa vacanza e un breve studio sull'evoluzione delle annualità necessarie per acquistare la casa.

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.

A cura di Fabiana Megliola, Davide Notaristefano, Piero Terranova (Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa) e Renato Landoni (Presidente Kiron Partner S.p.A.).

Progetto grafico e impaginazione Tecno Diffusion srl

## Sommario

Il mercato immobiliare residenziale in Italia	4
Andamento delle compravendite	4
Andamento delle quotazioni	5
Tempi di vendita	9
Analisi socio demografica - compravendite	9
Domanda immobiliare e disponibilità di spesa	11
Analisi dell'offerta	12
Il mercato delle locazioni residenziali	13
Analisi socio demografica - locazioni	15
Previsioni	17
L'investimento immobiliare	17
Il mercato immobiliare nelle località turistiche	19
Annualità per comprare casa - I sem 2015	20
L'acquisto dell'abitazione in Italia	24
Il mercato dei mutui: continua la ripresa	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	28
Caratteristiche e tendenze di chi ha sottoscritto un mutuo ipotecario: chi sono e cosa vogliono	29
Conclusioni	32
I prodotti del credito	33
Il mutuo	33
I prodotti di credito al consumo	34
Il taeg	35
La trasparenza	35
I prodotti di tutela del credito: le assicurazioni	36
Il nuovo modello di consulenza del credito	37

## IL MERCATO IMMOBILIARE RESIDENZIALE IN ITALIA

Se il 2014 è stato l'anno in cui il mercato immobiliare ha invertito il trend, almeno sul numero di compravendite, il 2015 è l'anno che decreterà se il percorso verso l'uscita dalla crisi, che dura ormai da troppo tempo, sia stato veramente intrapreso. Un percorso lento, in salita, sostenuto da prezzi immobiliari nuovamente alla portata dei potenziali acquirenti e da banche più propense ad erogare credito. Ma il periodo che ci stiamo lasciando alle spalle invita comunque alla prudenza. Non va dimenticato che l'andamento del mercato immobiliare negli ultimi anni è stato notevolmente influenzato dallo stato di salute dell'economia italiana e del mercato del lavoro. I segnali che arrivano nei primi mesi del 2015 sono positivi, ma non ancora tali da decretare una ripresa decisa. Dal mercato immobiliare si colgono notizie che fanno ben sperare: i prezzi diminuiscono meno che in passato, aumenta la domanda grazie alle famiglie che si riavvicinano con fiducia all'acquisto e anche gli investitori si stanno riaffacciando sul mercato spinti da valori immobiliari veramente convenienti, nonostante l'incertezza e l'aggravio fiscale si facciano ancora sentire. Restano ancora delle criticità, soprattutto sulle nuove costruzioni ancora da smaltire. I segnali più interessanti arrivano dalle grandi città, che tendenzialmente anticipano il trend. Un trend che ci porterà all'alba di un nuovo mercato immobiliare, scottato da anni che hanno certamente lasciato un segno, ma caratterizzato anche da una maggiore consapevolezza del valore del bene "casa".

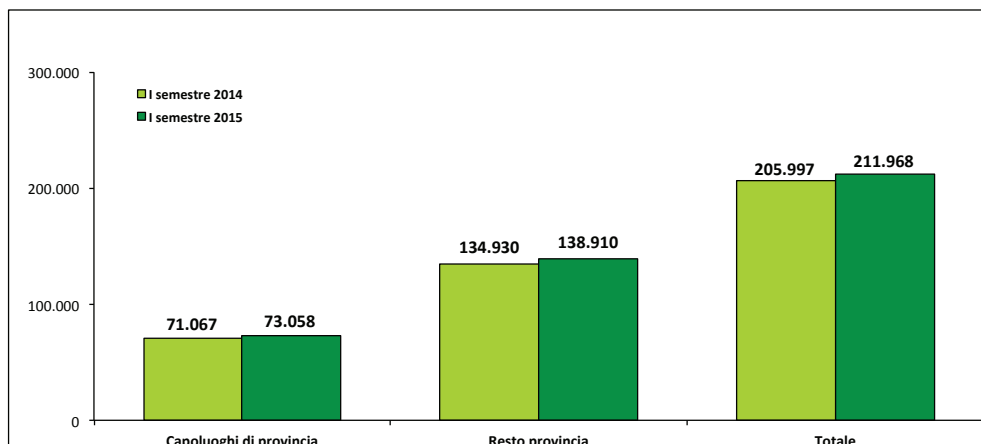
### Andamento delle compravendite

#### Leggero aumento delle compravendite

Nel primo semestre del 2015 le compravendite residenziali in Italia sono state 211.968. Rispetto al primo semestre dell'anno precedente c'è stato un incremento del 2,9%.

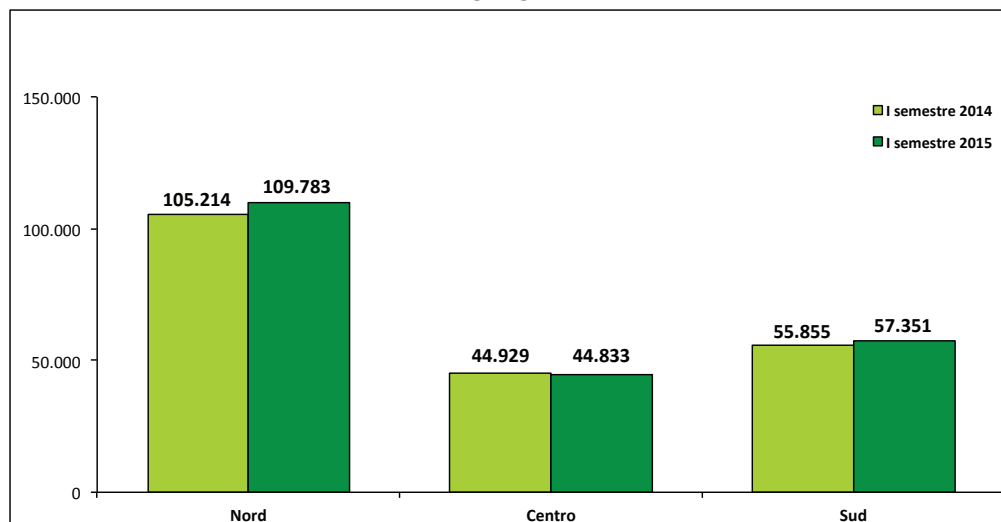
Se si distingue tra comuni capoluogo e resto della provincia si vede un comportamento analogo: i capoluoghi di provincia hanno registrato un incremento del 2,8% e nel resto della provincia del 2,9%.

Compravendite I semestre 2015 - I semestre 2014  
nei capoluoghi e nel resto della provincia



Anche l'analisi delle compravendite per area geografiche evidenzia un comportamento diverso tra le aree (+4,3% al nord, -0,2% al centro e +2,7% al sud).

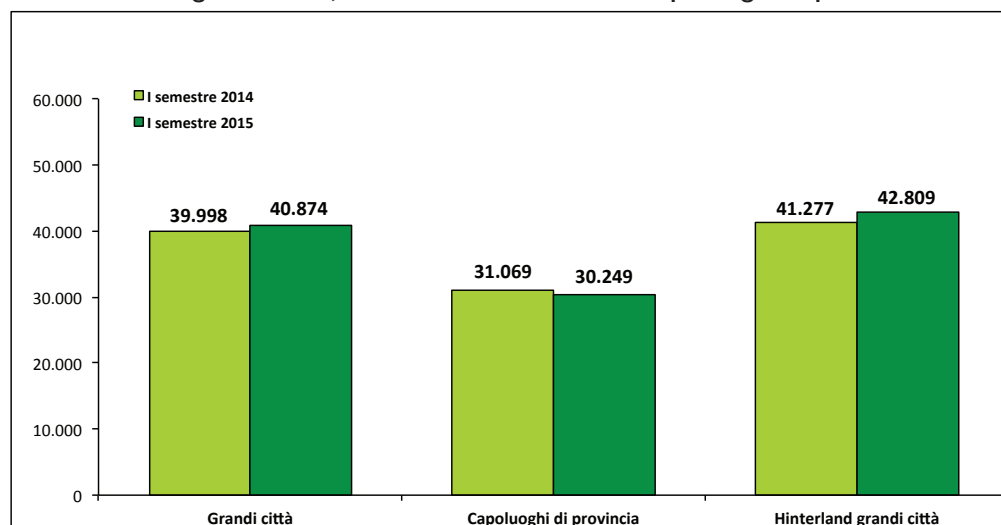
### Compravendite I semestre 2015 - I semestre 2014 aree geografiche



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 2,2% nelle grandi città e del 3,7% nell'hinterland delle grandi città e una diminuzione del 2,6% nei capoluoghi di provincia.

### Compravendite I semestre 2015 - I semestre 2014 nelle grandi città, nel loro hinterland e nei capoluoghi di provincia



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Agenzia delle Entrate

## Andamento delle quotazioni

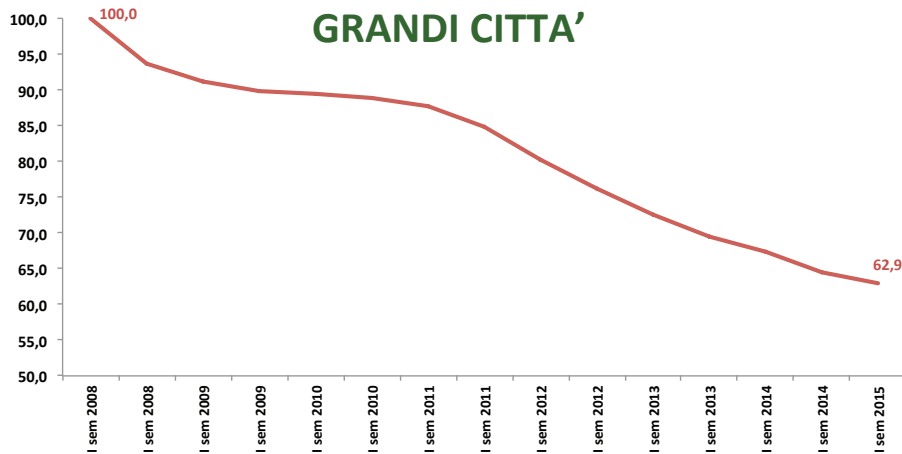
Nel primo semestre del 2015 le quotazioni immobiliari delle grandi città italiane sono ancora in ribasso.

Si segnala infatti una contrazione del 2,5%.

Prezzi immobiliari  
ancora  
in diminuzione

(Le rilevazioni sono state effettuate attraverso il Sit - il Sistema Informativo Tecnocasa. Sono state rilevate 4394 zone e sono state raccolti quasi 85 mila dati per il mercato immobiliare residenziale).

## VARIAZIONE PERCENTUALE DEI PREZZI GRANDI CITTÀ'



	I 08	II 08	I 09	II 09	I 10	II 10	I 11	II 11	I 12	II 12	I 13	II 13	I 14	II 14	I 15
Grandi città	-2,7	-3,6	-2,7	-1,5	-0,5	-0,6	-1,3	-3,4	-5,4	-5,1	-4,7	-4,2	-3,0	-4,2	-2,5

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Genova è la città che ha segnalato il ribasso più forte delle quotazioni con -4,4%, seguita da Torino con -3,6%. Firenze è la prima città a segnalare prezzi stabili, seguita a ruota da Milano che chiude con -0,9%.

La Capitale segnala una contrazione dei valori del -2,1%. L'analisi sugli ultimi due anni segnala che Genova e Napoli sono le realtà territoriali che hanno perso maggiormente valore. La migliore performance spetta a Firenze dove i valori immobiliari hanno perso solo il 5%.

### Variazioni percentuali dei prezzi nelle grandi città

Città	Sei mesi	1 anno	2 anni
Bari	-3,2	-7,7	-12,5
Bologna	-2,1	-4,4	-14,2
Firenze	0	-2,4	-5,0
Genova	-4,4	-13,2	-22,3
Milano	-0,9	-3,5	-9,6
Napoli	-3,4	-10,0	-18,4
Palermo	-2,3	-4,7	-9,8
Roma	-2,1	-5,6	-11,4
Torino	-3,6	-8,6	-17,5
Verona	-2,5	-5,5	-10,6

L'andamento delle grandi città suddividendo tra aree periferiche, semicentrali e centrali vede un risultato leggermente peggiorativo per le aree periferiche e per quelle semicentrali. Ancora una volta le zone centrali perdono meno. 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.

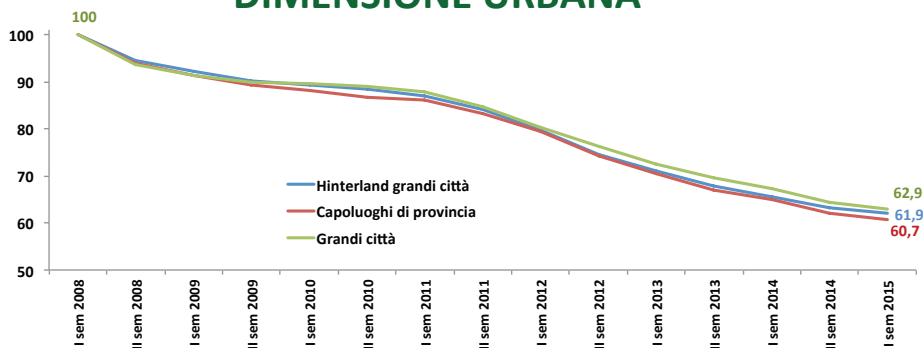
Le zone centrali hanno tenuto meglio grazie alle top location, agli immobili di prestigio e in parte agli investitori che hanno puntato spesso proprio sui centri.

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 altre realtà territoriali.

In particolare il centro di Milano è quello che ha retto meglio alla crisi immobiliare con una perdita del valore del 9,5%, a seguire Roma dove le abitazioni delle zone centrali hanno perso il 19,2%.

L'analisi in base al profilo dimensionale evidenzia una diminuzione dei prezzi per le grandi città del 2,5%, seguite dall'hinterland delle grandi città con -2,1% e dai capoluoghi di provincia con -2,2%. Tra i diversi hinterland si rileva una buona tenuta di quelli di Verona e di Bari e una maggiore sofferenza nei comuni della provincia di Roma.

## VARIAZIONE PERCENTUALE DEI PREZZI DIMENSIONE URBANA



	I 08	II 08	I 09	II 09	I 10	II 10	I 11	II 11	I 12	II 12	I 13	II 13	I 14	II 14	I 15
Hinterland grandi città	-1,9	-3,8	-2,3	-2,3	-0,9	-1,0	-1,3	-3,4	-5,3	-6,3	-4,8	-4,6	-3,4	-3,4	-2,1
Capoluoghi di provincia	-2,3	-3,8	-2,8	-2,2	-1,4	-1,4	-1,0	-3,2	-4,4	-6,7	-5,0	-4,9	-3,1	-4,6	-2,2
Grandi città	-2,7	-3,6	-2,7	-1,5	-0,5	-0,6	-1,3	-3,4	-5,4	-5,1	-4,7	-4,2	-3,0	-4,2	-2,5

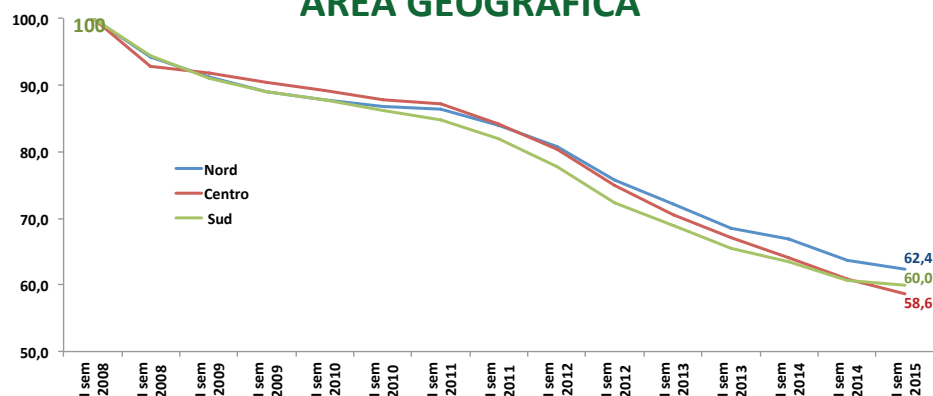
Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

L'analisi per aree geografiche evidenzia una contrazione maggiore per le città del centro Italia (-3,7%), seguite da quelle del Nord Italia (-2,2%) ed infine da quelle del

Sud Italia (-1,3%).

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

## VARIAZIONE PERCENTUALE DEI PREZZI AREA GEOGRAFICA



	I 08	II 08	I 09	II 09	I 10	II 10	I 11	II 11	I 12	II 12	I 13	II 13	I 14	II 14	I 15
Nord	-1,9	-4,0	-3,1	-2,3	-1,5	-1,2	-0,3	-2,9	-3,8	-6,2	-4,8	-5,0	-2,3	-4,7	-2,2
Centro	-3,7	-3,7	-1,0	-1,7	-1,3	-1,5	-0,8	-3,3	-4,7	-6,7	-6,0	-4,7	-4,5	-5,0	-3,7
Sud	-1,6	-4,0	-3,5	-2,3	-1,4	-1,7	-1,7	-3,4	-4,9	-7,1	-4,6	-5,0	-3,3	-4,2	-1,3

Nel primo semestre del 2015 gli operatori immobiliari hanno registrato una maggiore decisione e determinazione nell'acquisto della casa, in particolare dell'abitazione principale. Gli istituti di credito sono più disponibili ad erogare e hanno ridato 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 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.

Dall'analisi "Indagine sul lavoro e sul risparmio" elaborata dal Centro Einaudi risulta che la casa resta un buon investimento a patto di abitarla e per lasciarla in eredità ai figli. Tra coloro che hanno contratto un mutuo aumentano quelli che lo hanno fatto per i figli: le case si comprano ancora come prima casa o per i figli il cui futuro è l'obiettivo principale del risparmio (in crescita) quasi a compensare lo svantaggio generazionale dei giovani sul mercato del lavoro.



## Tempi di vendita

Un'analisi realizzata dall'Ufficio Studi Tecnocasa ha calcolato i tempi medi di vendita degli immobili registrati a Luglio 2015 e li ha confrontati con quelli di un anno fa. Si sono considerate le grandi città, i rispettivi hinterland ed i capoluoghi di provincia. Gli ultimi dati mostrano che nelle grandi città le tempistiche di vendita sono di 170 giorni contro 172 giorni registrati esattamente un anno fa.

I tempi di vendita nei capoluoghi di provincia hanno una media di 177 gg contro i 187 gg di Luglio 2014 ed infine i comuni dell'hinterland delle grandi città che hanno fatto registrare una media di 189 gg contro i 196 gg di un anno fa.

Tempi di vendita ancora lunghi, dunque, ma in miglioramento nelle realtà di provincia e nell'hinterland delle grandi città. Stabili le tempistiche nelle grandi città.

Tra queste ultime i tempi di vendita maggiori si registrano a Bari (199 gg), a Genova (188 gg) ed infine a Torino (186 gg).

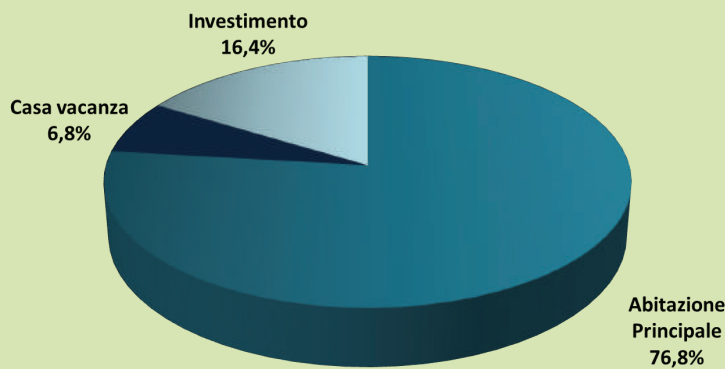
## Tempi di vendita in diminuzione

## Analisi socio demografica - compravendite

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

Il 76,8% delle compravendite ha riguardato l'abitazione principale, seguito dal 16,4% per uso investimento ed il 6,8% per casa vacanza. Rispetto ad un anno fa è in aumento la percentuale di coloro che acquistano la casa diversa dall'abitazione principale. In lieve diminuzione la percentuale di coloro che hanno comprato la prima casa, passati da 78,3 a 76,8%. Da segnalare su Milano un balzo della percentuale di acquisti ad uso investimento, passato da 13,8% a 19,3%.

### MOTIVO ACQUISTO – I semestre 2015



La qualità dell'immobile resta una priorità per coloro che hanno acquistato la prima casa, 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, a lungo invenduti, 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.

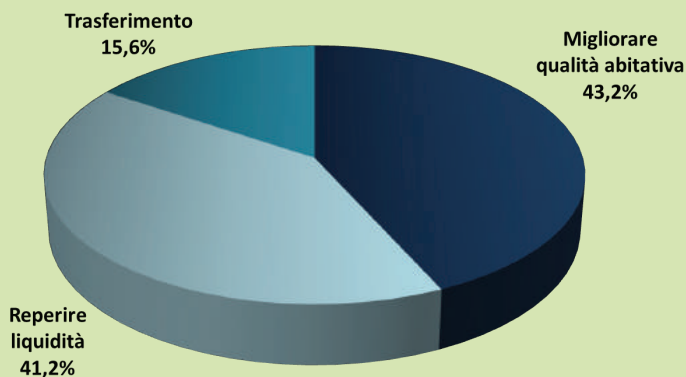
Più interessante il dato relativo all'età degli acquirenti che registra la percentuale più elevata nella fascia di età fino a 44 anni. E' in leggera diminuzione la percentuale di coloro che ricadono nella fascia più bassa, cioè fino a 34 anni.

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 (52,3%) e single (inclusi i vedovi e i separati) pari al 47,7%.

Per quanto riguarda l'analisi delle compravendite dal lato dei venditori si rileva che il 43,2% di questi ha alienato l'immobile per migliorare la qualità abitativa (incluso il cambiamento di struttura familiare), il 15,6% per trasferirsi altrove e il 41,2% per necessità di liquidità, dato quest'ultimo in deciso aumento rispetto ad un anno fa.

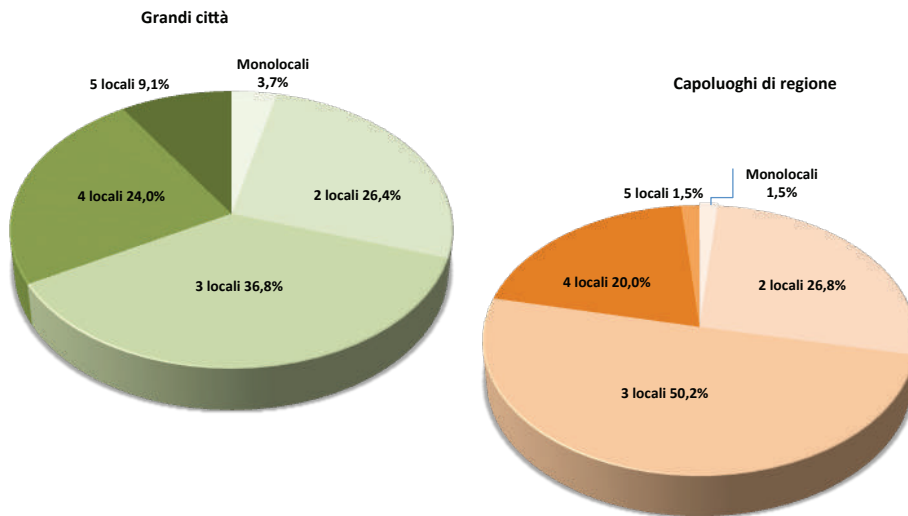
#### MOTIVO VENDITA – I semestre 2015



## Domanda immobiliare e disponibilità di spesa

L'analisi della domanda nelle grandi città italiane evidenzia una maggiore concentrazione delle richieste per i trilocali con il 36,8%. A seguire il bilocale che raccoglie il 26,4% delle preferenze. Rispetto a sei mesi fa, si nota una diminuzione della concentrazione su monolocali e bilocali ed un aumento della stessa su tutte le tipologie. Questo perché la diminuzione dei prezzi ha spostato una parte delle richieste dal taglio medio-piccolo al taglio medio-grande, soprattutto come prima casa. A Milano e Napoli la tipologia più richiesta continua ad essere il bilocale, mentre a Roma il trilocale supera il bilocale. Anche nei capoluoghi di regione è il trilocale la tipologia preferita dai potenziali acquirenti, raccogliendo così il 50,2% delle preferenze. In queste realtà si riscontra un aumento della concentrazione della domanda sui trilocali.

### ANALISI DELLA DOMANDA



L'analisi della disponibilità di spesa lancia per la prima volta segnali differenti; infatti aumenta la percentuale nelle fasce intermedie (da 250 mila € a 474 mila €), compatibilmente con il dato che vede un aumento anche dei tagli richiesti.

In generale, nelle grandi città, si registra una maggiore concentrazione nella fasce fino a 249 mila €.

**Trilocale  
più richiesto**

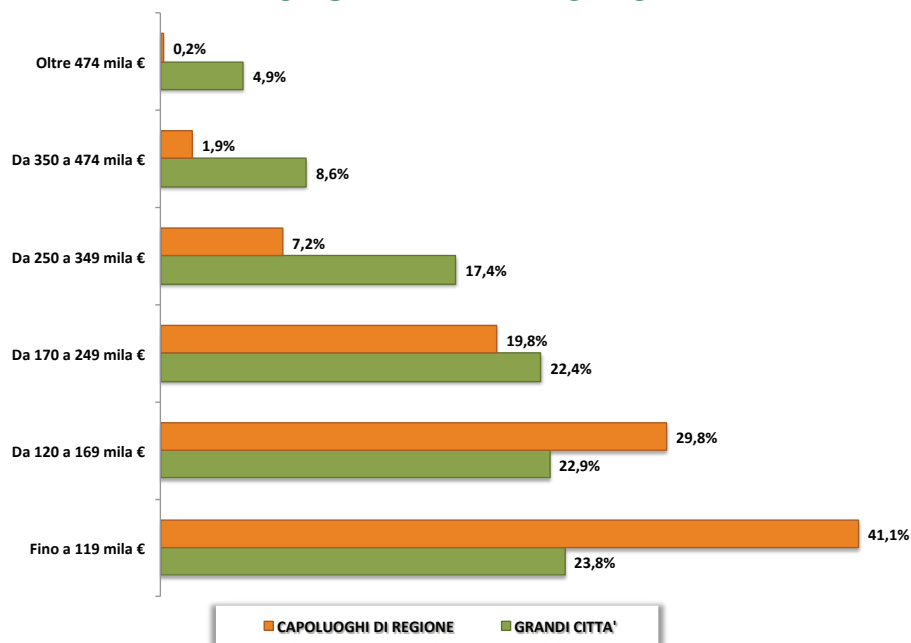
**Disponibilità  
di spesa fino  
a 249 mila euro**

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 €
- da 475 a 629 mila €
- Oltre 629 mila €

Negli altri capoluoghi di regione la disponibilità di spesa registra una maggiore concentrazione nella fascia di spesa compresa fino a 119 mila €, da gennaio però in contrazione del 3,6% a vantaggio della fascia di spesa immediatamente successiva.

## DISPONIBILITÀ DI SPESA



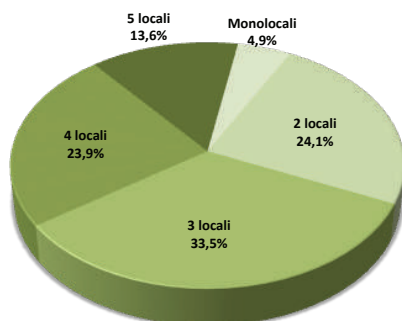
Tipologie abitative  
presenti sul  
mercato

## Analisi dell'offerta

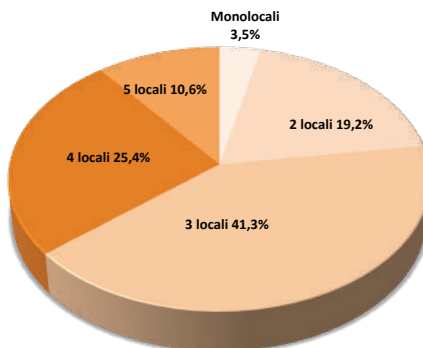
L'analisi dell'offerta nelle grandi città evidenzia una maggiore presenza di trilocali con il 33,5%. A seguire i bilocali con il 24,1% ed i quattro locali con il 23,9%. In aumento, rispetto a sei mesi fa, la concentrazione su bilocali e cinque locali.

## ANALISI DELL'OFFERTA

Grandi città



Capoluoghi di regione



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

I dati dell'Ance sugli investimenti in abitazioni nel 2015 registreranno rispetto al 2014 una flessione dei livelli produttivi in termini reali pari a -8,8%.

Al contrario il comparto della riqualificazione degli immobili residenziali mostra un aumento dei livelli produttivi in termini reali del 2%. Questo comparto rappresenta il 37% degli investimenti in costruzioni.

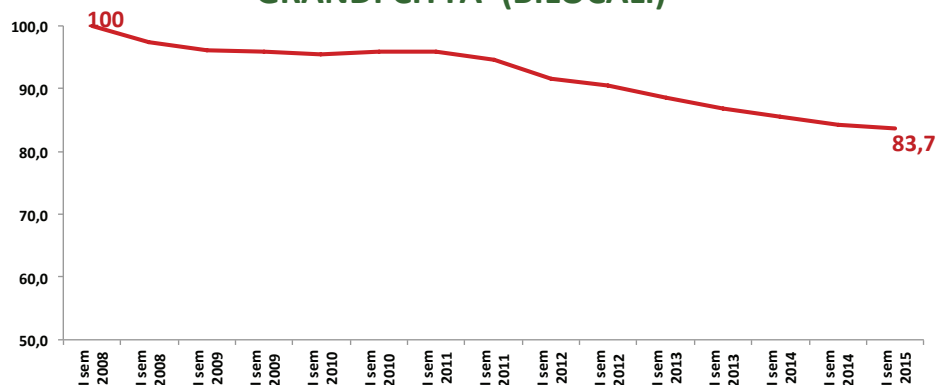
Sempre secondo i dati Ance, i permessi di costruire per il 2014 sono di 54.000 abitazioni, ben lontani dalle 305.706 abitazioni concesse, picco raggiunto nel 2005. Al momento si registra ancora molto invenduto sul mercato immobiliare, soprattutto nella provincia e nell'hinterland delle grandi città. Molti costruttori non intendono avviare nuovi progetti, pur avendo le concessioni edilizie, per timore di non recuperare i costi sostenuti per l'acquisto dei terreni avvenuto negli anni in cui i prezzi erano ancora elevati. Al contrario, chi si appresta a costruire e acquista adesso il terreno, realizza studi approfonditi su tecniche costruttive e materiali in modo da contenere i costi e, allo stesso tempo, rispondere alle esigenze di una clientela sempre più esigente.

## Il mercato delle locazioni residenziali

Nel primo semestre del 2015 i canoni di locazione, nelle grandi città, hanno segnato una diminuzione dei valori dello 0,5% per i monolocali, dello 0,7% per i bilocali e dello 0,4% per i trilocali. Nei capoluoghi di provincia la contrazione è stata dell'1,4% per i monolocali, dello 0,9% per i bilocali e dello 0,5% per i trilocali. Canoni di locazione ancora in ribasso, ma meno rispetto ai semestri precedenti.

**Canoni  
di locazione  
in ribasso**

## VARIAZIONE PERCENTUALE DEI CANONI DI LOCAZIONE GRANDI CITTA' (BILOCALI)



	I 08	II 08	I 09	II 09	I 10	II 10	I 11	II 11	I 12	II 12	I 13	II 13	I 14	II 14	I 15
<b>Grandi città</b>	-0,8	-1,9	-1,2	-0,4	-0,3	0,4	-0,1	-1,4	-3,2	-1,2	-2,1	-1,9	-1,5	-1,5	-0,7

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.

Permane la rigidità da parte dei proprietari ad affittare l'immobile, in quanto si desiderano maggiori garanzie sull'affidabilità dell'inquilino (busta paga, contratto a tempo indeterminato ecc) e la continuità dei pagamenti dei canoni di locazione. Aumenta la propensione a dare in locazione l'immobile per brevi periodi.

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", dove per qualità si intende non solo lo stato dell'immobile ma anche quella dell'arredamento, 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 (€ al mese) e variazione percentuale dei canoni di locazione nel primo semestre 2015

Città	Monolocale	Bilocale	Trilocale
Bari	290	400	500
Bologna	400	480	560
Firenze	460	580	670
Genova	270	350	440
Milano	510	680	900
Napoli	350	500	650
Palermo	250	360	460
Roma	560	740	900
Torino	260	350	450
Verona	330	440	500
Città	Monolocale	Bilocale	Trilocale
Bari	-0,6	-2,7	0,0
Bologna	-0,3	0,5	1,0
Firenze	0,6	0,6	0,6
Genova	0,0	-1,5	-0,5
Milano	0,6	0,5	0,1
Napoli	-2,5	-0,3	-0,8
Palermo	-2,6	-1,1	-1,1
Roma	-0,7	-0,4	-1,2
Torino	-0,4	-1,6	-1,7
Verona	1,1	-0,8	-0,3

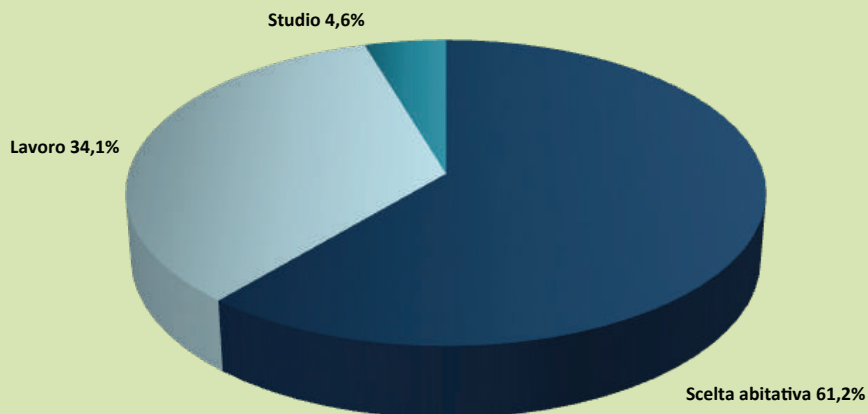
Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

### Analisi socio demografica - locazioni

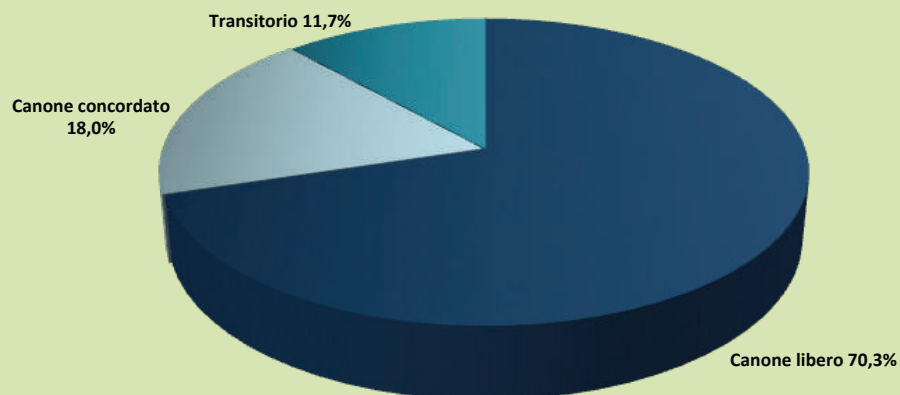
L'analisi demografica di coloro che cercano casa in affitto ha evidenziato che il 39,8% ha un'età compresa tra 18 e 34 anni, il 31,2% si colloca nella fascia tra 35 e 44 anni e il 61,2% è rappresentato da single.

Relativamente alle motivazioni, si evince che il 61,3% di chi cerca in affitto lo fa per trovare l'abitazione principale, seguono coloro che si trasferiscono per lavoro (34,1%) ed, infine, ci sono coloro che si trasferiscono per motivi di studio e che cercano casa vicino alla sede della facoltà frequentata (4,6%).

Rispetto all'anno 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. La domanda di abitazioni in affitto si concentra in particolare sui bilocali (40,0%), a seguire il trilocale (36,0%).

**MOTIVO LOCAZIONE – I semestre 2015**

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, passato in un anno dal 13,9% al 18%.

**TIPOLOGIA CONTRATTO DI LOCAZIONE – I semestre 2015**



## Previsioni

Nel 2015 la diminuita disponibilità di spesa dei potenziali acquirenti, l'offerta sul mercato ancora cospicua e il sentiment espresso dagli affiliati del nostro Gruppo, ci fanno ritenere che i prezzi potranno chiudere tra -4% e -2%. Le compravendite, invece, aumenteranno ulteriormente per chiudere tra 430 e 440 mila. Le grandi città, che hanno già avviato un'interessante inversione di trend sugli scambi, potrebbero continuare in questa direzione ma con valori ancora in discesa. Situazione simile potrà esserci anche nelle realtà più piccole come i capoluoghi di provincia e l'hinterland delle grandi città.

La stabilità dei prezzi potrebbe raggiungersi nel 2016 e confermarsi anche per il 2017.

In questo quadro non si deve dimenticare l'andamento generale dell'economia e dell'occupazione. Gli ultimi dati parlano di previsioni di lieve crescita del PIL per il 2015 e il 2016 e dati positivi arrivano anche dal comparto industriale. Tutto questo potrebbe incidere sulla fiducia dei potenziali acquirenti ridefinendo un mercato che, ormai da alcuni mesi, ha voglia di ripartire al di là delle incertezze e i cui sforzi sarebbe ora di incentivare ancora attraverso il credito, la proroga delle agevolazioni fiscali già esistenti e soprattutto una tassazione meno gravosa e più certa.

Città	Variazioni percentuali (Previsioni 2015)
Bari	Da -6 a 0
Bologna	Da -4 a -2
Firenze	0
Genova	Da -6 a -4
Milano	Da -2 a 0
Napoli	Da -5 a -3
Palermo	Da -4 a -2
Roma	Da -4 a -2
Torino	Da -6 a -4
Verona	Da -2 a 0
Nazionale	Da -4 a -2

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

## L'investimento immobiliare

Dagli ultimi dati sulle compravendite realizzate dalle agenzie del Gruppo Tecnocasa emerge un aumento dell'acquisto dell'abitazione diversa da quella principale, sia essa casa vacanza o casa da mettere a reddito. In genere chi investe nel settore immobiliare non guarda solo ai rendimenti da locazione ma anche alla rivalutazione del capitale. Per il risparmiatore italiano, infatti, l'acquisto della casa viene ancora percepito come un acquisto sicuro (da Indagine sul risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani – Centro Einaudi).

Dal 1998 ad oggi, limitando l'esame alle grandi città italiane, si nota che quella che si è rivalutata maggiormente è stata Roma con il 69,7%, mentre Napoli, nel corso

del tempo, ha avuto rivalutazioni record: +202,8% dal 1998 al secondo semestre del 2006.

A seguire nella classifica troviamo Napoli con il 66,4% e Milano con il 57,7%.

Dal 2007 ad oggi la fase discendente del mercato a livello nazionale registra una diminuzione del 38,0%.

La città dove gli immobili hanno perso maggiormente valore è stata Bologna con -46,1%, seguita da Napoli con -45%. Gli immobili hanno ceduto meno a Milano (-27,2%) e Firenze (-30,1%).

Dal 1998 la rivalutazione delle abitazioni nei capoluoghi di provincia e nell'hinterland delle grandi città è stata rispettivamente dell'8% e del 18,7%, quindi, meno forte di quella che si è avuta nelle grandi città.

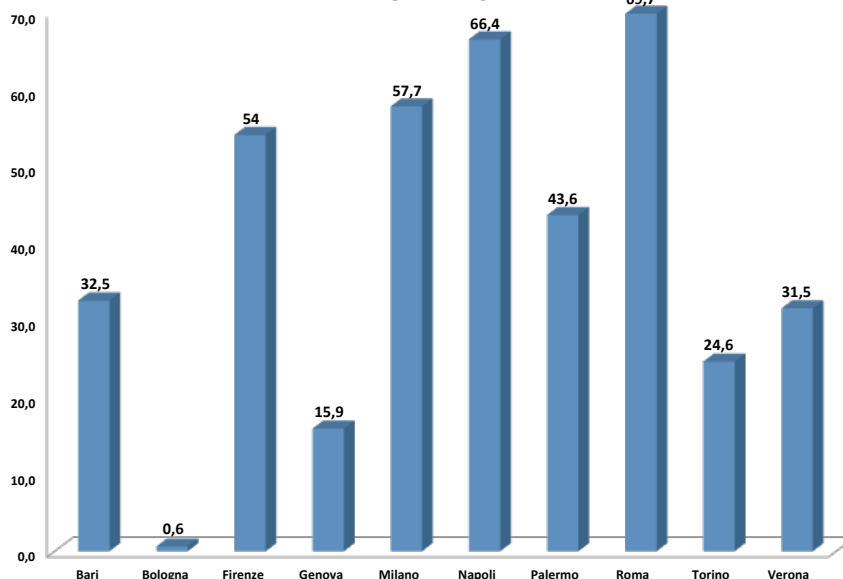
In queste realtà sull'onda del boom immobiliare dalla fine degli anni '90 agli inizi del 2000 molte nuove costruzioni sono state messe in cantiere (più difficile che ciò si realizzasse nelle grandi città) e questo ha contribuito a calmierare i prezzi di mercato.

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 (+27,8%), del Centro (+6,0%) e del Nord (+0,1%). Nei capoluoghi di provincia del Nord i valori si sono portati ai livelli del 1998.

Dal 2007 ad oggi la perdita di valore nelle diverse realtà territoriali è stata abbastanza vicina: -38,0% per le grandi città, -39,8% per i capoluoghi di provincia e -38,6% per l'hinterland delle grandi città.

La diminuzione di valore dal secondo semestre del 2007 è stata più forte per le località del Centro e del Sud Italia rispettivamente con -42,2% e -39,9%, seguite dal Nord (-38,6%).

#### RIVALUTAZIONE PERCENTUALE DEGLI IMMOBILI DAL 1998 AL PRIMO SEMESTRE 2015 GRANDI CITTA'



Nel primo semestre del 2015 il rendimento annuo lordo nelle grandi città italiane si è attestato intorno al 4,6%.

Tra le grandi città quelle che hanno il rendimento annuo lordo da locazione più elevato sono Verona (5,7%) e Palermo (5,3%).

Città'	Rendimento annuo lordo di un bilocale (%)
Bari	4,5
Bologna	4,6
Firenze	3,9
Genova	4,6
Milano	4,7
Napoli	4,4
Palermo	5,3
Roma	4,1
Torino	4,2
Verona	5,7

## 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. Gli ultimi dati emersi dalla nostra analisi sulle compravendite immobiliari ci dicono che è in aumento la percentuale di coloro che hanno acquistato la casa vacanza nella prima parte del 2015.

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 (Madonna di Campiglio, Courmayeur, la Costa Smeralda, la Riviera Romagnola, la Costiera Amalfitana, Sirmione, Desenzano del Garda, Torri del Benaco, Garda per citarne alcune) 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.

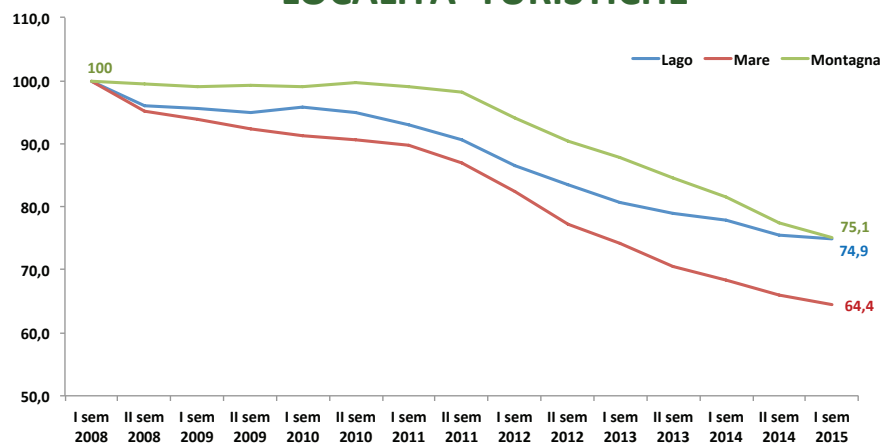
Nelle località turistiche di mare il ribasso dei prezzi sta ridando slancio all'acquisto della prima casa da parte dei residenti che in passato, a causa delle quotazioni troppo elevate, spesso rinunciavano a comprare oppure per farlo si spostavano in località più economiche.

Altra novità degli ultimi tempi è il ritorno degli acquirenti stranieri sulle località di

**La casa vacanza  
ritrova appeal**

lago e nelle più importanti località di mare: la presenza di prezzi immobiliari molto più convenienti rispetto al passato li spinge ad interessarsi a soluzioni indipendenti più 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



	I 08	II 08	I 09	II 09	I 10	II 10	I 11	II 11	I 12	II 12	I 13	II 13	I 14	II 14	I 15
Lago	0,0	-3,9	-0,4	-0,8	0,9	-0,9	-1,9	-2,7	-4,5	-3,3	-3,4	-2,3	-1,4	-2,9	-0,8
Mare	-1,2	-3,7	-1,4	-1,5	-1,1	-0,8	-1,0	-3,1	-5,2	-6,2	-3,9	-4,9	-3,1	-3,5	-2,4
Montagna	0,0	-0,5	-0,4	0,1	-0,2	0,7	-0,6	-1,0	-4,2	-3,9	-2,8	-3,8	-3,6	-5,0	-3,1

## Annualità per comprare casa – I sem 2015

L'acquisto della casa è una delle spese maggiori che le famiglie italiane devono sostenere. A livello nazionale si evince che adesso sono necessarie 6,4 annualità di stipendio per comprare casa, in leggera diminuzione con quanto rilevato nel 2014 (6,6 annualità). Anche a livello locale non ci sono state variazioni di rilievo: con un calo pari a -0,6 annualità fa eccezione Bologna (dove ne servono 5,9), mentre Milano, Roma e Torino vedono una diminuzione di 0,3 annualità. La Capitale è sempre la città in cui serve il maggior numero di annualità: con 10,7 stacca Milano, ferma a 8,7 annualità, e Firenze (8,4). A Palermo e Genova ne servono meno: 4 nel capoluogo siciliano e 4,4 nella città della Lanterna.

Effettuando un confronto a distanza di dieci anni, si evince che a livello nazionale la differenza è stata più consistente, infatti si è passati da 10 annualità nel 2005 a 6,4 nella prima parte del 2015. In questo lasso temporale Napoli e Bologna sono le città in cui si sono avute le variazioni più consistenti, rispettivamente con 5,1 e 5 annualità in meno. Diminuzione importante anche a Milano, che in dieci anni ha visto un calo di 4,8 annualità; Roma, invece, resta in linea con il dato nazionale (-3,5). La città che mantiene più stabili i propri valori è Palermo (-2 annualità).

Città	Annualità per comprare casa		
	I sem 2015	2014	2005
Bari	4,8	5,0	8,2
Bologna	5,9	6,5	10,9
Firenze	8,4	8,5	12,2
Genova	4,4	4,5	7,7
Milano	8,7	9,0	13,5
Napoli	7,2	7,4	12,3
Palermo	4,0	4,2	6,0
Roma	10,7	11,0	14,2
Torino	4,8	5,1	7,7
Verona	4,5	4,7	7,1
Nazionale	6,4	6,6	10,0

L'analisi condotta dall'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa si basa sui dati relativi al prezzo al metro quadro di un medio usato, raccolti dalle agenzie affiliate delle Grandi Città e riferiti a Giugno 2015, e sulle retribuzioni contrattuali annue di cassa per dipendente (al netto dei dirigenti) a tempo pieno per attività economica e contratto, ricavate dalla banca dati ISTAT. Si è inoltre ipotizzato che il reddito fosse destinato interamente all'acquisto dell'abitazione, che si è supposta di 85 mq. In questa analisi il valore finale della retribuzione è stato ottenuto da una stima.

# Mutui, Prestiti, Assicurazioni?

Un consulente Kiron, la risposta alle tue esigenze



## Un Consulente del Credito e Assicurativo Perché?

Per essere ascoltato con attenzione sulle tue personali esigenze rispetto al tema del finanziamento e della copertura assicurativa. Per essere informato rispetto alle possibilità di ottenere credito, assicurarsi contro i principali rischi e poter scegliere con maggior consapevolezza e tranquillità. Per avere la consulenza di un professionista e la certezza della riservatezza. I nostri esperti ti aspettano per una consulenza gratuita.

[www.kiron.it](http://www.kiron.it)

## La nostra offerta integrata alla famiglia

Presso ogni Agenzia Kiron, troverai i seguenti prodotti convenzionati con i più importanti Istituti di credito:

- ▶ Mutuo acquisto, ristrutturazione e completamento
- ▶ Sostituzione del mutuo o surroga
- ▶ Prestito personale
- ▶ Cessione del quinto dello stipendio
- ▶ Consolidamento debiti e liquidità
- ▶ Prodotti assicurativi per il credito e la famiglia

## Vantaggi del servizio

- ▶ Prodotti convenzionati competitivi
- ▶ 20 Convenzioni con partner bancari
- ▶ Accurata analisi delle caratteristiche e delle esigenze del Cliente
- ▶ Affidabilità della prima società di mediazione creditizia in Italia con esperienza ventennale
- ▶ Elasticità degli orari da parte dei nostri consulenti
- ▶ Semplificazione della documentazione richiesta
- ▶ Rapidità nella delibera
- ▶ Personalizzazione delle soluzioni
- ▶ Supporto e consulenza durante l'intero ciclo di vita del finanziamento
- ▶ Trasparenza e chiarezza

La risposta alle tue esigenze

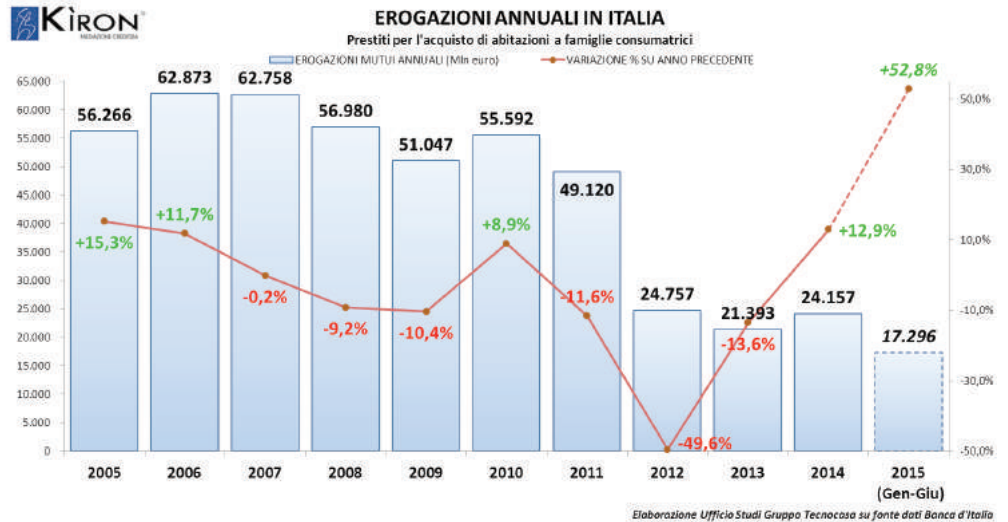


**Kiron Partner S.p.A.** | Società di Mediazione Creditizia - Iscrizione OAM n.M39  
Società soggetta a Direzione e Coordinamento da parte di Tecnocasa Holding S.p.A.

## Segnali di ripresa più evidenti

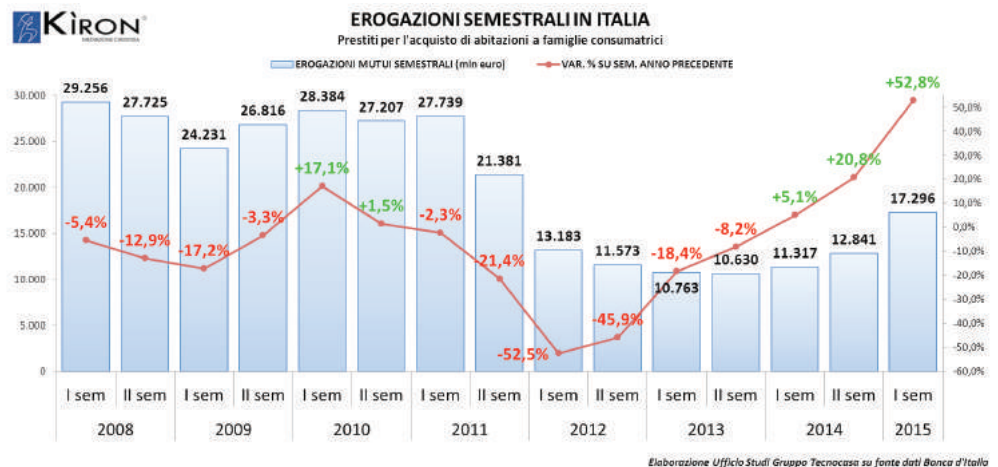
## L'ACQUISTO DELL'ABITAZIONE IN ITALIA

Dal 2014 nel mercato dei mutui casa si assiste a una ripresa dei volumi, che si conferma nei primi sei mesi del 2015 e che dovrebbe consolidarsi ulteriormente entro la fine dell'anno.



### Il mercato dei mutui: continua la ripresa

Le famiglie italiane hanno ricevuto finanziamenti per l'acquisto dell'abitazione per 17.296,4 milioni di euro nel primo semestre 2015. Rispetto allo stesso semestre del 2014 si registra un aumento delle erogazioni pari a +52,8%, per un controvalore di +5.979,9 mln di euro.

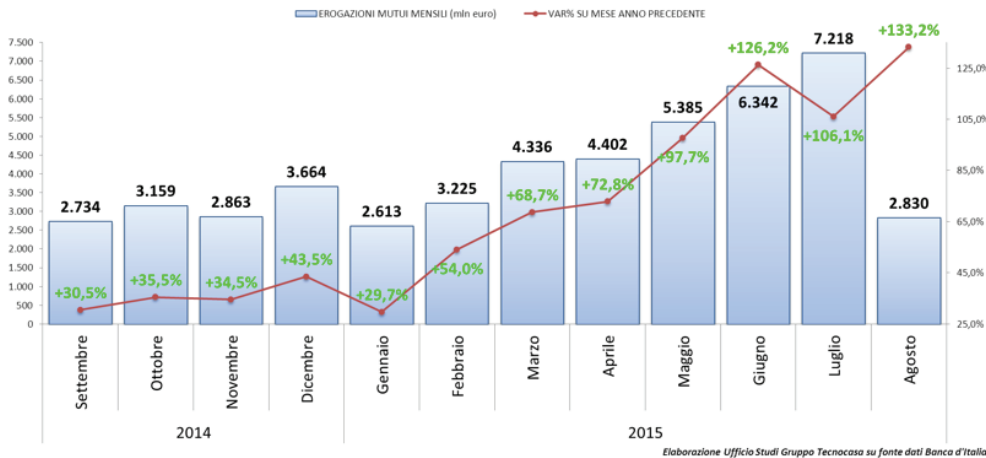




Il mercato del credito per le abitazioni continua a dare segnali positivi, le erogazioni sono in aumento e confermano la tendenza al miglioramento iniziata un anno fa. Questo trend è suffragato anche dalle performance positive riscontrate mensilmente, che vedono incrementi notevoli a partire dalla fine della scorsa estate e volumi raddoppiati da Maggio 2015.



**EROGAZIONI MENSILI IN ITALIA**  
Prestiti per l'acquisto di abitazioni alle famiglie

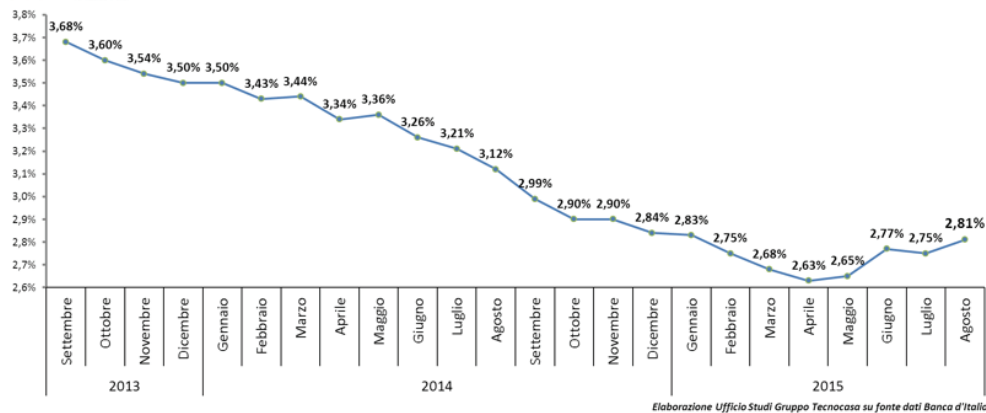


**2015 ancora con segno positivo**

Gli spread bancari in riduzione rispetto al recente passato incidono positivamente sui tassi dei finanziamenti. Tenendo sempre in considerazione che gli indici di riferimento sono a livelli molto bassi, questi ultimi hanno intrapreso un lento ma costante percorso di riduzione, salvo un leggero aumento a partire dall'estate.



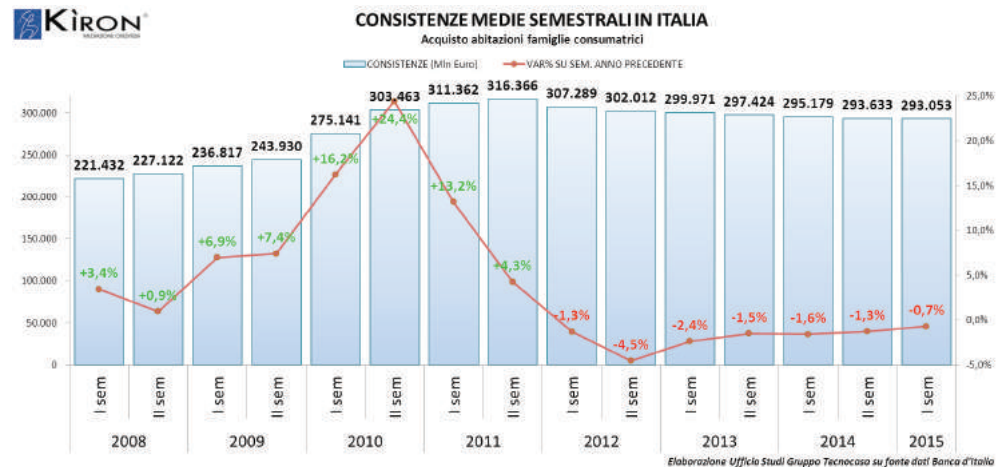
**ANDAMENTO TASSO MEDIO PER ACQUISTO ABITAZIONI**



Ulteriori segnali che ben fanno sperare per il prossimo periodo riguardano la ripresa della fiducia dei consumatori, che auspichiamo vada a ridare spinta alla domanda di credito, e 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 primo semestre 2015 si registra uno stock medio di mutui in essere pari a 293.053 mln di euro, in linea rispetto al semestre precedente (-0,2%) e in calo dello 0,7% in relazione allo stesso periodo dell'anno scorso. Da segnalare che, dopo l'aumento riscontrato nel 2011, prosegue la lenta e costante decrescita delle consistenze iniziata nel primo semestre 2012.

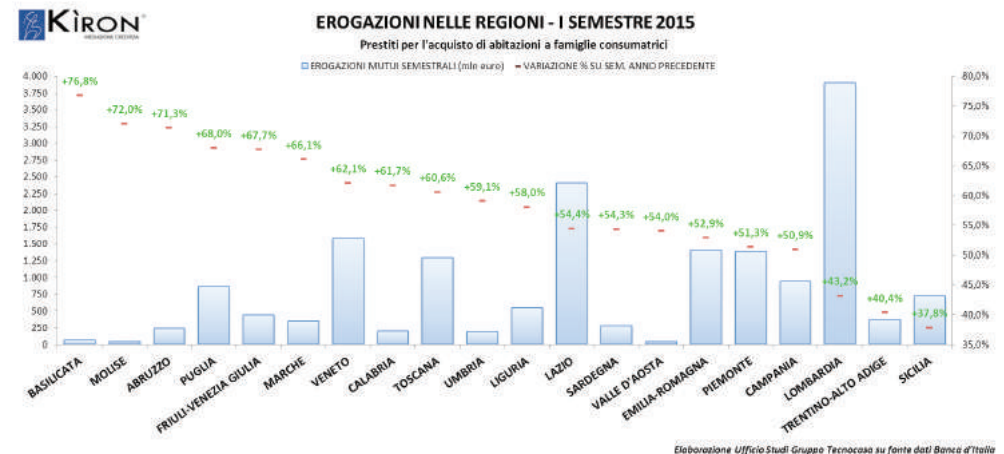


## Volumi erogati nelle regioni

Per il secondo semestre consecutivo si registrano volumi in aumento in tutte le regioni italiane, tra l'altro con variazioni importanti, confermando l'andamento registrato nei trimestri precedenti.

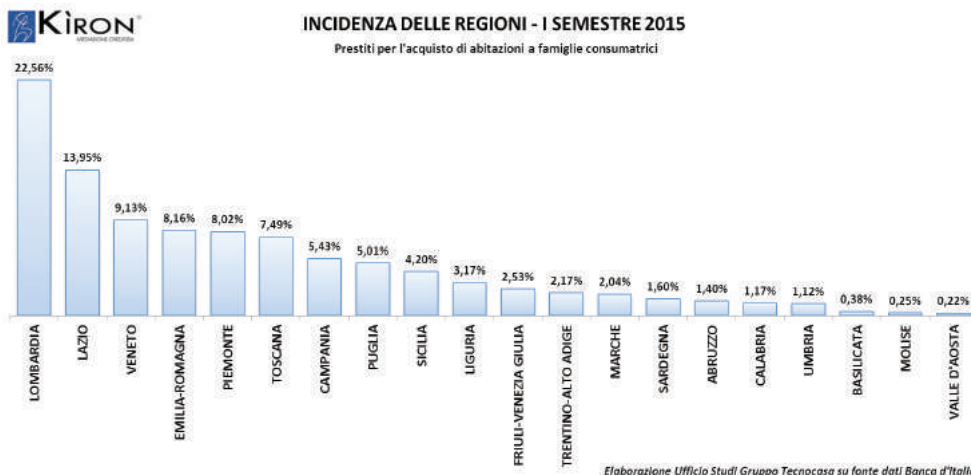
Permangono sempre differenze geografiche, in quanto sono le regioni del Nord Italia quelle dove si eroga mediamente di più: la Lombardia si conferma ancora leader, con 3.901,5 mln di euro (+43,2% rispetto al primo semestre 2014), seguita da Lazio (2.412,5 di euro), Veneto ed Emilia-Romagna (circa 1.500 mln di euro). Le performance migliori, invece, si riscontrano nel Sud Italia. In Basilicata è stato erogato il 76,8% in più, Molise e Abruzzo sono intorno al +72% e la Puglia fa segnare +68%.

**Il sud spinge  
la ripresa**



Dal punto di vista dell'incidenza rispetto al totale erogato, la Lombardia è la regione che sempre maggiormente contribuisce ai volumi nazionali arrivando al 22,56%, seguita dal Lazio con 13,95% e dal Veneto con 9,13%, mentre subito dietro si posizionano Emilia-Romagna e Piemonte con l'8%. Da rilevare che queste regioni contribuiscono in totale per più del 60% 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.



**In Lombardia quasi un quarto dell'erogato**

## Volumi erogati nelle province

Tutte le 110 province analizzate hanno evidenziato volumi in aumento, peraltro con variazioni molto consistenti.

Sei di queste hanno raddoppiato i propri volumi. Su tutte spicca la provincia di Rovigo, che vede un incremento del 130,9%; al secondo posto c'è la provincia di Novara, i cui volumi sono aumentati del 126,9%. Seguono Viterbo (+113,1%), Matera (+110,5%), Teramo (+103,9%) e Belluno (+103%).

Tra le principali province emergono sempre Roma e Milano, i cui volumi sono più del doppio rispetto alla terza provincia, Torino. Si segnala Bari, dove si registra un aumento del 75% rispetto all'anno scorso.

Di seguito l'andamento delle prime dieci province per volumi erogati nel primo semestre 2015:

PROVINCIA	EROGAZIONI (mln €)	
	I sem 2015	VAR. % su I sem 2014
ROMA	2.136,1	+56,0%
MILANO	1.776,2	+41,0%
TORINO	828,0	+42,8%
NAPOLI	580,1	+48,5%
FIRENZE	445,4	+55,2%
BOLOGNA	431,8	+59,5%
BERGAMO	388,2	+54,5%

<b>BARI</b>	382,0	+75,0%
<b>BRESCIA</b>	349,0	+23,5%
<b>VENEZIA</b>	318,8	+76,0%

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 110.200 €, in aumento rispetto a quanto riscontrato nel primo semestre 2014 (108.900). La ripartizione geografica è nettamente diversa: il Nord si mantiene sui livelli nazionali, nel Centro il mutuo medio risulta nettamente più alto, mentre la tendenza è opposta e più marcata al Sud nelle Isole. Il ticket medio risulta più elevato nella macroarea Centrale (118.800 €); dalla parte opposta, invece, il Sud eroga una quota minore con 101.800 €.

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

<b>TICKET MEDIO DI MUTUO</b>			
Valori in Euro			
<b>MACROAREA</b>	<b>II SEM. 2015</b>	<b>II SEM. 2014</b>	<b>Var. %</b>
<b>TOTALE ITALIA</b>	<b>110.200</b>	<b>108.900</b>	<b>+1,2%</b>
ITALIA NORD-OCCIDENTALE	111.400	110.100	+1,2%
ITALIA NORD-ORIENTALE	109.900	108.100	+1,7%
ITALIA CENTRALE	118.800	115.000	+3,3%
ITALIA MERIDIONALE	101.800	101.600	+0,2%
ITALIA INSULARE	104.900	103.900	+1,0%

Fonte Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

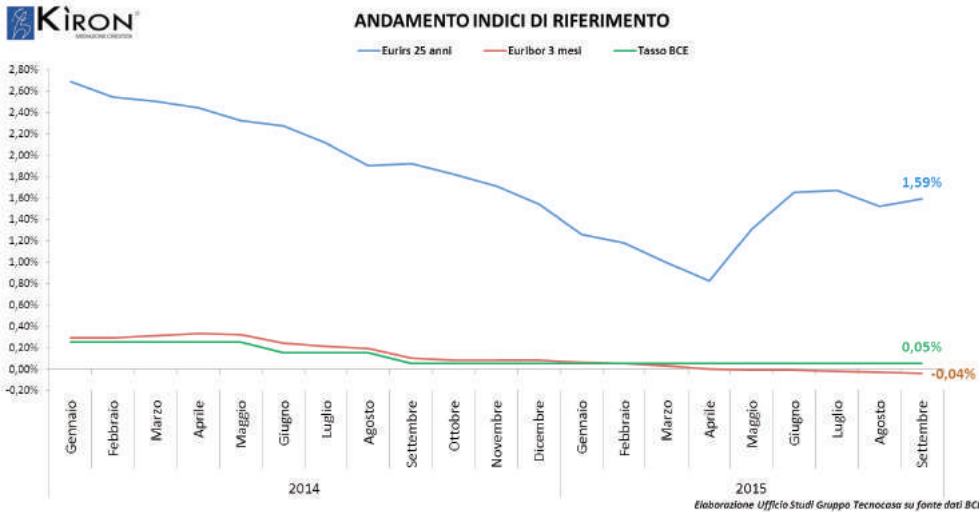
**Aumenta l'importo  
medio finanziato**

## 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 a metà 2012, gli interventi sono continuati a Maggio e a Novembre 2013, in entrambi i casi con -25bps. L'ultimo intervento, avvenuto a 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 di metà 2011 (1,60% a Luglio 2011), ha iniziato una parabola discendente che lo ha portato rapidamente a quota 0,19% a Dicembre 2012 per attestarsi poco sopra 0,20% per tutto il 2013 e il 2014, salvo andare addirittura sottozero da Maggio 2015, per attestarsi a quota -0,04% a Settembre 2015.

Dopo aver mantenuto una media intorno al 3,4% nel 2011, l'Eurirs (25 anni) è sceso a Giugno 2012 a quota 2,13% ma, contrariamente all'Euribor, l'Eurirs è tornato a crescere fino a 2,75% a Settembre 2013. Da quel momento ha iniziato la fase di-

scendente che lo ha portato al suo nuovo minimo ad Aprile 2015 con 0,82%, per poi riprendere quota e arrivare a 1,59% a Settembre 2015.



**Indici di riferimento ai minimi storici**

Stando alle dinamiche dei tassi di Settembre 2015, abbiamo calcolato l'importo della rata mensile di un mutuo ipotecario del valore di 110.000 euro per una durata di 25 anni, ipotizzando uno spread medio indicativo di mercato pari a 1,90 bps sia per il tasso fisso sia per il tasso variabile. Con un mutuo a tasso fisso sosterremmo una rata di 550 euro, circa 91 euro in più rispetto a quanto dovremmo sostenere se scegliessimo un mutuo a tasso variabile, in quanto la sua rata ammonta a 459 euro.

## Caratteristiche e tendenze di chi ha sottoscritto un mutuo ipotecario: chi sono e cosa vogliono

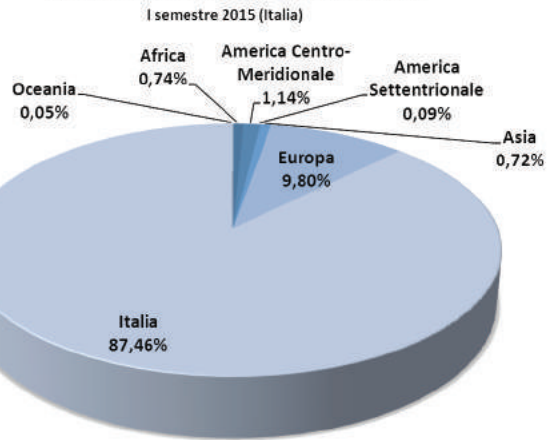
Attraverso la base dati interna all'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa abbiamo analizzato le caratteristiche socio-demografiche dei mutuatari che in questi primi sei mesi del 2015 hanno avuto accesso al credito per l'acquisto dell'abitazione e ne abbiamo approfondito le esigenze e le scelte tecniche di prodotto.

I risultati ci permettono di delineare il profilo del mutuatario-tipo in questo particolare contesto macroeconomico. Prima di entrare nel dettaglio, è opportuno precisare che, volendo tracciare l'identikit di chi ha acceso un mutuo ipotecario, è stato preso in considerazione il solo primo intestatario.

Analizzando la provenienza del mutuatario si rileva che nel nostro Paese vengono finanziati principalmente cittadini italiani (87,5%). Meno del 10% è rappresentato da cittadini di altri Paesi del Vecchio Continente e il 2,7% da immigrati extra-europei, ma entrambe le percentuali sono in aumento rispetto al primo semestre 2014, seppur in modo molto lieve. Dai dati raccolti si evince che la maggior parte degli stranieri non europei proviene dall'America Centro-Meridionale, seguiti dagli africani e dagli asiatici.

Prevalgono  
i mutuatari  
italiani

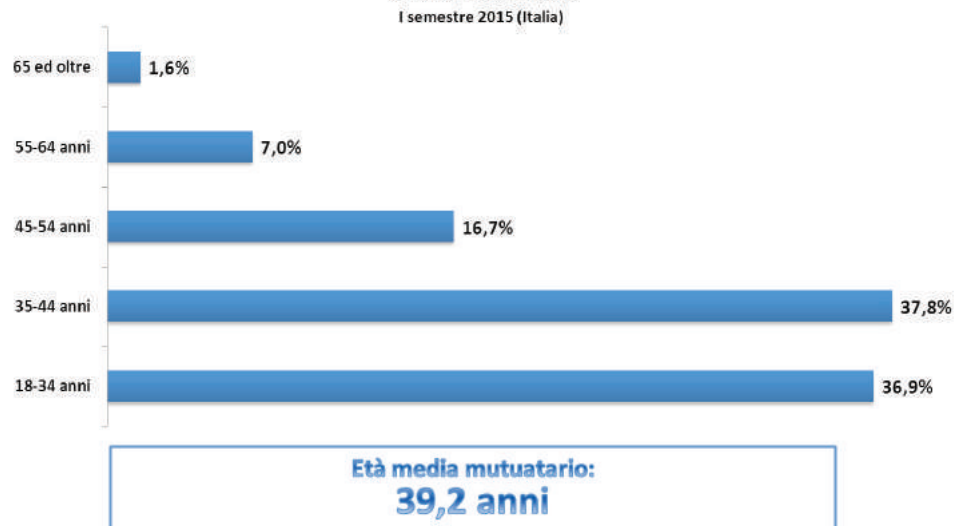
### AREA DI PROVENIENZA MUTUATARIO



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su dati interni

L'età media di chi ha sottoscritto un mutuo nel primo semestre 2015 è 39,2 anni. L'analisi per fasce d'età mostra come sia la popolazione più giovane a fare un maggior ricorso al mutuo e, in generale, la percentuale decresce con l'aumentare dell'età. C'è una leggera preponderanza dei 35-44enni rispetto agli under 35: la prima fascia incide per il 37,8%, quella più giovane pesa invece il 36,9%.

### ETÀ MUTUATARIO



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su dati interni

Il mutuo poco  
prima dei  
40 anni

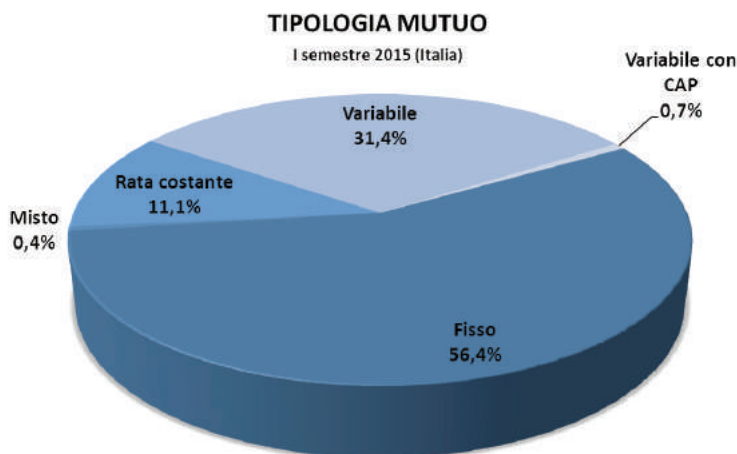
Le aree nelle quali si accede al finanziamento in età più avanzata sono tendenzialmente quelle centro-meridionali: nel Sud si sfiorano i 40 anni, nell'Italia Centrale si raggiungono 40 anni e mezzo, mentre tra Sicilia e Sardegna si supera addirittura la barriera dei 41 anni. Nel Nord Italia, invece, si stipula il mutuo in età più giovane, e comunque al di sotto della media nazionale: 38,7 anni nel Nord-Ovest e 37,8 anni nel Nord-Est.

La tipologia di mutuo prevalente è costituita dal "tasso fisso". Grazie a tassi ai minimi storici e un costo del prodotto (spread) più contenuto rispetto al passato, il 56,4% dei mutuatari ha preferito la programmazione certa e sicura dell'impegno

economico; fino al semestre precedente, invece, era il tasso variabile la tipologia più preferita.

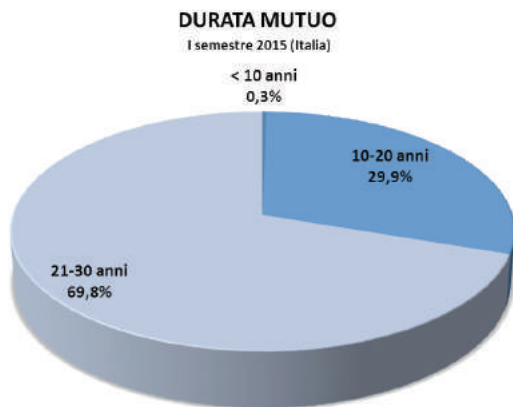
Rispetto a un anno fa è raddoppiata la quota di chi sceglie il tasso fisso (dal 27,6% nel primo semestre 2014 al 56,4%) e diminuiscono le percentuali di tutte le tipologie variabili. Il tasso variabile “puro” adesso raccoglie poco meno di un terzo delle preferenze, mentre un anno fa era il 43,3%; continua la discesa del tasso variabile con CAP (da 7,3% a 0,7%), tengono meglio i mutui a rata costante, ma comunque la loro incidenza è diminuita (da 20,8% a 11,1%).

A livello nazionale la durata media del mutuo è stata di 24,7 anni.



*Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su dati Interni*

Ragionando per fasce di durata, risulta che quasi il 70% dei mutui ha una durata compresa tra 21 e 30 anni e il 29,9% si colloca nella fascia 10-20 anni. I prestiti ipotecari di durata inferiore a 10 anni rappresentano solamente lo 0,3% del totale a causa dei costi elevati della rata mensile, ma il discorso è diverso per le operazioni con durata superiore a 30 anni. Queste tipologie hanno rate più economiche e sono più accessibili alla clientela ma, poiché vengono giudicate eccessivamente rischiose da parte delle banche, sono poco praticate e infatti non registriamo operazioni di tale durata.



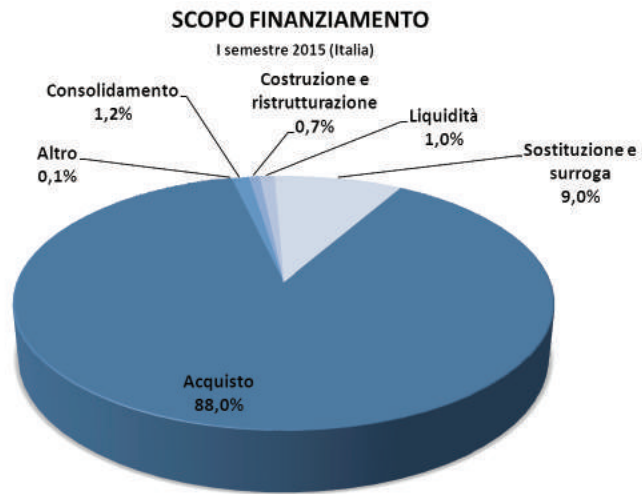
**Durata media mutuo:**  
**24,7 anni**

*Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su dati Interni*

**Fisso il tasso preferito: conveniente grazie a tassi bassi e spread più contenuti**

**Un impegno per quasi 25 anni**

L'acquisto è, come logico aspettarsi, la motivazione principale per la quale si sottoscrive un mutuo e rappresenta l'88% del totale delle richieste, mentre chi opta per la sostituzione o la surroga incide solo per il 9%. Le operazioni di consolidamento dei debiti costituiscono l'1,2%, chi invece fa ricorso al finanziamento per ottenere maggiore liquidità rappresenta l'1% del totale.



*Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su dati interni*

## Conclusioni

In questi primi sei mesi del 2015 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.

Per ottenere un mutuo, gli elementi più importanti sono: la capacità di reddito e la stabilità del posto di lavoro. Questi fattori sono considerati dagli istituti di credito elementi chiave, che possono essere compensati solo da redditi dei familiari del richiedente. Se necessario 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 la capacità di risparmio del richiedente: maggiore è il capitale apportato all'operazione, più interessante diventa la prospettiva di autorizzazione della richiesta di mutuo da parte della banca.

È sempre importante abbinare al mutuo una polizza assicurativa, per esempio contro la perdita di impiego o una polizza vita, questi elementi infatti sono molto graditi degli istituti.

In conclusione possiamo affermare che la domanda di credito rimane condizionata dal clima di fiducia delle famiglie e dall'andamento del mercato del lavoro. L'offerta bancaria sta dando segnali di miglioramento, i tassi sono bassi per effetto della riduzione degli spread medi.

Per il 2015 prevediamo un andamento delle erogazioni in moderata crescita rispetto a quanto rilevato nel 2014 anche per effetto del significativo aumento dei finanziamenti di surroga.



## 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 stipulando 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'assicurato "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'inadempimento, 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, evitando 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.

# CF Vita Protetta... cucita su misura su di te, per difenderti dall'imprevisto!



**Tutti noi conosciamo il gioco del Monopoli, con le sue carte di Imprevisti e Probabilità!**

**La realtà di tutti i giorni è un po' come il famoso gioco da tavola: piena di sorprese e circostanze inaspettate che possono determinare miglioramenti alla propria vita quotidiana o impedimenti alla persona e alle sue attività.**

**Le circostanze positive sono sempre le benvenute anche se a sorpresa, invece per gli imprevisti negativi è utile essere previdenti.**

Ecco che **CF ASSICURAZIONI** ci accompagna nel percorso casuale del Monopoli per aiutarci a prevenire il verificarsi di un evento o cercare di ridurre le conseguenze e affrontarlo "serenamente". Nasce così **CF Vita Protetta**, la soluzione plasmabile intorno alle esigenze del cliente per la sua protezione e quella della famiglia, sul lavoro e nel tempo libero, dalle conseguenze di un infortunio.

Le garanzie del prodotto, per la maggior parte facoltative in modo da personalizzare la copertura, sono:

1. **Morte da Infortunio**
2. **Invalità Permanente da Infortunio e/o Malattia**
3. **Diarie da Ricovero** da infortunio e malattia
4. **Spese mediche**
5. **Inabilità Temporanea** – per Liberi Professionisti o Artigiani
6. **HIV ed Epatiti** – estensione per Medici

I vantaggi del prodotto sono:

- Altamente personalizzabile in base all'attività dell'assicurato;
- Diverse opzioni di copertura, Professionale o Extra, o H24;
- **Detraibilità** premi (Morte al 100% e IP al 70%) ai fini Irpef;
- Presenza della **sopravalutazione** per particolari attività, ad es. il chirurgo, il pianista;
- Possibilità di scegliere **anche solo le garanzie malattia** senza l'obbligo di assicurazione sugli infortuni.

**CF Vita Protetta... cucita su misura su di te, per difenderti dall'imprevisto!**

**Di seguito, un esempio di costo del prodotto CF Vita Protetta.**

ASSICURATO	Morte	IP da Infortunio	Inabilità Temporanea	Diaria da Ricovero o Gessatura da Infortunio	Rimborso Spese Mediche da Infortunio	Morte da HIV	IP da HIV	Premio Annuo Lordo
Impiegato (Solo Extra Professionale)	€ 100.000	€ 100.000	-	-	-	-	-	€ 160,00
Medico con Tabella Super	€ 150.000	€ 150.000	-	-	-	€ 150.000	€ 150.000	€ 581,00

**Esempio di costo del prodotto con la sola Garanzia Malattia**

ASSICURATO	Morte	IP da Malattia	Diaria da Ricovero o Gessatura da Malattia	Premio Annuo Lordo
Impiegato Solo Extra Professionale (30-40 anni)	-	€ 100.000	€ 50,00	€ 380,00

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



# CF Vita Protetta Smart...

la scelta “smart” per la protezione della tua vita!



**La vita frenetica di tutti i giorni è esposta ad una serie di rischi, vale a dire a delle incognite che possono generare eventi negativi alle persone.**

**I modi per fronteggiare questi imprevisti sono sostanzialmente 2: la prevenzione e l'assicurazione.**

**Attraverso la prevenzione le persone che pensano di essere esposte ad un rischio mettono in atto le misure necessarie ad impedire il verificarsi dell'evento o cercare almeno di ridurne le conseguenze.**

**Può accadere, però, che tali accorgimenti non siano sufficienti ad evitare l'evento temuto e tutti i danni che ne possono derivare. Può succedere inoltre di non prendere in considerazione la possibilità di verificarsi un evento rischioso.**

**Abbiamo mai pensato a quanto sia importante essere protetti sia nella vita lavorativa che mentre si è alla guida, mentre si pratica lo sport preferito o mentre si cammina per strada?**

È qui che assume importanza il ruolo dell'assicurazione!

**CF ASSICURAZIONI** è quella certezza che c'è qualcuno che interviene in caso di imprevisti, permettendo quindi di affrontare la quotidianità in modo spensierato e offrendo un importante supporto pratico per far fronte a quegli eventi che potrebbero compromettere temporaneamente la serenità personale e lavorativa.

**CF Vita Protetta Smart**, è la soluzione pensata per intervenire in caso di infortuni nell'arco dell'intera giornata.



Le garanzie del prodotto sono:

1. Morte da Infortunio (compresa Morte Presunta)
2. Invalidità Permanente da Infortunio

La perdita permanente e/o totale della capacità di attendere ad attività lavorative.

Inoltre, si può scegliere se aggiungere il Rimborso Spese di Cura da Infortunio sostenute durante il ricovero in ospedale, clinica o pronto soccorso anche per intervento chirurgico e le spese post-operatorie e post-ricovero (per esempio radiografie, esami di laboratori...)

I vantaggi del prodotto sono:

- Diverse opzioni di copertura H24;
- Detraibilità premi (Morte al 100% e IP al 70%) ai fini Irpef;
- Premio che non varia in base all'attività lavorativa che svolge;
- Copertura in tutto il mondo;
- Garanzia opzionale Rimborso Spese Mediche;
- Diverse durate (1, 3, 5 e 10 anni) con la possibilità in caso di premio annuo ricorrente di frazionamento semestrale.

**Di seguito, un esempio di costo del prodotto CF Vita Protetta Smart.**

Capitale Assicurato: Morte € 25.000,00 – Invalidità Permanente € 25.000,00 – RSM € 1.500,00

	Premi Anni 1	Premi Anni 3	Premi Anni 5	Premi Anni 10
Tariffa Premio Annuale con RSM	€ 100,00	€ 250,00	€ 400,00	€ 775,00
Tariffa Premio Annuale Senza RSM	€ 85,00	€ 205,00	€ 325,00	€ 625,00

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

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



# IL MOMENTO IN CUI HAI PENSATO A UNA CASA LUMINOSA



Ogni agenzia ha un proprio Motore ed è autonoma

Prodotto ufficiale del Gruppo Tecnocasa realizzato da Tecno Diffusion srl - 02.52.82.381



La tranquillità di fare centro

[tecnocasa.it](http://tecnocasa.it)



# CF Vita protetta

Insieme a te nel lavoro e nel tempo libero



Famiglia  
e Salute

## CF VITA PROTETTA: tu "vivi", all'imprevisto ci pensiamo noi!

Scegli **CF VITA PROTETTA**, la soluzione plasmabile intorno alle tue esigenze per proteggere te e la tua famiglia. Le garanzie a copertura sono:

1. Morte da Infortunio
2. Invalidità Permanente da Infortunio e/o Malattia
3. Diarie da Ricovero
4. Spese mediche
5. Inabilità Temporanea – per Liberi Professionisti o Artigiani
6. HIV ed Epatiti – estensione per Medici

Puoi scegliere una protezione solo Professionale, solo Extra Professionale, oppure H24.

Il prodotto è detraibile fiscalmente per la parte di premio corrisposto per le garanzie Morte e Invalidità Permanente da Infortunio.

**CF VITA PROTETTA** cucita su misura su di te, per difenderti dall'imprevisto.

**Informati nel tuo interesse  
e della tua famiglia**



**800 699 670**  
[www.cfassicurazioni.com](http://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](http://www.cfassicurazioni.com)